



# Große Flexibilität und Individualisierung dank Automatisierung



Gründung 1838, Familienunternehmen in 6. Generation mit Sitz in Linz, Österreich, über 2.200 Mitarbeiter, lagerführende Niederlassungen in 10 osteuropäischen Ländern sowie Vertriebsbüros in Deutschland und Italien, über 100.000 Lagerartikel

Die Schachermayer-Großhandelsgesellschaft m.b.H. ist ein europaweit tätiges Großhandelsunternehmen für holz- und metallbearbeitende Betriebe, Industrie und Handel. Das Sortiment umfasst über 100.000 Lagerartikel und unterstützt Kunden aus Gewerbe, Industrie und Handel. Das umfangreiche Angebot umfasst unter anderem die Produktparten Baubeschläge, Lagertechnik, Befestigungstechnik, Küchengeräte, Werkzeuge & Elektrowerkzeuge, Maschinen für Holz- und Metallbearbeitung u.v.m. Partnergesellschaft ist das 1885 gegründete Unternehmen Rechberger. Ein Handelsgeschäft für Porzellan und Geschirr, das 1969 von der Unternehmerfamilie Schachermayer erworben wurde.

## Die Aufgabe

Den ersten Schritt in Richtung Automatisierung der Printproduktion machte Schachermayer mit der Einführung eines Product Information Management-Systems. Im nächsten Schritt galt es den 1.500 Seiten starken Katalog möglichst automatisiert zu erstellen sowie den Produktionsworkflow effizienter zu gestalten. Gerade die Publikationsverplanung und Gestaltung erwies sich vor der Umstellung als ein höchst aufwendiger und mühsamer Prozess, der nicht nur die Kapazitäten der Kreativabteilung, sondern auch die des Produktmanagements bindete.

## Die Lösung

Als PIM-System setzt Schachermayer heute auf informatica. Mit der priint:suite werden anstatt ein oder zwei Kataloge bis zu sieben Hauptkataloge und 60 bis 70 Broschüren jährlich realisiert. Ohne intelligentes Templating wäre die Erstellung und Umsetzung in diesem Umfang nicht möglich. Für die Kollaboration und das Management von Publikationen hilft der priint:planner, über den diese verwaltet, überwacht und damit der Publishing-Prozess sicher und skalierbar gestaltet wird.

## Die Vorteile

- ✓ **Perfekte Anbindung für hohen Automatisierungsgrad**  
Aufgrund der strukturiert und gepflegt vorliegenden Daten werden korrekte Daten ausgeleitet.
- ✓ **Autarkes Arbeiten**  
Die Mitarbeiter arbeiten selbständig mit der Software.
- ✓ **Überwachung des gesamten Ablaufs**  
Aufgrund des Einsatzes des priint:planners werden alle Produktionsschritte automatisiert überwacht und kontrolliert.
- ✓ **Flexibilität & Fremdsprachen**  
Hohe Flexibilität, um die unterschiedlichen inhaltlichen und sprachlichen Anforderungen zu meistern.
- ✓ **Synergieeffekte**  
Das Tochterunternehmen Rechberger setzt von Beginn an ebenfalls auf priint:comet und priint:planner.

## Verschiedene Anforderungen treffen auf enormes Sortiment

**Klasse statt Masse: Schrauben, Beschläge, Haustüren, Einbaugeräte und vieles mehr findet der Schachermayerkunde im beachtlichen Produktsortiment mit über 100.000 Produkten. Dennoch gelingt es, die Kunden mit spezifischen Produktinformationen zu erreichen.**

Das Klientel von Schachermayer ist sehr vielschichtig und inhomogen. Zu den Kunden zählen industrielle Unternehmen, der Fachhandel und unterschiedliche Handwerksbetriebe, wie beispielsweise aus dem Glasbau, Metallbau oder Holzverarbeitungsbetriebe. Auch das Baugewerbe bzw. die Baubranche zählt zu dem langjährigen Kundenstamm des Großhändlers. Im Wesentlichen greifen Personen, die in ihrem täglichen Arbeitsalltag technische Produkte benötigen und einsetzen, auf Artikel des großen Schachermayer-Sortiments.

Diesen heterogenen Zielgruppen stand die frühere Katalogproduktion gegenüber, die keine automatisiert produzierte branchen- oder zielgruppenspezifische Varietät zuließ. Daher wurden die Produkte auf ca. 1.500 Seiten in ein oder zwei jährlich erscheinenden Katalogen dargestellt.

