

ANNIKA HAUPT  
CHRISTOPH HEGGER

CTRL-S GMBH

»S« WIRD GUT.

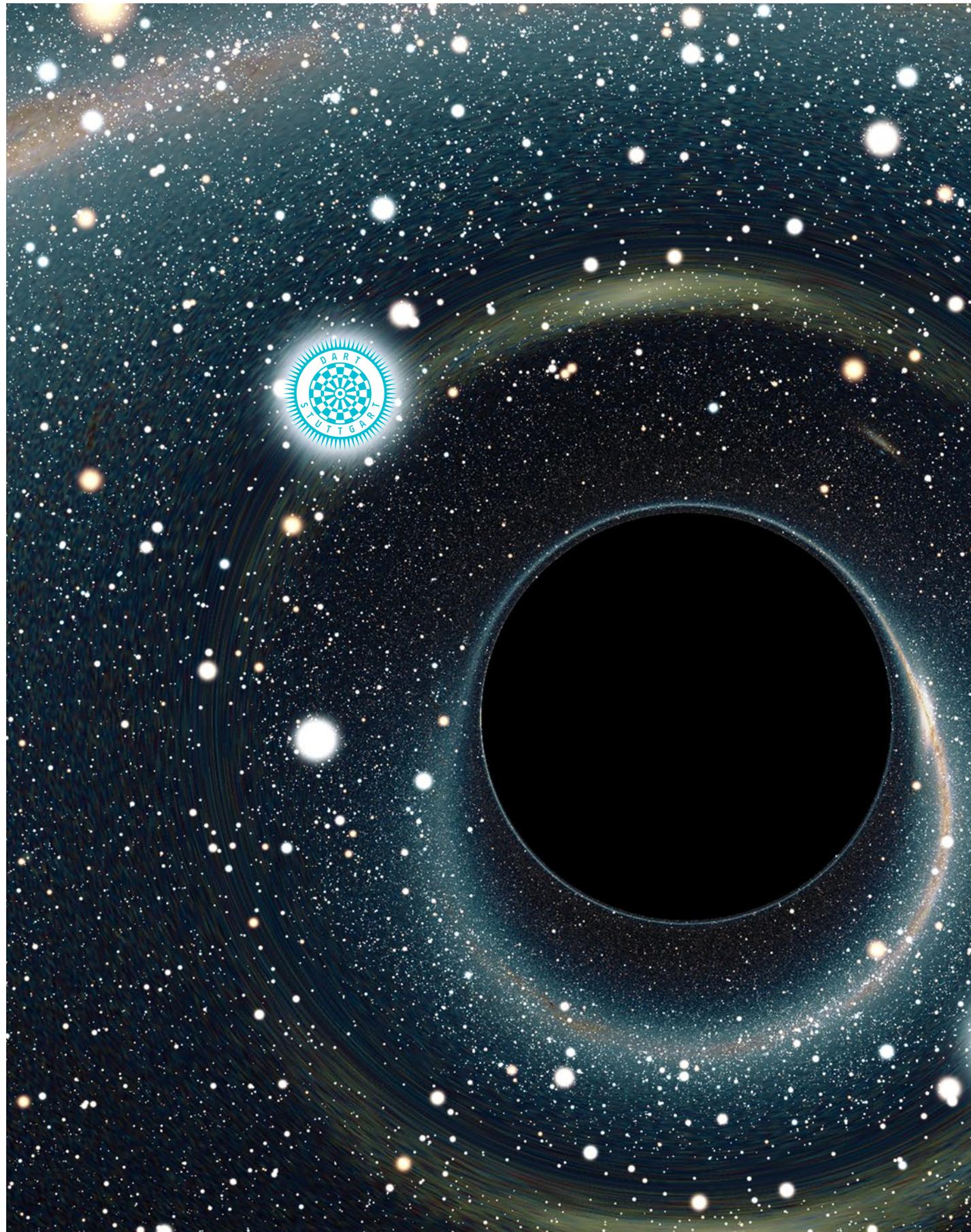
VOM BAUHLADEN ZUM INTERDISZIPLINÄREN  
LÖSUNGSANBIETER FÜR INDUSTRIE, DRUCK & AGENTUR



