

# Print in Piano

VerlagsCommerce 2.0 und easyConnect –  
für ein starkes Zusammenspiel von Print und Digital



**piano**<sup>TM</sup>

# Agenda:

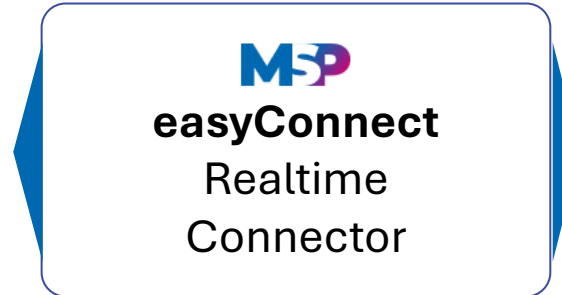
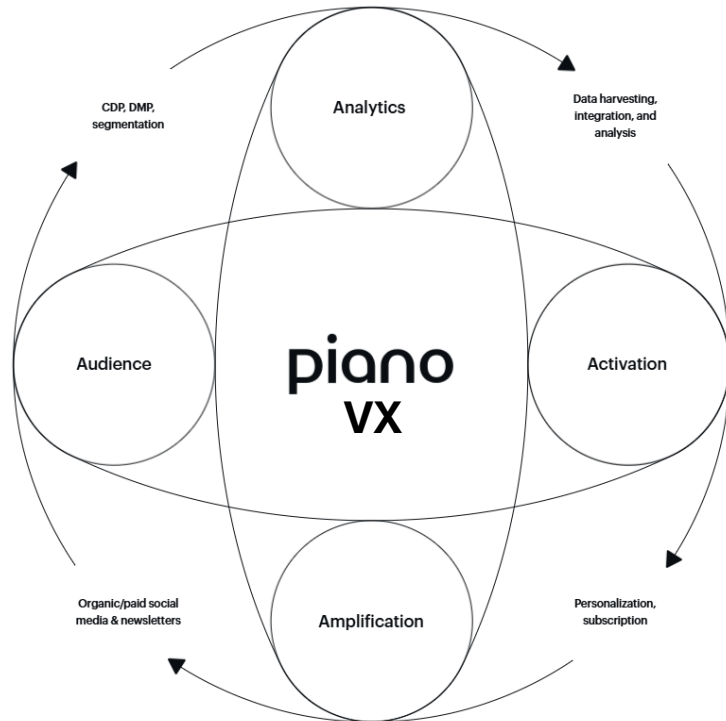
- 1. Unsere Lesermarkt-Plattform für Digital und Print**
- 2. Piano VX und AI-Strategie**
- 3. Und so sieht unsere Lösung aus**
- 4. Zusammenfassung und Ausblick**

# **1. Unsere Lesermarkt-Plattform für Digital und Print**

# VerlagsCommerce 2.0 und easyConnect bringen Print und Digital direkt in die führende Plattform für datengetriebenen Vertrieb



**VerlagsCommerce 2.0**  
Unsere neu entwickelte Plattform  
für Vertrieb und Service



**SAP M/SD**  
oder andere  
Logistik





# easyConnect verhindert Bremswirkung durch Printprozesse im Digitalgeschäft

## SAP M/SD

### Datenspiegel

(Geschäftspartner und einfacher Auftrag)

#### Print Services

- Lokalausgabe und Lieferart
- Adress- und Zustellprüfung
- Umzug, Urlaubsservices, Reklamation

#### Logistik-System

- Einzelverkauf, Remissionen
- Täglich wechselnde Mengen (Hotels, Schulen, ...)
- Bezirksdaten
- Zustellung und Personal
- Druck, Kommission

