

Die eigenen Stärken kennen

Eines ist sicher: Kleine Druckauflagen wird es auch in Zukunft geben. Somit stellt sich die Frage, wie bei den geringeren Druckauflagen trotzdem profitabel gearbeitet und den Kunden das von ihnen erwartete, qualitativ hohe Dienstleistungsangebot geboten werden kann. Dass es bei den Druckbetrieben nicht an Einsatzbereitschaft fehlt, zeigt sich immer wieder.

Text und Bild: Ricoh Schweiz AG

Ob Produktionszeiten verkürzt oder Preise gesenkt werden, bisher haben die meisten Druckbetriebe mitgezogen. Und der Markt will immer mehr. Druckereien müssen noch effizienter, noch gewinnbringender arbeiten, um bestehen zu können. Eine Lösung ist das Erschliessen neuer Märkte – dies ist jedoch oft mit Investitionskosten und Risiken verbunden. Dabei könnte im Betrieb mit den bestehenden Mitteln oft eine Kostensenkung bei gleichzeitiger Umsatzsteigerung erzielt werden.

Zu diesem Zweck bietet die Ricoh Schweiz AG die Dienstleistung «Consulting by Ricoh» an und verfolgt damit einen ganz neuen Ansatz. Der Kunde soll in erster Linie nicht nur beraten werden, wie er neue Aufträge generieren kann, vielmehr soll zuerst mit den bestehenden Aufträgen die maximale Optimierung erreicht werden.

Ganz egal, ob schon seit Jahren digitale Bücher produziert oder ob die On-Demand-Druckstrategie erweitert werden soll, eine Konzentration auf das eigene Unternehmen und damit die eigenen Stärken wird immer wichtiger. Nur wenn die Kosten der eigenen Arbeitsprozesse bekannt sind, können der betriebliche Einfluss und die Anlagenrendite bei einer Veränderung von Arbeitsabläufen ermittelt werden. Nur regelmässige Analysen helfen, die Kosten erfolgreich zu managen. Mit einer genauen Kenntnis des Ist-Zustandes des eigenen Unternehmens können die vorhandenen Stärken auch klar und transparent an die Kunden kommuniziert werden. Dies hat den Vorteil, dass damit das Vertrauen in die gebotenen Dienstleistungen und somit auch die Kundenbindung deutlich gesteigert werden können.

BEDÜRFNISSE ERKENNEN Um Optimierungsmöglichkeiten im eigenen Betrieb zu sehen und einzuschätzen, sollte eine umfassende Analyse durchgeführt werden. Oftmals fehlen im Unternehmen dafür jedoch die Ressourcen oder das Know-how. Eine weitere Schwierigkeit taucht jeweils bei der objektiven Beurteilung auf, oftmals sind Prozesse schon zu bekannt und werden damit nur ungenügend hinterfragt. Daher bietet es sich an, externe Hilfe für eine fundierte Analyse hinzuzuziehen. Mit der neuen Dienstleistung bietet Ricoh Schweiz genau diesen Service an. Mittels einer detaillierten IST-Analyse des Betriebs sollen mögliche Schwachstellen erkannt und eliminiert werden, um Prozesse und Strukturen zu optimieren. Im Vordergrund stehen eine nachhaltige Senkung der Kosten, eine Effizienzsteigerung in der Produktion und die Erhöhung des Gewinns.




Weil der Betrieb aus einer 360°-Grad-Sichtweise analysiert wird, ist es möglich, die Prozesse grundlegend zu optimieren. Alle Anspruchsgruppen – sprich Kunden, Lieferanten, Mitarbeitende, Inhaber etc. sowie die Auslastung bestehender Geräte sowie die Tagesproduktion werden genau erfasst und wenn möglich effizienter gestaltet. Dies sind aber nur einige Beispiele aus einer Fülle von Optimierungschancen, die ohne Risiko und grosse Investitionen einfach und schnell erreicht werden können.

KOSTEN AM RICHTIGEN ORT SPAREN Effizienz ist für den Erhalt der eigenen Wettbewerbsfähigkeit unabdingbar. Abhilfe schafft hier die Automatisierung möglichst vieler Arbeitsschritte. Des Weiteren sollte der Fokus auf ineffiziente Arbeitsprozesse gelegt werden – es gibt nichts Schlimmeres als Kleinstaufträge, bei denen mehrere Arbeitsschritte manuell ausgeführt werden müssen und sich somit fernab jeglicher Wirtschaftlichkeit bewegen. Es ist das erklärte Ziel des neuen «Consulting by Ricoh», die bestehenden Mittel so einzusetzen, um das Bestmögliche zu erreichen und zu verhindern, dass umständliche, ineffiziente Prozesse den Gewinn schmälern.

Als konkretes Beispiel sind Online-Shops zu nennen, bei denen die Daten auf einen FTP-Server geladen werden, die im Druckzentrum installierte Software holt die Daten vom Server, verarbeitet sie und schickt sie anschliessend auf das Drucksystem. Dadurch werden Zeit- und Personalressourcen eingespart. Nur so können auch kleine Druckaufträge profitabel verarbeitet werden. Ausserdem bietet sich für den Kunden der Vorteil, dass sie ihre Aufträge jederzeit und schnell aufgeben können.

ERFOLGREICH AUS EIGENER STÄRKE Erst in einem dritten Schritt wird die Möglichkeit zusätzlicher Investitionen thematisiert. Durch die Umsetzung der vorgeschlagenen Massnahmen frei gewordene Ressourcen können jetzt gezielt zum Nutzen des Unternehmens eingesetzt werden. Nachdem die bestehenden Prozesse bestmöglich optimiert sind, können zusätzliche Investitionen einen noch grösseren Vorteil bringen als zuvor.

Neben der Ist-Analyse beinhalten die Consulting-Dienstleistungen auch einen Soll-Vorschlag, der kurzfristige und langfristige Massnahmen für das Unternehmen detailliert beschreibt. Dieser Vorschlag ist eine gute Basis, um genau abschätzen zu können, welche Anschaffung dem Betrieb den grössten Nutzen bringt und er hilft ausserdem dabei, das Risiko abzuschätzen. 

Warum KBA?



Wenn jeder Bogen zählt... Warum dann nicht KBA?

Die neue Rapida-Generation von KBA im Mittel- und Großformat hat die höchsten Produktionsgeschwindigkeiten, die schnellsten Jobwechsel dank simultaner Rüstprozesse, überlegene Systeme für die Inline-Qualitätskontrolle, eine Bogenanlage ohne Ziehmarke und weitere Alleinstellungsmerkmale.

Das alles bekommen Sie von einem finanziell gesunden und profitablen Hersteller und vom Technologieführer im Bogenoffset. Bleibt nur die Frage: Warum nicht KBA?