**DART** | BERATENDE DESIGNER

Gewachsene Strukturen helfen gerade dem Mittelstand, den stetig komplexer werdenden Alltag zu bewältigen. Fürs Marketing allerdings stellen sie so manches Unternehmen vor eine außerordentliche Herausforderung: Wie sind all die über Jahre hinweg erworbenen Kompetenzen, Produkte und Dienstleistungen an den Mann zu bringen? Was tun, wenn mein Unternehmen heute nicht nur die altbekannte Kundengruppe erreichen, sondern auch ganz neue Felder bespielen möchte? Wie geht es weiter, wenn im fordernden Tagesgeschäft vor allem eins auf der Strecke bleibt – die Außenkommunikation? Wohin geht die Reise, wenn das Unternehmen sich stark weiterentwickelt hat, die Website als Leitmedium jedoch noch immer auf alten Konzepten fußt?

Dann braucht es den Mut, einen Schritt zur Seite zu treten und die Kommunikation strategisch aufzubauen. ctrl-s aus Stuttgart hat gemeinsam mit DART einen mutigen Neuanfang fürs Marketing gewagt. Und damit das Unternehmen einen großen Schritt nach vorn gebracht.



# MARKETING – DAS SCHWARZE LOCH.

ÜBER STRATEGIE IM MITTELSTAND.

*»Was wir tun, ist immer außergewöhnlich. Warum können wir das nicht (oder nicht mehr) erfolgreich in den Markt tragen und auch neue Kunden überzeugen?«* ELKE WEBER, CEO CTRL-S

**Kennen Sie dieses Problem?** »ES« ist passiert – bei vielen unserer Kunden – so auch bei ctrl-s, einem etablierten Unternehmen für PrePress, Publishing und Consulting aus dem Raum Stuttgart.

Was ist »ES«?

**Wir nennen »ES« das Strategie-Loch.** Die tägliche Arbeit wächst, Portfolio und Kompetenz wachsen ebenso mit, die Geschäftsleitung ist mehr als ausgelastet, ebenso die Mitarbeiter. Schleichend entsteht eine Lücke zwischen dem, was das Unternehmen kann und dem, wie es sich in Vertrieb und Marketing präsentiert. Die Kommunikation an den Kunden verliert sich im Detail, kurz-, mittel- und langfristige Ziele werden unzureichend erfüllt, spiegeln sich vor allem nicht in der strategischen Marktbearbeitung wider.

Zeit, das Strategieloch zu füllen – und darauf ein tragfähiges Fundament für die Zukunft zu bauen.

**ctrl-s hatte den Mut, inne zu halten, und diese wesentliche Justierung gemeinsam mit DART vorzunehmen.**

Der Ausgangspunkt im Februar 2014 ist genauso pragmatisch wie alarmierend – Elke Weber, Geschäftsführerin bei ctrl-s bringt es im ersten Interview mit DART auf den Punkt:

**»Was wir brauchen, ist eine Marketingstrategie!**

Wir sind in der Argumentation beim Kunden zu technisch. Dabei verlieren wir die Leute.«



# STATT LÖCHER STOPFEN. EINE NEUE BASIS BILDEN!

Der D.A.R.T. Prozess führt Sie in vier Schritten zu einem konsistenten Markenauftritt. Der kreative Output basiert so am Ende über alle Medien hinweg auf den selben strategischen Grundlagen.



Martin Klein sieht die Lage ebenso klar: **»Meiner Ansicht nach haben wir ein Marktzugangsproblem und ein großes Kommunikationsproblem!**

- › Wir sprechen sehr unterschiedliche Zielgruppen an. Das wird zum Problem.
- › Unsere beiden neuen Geschäftsbereiche kommunizieren wir nicht gut.
- › Uns fehlt eine zielgruppenspezifische Kundenansprache bzw. Argumentationslinie.

**Zudem ist unsere Website sehr veraltet und repräsentiert nicht, was wir können.«**

Viele Unternehmen befinden sich in der gleichen Lage wie ctrl-s. Doch selten wird die Problematik so klar umrissen. DART hatte für das kleine, mittelständische Unternehmen die passende Methodik an der Hand, denn der D.A.R.T.-Prozess schafft auf sehr ergebnisorientierte Weise neue Grundlagen:

**Der erste Prozessschritt ist stets der DIALOG:** Denn wir glauben, dass nur im intensiven Austausch unterschiedlicher Fachkompetenzen, etwas Neues und dabei Spezifisches entstehen kann. Für ctrl-s bedeutete das konkret: in zwei intensiven Arbeitssitzungen wurden Kernfaktoren geklärt. Was genau umfasst das Portfolio?

