



Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay

Mehr Kultur per Knopfdruck

Der Produzent Ralf Hasford als Erstanwender von Hiflex Print Support zu den Vorteilen des neuartigen Abwicklungssystems

ANWENDUNG



Über Hiflex Management-Informationssysteme (MIS) werden Druckproduktionen in

Höhe von 2,5 Milliarden Euro jährlich gesteuert. Dies sind vor allem Aufträge, die bei Druckereien angefragt, kalkuliert, produziert, ausgeliefert und berechnet werden – also in erster Linie Aufträge, die die Wertschöpfungskette der Druckereien umfassen. Doch Druckaufträge kommen nicht „aus dem luftleeren Raum“, sondern werden in Agenturen kreiert, bei Produktionern vorbereitet, koordiniert und im Kundenauftrag an Druckereien und Weiterverarbeiter vergeben. Dabei sind Kreative wie Produzenten nur selten (oder eher gar nicht) in den digitalen Workflow eingebunden.

Im Herbst 2006 hat Hiflex, seit 20 Jahren als Anbieter von Systemen zur administrativen und technischen Abwicklung von Print-Aufträgen aktiv, sein Produktportfolio um die webbasierte Applikation Hiflex Print Support erweitert. Print Support ist ein Tool, das die Abwicklung von Geschäftsprozessen optimiert und hierzu die Lieferkette zwischen denen, die Druckprodukte (oder Fremdarbeit) in Auftrag geben, und denen, die Drucksachen produzieren, über eine gemeinsame Plattform verbindet. Print Support ist somit ein Instrument, das Internet- und e-Mail basiert als Abwicklungssystem zur Verwaltung, Anfrage und Beauftragung sowie zur Steuerung von Print-Jobs dient.

Kein Workflow von der Stange

Einer der ersten Anwender ist Ralf Hasford, Produzent bei einem Berliner Hersteller von medizinischen Geräten. In seiner Funktion steuert er die Abwicklung der zahlreichen Druckaufträge, die das Un-

ternehmen zu vergeben hat. Dazu gehören Bedienungsanleitungen, Verpackungen, Labels, Marketing- und Verkaufsunterlagen, Salesfolder, Datenblätter, Präsentationen und vieles mehr – bei 120 Gerätetypen in mehr als sechs Sprachen und einem Absatz von deutlich über 100.000 Einheiten jährlich ein erhebliches Volumen.

Dazu kommt, dass neben der Druckabwicklung die unternehmenseigene Agentur sowie externe Designer so betreut werden müssen, dass zum vereinbarten Zeitpunkt alle Unterlagen für die Weitergabe an die Vorstufe bereit stehen. Die eigentliche Vergabe der Aufträge wird zentral vom Einkauf des Unternehmens vorgenommen.

Ralf Hasford sieht seine Aufgabe dabei sehr pragmatisch: »Der Desig-

ner soll kreativ sein und gestalterische Lösungen für Kommunikationsprobleme finden. Der Produzent hat lediglich den gesamten Ablauf zu betreuen.« Dabei weiß er, dass es genügend Gründe gibt, die ein Projekt verzögern können. Man könne zwar den Stand und Status einigermaßen im Kopf behalten, sagt Ralf Hasford, doch das könne bei mehreren Drucksachen, die gleichzeitig abgewickelt werden müssen »leicht in Hektik ausarten.«

Diese Art der Produktionsüberwachung erschien ihm viel zu unsicher. Da ein Workflow vor dem Druck jedoch nicht von der Stange zu bekommen ist, hatte er in der Vergangenheit mit Excel-Dateien versucht, die Abläufe zu organisieren. Was nach eigenem Bekunden zumindest teilweise eine Erleichterung brachte. Doch hatte er mit diesen »selbst gestrickten« Excel-Sheets lediglich eine Insellösung für die interne Organisation geschaffen. Der große Wurf war ihm damit nicht gelungen, was Ralf Hasford auf einige elementare Dinge zurückführt. »Der Workflow in einer Druckerei ist technikorientiert und hat eine zwangsläufige Reihenfolge: Datencheck, Belichtung, Druck, Weiterverarbeitung. Zwar lässt sich auch der Gestaltungsprozess nach logischen Parametern steuern, allerdings ist der kreative Weg eine in erster Linie kommunikative Angelegenheit mit Briefing, Ideenfindung und Design mit unendlich vielen Schleifen, die sich zimal wiederholen können. ▶

