

JDF setzt MIS voraus

Die Qualität der eingesetzten Branchensoftware bestimmt wesentlich die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit einer Druckerei

Dem Aspekt der untrennbaren Verbindung von MIS-System und zukunftsfähigen JDF-Vernetzungen folgend, hat Hiflex ein weltweit einmaliges Democenter an seinem Stammsitz in Aachen eröffnet. Das CIM Center bietet viel mehr als die umfassende Präsentation der Hiflex Branchensoftware. Das Konzept von Computer Integrated Manufacturing (CIM) wird durch die Anbindung des Hiflex MIS an Systeme marktführender Maschinen- und Systemanbieter live gezeigt.

Im Hiflex CIM Center sind die Systeme von Adobe, Agfa, Creo, Esko Graphics, Komori, MAN Roland und Müller Martini bereits installiert. Hinzu kommen demnächst Systeme von Artwork, Screen und weiteren Herstellern. Live-Schaltungen zu Kunden, die ihre Heidelberger und KBA Druckmaschinen mit Hiflex vernetzt haben, sind ebenfalls in der Vorbereitung.

Das Zusammenspiel der JDF-fähigen Systeme wird auf drei nebeneinander angebrachten Leinwänden ins Bild gesetzt, der Workflow einer vernetzten Druckerei anschaulich dargestellt und das Potenzial einer mehrstufigen und herstellerunabhängigen Vernetzung aufgezeigt. Dabei verbindet das Hiflex MIS nicht nur die genannten Systeme, sondern regelt und steuert in einem integrierten Gesamtworkflow die Kommunikation zwischen verschiedenen Systemen. So wird beispielsweise deutlich, wie sich der CIP3 Datenfluss (Farbprofile) zwischen Vorstufe und Drucksaal mit dem JDF-Datenaustausch koppeln lässt, oder wie die Kommunikation zwischen Auftragsmanagement, Druckerei-Kunde und Vorstufe von der JDF-Technologie profitieren kann.

Der Mehrwert für die Besucher des Hiflex CIM Centers ergibt sich durch die Verfügbarkeit der Systeme der erwähnten Hersteller, denn so können individuell auf die technische Ausstattung der Druckerei zugeschnittene Vernetzungsszenarien dargestellt werden. Die Vernet-

zung der Hiflex Branchensoftware kann aber auch in der Zeit 15 internationalen Demo- und Entwicklungszentren beispielsweise bei Agfa, Creo, Heidelberg, KBA, Komori, MAN Roland, Mitsubishi, Müller Martini und Rampage demonstriert werden.

Die Hersteller haben sich für Kooperationen mit Hiflex entschieden, damit sie ihre jeweiligen JDF-Anbindungen in voller Tiefe demonstrieren und bei der Optimierung ihrer eigenen JDF-fähigen Systeme das am besten erprobte MIS als Testsystem einsetzen können. Bei über 50 JDF Installationen gilt das Hiflex MIS als das System, das mehr Vernetzungen als alle anderen MIS-Anbieter weltweit zusammen realisiert hat.

Unter den Hiflex-Installationen gibt es einige Weltpremierer. So ging beispielsweise im Druckhaus Berlin Mitte im Februar 2003 die erste JDF-Vernetzung überhaupt in Betrieb. In der Schweiz realisierten Hiflex und die Neidhard + Schön AG in Zürich die weltweit erste dreistufige JDF-Vernetzung zwischen dem MIS und den Systemen der Vorstufe und des Drucksaaes. Und in Österreich gab es im April 2004 eine weitere Weltpremiere, als bei der Bauer Druck KG in Wien die erste JDF-Vernetzung in der Weiterverarbeitung in Produktion ging. Eines haben alle bisher durchgeführten Praxisinstallationen gemeinsam: verbesserte Prozessbeherrschung durch mehr Transparenz und Flexibilität und damit verbundene enorme Produktivitätssteigerung und Kostenersparnis. www.hiflex.de

Um die Chancen und Möglichkeiten eines auf JDF/JMF basierenden Workflows über die gesamte Prozesskette (vom Endkunden über Vorstufe, Druck und Weiterverarbeitung) greifbar zu machen, zeigt Hiflex in seinem neu errichteten CIM Democenter in Aachen aus einem Portfolio von sieben (und in Kürze elf) Systemen Vernetzungsszenarien, die individuell auf die technische Ausstattung der jeweiligen Druckerei abgestimmt werden.

Speziell die automatisierten JDF/JMF Rückmeldungen zu Proofs und belichteten Platten bringen mehr Effizienz und Transparenz in den Auftragsabrechnungsprozess. Vor der Vernetzung wurden im Schnitt 5% der belichteten Platten nicht erfasst, weil sie in der Nachtschicht nachbelichtet oder schlichtweg vergessen wurden. Dies fiel erst bei der Auftragsabrechnung auf, so dass der Innendienst intern recherchieren musste. Die nicht erfassten Platten wurden nachträglich eingegeben. Allein in der Vorstufe waren dies vier Stunden pro Monat. Heute werden alle Proofs und belichteten Platten über JDF/JMF automatisch auf die jeweiligen Aufträge gebucht, denn durch die realisierte Vernetzung gilt »keine Ausgabe ohne Buchung«.

Individuelle Einsparpotenziale

Wie die Praxisbeispiele zeigen, rechnet sich eine Vernetzung sehr schnell. In allen Unternehmen wurden Produktivitätssteigerungen durch erhöhte Transparenz und Flexibilität sowie Standardisierung erreicht. Die Erfahrungen der vorgestellten und weiterer Druckereien untermauern das Ergebnis der IRD-Untersuchungen. Die Amortisierung der Investitionskosten bei einer Vernetzung liegt im Durchschnitt bei ein bis zwei Jahren.

Es gibt also durchaus Alternativen in der Gestaltung und Verbesserung der betrieblichen Leistungsfähigkeit und damit Alternativen zu dem mancherorts betriebenen blinden Preis-poker, der betriebswirtschaftliche Grundsätze außer Kraft setzt und nicht nur dem Unternehmen selbst, sondern auch der Branche insgesamt schadet.

Wer genauer wissen will, wie hoch die Einsparpotenziale seines Betriebes sind und wie diese gewinnbringend umgesetzt werden können, kann sich an das IRD wenden. Mit dem ROI-Tool des IRD lässt sich durch eine individuelle Kosten-Nutzenrechnung ermitteln, was sich mit den vorhandenen Systemkonfigurationen durch die Vernetzung einsparen lässt.

www.ird-online.de