*»Beratern wird gerne nachgesagt, dass der monologische Vortrag im Vordergrund steht. Bei DART steht jedoch zunächst nur eins an: genau zuhören.«*

ANNIKA HAUPT, SENIOR CONSULTANT DART

Wer ist der Kunde? Wer im Unternehmen ist für was zuständig? Und – wie sind die strategischen Ziele des Unternehmens – kurz-, mittel- und langfristig?

Ursprünglich als Dienstleister für Agenturen und Druckereien hat sich ctrl-s mit dem Ursprungsportfolio einen guten Namen gemacht. **CtP (Computer to Plate)-Dienstleistungen** in höchster Perfektion: ctrl-s liefert den Druckereien mehr, als nur Pixel auf der Druckplatte. Gerade in einer Branche, die so sehr unter Druck steht wie die Print-Industrie, ist Effizienz und Genauigkeit der Partner

vielfach überlebensnotwendig. ctrl-s liefert hier nicht nur eine erstklassige Dienstleistung, sondern hat in Eigenregie mehrere Tools entwickelt, die die Zusammenarbeit mit den Druckereien erleichtern: Remote Access bietet beispielsweise für die Kunden ein volldigitales Freigabe- und Prozessmanagement-Tool, das alle notwendigen Schritte transparent macht und dabei die Abfrageprozesse um bis zu 50 % verkürzt.

Für Agenturen ist eine **erstklassige** Repro ein zentrales Anliegen: Schon lange reicht hier nicht mehr nur eine kleine Farbanpassung oder Fleckenretusche. Hier müssen auf fachlich und drucktechnisch höchstem Niveau Bildvorlagen erstellt werden, die vom Kreativ-Composing bis zum Proof alles abdecken. Hier hat sich ctrl-s als Dienstleister in der Spitzenklasse der Agenturlandschaft positioniert und ist aus dieser Riege nicht mehr wegzudenken.

Über dieses klassische, wenn auch ungewöhnlich perfekte Portfolio hinaus bietet ctrl-s jedoch bereits im Angebot für seine Kunden die erste kommunikative Herausforderung. Aus der intensiven Zusammenarbeit mit der Heidelberger Druckmaschinen AG hat ctrl-s weitere, völlig neue Produktbereiche entwickelt: Ein selbstentwickeltes **Multi-Channel-Publishing-System**

bietet für Kunden aus der Industrie die einmalige Möglichkeit, sämtliche Marketing-Materialien auf einen Mausklick kosteneffizient aus einer Datenquelle heraus zu produzieren. Vom gedruckten Katalog über die Bestückung der Website mit aktuellen Daten und Bildmaterial bis hin zur App fürs Smartphone.

Des Weiteren bietet ctrl-s seinem Kundenstamm erfolgreiche **Web-2-Print Portale** an. Verschiedenste Medien, vom personalisierten Mailing bis zum Kugelschreiber, lassen sich hier einfach nach Vorgabe CI-gerecht produzieren und bestellen. Ein Produktbaustein, der sowohl für Druckereien, Agenturen als auch für Kunden direkt aus Industrie und Wirtschaft interessant ist. Nicht zuletzt hat ctrl-s auch hier weitergedacht: Gerade Druckereien, die Web-2-Print bereits realisieren, werden sich für das **Workflow-Managing-Tool** von ctrl-s interessieren, das für logistische und planerische Probleme eine einfache und praxiserprobte Lösung bietet.

**Vermuten Sie diese Lösungen bei einem klassischen PrePress-Unternehmen? Oder – andersherum gefragt: Vermuten Sie bei einem IT-Spezialisten erstklassige Druckvorlagen? Und – wieviel Beratungskompetenz trauen Sie diesem Unternehmen zu?**



