

SMART PRINTSHOP ES GEHT UM MEHR ALS MASCHINEN

Was auch immer alles unter ›smart‹ verstanden werden kann – laut Lexikon ist damit etwas Gewitztes gemeint oder gar etwas von auffallend modischer Eleganz. Bei Heidelberg bedeutet ›Simply Smart‹ die nächste Stufe der automatisierten Druckproduktion. Harald Weimer, Vorstand Services, erläutert im Gespräch, welche Ansätze und Lösungen sich hinter dem Motto verbergen.

Von KNUD WASSERMANN

Industrie 4.0 scheint eines der Themen der drupa 2016 zu werden. Heidelberg adressiert es unter dem Motto ›Smart Printshop‹. Was kann man sich darunter vorstellen?

Harald Weimer: Wir treten zur drupa mit dem Slogan ›Simply Smart‹ an, der sich aus Smart Printshop, Smart Services und Smart Collaboration zusammensetzt. Diese drei Bereiche hängen und wirken zusammen und zielen auf die weitgehende Digitalisierung aller Prozesse einer Druckerei. Smart Printshop meint die integrierte Druckerei. Die Grundlage dafür bildet unsere Workflow-Software Prinect, die eine smarte Automatisierung der Produktionskette für den Offset- und Digitaldruck ermöglicht. Darüber hinaus stehen die Integration von kaufmännischen Prozessen und die Einbindung von Auftraggebern in der horizontalen Verknüpfung im Vordergrund.

Welche Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung schlummern nach Ihrer Einschätzung in den Unternehmen der D/A/CH-Region?

Im deutschsprachigen Raum ist die Automatisierung in vielen Druckereibetrieben schon weit fortgeschritten. In vielen Unternehmen steckt aber immer noch Potenzial bis hin zur vollständigen Automatisierung der

Prozesskette. Nicht zu vernachlässigen ist aber auch die effiziente Nutzung des vorhandenen Equipments. Wir sehen immer wieder, dass Kunden sehr viel bei der Automatisierung getan haben. Welche Performance dann in der Praxis erzielt wird, ist aber sehr unterschiedlich. Um heute erfolgreich zu sein, geht es um mehr als nur Maschinen. Unser Verständnis ist es, über die Druckmaschine, den integrierten Workflow oder mit Professional Services alle Potenziale auszuschöpfen und die Grundlage für die Automatisierung zu schaffen. Hier sind Services wie unser Performance Plus Beratungsangebot oder auch Remote Services eine wertvolle Hilfestellung.

Für welchen Typ von Druckerei ist Print 4.0 relevant? Können das auch kleinere Betriebe stemmen?

Große Betriebe übernehmen im Bereich der Industrialisierung eine Vorreiterrolle, aber auch kleine und mittlere Betriebe können von dieser Entwicklung profitieren. Prinect ist so aufgebaut, dass Prozesse effizienter, einfacher und transparenter werden – und das skalierbar. Man muss nicht in allen Bereichen gleichermaßen investieren, sondern kann in Teilbereichen einsteigen und mit den Anforderungen wachsen. Das erleichtert gerade kleinen und mittleren Betrieben die Transformation von einem handwerklich orientierten zu einem industrialisierten Betrieb.



Harald Weimer, Vorstand Services von Heidelberg.

Das heißt Print 4.0 kann jeder?

Ich würde es drastischer formulieren: Um in Zukunft erfolgreich zu sein, muss sich jeder Betrieb, egal welcher Größenordnung, mit diesem Thema beschäftigen.

Was würden Sie einem Betrieb für die Umsetzung empfehlen?

Man muss sich ansehen, wo der einzelne Betrieb steht und unter der Einbindung von Lieferanten und Kunden die Effizienz der gesamten Prozesskette analysieren. Wir unterstützen unsere Kunden hier und zeigen Potenziale auf, die in der Prozessoptimierung und der Performance des Equipments liegen. Dabei legen wir viel Wert auf das Know-how der Mitarbeiter. Um die Potenziale zu heben, geht es häufig um das Zusammenspiel zwischen Equipment, Prozessen und Mitarbeitern. Am Ende steht eine individuelle Lösung, die Heidelberg liefern kann.

An welchen Stellschrauben lohnt es sich denn besonders anzusetzen?

Neben grundlegenden Themen wie dem Colormanagement ist die Logistik zu nennen. Hier stellt sich die Frage: Habe ich die benötigte Anzahl an Platten zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Druckwerk? Und auch die Weiterverarbeitung ist bei vielen Unternehmen noch nicht umfassend automatisiert, obwohl die technischen Voraussetzungen dafür längst geschaffen sind.

Prinect bildet die Basis für den Smart Printshop. Welche Module fehlen noch?

