

OBILITY AUF DEM BODEN BLEIBEN

Obility bezeichnet seine Produkte als E-Business-Plattform für E-Commerce, Web-to-Print, Print MIS und Print Procurement und baut dabei auf vier Säulen: Ein ERP-System für die optimale Erledigung von Druckaufträgen, eine Print-Shop-Software, Web-to-Print-Lösungen zur Gestaltung, Konfiguration und Kalkulation von Drucksachen in Shop-Systemen und eine Lösung für den effizienten Einkauf von Drucksachen. Dabei will *Obility* das immer komplexer werdende Business in den Druckereien deutlich vereinfachen.

Von Klaus-Peter Nicolay



Neuere Geschäftsideen, neue Formen der Zusammenarbeit und neue Businesskonzepte, die den Markt revolutionieren, sind die wesentlichen Merkmale der Digitalisierung unsere Geschäftswelt. Denn bedrucktes Papier ist nicht mehr Kommunikations-Kanal Nummer eins. Der Online-Markt dominiert die Preise und Innovationen schaffen freie Kapazitäten und setzen die Margen unter Druck. Gerade vor diesem Hintergrund ist es wichtig, die eigenen Handlungsweisen und Strategien zu überdenken. Darüber haben wir mit *Obility*-Geschäftsführer FRANK SIEGEL am Rande des *Obility* User-Treffs in Hör-Grenzhausen gesprochen.

Frank, was muss sich in Druckereien ändern, um zukünftig erfolgreich zu sein?

Moderne E-Business Lösungen sind ein ganz wichtiger Schritt, die Chancen der Digitalisierung zu ergreifen, mit den daraus resultie-

renden Zusatznutzen mehr Umsatz zu generieren und/oder gleichzeitig die internen Kosten zu senken. Das setzt allerdings automatisierte Prozesse und eine vernetzte Kommunikation voraus. Intern im eigenen Betrieb als auch extern mit Kunden und Lieferanten.

Druckereien benötigen dazu Kalkulations-Tools, MIS- oder besser ERP-Systeme, Web-Shops und vieles mehr, was den Weg zu mehr Automatisierung ebnet. Was kann hier Obility bieten?

Zunächst einmal bieten wir mehr als nur ein klassisches Management-Informationssysteme (MIS) oder einen typischen Web-Shop. Die Anforderungen der Druckereien, die Richtung digitale Transformation und Automatisierung gehen, sind enorm gewachsen. Sie benötigen – und das ist ganz wichtig – keine Insellösungen, sondern integrierte Gesamtpakete. Daher

haben wir uns mit unseren Lösungen ganz klar in Richtung E-Business-Print auf einer web-basierten Grundlage entwickelt.

Was heißt das konkret? Und wo liegt der Unterschied zu anderen Systemen?

Herkömmliche MIS passen kaum noch zu den heutigen Anforderungen. Sie sind zu wenig automatisiert, zu unflexibel und viel zu aufwendig. Außerdem sind sie in aller Regel kaum mit anderen Lösungen integrierbar.

Unser *Printmanager* ist ein Print-ERP-System, das diese Einschränkungen überwindet, da es sich um eine leistungsstarke, vielfältige und web-basierte Software handelt. Auf dieser Plattform sind wir in der Lage, sämtliche erforderlichen Geschäftsprozesse unserer Kunden abzubilden. Diese Prozesse lassen sich automatisieren und versetzen die Kunden in die Lage, sich mit anderen Lösungen von Kunden, Lieferanten und Partnern

zu vernetzen und darauf weitere Maßnahmen und Funktionen aufzubauen.

Der Printmanager ist aber doch ein Kalkulationstool, oder habe ich das falsch verstanden?

Ja und nein. Kern des *Printmanagers* ist ein Expertensystem, das die Auftragsvorbereitung in der Druckproduktion in neue Bahnen lenken kann. Er erlaubt es, in wenigen Augenblicken automatisch Angebotspreise zu kalkulieren und optimale Wege durch die Produktion zu ermitteln – und das für bis zu zehn alternative Produktionswege gleichzeitig. Dabei ist es auch egal, welche Druckverfahren von einer Druckerei eingesetzt werden. Der Clou dabei ist die Intelligenz.

Künstliche Intelligenz?

Nein, das wäre übertrieben. Wir bleiben lieber auf dem Boden. Es ist ein Expertensystem, in das das

Wissen vieler Fachleute eingeflossen ist. Auf dieser Grundlage ist das System aber dennoch in der Lage, Entscheidungen teilweise selbst zu treffen und auch auszuführen. Diese intelligenten Automatismen haben einen enormen Einfluss auf die Durchlaufzeit der einzelnen Aufträge.

Das heißt, ich gebe im System ein, ich möchte eine 48-seitige klebegebundene Broschüre mit vier Seiten Umschlag auf diesem oder jenem Papier und der Printmanager rechnet für mich Alternativen durch.

Genau. Die Sachbearbeiter werden deutlich entlastet, müssen Alternativen nicht selbst kalkulieren und mögliche alternative Produktionswege durchspielen, sondern nur noch entscheiden, welchen Vorschlag des Systems sie akzeptieren.

Um das beurteilen zu können, brauchen sie aber nach wie vor Know-how und Kenntnisse über den eigenen Betrieb.