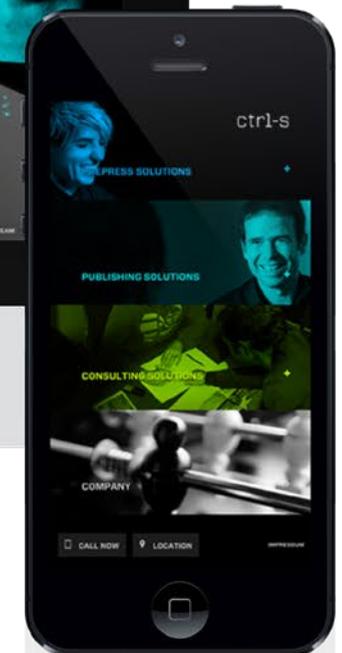
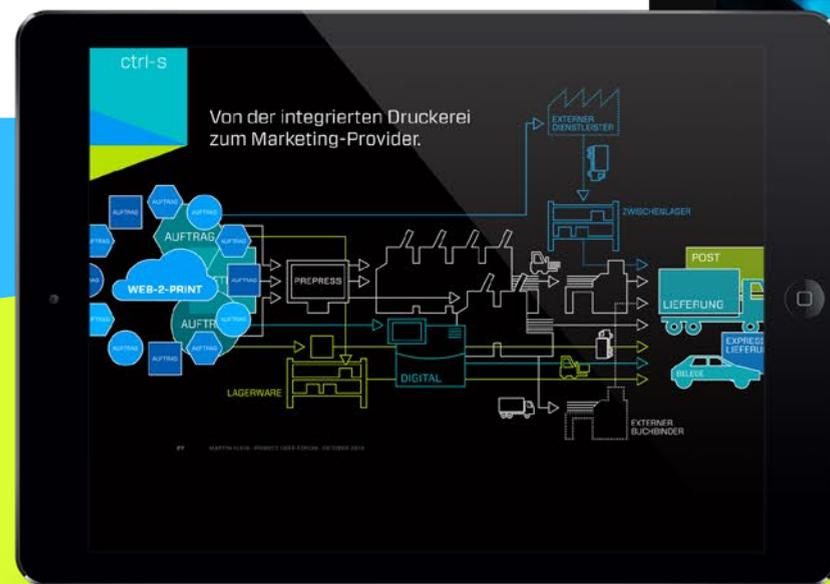
# YOU NEVER GET A SECOND CHANCE FOR A FIRST IMPRESSION.

AUSSERORDENTLICHES FÜR DIE SPEZIALISTEN.

Das Team von ctrl-s ist nicht umsonst stolz auf außerordentliche Leistungen und ein einzigartiges Portfolio. Große Player wie die Heidelberger Druckmaschinen AG oder die Frankfurter Buchmesse sind genauso überzeugt, wie die Agenturlandschaft im süddeutschen Raum.

Diese herausragende Marktposition, die neue Markenarchitektur und das Messaging in eine ebenso exquisite mediale Sprache zu übersetzen, ist Teil des letzten DART-Prozessschrittes »Transformation«. Dies geschah zunächst für die dringlichsten Kontaktpunkte des Unternehmens: Fürs **Web** und für **Face-2-Face-Präsentationen**. In dieser findet sich, von DART schlüssig formuliert und in Szene gesetzt, die komplette Argumentationslinie für die ctrl-s Symphony Plattform.

