



Bildquelle: 3dmetat123rf

OBILITY STELLGRÖSSEN FÜR MEHR PROFITABILITÄT

Der Digitaldruck ist nicht mehr wegzudenken: Die Qualität ist akzeptiert, die Produktionskosten bei kleinen bis mittleren Auflagen im Vergleich zum klassischen Offsetdruck gering und on-Demand-Druck sowie Individualisierungen sind möglich. Außerdem werden Drucksachen erst dann produziert, wenn sie benötigt werden – statt teuer gelagert, bei Bedarf abgerufen und irgendwann entsorgt zu werden, weil sie nicht mehr aktuell sind.

Das Ganze hat nur einen Haken: Der große Vorteil des Digitaldrucks, viele kleine Aufträge in kurzer Zeit produzieren zu können, ist für viele Druckereien eine Herausforderung. Denn während Digitaldruckmaschinen, von intelligenten Workflows getrieben, Aufträge quasi per Knopfdruck wie am Fließband produzieren, sind die administra-

tiven Prozesse in den Betrieben oftmals der Flaschenhals. Sind Druckereien nicht auf die on-Demand-Produktion eingestellt, dauert es länger, den Lieferschein zu drucken als die ganze Auflage zu produzieren. Das klingt zwar überspitzt, doch der Zeitbedarf für administrative Arbeiten ist all zu oft tatsächlich zu hoch. Die dadurch entstehenden hohen Kosten der Auftrags-

abwicklung reduzieren die Profitabilität des Digitaldrucks. *Obility* hat bei Digitaldruckereien insbesondere vier Bereiche identifiziert, wo solche oder ähnliche Probleme auftauchen.

Auftragsannahme mit Webshop

Eine mangelnde organisatorische Voraussetzungen für eine automatische Auftragsdaten-Über-

mittlung und -Annahme führt zwangsläufig zu Problemen. Bestellungen per Mail oder gar Fax sind ja wohl nicht mehr zeitgemäß, erfordern manuelle Auftrags erfassung, kosten Zeit und sind fehleranfällig. Dabei sind geschlossene Shops (closed Shops) eine Lösung. In einem extra für ausgewählte Kunden individuell eingerichteten



Shop finden die Kunden ihre Produkte, Preise und Funktionen, die das Bestellen vereinfachen. Kunden-Shops schaffen die Möglichkeit, Aufträge zu automatisieren, Auftrags- und Druckdaten vom Kunden direkt in den Produktionsprozess einfließen zu lassen, ohne vorher noch einmal bearbeitet werden zu müssen.

Kalkulation und Angebote

Auch Digitaldruckereien müssen akquirieren, Anfragen kalkulieren, Angebote erstellen und vertriebllich nachfassen. Bei kleinen Auflagen mit geringem Umsatz kann das teuer werden. Expertensysteme mit Wissensdatenbanken können diese Aufgaben erheblich vereinfachen. Ein entsprechendes System für die automatische Kalkulation kann Drucksachen automatisch konfigurieren und Preise berechnen – auch komplexe, mehrteilige Produkte. Dabei werden alle im je-

weiligen Betrieb vorhandenen Druckverfahren und -maschinen unter Berücksichtigung verschiedener Weiterverarbeitungsschritte berechnet. Per Knopfdruck wird die Kalkulation in ein Angebot übertragen.

QR-Code gesteuerter Workflow

Mithilfe des Expertensystems stehen alle Arbeitsschritte eines Auftrags, das benötigte Material und die geplanten Zeiten zur Verfügung. So kann der Auftrag QR-Code-gesteuert durch den Betrieb laufen. An jedem Arbeitsplatz werden die benötigten Arbeitsschritte angezeigt und die erreichten Leistungswerte erfasst (Betriebsdatenerfassung = BDE). Im besten Fall werden auch die Verbrauchswerte von der Maschine direkt übertragen. Der aktuelle Status eines Auftrags kann im System abgefragt werden. Dieser Workflow kann durch eine Plantafel ergänzt werden, die die

Arbeitsschritte für alle Aufträge an den jeweiligen Maschinen entsprechend der geplanten Fertigstellungstermine anzeigt. Die Reihung der Arbeitsschritte kann manuell verändert werden, und führt zu einer neuen Berechnung der aktuellen Planung. Wird der QR-Code des Auftrags im Versand eingescannt, werden das Versandetikett und der Lieferschein automatisch ausgedruckt. Optimalerweise werden die Versandinformationen mit dem Logistikdienstleister online ausgetauscht. Bei kleinteiligen Aufträgen mit mehrteiligem Warenkorb macht sich zusätzlich die Nutzung eines QR-Code-gesteuerten Lagers im Versand bezahlt.

Kaufmännische Abrechnung

Wer bereits den Auftragseingang, die Kalkulation und den betrieblichen Workflow automatisiert hat, kann auch in der Abrechnung erhebliche Einsparpotenziale nutzen. Durch die im System hinterlegten Informationen stehen alle wesentlichen Daten bereit, um einen Auftrag abzurechnen. Die Auftragsdaten können mittels Schnittstelle direkt an die Finanzbuchhaltung übergeben werden.

Auf Wunsch können vom Buchungssystem Kontenbewegungen zurückgespielt werden und die offenen Posten abgeglichen werden. Dadurch stehen im Vertrieb wichtige finanzielle Informationen tagesaktuell bereit. Unterschiedliche Rechnungsadressen können in dem System ebenso verwendet werden wie Sammelrechnungsfunktionen von Kunden mit regelmäßigen Aufträgen zum Beispiel über einen Monat hinweg. Rechnungsbelege können den Kunden aus dem System direkt per Mail versendet werden.

Aktuelle und strukturierte Informationen zu jedem Auftrag, automatische Abrechnungsprozesse, Schnittstellen zur Finanzbuchhaltung und automatischer Rechnungsversand verhindern zeitaufwendige Arbeit für die Abrechnung.

Individuelle Stärken und Schwächen

Die aufgezeigten Stellgrößen sind nur eine kurze Darstellung zur Optimierung von Prozessen in Digitaldruckereien. Denn jedes Unternehmen ist einzigartig und hat individuelle Stärken und Schwächen. Deshalb sollten alle Optimierungen flexibel an die Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens angepasst werden. Gleichzeitig ist es sinnvoll, von branchenüblichen Erfahrungen zu lernen. Mit der *Obility E-Business-Print*-Plattform können Digitaldruckereien ihre Leistungen besser umsetzen und vermarkten. In gleichem Maß können klassische Offsetdruckereien unterstützt werden, mit digitalen Prozessen interne und unternehmensübergreifende Prozesse zu verbessern und Profitabilität zu schaffen.

> www.obility.de