Migration

### MSP easyConnect

Echtzeit-Synchronisation

## Piano VX

Golden Record für Digital, E-Paper und Print

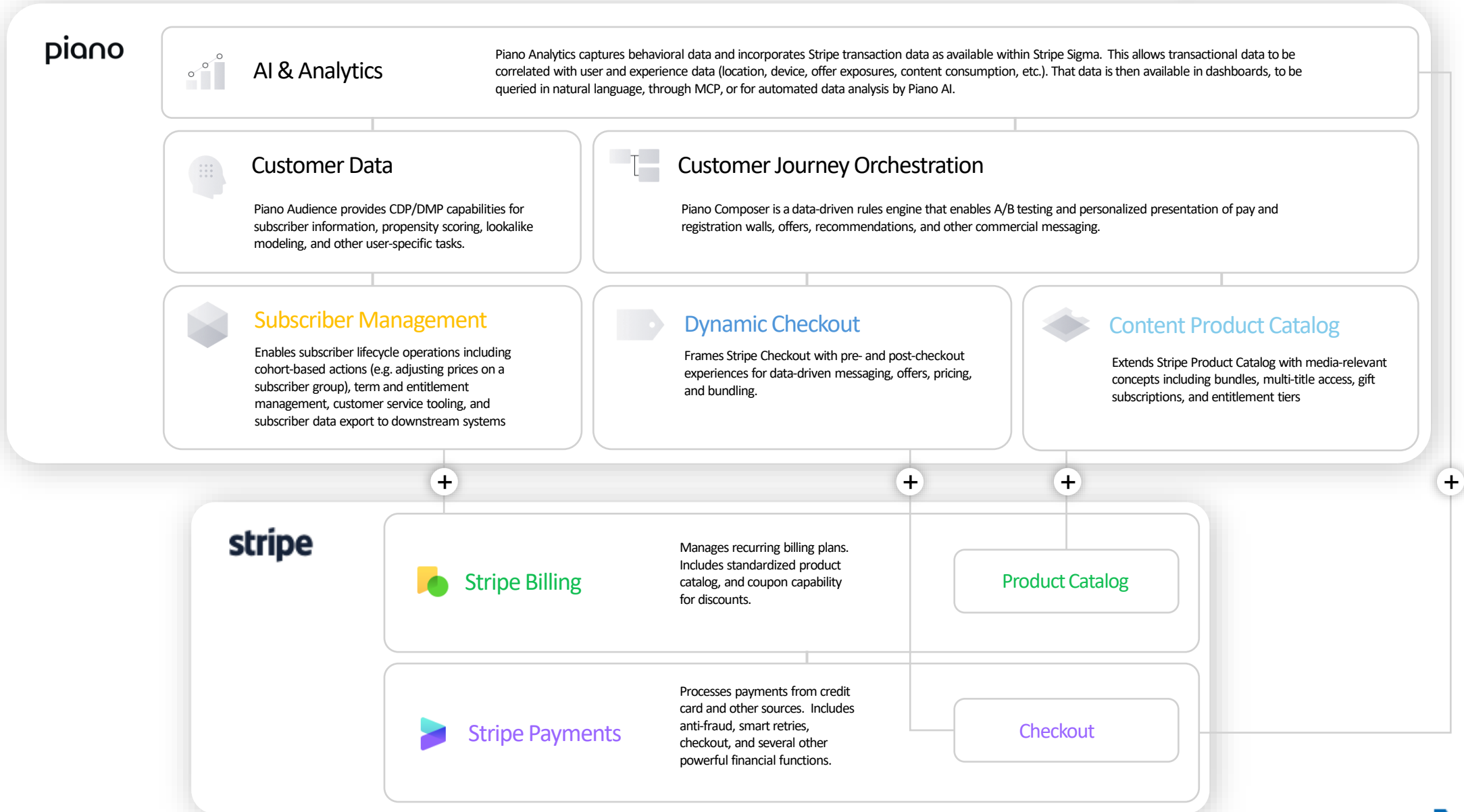
#### Subscription Management

- Kunde und Aufträge
- Checkout
- Preise und Faktur
- Rechnungserstellung
- Prozessbedingte Kommunikation

#### Stripe Billing als Engine

- Buchhaltung (Nebenbuch)
- Erlösverteilung und Erlösrealisierung
- Alle Zahlungswege via PSP
- FI-Anbindung mit Standard Connector