Erläuterten das Konzept von Hiflex Print Support und schilderten ihre Erfahrungen bei einem Workshop in Aachen (von links): Ralf Hasford, Produzent, Hiflex-Geschäftsführer Thomas Reichhart und Dittmar Willemsse, Hammesfahr Vertriebs GmbH, Haan.



Über die MIS Systeme von Hiflex werden weltweit Milliarden-Umsätze abgewickelt. Vor diesem Hintergrund startete das Unternehmen die Entwicklung eines Tools, um die Effizienz beim Einkauf von Drucksachen zu verbessern. Das Resultat ist das webbasierte Tool Print Support, das Kunden und Dienstleister über eine gemeinsame Plattform verbindet. Das Tool fungiert dabei als Inernet- und e-Mail basiertes Abwicklungssystem zur Verwaltung, Anfrage und Beauftragung, sowie zur Steuerung von Aufträgen



aus der Vorstufe, dem Druck und der Weiterverarbeitung. »Innerhalb eines Monats haben sich Einkäufer mit einem Druckvolumen von über 200 Millionen Euro bei Print Support registriert. Das spricht für die hohe Akzeptanz unserer Neuentwicklung«, erklärt Hiflex-Geschäftsführer Thomas Reichhart und betont, dass es sich bei Print Support weder um ein Printportal, noch um ein Aktions- oder Ausschreibungssystem handle. »Wir ändern den Beschaffungsprozess nicht, wir machen ihn nur deutlich effizienter.«

Klare Prozesse, einfache Handhabung

Print Support soll zum einen eine effiziente Kommunikation zwischen Einkäufer und Druckerei und zum anderen zwischen Druckerei und deren Zulieferern ermöglichen. Dazu kann jeder Anwender seine individuelle Lieferanten Datenbank aufbauen und nutzen. Wobei auch Daten aus der Print Support Datenbank importiert werden können. Auf diesem Weg kann ein



Lieferant auch für bestimmte Aufträge qualifiziert werden.

Ein Auftrag wird über Grund- und Detaildaten sowie die technischen Spezifikationen definiert. Aus einer Datenbank lassen sich dazu Spezifikationen für den Druck und die Weiterverarbeitung übernehmen. Anschließend kann die Anfrage an die ausgewählten Lieferanten per Knopfdruck versendet werden. Zusätzlich können gleich auch Anlagen wie beispielsweise ein Stanzmuster mit verschickt



werden. Die eingegebenen Termine wie »Angebot bis«, »Daten-Anlieferung bis« und »Liefertermin« werden ebenfalls gespeichert und zur Terminverfolgung in einer Liste aufgeführt.

Der Dienstleister antwortet mit einem entsprechenden Angebot oder einer Absage über den Link, den er in der e-Mail vorfindet. Die eingehenden Angebote sind einheitlich strukturiert, wobei farblich hervorgehoben wird, bei welcher Auflage, welche Druckerei den Termin halten kann oder am günstigsten ist. An diesem Punkt entscheidet sich der Einkäufer und erteilt den Auftrag oder er entschließt sich den Auftrag nach zu verhandeln.

Das Geschäftsmodell

Print Support ist nicht nur für Drucksacheneinkäufer aus der Agenturszene konzipiert, sondern schließt ebenso den Einkauf von Dienstleistungen (zum Beispiel buchbinderische Arbeiten oder Veredelungen) durch eine Druckerei mit ein.