Natürlich, wir wollen die Sachbearbeiter ja nicht ersetzen, sondern ihnen die Arbeit erleichtern, sie schneller und sie in ihren Entscheidungen sicherer machen. Wir bieten unseren Kunden aber kein Standardprodukt, das nur so funktioniert, wie wir uns das vorstellen. Meist ist es so, dass wir die Standardprozesse des Kunden in einem Workshop aufnehmen und das System entsprechend einrichten. Aber dann – und das müssen auch die Kunden lernen – ist es ein sich ständig transformierender Prozess. Ohne die Erkenntnis, dass Transformation kein Ziel, sondern ein permanenter Wandel ist, funktioniert eine sinnvolle Digitalisierung der Produktionsprozesse langfristig nicht.

Es geht Obility also nicht ausschließlich um kaufmännische Prozesse?

Obility ist zwar auf der einen Seite Spezialist für die Optimierung kaufmännischer Prozesse, wir realisieren aber auch E-Business-Systeme, die Geschäftsprozesse automatisieren und so die Digitalisierung vorantreiben. Deshalb besteht unser Team aus etwa 30 IT-Experten, Software-Entwicklern, kaufmännischen Beratern und erfahrenen Druck-Spezialisten.

Im Dialog mit unseren etwa 350 Kunden entwickeln wir unsere Anwendungen auf den verschiedenen Ebenen ständig weiter und optimieren auch den Kundennutzen kontinuierlich.

So bildet der *Printmanager* eben nur eine Säule unserer E-Business-Plattform neben *Printseller*, *Printmaker* und *Printbuyer* und öffnet als ERP-Software mit entsprechenden Funktionen der Optimierung betrieblicher Abläufe neue Möglichkeiten.

Mit *Obility* als web- und browserbasierter Business-Software lässt sich die Effektivität und die Effizienz der Prozesse signifikant steigern. Unsere Kunden setzen *Obility* so zur Optimierung externer und interner Geschäfts-, Kommunikations- und Transaktionsprozesse ein.

Für welche Unternehmensgröße oder besser für welche Unternehmensstruktur ist diese E-Business-Plattform interessant?

Wir haben vor rund drei Jahren die Plattform für E-Business-Print aufgesetzt. Ziel war es, E-Commerce, Onlineprint als auch modernste Kalkulations- und ERP Funktionen abzudecken. Zu diesem Zeitpunkt hatten wir Unternehmen bis etwa 50 Mitarbeiter anvisiert. Es hat sich jedoch sehr schnell gezeigt, dass die Unternehmensgröße gar nicht der entscheidende Faktor für eine solche Plattform ist. Betriebe mit fünf Leuten müssen in der Produktion und Kundenbetreuung genauso viel leisten, wie ein deutlich größerer Betrieb.

Im Grunde genommen benötigen kleinere Betriebe viel mehr Prozessoptimierung, um mit den größeren überhaupt mithalten zu können. Doch oftmals verfügen sie nicht über die finanziellen Mittel, diesen Schritt konsequent zu gehen oder ihnen fehlt das Verständnis für diese Art des Denkens.

Trifft das nur auf kleinere Betriebe zu?

Wir stellen generell fest, dass in vielen Betrieben ein mangelndes Verständnis für die Notwendigkeit von Automatisierung und gleichzeitig deutliche Defizite hinsichtlich ihrer IT-Kompetenz bestehen. Wer jedoch verinnerlicht hat, dass Prozessoptimierung ein kontinuierlicher Prozess ist und üblicherweise ein komplettes Umdenken vorhandener Strukturen erforderlich macht, der ist auf dem richtigen Weg.

Wie sehen denn Eure Kunden Obility? Nur als Softwarehaus und Lieferant von Programmen oder doch eher als Partner?

MARCUS KALLE von *Nino Druck*, einer unserer langjährigen Kunden, hat das einmal so definiert: »Ohne Automation kein Wachstum und ohne Integration keine Effizienz in den Prozessen. *Obility* organisiert unsere Prozesse und deshalb ge-

hört ein Softwarelieferant für eine Druckerei zu den bedeutendsten strategischen Partnern.«

Das verstehen wir doch als Kompliment für unsere Arbeit. Und unser jährlicher User-Treff zeigt zudem, dass wir mit unseren Kunden eine Art Solidargemeinschaft eingegangen sind, bei der jeder von jedem lernt und dabei natürlich auch profitiert.

Was ist denn das nächste Ziel von Obility und wo ist der härteste Wettbewerb zu sehen?

Unsere Vision ist es, eine führende E-Business-Print-Plattform in der Druckindustrie zu etablieren. Mit diesem ganzheitlichen Ansatz sehen wir uns als Softwarehaus eigentlich alleine auf weiter Flur. Im Bereich der MIS oder der Web-Shops ist natürlich Wettbewerb vorhanden, aber mit dem Zielgedanken der Plattform sehen wir Konkurrenz eher auf Druckmaschinenherstellerseite. Das behalten wir natürlich im Auge, doch sehen wir uns in den Bereichen Automatisierung, Schnittstellen, automatische Kalkulation und integriertes Online Business deutlich vorne.

Wenn von Plattformen die Rede ist, denkt man doch gleich an internationale Gebilde. Bisher deckt Obility aber »nur« den deutschsprachigen Markt ab. Soll sich das ändern?

Wir wollen auch hier lieber auf dem Boden bleiben und uns nicht verheben. Sagen wir einmal so: Der Markt ist für uns so groß, dass wir den deutschsprachigen Raum mit den drei wichtigen Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz in den nächsten Jahren nicht verlassen müssen.

Vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch und weiterhin viel Erfolg.