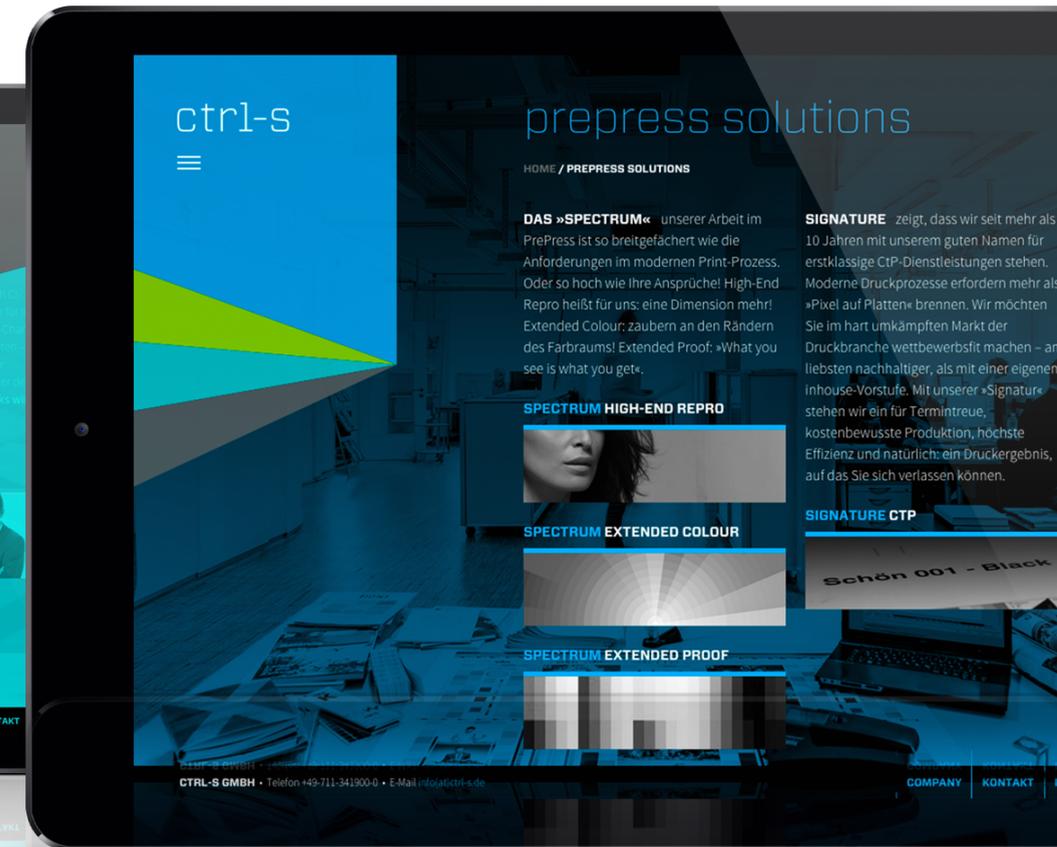
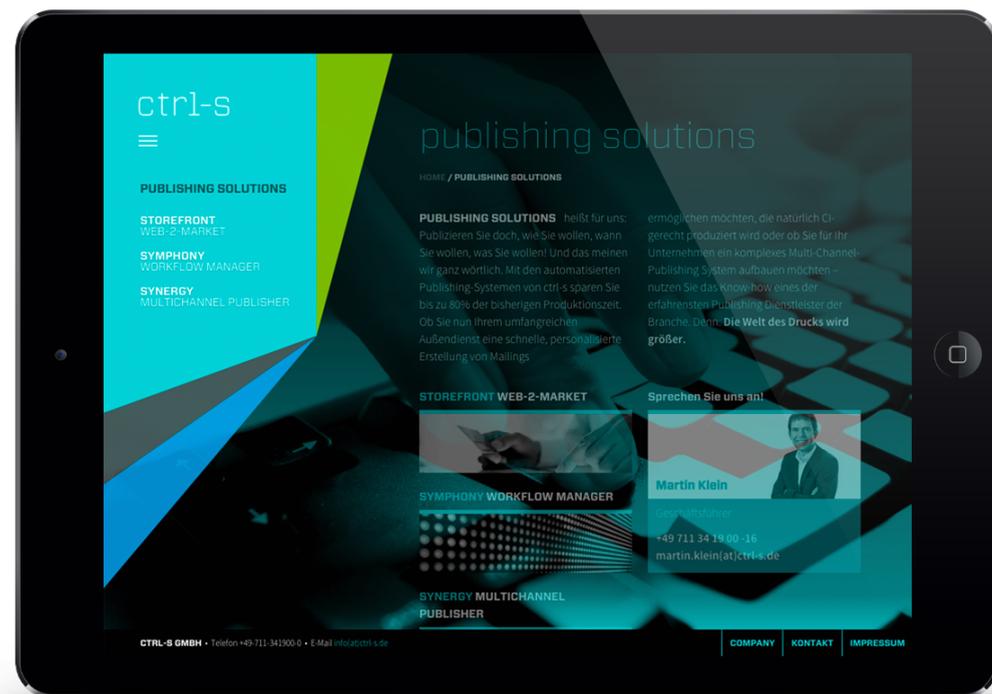
Im Webauftritt rückte Art Direktorin Verena Gonnermann das Team von ctrl-s in den Fokus. Schauen Sie selbst unter [www.ctrl-s.de](http://www.ctrl-s.de)



# CTRL-S – BREIT GEFÄCHERT.

DESIGN MACHT POSITIONIERUNG ERFAHRBAR.

Die Kommunikationsfähigkeit von Messaging ist – so die Überzeugung von DART – die einzig akzeptable Prüfschablone für Gestaltung. In der Fächernavigation bildet DART sowohl die Wurzeln des Unternehmens ctrl-s ab (in Anlehnung an den Farbfächer aus der Print-industrie), als auch das breitgefächerte Spektrum des Unternehmens, das sich auf die drei essentiellen Säulen stützt: Consulting, Publishing und PrePress.