Dabei fallen für den Einkäufer bei der Nutzung von Print Support keine Kosten an. Das Tool finanziert sich einerseits aus einer monatlichen Grundgebühr von 9,50 Euro und 0,5% des Auftragsvolumens, die der Dienstleister trägt. Hiflex und die Kunden, die bereits mit dem Werkzeug arbeiten, sind der Überzeugung, dass der Nutzen von Print Support für den Dienstleister weit höher ist als die anfallenden Kosten und dass sich das Tool somit rechnet.

Deshalb glaube ich auch nicht daran, diesen Ablauf in einer Software umsetzen zu können. Aber man kann einen Zeitpunkt definieren, an dem die eigentliche Produktion beginnt. Und hier setzt Hiflex mit Print Support an.«

Standardisierte Produktion

»Fast 100 Prozent unserer Drucksachen sind standardisiert: Papier, Format, Weiterverarbeitung und die Abwicklung. Irgendwelche Ausnahmen sind eher selten«, erläutert Ralf Hasford. Das vereinfacht zwar die Produktdefinition, doch die große Anzahl unterschiedlicher Projekte macht eine exakte Betreuung weiterhin notwendig.

Mit dem Werkzeug von Hiflex sind die Kommunikation und das Bestellen sowohl bei ihm selbst als auch bei den Druckereien einfacher geworden, berichtet Ralf Hasford: »Die Angebotsanfrage ist deutlich transparenter geworden und ich habe gleichzeitig festgestellt, dass die Druckereien bei der Abgabe ihrer Angebote mindestens einen Tag schneller geworden sind.«

Print Support bietet Produktionern und Einkäufern eine Vielzahl an Erleichterungen, die auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmt werden können. »Ich kann die Druckereien, mit denen ich bei der einen oder anderen Drucksache zusammenarbeiten möchte, in meine eigene Lieferanten-Datenbank einpflegen. Außerdem kann ich weitere

Druckereien aus der Print-Support-Datenbank importieren. Dabei kann ich wie über einen Filter steuern, welcher Lieferant für bestimmte Aufträge qualifiziert ist.«

Dies erscheint Ralf Hasford umso wichtiger, da sich einige Aufträge in immer kleinere Auflagen bewegen und künftig Digitaldrucker zum Einsatz kommen könnten. Relevant für die Auswahl einer Druckerei ist für ihn aber vor allem die Qualität und Qualifikation einer Druckerei. Gerade in Berlin gab es in den letzten Jahren ein massives Druckersterben. Darunter gelitten hat nach den Worten von Ralf Hasford zwar die Vielfalt, nicht aber die Qualität. »Die Drucker, mit denen wir heute zusammenarbeiten, bieten eine standardisierte Produktion, so dass wir bereits im Vorfeld wissen, wie der Druck aussehen wird. Für uns sind Drucker gleich aus dem Rennen, wenn es keine definierten Standards gibt.«

Auch bei der Definition einer Drucksache erleichtert Hiflex Print Support die Arbeit. Ein Job wird über Basisdaten (Titel, Produkttyp etc.), Detaildaten (Auflagen und Termine) und eine technische Spezifikation definiert. Die Eingabe der technischen Eckdaten erfolgt frei oder strukturiert. Print Support bietet darüber hinaus eine Datenbank mit Spezifikationen für Druck und Weiterverarbeitung, die als Vorlagen übernommen werden können. Nach der Definition des Jobs kann die Anfrage auf Knopfdruck an die Lieferanten der Wahl versendet werden. Dabei



Als Produzent liebt Ralf Hasford, gelernter Medientechniker und Praktiker mit viel Agentur- und Druckerei-Erfahrung, standardisierte Prozesse und Abläufe, die Freiraum für Kreativität in der Produktion lassen. Kreativität steht aber auch in seiner Freizeit hoch im Kurs. Die einzigartigen Bilder, die er schafft, sind zu einem Teil Handwerk, zum anderen Teil Technik - aber mit der gestalterischen Note eines Künstlers. Wobei seine Bilder viel weniger Zufall, denn geplant sind. »Pigmentiertes Pappmaché mit 4c UV-Print« umschreibt Hasford seine Werke (hier vor einem entsprechenden Bild), die eine Symbiose aus fotografischer Technik, der Verfremdung des Bildes am Computer und dem Druck (über Large Format Printer) auf selbst geformtem Papier sind. Dieses entsteht aus geschreddertem Magazin- und Büropapier, wird zu einem Papierbrei verarbeitet, mit Farbpigmenten durchsetzt (durchgefärbt) und mit der Maurerkelle geformt. Noch nie gesehen, noch nicht gekannt, entstehen so im Zusammenspiel aus Papier und Druck einmalige Unikate.