### Anforderung der Zielgruppe

Die zunehmenden Möglichkeiten der personalisierten und individualisierten Kundenansprache macht auch vor dem Medium Print keinen Halt. Denn auch im Print und Publishing ist es von hoher Relevanz Kunden ausschließlich relevanten Content anzubieten. Die Präferenz des Kanals über den dies geschieht, ist ebenfalls kundenspezifisch. Denn nach wie vor bevorzugen viele Kunden Printmedien, andere informieren sich über die digitalen Kanäle. Gedruckte Medien spielen bei Schachermayer auch für die Vertriebsmitarbeiter eine große Rolle. Denn ein gedrucktes Medium verweilt nicht nur für eine meist lange Zeit beim Kunden, es hinterlässt auch einen nachhaltigeren Eindruck und eignet sich hervorragend als „Türöffner“ für die weitere Kundenkommunikation.

### Publikationswelt

Schachermayer hat die Zeichen der Zeit erkannt und auf Varietät gesetzt. Heute produziert das Unternehmen jährlich als Printausgabe bis zu sieben Hauptkataloge und 60 - 70 Broschüren in diversen Sprachen und mit individualisiertem, ziel-

gruppenspezifischem und bedarfsorientiertem Content. In den Broschüren werden branchenspezifische Teilsortimente aus dem Gesamtsortiment entnommen und zusammenfassend dargestellt.

Der Onlineshop wird abgerundet durch Blätterkataloge und auf der Homepage werden downloadbare PDFs des Kundenmagazins „Holz&Eisen“ sowie aktuelle Broschüren bereitgestellt.

### Wenig Templates für tausende von Seiten

Um einen größtmöglichen Automatisierungsgrad und einen schnellen Durchlauf in der Produktion zu erreichen und zu garantieren wurde ein Set an Templates entwickelt. Templates arbeiten mit Platzhaltern, deren Inhalte dynamisch mit den Inhalten der verknüpften Contentsysteme platziert werden. Dabei definieren die Templates die Inhalte einer ganzen Seite oder die Inhalte einer einzelnen Produktdarstellung.

In Bezug auf das Templating arbeitet das Schachermayer Produktmarketing eng mit dem internen Data Center und WERK II zusammen.

### Synergie

Auch die Tochterfirma Rechberger nutzt für die Print- & Publishing-Publikationen die print:suite und den print:planner. Rechberg ist ein Großhandelsunternehmen und auf Geschirr für die Gastronomie und Hotellerie spezialisiert. Um möglichst viele Synergieeffekte zu erzielen wurde das Templating für Rechberger von Beginn an in das Implementierungsszenario einbezogen.

### Zukunft

Bei Schachermayer liegt der Fokus auf der Automatisierung der Kataloge und der damit verbundenen Prozessoptimierung. Der Großhändler hat die Notwendigkeit erkannt, Print und Publishing verstärkt in die Digitalisierungsstrategie einzubetten.



## Schachermayer-Großhandelsgesellschaft m.b.H.

### Großhändler für Produkte im Technik- und Designbereich

**Familienunternehmen in 6. Generation:** Auf Basis der mehr als 180-jährigen Familientradition führen seit 2008 Gerd und Josef Schachermayer die Unternehmensgruppe: Gerd Schachermayer ist verantwortlicher Geschäftsführer von Schachermayer, Josef Schachermayer von Rechberger.

**Großhändler für technische Produkte:** Schachermayer verfügt über langjährige Branchenerfahrung und eine große Sortimentsauswahl an technischen Produkten und Designlösungen.

Europaweit betreut das Unternehmen Gewerbetreibende aus der Holz-, Glas- und Metallverarbeitung, Industrieunternehmen sowie Handelsbetriebe.

**Als Dienstleister dem Kunden verbunden:** Das Expertennetzwerk in den Fachabteilungen unterstützt auch bei komplexen Anwendungen und Spezialfragen. Individuelle Lösungen und eine rasche Umsetzung stehen dabei im Vordergrund.



„Dank der hervorragenden Unterstützung unseres Publishing Partners WERK II, gelingt es uns einerseits den Produktionsworkflow effizient zu gestalten und andererseits die Kundenanforderungen in punkto zielgruppenorientierter Produktkommunikation zu befriedigen. Egal ob analog oder digital, der in allen Kanälen optimal ausgeprägte Informationsfluss zum Kunden gewährleistet einen zentralen Beitrag zum Unternehmenserfolg.“