## **2. Piano VX und AI-Strategie**



# Pianos AI-Strategie für VX

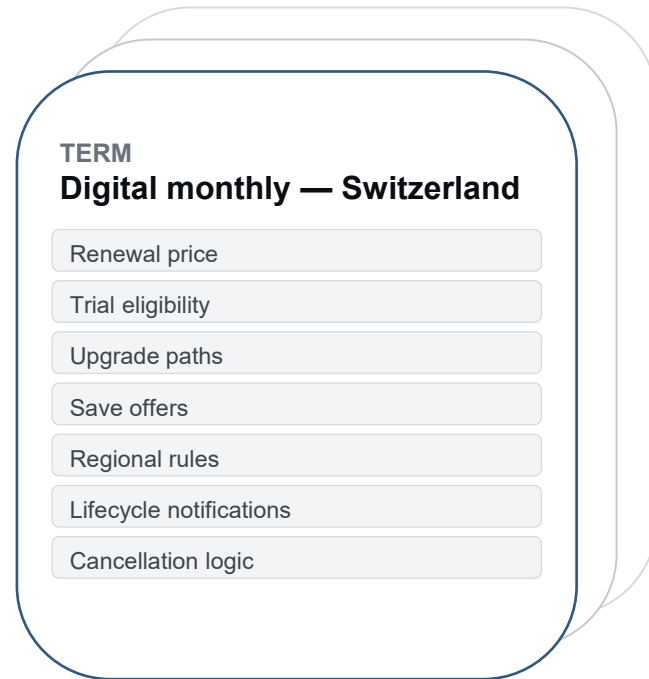
**Der Verlag definiert Ziele,  
das System setzt um.**

**Basierend auf den individuellen  
Daten, Best Practices und unseren  
Benchmark-Daten.**

## Heute befinden sich die Abonnement-Einstellungen innerhalb des Terms

Verlängerungspreise, Testphasen-Berechtigung, Upgrade-Pfade, Save-Logik, regionale Regeln, Lifecycle-Benachrichtigungen — jede einzelne Einstellung wird innerhalb des jeweiligen Terms konfiguriert, für den sie gilt.

Eine Strategieänderung im gesamten Geschäft umzusetzen, bedeutet viele granulare Anpassungen. Jede Änderung wird zum Projekt.



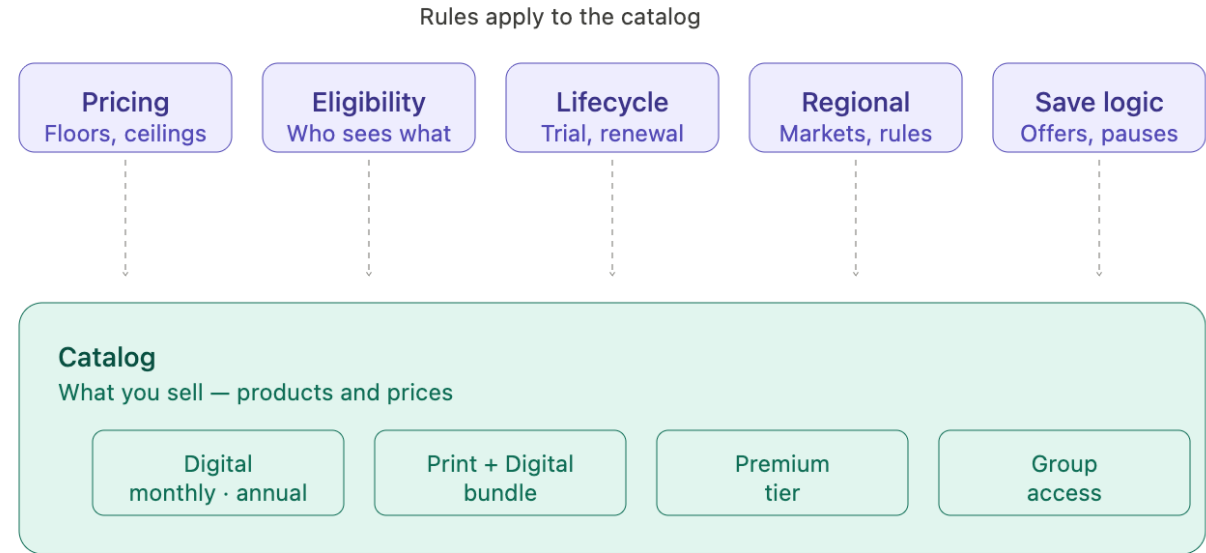
**× hundreds, for sophisticated subscription businesses**

## Wir trennen *was* Sie verkaufen von *wie* Abonnenten es erleben

Der Katalog wird vereinfacht — er enthält Produkte und Preise.

Preisregeln, Berechtigungen, Lifecycle-Logik und regionale Verhaltensvarianten werden als konfigurierbare Schichten darüber gelegt.

Die Geschäftsmöglichkeiten werden mächtiger und flexibler, das Modell bleibt jedoch klein genug, um es überschaubar zu halten.



