



Herzstück von Schoepedia ist das Grafikmodul mit dem Druckdaten und Stanzvorlage in Realtime verknüpft und in 3D dargestellt werden. Foto: Schoepe

Schoepedia: IoT für POS-Materialien

Display einfach gemacht

Bei Schoepe Display setzte man frühzeitig auf Digitaldruck in der Produktion. Damit ist in Sachen „Digitalisierung“ aber nicht Schluss. Denn um die Vorteile moderner Fertigungsmethoden nutzen zu können, braucht es nicht nur Produktionspower, sondern smarte und digitale Prozesse im Hintergrund.

Das Internet of Things (IoT) lässt sich vereinfacht ausgedrückt umschreiben als Netzwerk physischer Objekte (Things), die mit Sensoren, Software und anderer Technologie ausgestattet sind, um diese mit anderen Geräten und Systemen über das Internet zu vernetzen, sodass zwischen den Objekten Daten ausgetauscht werden können.

Eine Definition, die etwas sperrig daherkommt und die Frage aufwirft, was hat das mit POS-Materialien und Displays zu tun? Bei Schoepe Display hat man mit dem Web-Tool „Schoepedia“ eine Antwort darauf gefunden, beziehungsweise einen Schritt in Richtung IoT-Anwendung für den Prozess rund um Ent-

wicklung, Herstellung und Handling von Displays sowie POS-Materialien entwickelt. Im Interview mit dem Magazin display erklären Katja Ginnel, Assistentin der Geschäftsleitung Schoepe Display, zuständig für Digitalisierung und Jörg Ramöller, Vertriebsleiter Schoepe Display, was es mit der smarten Anwendung Schoepedia auf sich hat.

DISPLAY: Frau Ginnel, was verbirgt sich hinter Schoepedia?

KATJA GINNEL: Bei einem Web-Tool denkt man direkt an etwas wie einen Online-Shop oder ein Kauf-Tool. Das ist Schoepedia aber definitiv nicht. Schoepedia vielmehr ist ein Tool zum





„Schoepedia ist ein Tool zum Strukturieren der Kundenbeziehung, das Transparenz für alle beteiligten Akteure schafft sowie Daten leicht zugänglich, handelbar und austauschbar macht. Das beschleunigt Entwicklung und Produktion.“

Katja Ginnel, Assistentin der Geschäftsleitung
Schoepe Display Foto: Schoepe Display

Strukturieren der Kundenbeziehung, das Transparenz für alle beteiligten Akteure schafft sowie Daten leicht zugänglich, handelbar und austauschbar macht.

JÖRG RAMÖLLER: Genau, die Anwendung Schoepedia unterstützt unsere Kunden sowie unsere Kundenberater im täglichen Doing. Wichtig ist, dass der persönliche Kontakt dadurch nicht abgelöst, sondern ergänzt und qualitativ auf ein neues Level gehoben wird.

DISPLAY: Also ist Schoepedia eine Art ERP-System, das Ihre Kunden ebenso für ihre Zwecke nutzen können?

KATJA GINNEL: Wir haben Schoepedia tatsächlich mit unserem ERP-Anbieter gemeinsam entwickelt, da im ERP-System viele relevante Daten bereits vorhanden sind. Aber Schoepedia geht dann doch weit über eine ERP-Anwendung hinaus. Kern des Gedankens waren die notwendigen Abstimmungsprozesse bei der Display-Entwicklung zwischen Markenartikler, Händler, Lead-Agentur, Konfektionär, unserer Entwicklungsabteilung sowie der Produktion zu beschleunigen. Schoepedia bietet hierfür die Grundlage und ist somit ein Schlüssel zu zügigerer Entwicklung und kürzerer Pro-

duktionszeit. Kurzum, die Time to Market sinkt und kleinere Losgrößen zu günstigeren Preisen werden möglich. Besonders stolz sind wir auf das 3D-Grafikmodul, das Druck- und Stanzdaten akkurat zusammenführt. Das ist das Herzstück von Schoepedia. Selbst Laschen zum Durchstecken und Ähnliches finden Berücksichtigung im 3D-Modell. So wie das montierte Display im 3D-Modell mit all seinen Teilen erscheint, so wird es auch in der Realität aussehen. Es gibt keine bösen Überraschungen. Kein Schriftzug, der auf dem Kopf steht. Keine unvorteilhafte Lasche oder Umschlag, die beim imaginären Übereinanderlegen von Druckbild und Stanzform oder beim Zusammenbau übersehen wurde und den Gesamteindruck des Displays empfindlich stört.

JÖRG RAMÖLLER: Da kann ich nur beipflichten! Bei einem dreidimensionalen Objekt wie einem Display, das aus mehreren bedruckten Teilen besteht, die mehr oder weniger komplex zusammengesteckt beziehungsweise geklebt werden, ist das immer wieder eine Herausforderung. Das Grafikmodul ist daher ein echter Gewinn. Der Kunde oder dessen Agentur kann die Druckdaten unkompliziert hochladen. Das Grafikmodul setzt die Druckdaten in Realtime auf ein 3D-Modell und zeigt so das fertige Display an. Was man dort sieht, ist das, was man auch bekommt! Unsere Kunden sowie deren Agenturen sind begeistert! Inzwischen bekommen wir das Feedback, dass gerade die Agenturen das Grafikmodul als Moodboard-Anwendung nutzen, um Stimmungen und Signalalternativen zu testen.

DISPLAY: Ich verstehe, diese Automatisierung ist eine deutliche Verbesserung gegenüber den bislang üblichen 3D-Renderings. Seit wann ist Schoepedia bei Ihnen im Einsatz und wie sind die Reaktionen Ihrer Partner?

KATJA GINNEL: Wir haben Schoepedia über einhalb Jahre mit ausgewählten Kunden gemeinsam entwickelt. Und seit Anfang 2023 bieten wir Schoepedia allen Kunden an. Die Reaktionen sind positiv. Der Nutzen ist sehr umfangreich. Angefangen vom Grafikmodul und dem kostenlosen 3D-Modell, der transparenten Darstellung der Angebots- und Auftragshistorie, Abbildung der gesamten dazugehörigen Korrespondenz, der Sendungsverfolgung, Verwaltung der bei Schoepe eingelagerten Displays oder Ware für die Konfektionierung und so weiter. Vernichtungsaufträge für Lagerbestände können umgehend geprüft und ausgeführt werden. Und zwar revisions-sicher. Viele Fragen erübrigen sich, wie, „Was waren noch einmal die Eckdaten des Display-

Projekts von vor drei Jahren?“ Das alles lässt sich nachschauen. Über Verschlagwortung oder Historie lassen sich alte Projekte finden. Schoepedia ist ein sehr umfangreiches Archiv, in dem alle Daten jederzeit 24/7 abrufbar sind.

JÖRG RAMÖLLER: Natürlich ist der Schritt in Richtung Schoepedia auch mit Aufwand verbunden. Ein Onboarding ist unerlässlich. Aber kein Kunde ist danach abgesprungen. Ganz im Gegenteil. Das System macht süchtig.

DISPLAY: Vielen Dank für das Gespräch. ◀◀



„Das Grafikmodul setzt die Druckdaten in Realtime auf ein 3D-Modell und zeigt so das fertige Display an. Was man dort sieht, ist das, was man auch bekommt! Unsere Kunden sowie deren Agenturen sind begeistert!“

Jörg Ramöller, Vertriebsleiter Schoepe Display
Foto: Schoepe Display