Alexander Steilner, Leitung Produktmarketing bei Schachermayer



Kataloge / Broschüren

## Key Facts

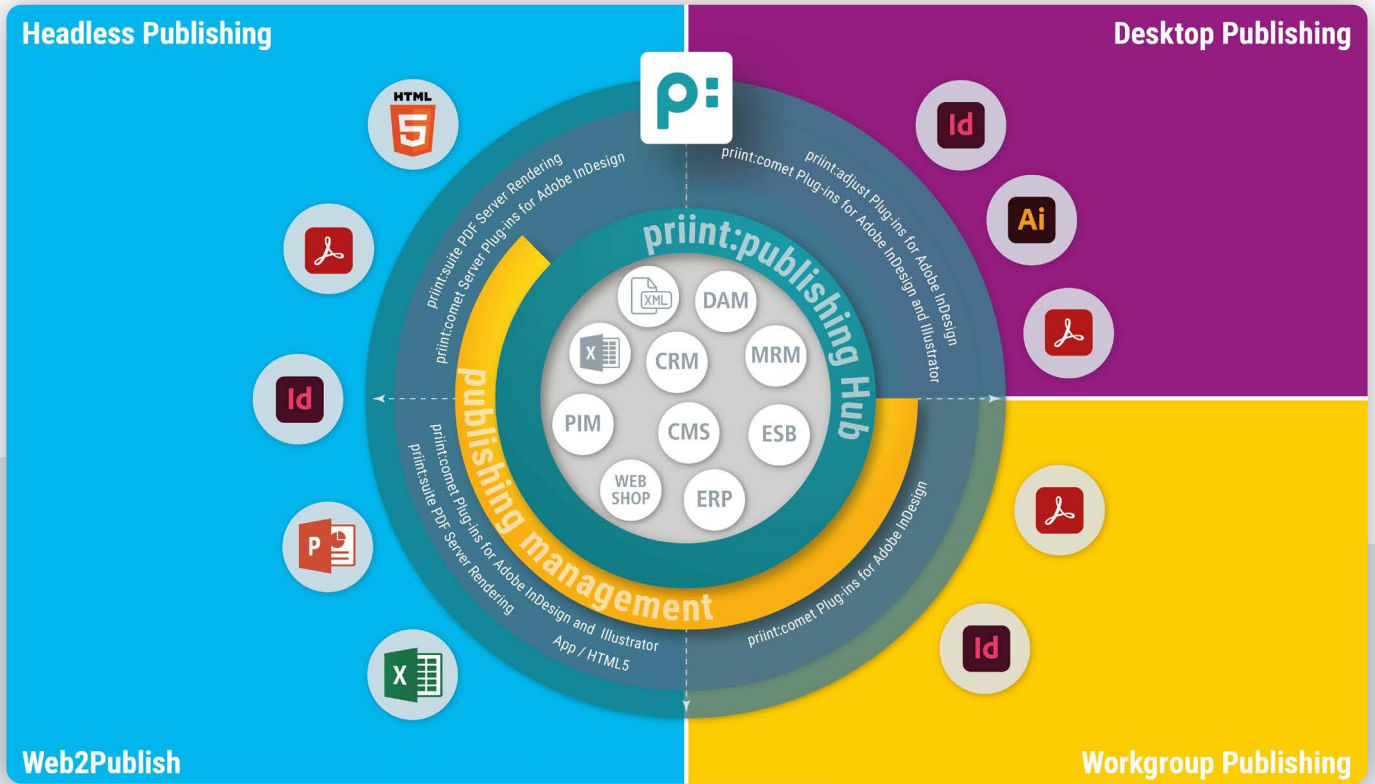
- print Group
- Region: Weltweit
- <https://www.priint.com/de>



SCAN MICH FÜR MEHR INFOS







# print:suite

## Die Publishing Lösung für alle Herausforderungen



Digitale und gedruckte Publikationen sind heute mehr denn je von entscheidender Bedeutung, um über alle Kanäle hinweg eine konsistente Geschichte zu erzählen und sich darüber mit Partnern und Kunden auszutauschen. Um diese Geschichten konsequent über alle Kanäle in gleicher Qualität zu transportieren, vertrauen heute mehr als 500 Kunden und 100 Partner der print:suite. Mit der print:suite ist es möglich die Publikationsprozesse zu automatisieren und für alle modernen Anforderungen gewappnet zu sein.



Mit den verschiedenen Komponenten der print:suite wird es Unternehmen ermöglicht, unterschiedlichste Datenquellen wie z.B. ERP, PIM, MDM, DAM, CRM, CMS Web-Shops oder MRM-Systeme zu integrieren und diese Daten unter anderem in unseren Plug-Ins für Adobe® InDesign®, InDesign Server und Illustrator® für jede Art von Publishing-Projekten nutzbar zu machen.



Durch diese Integration und die Flexibilität der print:suite sind die selben Möglichkeiten, die aus der digitalen Kommunikation heute nicht mehr wegzudenken sind auch für klassische Publikationen verfügbar. So kann durch die print:suite eine konsistente Botschaft über alle Kanäle hinweg gewährleistet werden.



Der modulare Aufbau und die volle Skalierbarkeit der print:suite ermöglichen eine kosteneffiziente und erfolgreiche Automatisierung von Publishing-Prozessen für Unternehmen jeder Größe.



#NoMoreCopyPaste #print

**Fragen?  
Kontaktiere uns!**



[www.print.com](http://www.print.com)  
[info@print.com](mailto:info@print.com)