## Konfiguration wird zur Einstellung, nicht zum Projekt

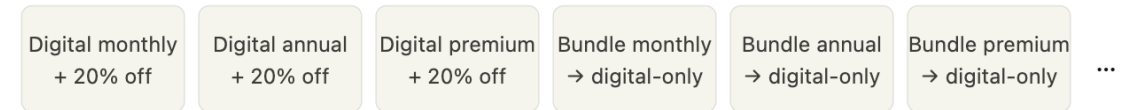
Eine Preiserhöhung, die für einen relevanten Teil des Katalogs gilt, wird einmal konfiguriert — nicht Term für Term. Eine neue regionale Variante setzt sich aus bestehender Logik zusammen, anstatt einen neuen Aufbau zu erfordern. Eine Promotion-Struktur wird einmal hinzugefügt und überall dort übernommen, wo sie gelten soll.

Der Wandel besteht darin, nicht mehr jede Kombination einzeln aufzuzählen, sondern die Regeln zu definieren, die sie erzeugen. Das Geschäft kann sich im Tempo der Entscheidungen bewegen.

Launching a save campaign with different offers per product

TODAY

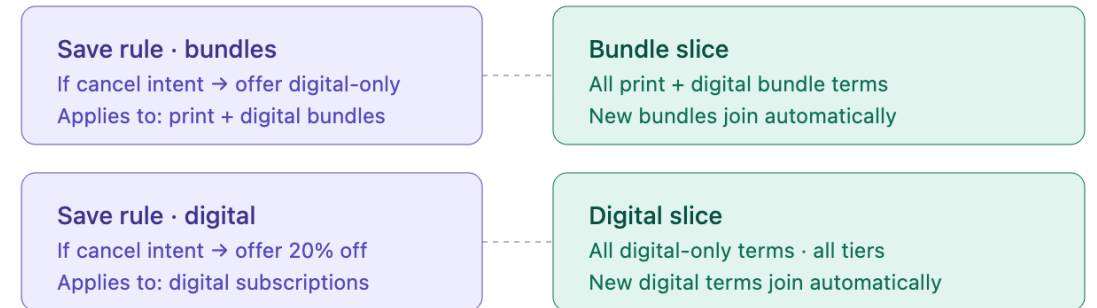
Configure the right downgrade option on every term, one at a time.



Pick the wrong logic for one term and a bundle subscriber gets a 20% offer they shouldn't.

TOMORROW

Two save rules, each applying to the right slice of the catalog.