# ctrl-s

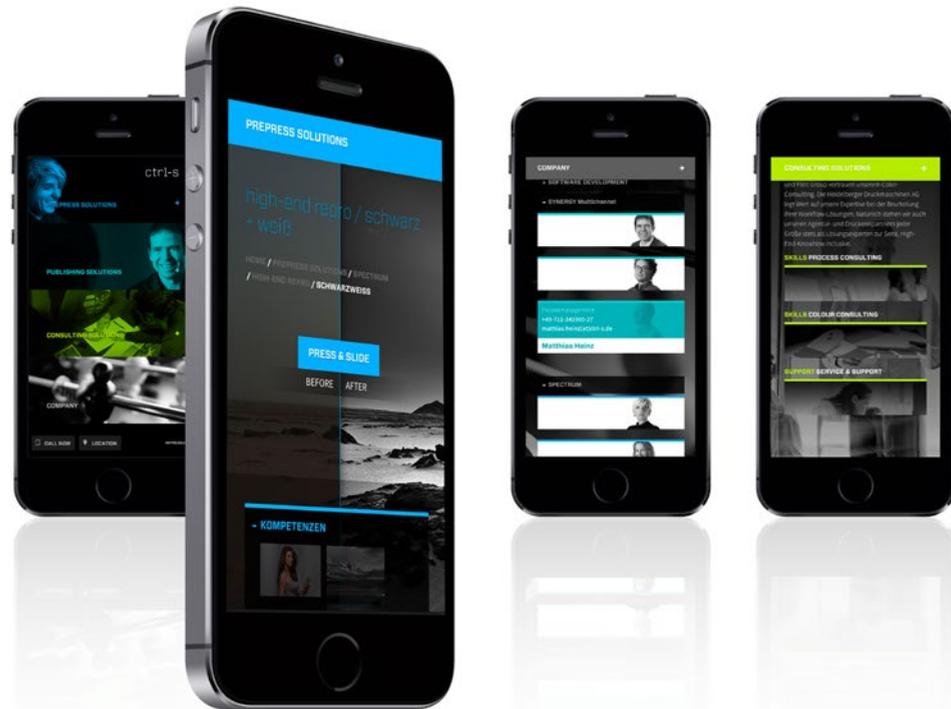
Print zeigt sich ganz digital und komplexe IT-Lösungen werden begreifbar: moderne Kommunikation für ctrl-s.

Die Kompetenz-Beispiele aus dem Bereich **Extended Colour** oder **High-End Repro** zeigen, dass Print heute auch digital funktioniert. Die Slider-Navigation macht Know-how sichtbar. Die Bildsprache ist ebenfalls auf Kompetenz ausgerichtet: Die führenden Köpfe des Unternehmens werden kontrastreich in Szene gesetzt, das direkte Arbeitsfeld per Close Up-Fotografie unterlegt.

# RESPONSIV.

## DIE **SMARTE ANTWORT** FÜRS WEB.

Responsive Design ist nicht nur in aller Munde. Ab April 2015 werden sogar nicht responsive Mobil-Seiten von Google über ein schlechteres Ranking abgestraft. Bei vielen Unternehmen führt dies zu hektischem Aktionismus und in Summe zunehmend anspruchslosem, uninspiriertem Design. Die digitalen Spezialisten bei DART unter der Leitung von Ali Sari sehen das ein wenig anders: Gerade die Vielfalt moderner Endgeräte bietet die Chance, sich durch exquisite Programmierung und Design von der Masse des »One fits all« abzugrenzen.



Am Beispiel ctrl-s wird deutlich, dass die Antwort auf eine diversifizierte Medienwelt immer nur eine ganz spezifische sein kann. Mit einem flexiblen Konzept, das auch spitze Zielgruppen punktgenau erreicht.

*»DART hat vieles gleichzeitig erreicht: Einen innovativen Auftritt über alle Medien hinweg, der uns enorm hilft, unseren Anspruch und unser komplexes Portfolio zu vermitteln. Das Wichtigste und zugleich Überraschendste aber ist: Wir verstehen unser eigenes Unternehmen jetzt besser als zuvor!«* MARTIN KLEIN, CEO CTRL-S

**DART**  
CASE STUDY



**DART**

Beratende Designer GmbH

Adlerstraße 41  
70199 Stuttgart

Phone +49-711-61 55 98-0  
Fax 61 55 98-55

hello@dartwork.de  
www.dartwork.de