



Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay

# JDF punktet auch bei Kunden

CIP4 prämiert Effizienzsteigerung und Kundenbetreuung bei Köller+Nowak, Düsseldorf

## ANWENDUNG



Die vollstufige Düsseldorf Druckerei Köller+Nowak GmbH hat bereits seit Jahren die

Weichen auf Automatisierung gestellt. Dabei wurde frühzeitig erkannt, dass die Automatisierung nicht erst mit Auftragsanlage, sondern bereits beim Endkunden beginnt. Mit der Einführung des Hiflex e-Business Moduls im August 2002 band die zehn Mann starke Druckerei seine Kunden transparent und effizient in die Auftragsabwicklung ein. Das bot handfesten Nutzen für Druckerei und Kunden und hat letztendlich auch das Kundenverhältnis gestärkt. Es ist bezeichnend für die konsequente Ausrichtung auf Kundennutzen und Kundenzufriedenheit, dass JDF nicht nur als Chance zur innerbetrieblichen Automatisierung verstanden, sondern auch als Mehrwert-Lösung für den Endkunden erkannt wurde.

Als einer der ersten Betriebe weltweit investierte Köller+Nowak 2005 in JDF-Technologie und implementierte eine JDF-Schnittstelle zu Adobe Acrobat Professional 7, ein System, das von Endkunden eingesetzt wird und mit dem sie in den JDF-Workflow eingebunden sind.

Für die Nutzen der Vernetzung gewann Köller+Nowak nun beim CIPPI Award 2006 Platz 1. Der dargelegte Return on Investment der JDF-Implementierung erreicht 800% (fünf Jahre, Amortisationsfaktor 8,98), der Kapitalwert beträgt 226.505 €.

## Mehrwert durch e-Business

Köller+Nowak's Auszeichnung für die »Größte Effizienzsteigerung und Verbesserung der Kundenbetreuung durch den Einsatz von Prozessautomatisierung« würdigt das Engagement des Preisträgers und seiner Partner (Hiflex, Kodak, GCG und Adobe) für die konsequente Umsetzung der JDF-Vernetzung zwischen Verwaltung, digitaler Vorstufe und Kunden.



»Ich freue mich über die Preisvergabe an Köller+Nowak, die JDF zum zentralen Bestandteil der Betriebsabläufe und Kommunikationsprozesse gemacht haben. Es ist bemerkenswert, welchen Nutzen auch eine eher kleine Druckerei aus der Automatisierung durch JDF ziehen konnte. Dieses Beispiel sollte jeden in der Branche ermutigen, JDF einzusetzen.« so CIP4-Sekretär Stefan Daun.

Die Vernetzung führte zu einer Straffung und Optimierung interner und externer Kommunikationsprozesse, da zwischen Kunde, Verkaufssinnendienst und Druckvorstufen-Mitarbeiter eine Vernetzung etabliert wurde, bei der das Hiflex MIS mit seinen JDF- und e-Business-Lösungen den Dreh- und Angelpunkt für die effiziente Auftragsabwicklung und Einbindung der Kunden in den Produktionsprozess bildet.

Ingo Nowak, Geschäftsführer der Düsseldorf Druckerei, zu den Vor-



teilen: »Wir müssen elektronisch gelieferte Druckdaten nicht mehr manuell zum Auftrag zuordnen und können direkt mit der Produktion beginnen, sobald die Daten eingehen. Durch ein Preflight-System entdeckt der Kunde fehlerhafte Produktionsdaten selbst, bevor er diese zu uns überträgt. Fehler können korrigiert werden, bevor sie Produktionskosten verursachen. Zeitverzögerungen durch Klärungsprozesse bei Abweichungen der gelieferten Daten von der Auftragspezifikation werden vermieden.«

Das e-Business-Portal von Köller + Nowak (siehe auch unseren Beitrag in Heft 29, Seite 10 ff.) bietet dem Kunden den Zugriff auf ein Angebots- und Auftragsarchiv, die Möglichkeit, Angebote in Aufträge umzuwandeln, sich über den aktuellen Stand des Auftrags zu informieren, aus dem Lager Fertigwaren abzurufen oder nachproduzieren zu lassen.

Außerdem hat der Kunde die Möglichkeit, Drucksachen – im Rahmen einer definierten Corporate Identity – zu personalisieren. 95% der Kunden von Köller+Nowak nutzen die Funktionen des e-Business-Portals.

## Wenn zwei sich unterhalten, freut sich der Dritte

Effizienzsteigerungen ergaben sich auch mit Hilfe der JDF-Vernetzung zwischen dem MIS und Kodak Prinergy. Im Hiflex MIS erfolgt die automatische Auftragserstellung für Prinergy. Während der Produktion meldet Prinergy konstant Informationen über Zeiten, Art der Tätigkeit (z.B. Haus- oder Autorkorrektur, die berechenbar oder nicht berechenbar sind), Seitenstatus, Freigaben, Materialverbrauch (Proofs und Platten) und Kommentare des Vorstufen-Mitarbeiters.

In Folge des Vernetzungsprojektes profitieren Köller+Nowak und deren Kunden von Zeit- und Kosteneinsparungen. Insbesondere die verbesserten Kommunikationsprozesse zwischen Kunde, Vorstufenpersonal und Verkaufssinnendienst führten zur Effizienzsteigerung und verbessertem Kundenservice.

Zudem werden Kosteneinsparung von 50.000 € jährlich durch Personalreduktion in der Vorstufe und eine Steigerung der verkauften Produktion um 5% erreicht.

- [www.koellernowak.de](http://www.koellernowak.de)
- [www.hiflex.com](http://www.hiflex.com)