können auch beliebige Anlagen angehängt werden.

Eine völlig andere Kultur per Knopfdruck

Der Lieferant, der Drucker oder der Dienstleister antwortet mit Angebot oder Absage via Link in der E-Mail. Der große Vorteil dabei: »Alle Angebote sind jetzt einheitlich strukturiert und die automatisierte Funktion in Print Support hebt farblich hervor, bei welcher Auflage welche Druckerei das günstigste Angebot hat«, so Ralf Hasford. »Ich kann das Angebot eines Lieferanten akzeptieren, ich kann nachverhandeln, den

Auftrag vergeben oder das Projekt abbrechen.«

Und, was man ja bisher eher selten oder nie gemacht hat: »Ich kann mich quasi per Knopfdruck für das Angebot bedanken, auch wenn ich es für den Auftrag nicht in Frage kommt. Auf diese Weise entsteht eine völlig neue, viel bessere Kultur bei der Kommunikation.«

Die eingegebenen Termine wie »Angebot erwartet bis«, »Auftragsvergabe«, »Daten- oder Proof-Anlieferung« und »Liefertermin« werden in der Print-Support-Datenbank gespeichert und in einer Terminliste geführt. Erinnerungen, Absagen, Aufträge und andere Dokumente rund

um die Drucksachenbeschaffung können aus der Applikation versendet werden und werden zudem vollständig archiviert. Schließlich stellt Print Support auch Auswertungen über die Jobs, Lieferanten und die durchgeführten Aktionen zur Verfügung.

Arbeitsablauf mit Leben füllen

Ralf Hasford beurteilt Hiflex Print Support als einen wichtigen ersten administrativen Schritt, Schrift, Design und Produktion in den gesamten Produktionsprozess einzubinden. »Was ich mir noch wünsche, ist eine Upload- und Download-Funktion für die freigegebenen Jobs. Da würde ich bei Hiflex Speicherplatz mieten und entsprechend effizient nutzen können«, sagt Ralf Hasford. Und fügt hinzu: »Was mir imponiert, ist die flexible Handhabung bei Hiflex.« Denn an diesem Projekt wird bei Hiflex längst gearbeitet. Schon

heute lassen sich an die Mails Beschreibungen, Stanzformen und ähnliches mehr anhängen, die zur Klärung der Anfrage beitragen.

»Dies alles in seiner Summe spart mir wertvolle Zeit, die ich für andere Aufgaben einsetzen kann. Das Programm von Hiflex macht die Abwicklung unendlich einfacher und transparenter. Und schließt vor allem Fehler aus. Ich habe nun sehr genau den Überblick, wo die Anfrage ist, wer die Daten hat und wo der Druck läuft.«

Von seinen Excel-Dateien hat sich Ralf Hasford inzwischen getrennt und gesteht: »Ich war über Jahre auf der Suche nach Software, die Prozesse abbildet, wie wir sie benötigen, und die den Arbeitsablauf mit Leben füllt«, so Ralf Hasford. »All das finde ich jetzt in der Lösung von Hiflex.«

➤ www.hiflex.com

➤ www.printsupport.com



Wer nicht lesen will, kann hören!

Ergänzend zu den Informationen in der gedruckten Version des Druckmarkt sowie den Druckmarkt-Websites informiert das deutschsprachige Webradio/Podcast über Events, Printmedien, Publishing, Document Processing, Werbung, Kommunikation und Management.

www.printradio.info

