

# Vorhandenes Potenzial ausschöpfen

Die Druckindustrie ist ein hart umkämpfter Markt. Viele Anbieter, vergleichbare Angebote und eine Diversifikation, die oft nur noch über den Preis erfolgt. Egal ob Produktionszeiten verkürzt oder Preise gesenkt werden – bisher haben sich die meisten Druckbetriebe an diesem Spiel beteiligt. Aber kann dies auch sinnvoll sein?

Text und Bild: Ricoh Schweiz AG

Denn es zeigt sich, dass der Markt immer mehr will. Die Druckereien müssen also noch effizienter und produktiver werden, um im Markt bestehen zu können. Eine Lösung ist das Erschliessen neuer Märkte, was jedoch oft mit Investitionskosten und Risiken verbunden ist. Dabei könnte mit den bestehenden Mitteln oft eine Kostensenkung bei gleichzeitiger Umsatzsteigerung erzielt werden.

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



**DAS BESTMÖGLICHE HERAUSHOLEN** Viele Druckdienstleister versuchen ihren Kunden alles zu bieten, unabhängig davon, ob die entsprechenden Leistungen auch auf Nachfrage stossen. Indem eine breite Palette an Möglichkeiten angeboten wird, werden gezwungenermassen Bereiche betrieben, welche keinen Gewinn bringen. Oftmals werden in diesen Bereichen sogar Verluste eingefahren, die durch andere Geschäftsfelder wieder ausgeglichen werden müssen.

Um dies zu erkennen, erstellt Ricoh eine detaillierte Ist-Analyse des Betriebs, um Schwachstellen zu eliminieren und Prozesse sowie Strukturen zu optimieren. Im Vordergrund stehen eine nachhaltige Senkung der Kosten, eine Effizienzsteigerung in der Produktion und die Erhöhung des Gewinns.

**ERGEBNISSE SPRECHEN LASSEN** Anhand dieser Ist-Analyse zeigt Ricoh auf, wie ohne grosse Umstellungen die Aufwände minimiert werden können. Dies beinhaltet unter anderem ineffiziente Prozesse, unzureichende Auslastungen oder fehlende Kontrollen. Gleichzeitig soll durch konsequentes Verrechnen der Leistungen auch der Umsatz gesteigert werden. Das bedeutet, dass im ersten Schritt weder zusätzliche Investitionen getätigt, noch die Anzahl an Aufträgen gesteigert werden muss.

Da der Betrieb aus einer 360°-Grad-Sichtweise analysiert wird, ist es möglich, die Prozesse grundlegend zu optimieren. So kann früh genug festgestellt werden, ob beispielsweise der Internetauftritt kundenfreundlich ist und

sich die Möglichkeit bietet, einen Auftrag einfach und schnell aufzugeben, oder ob die Online-Eingabe eines Auftrages so angelegt ist, dass der Auftrag automatisch auf das Drucksystem geschickt werden kann und nur noch ausgelöst werden muss. Auch die Auslastung der bestehenden Geräte und die Tagesproduktion werden genau analysiert und – wenn möglich – effizienter gestaltet. Dies sind nur einige wenige Beispiele aus einer Fülle von Optimierungschancen, die ohne Risiko und grosse Investitionen einfach und schnell erreicht werden können. Denn das erklärte Ziel des neuen «Consulting by Ricoh» ist es, die bestehenden Mittel so einzusetzen, damit das Bestmögliche erreicht werden kann und zu verhindern, dass umständliche, ineffiziente Prozesse den Gewinn schmälern.

**RESSOURCEN NUTZEN** Erst in einem späteren Schritt wird die Möglichkeit zusätzlicher Investitionen und Aufträge thematisiert. Die durch die Umsetzung der vorgeschlagenen Massnahmen frei gewordenen Ressourcen können jetzt gezielt zum Nutzen des Unternehmens

**AUF EINEN BLICK**

«Consulting by Ricoh» ist eine neue Dienstleistung, die folgende Kernbereiche umfasst:

- Individuelles Consulting für Unternehmen
- 360°-Grad-Analyse
- Prozessoptimierungen
- Schnittstellenoptimierungen
- Zusatzinvestitionen

Druckereien können so den eigenen Betrieb analysieren lassen und damit das volle Potenzial ausschöpfen.

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 mögliche kurzfristige und langfristige Massnahmen für das Unternehmen detailliert beschreibt. Dieser Vorschlag ist eine Basis, um abschätzen zu können, welche Anschaffung dem Betrieb den grössten Nutzen bringt und hilft ausserdem dabei, das Risiko abzuschätzen.





## KBA Rapida 106 Mehrfach-Weltmeister im Mittelformat

Rüstzeitweltmeister ist die Rapida 106 mit 15 Jobs à 500 Bogen in der Stunde schon seit der drupa 2008. Inzwischen hält sie auch die Titel bei Druckgeschwindigkeit und Maschinenlänge. Bis zu 20.000 Bogen/h im Schöndruck bzw. 18.000 Bogen/h im SW-Druck und bis zu 19 Druck- und Veredelungswerke hintereinander gibt es sonst kaum. Teure Stillstandszeiten haben wir weiter reduziert, z. B. durch den automatisierten Lackform- oder Rasterwalzenwechsel parallel zu anderen Prozessen. Kommen Sie vorbei und testen Sie den Weltmeister aller Klassen im Mittelformat!