# **3. Und so sieht unsere Lösung aus**

# VerlagsCommerce 2.0

Das Upgrade, das in die Zukunft führt



## Neuentwicklung

Bewährtes weiterführen,  
Zukunft ermöglichen

Zentrale Weiterentwicklung

## Multi-Titel

Auch für Verlage mit großer Titel-Vielfalt

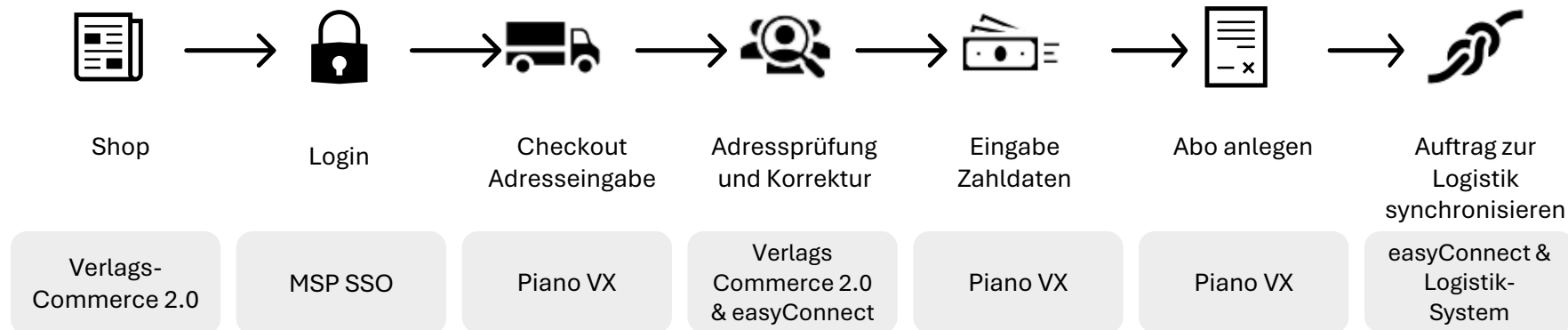
## Prozesssicherheit

Geführte Prozesse in der Kundenbearbeitung

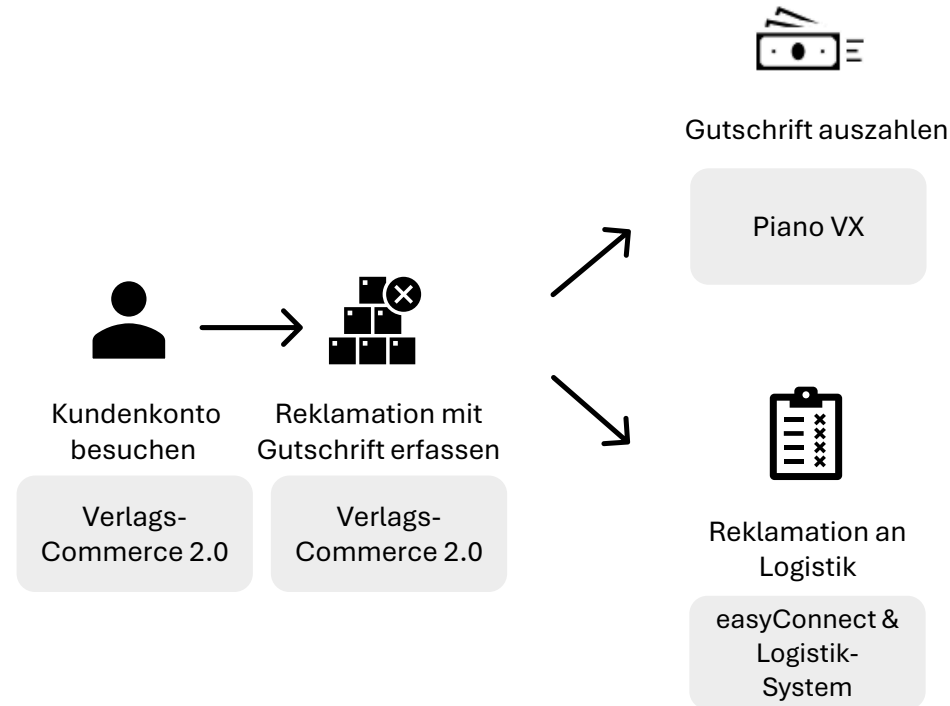
## KI

Vielfältige Anwendungsfälle und Schnittstelle zur Anbindung externer Systeme

# Online-Bestellung einer Tageszeitung



# Online-Reklamation mit Gutschrift



# 4. Zusammenfassung und Ausblick

# Vorteile der neuen Lesermarkt-Plattform



## Alles in einem System

Bundling, Segmentierung und Targeting für Print, E-Paper, Digital und zukünftige Produkte



## Daten-Intelligenz

Effektive Marktbearbeitung basierend auf sämtlichen Kundendaten.

Beispiel:  
Wissen, was Printkunden lesen



## Dynamic Pricing

Preisstrategien schnell und flexibel umsetzen



## VerlagsCommerce 2.0

Zentrale Oberflächen für Kunden, Verlag und Callcenter

Für alle Subscription Management Systeme inklusive SAP M/SD



## Zukunftssicher

Schon jetzt reale KI-Anwendungsfälle und zukünftig viele mehr,

Bereit für neue Produkte und Vertriebsformen wie z.B. Agentic Commerce

# **Unsere Lesermarkt-Plattform für Print und Digital ist live!**

# VerlagsCommerce 2.0 – Sie haben die Wahl:

1

## Neu mit VerlagsCommerce 2.0 starten

Für Verlage, die direkt auf die neue Plattform setzen wollen  
Unabhängig vom eingesetzten Subscription Management System

2

## Bestehendes VerlagsCommerce auf 2.0 upgraden

Für Verlage, die ihr heutiges System gezielt in die neue Plattform  
überführen möchten

3

## Bestehendes System weiter nutzen

Für Verlage, die ihr SAP-basiertes VerlagsCommerce stabil  
weiterbetreiben und weiterentwickeln möchten

**Vielen Dank!**