Wir verfügen bereits über das Angebot, mit dem sich eine vollintegrierte Druckerei realisieren lässt. Mit dem neuen Prinect Webshop, dem Prinect Portal, bieten wir jetzt weitere interessante Tools, die Druckereien das Arbeiten und die Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern leichter machen. Über 1.000 Kunden haben mit Prinect mittlerweile eine integrierte Druckerei implementiert. Jetzt geht es darum herauszufinden, wo noch weitere Potenziale zur Effizienzsteigerung stecken.

Ist der Prinect-Webshop nur ein weiterer Webshop unter vielen oder gibt es hier Alleinstellungsmerkmale?

Unser Webshop richtet sich an Unternehmen, die relativ unkompliziert ins Online-Geschäft einsteigen wollen. Der Webshop kann offen oder für den B2B-Markt geschlossen gestaltet werden, in dem Kunden nur zu bestimmten Bereichen Zugang erhalten. Es lassen sich aber auch Franchise-Netzwerke einbinden und über Templates lässt sich ein Corporate-Brand-Management umsetzen. Der Webshop ist natürlich voll in den Prinect-Workflow integriert und erlaubt eine weitgehende Automatisierung, was in der Gesamtheit, wie wir das anbieten, ein Novum ist.

Neu ist auch der Prinect Speed Estimator. Verschiebt sich damit nicht die Bedeutung des Management-Information-Systems in Richtung Webshop?

Eine steigende Zahl von Kundenanfragen, immer kleinere Auflagenhöhen und womöglich geringere Margen verlangen von Druckereien auch

einen deutlich geringeren Arbeitsaufwand bei der Abwicklung der einzelnen Kundenprojekte. Der Speed Estimator als Teil der MIS-Lösung Prinect Business Manager erleichtert dies durch die automatische Kalkulation des kompletten Produktionswegs, des Layouts und der Kosten für Standardprodukte. Warum soll ein Druckerei-Mitarbeiter heute für die Kalkulation eines Auftrages noch Zeit aufwenden, wenn diese komplett automatisierbar ist?

Es geht darum, mehr Freiraum zu schaffen, damit sich die Mitarbeiter auf die Aufgaben konzentrieren können, die vom Standard abweichen. Man darf an dieser Stelle nicht vergessen, dass in den Betrieben als Konsequenz der Automatisierung immer weniger Mitarbeiter beschäftigt werden, die immer mehr Aufträge erledigen müssen. Mit dem Speed Estimator lässt sich Komplexität aus den Betrieben herausnehmen.

Sehen Sie im Smart Printshop auch einen Ansatz, um aus der Preisspirale nach unten herauszukommen und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln?

Ich denke, wir haben für unsere Kunden die Weichen gestellt, damit sie sich erfolgreich im Markt aufstellen können. Das führt zu höherer Effizienz, einer Verbesserung der Kostenstruktur und damit auch zu mehr Wettbewerbsfähigkeit. Darüber hinaus müssen sich Druckereien weiterentwickeln und für die dazu notwendigen Investitionen bedarf es einer gesunden Basis. Hier bieten sich unterschiedliche Geschäftsfelder von der internetbasierten Druckerei bis zur Produktion hochveredelter Drucksachen an.

Welche Rolle spielt der Mensch noch in einem Smart Printshop?

Eine immer Größere, da die Anforderungen an den Einzelnen steigen. Durch die Automatisierung wird aber auch die Personalintensität reduziert. Daher ist es wichtig, die Qualifikation der Mitarbeiter zu steigern, die spannendere Aufgaben mit mehr Verantwortung bekommen. Die Attraktivität der Berufsbilder in unserer Branche steigt.

Wesentlicher Bestandteil im Rahmen unseres Beratungsangebots Performance Plus ist die Analyse der gesamten Prozesskette und hier schauen wir uns auch sehr genau die Qualifikation der Mitarbeiter an. Engpässe, die sich bei einem Kunden auftun, sind nicht immer nur auf das Equipment zurückzuführen, sondern sind häufig an der Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine zu finden. Hier bieten wir Workshops an, um Verbesserungen einzuleiten.

Sie sind mit Performance Plus 2014 in den USA gestartet und haben das Angebot jetzt auch in Europa ausgerollt. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

Wir haben in Deutschland, Polen und der Schweiz bereits zahlreiche Projekte umgesetzt und erzielen auch hier abhängig vom Kunden Produktivitätssteigerungen im zweistelligen Prozentbereich. Deshalb werden wir dieses Angebot bis zur drupa noch weiter ausbauen.

Herr Weimer, danke für das Gespräch!

DRUCKMARKT
impressions

PDF-Magazin für Print, Media, Kommunikation und Design

Weitere Hintergrundartikel, Berichte und Nachrichten finden Sie alle 14 Tage im PDF-Magazin »Druckmarkt impressions«.

www.druckmarkt.com



DRUCKMARKT
macht Entscheider entscheidungssicher.