

Schluss mit der Zettelwirtschaft!

Es geht nicht um die Vernetzung einer Druckerei, sondern ihrer grafischen Produktion – einschließlich Printbuyer und Zulieferern. Ein Unternehmenstrio, das bei der Auftragsabwicklung digital kommuniziert, mit JDF anstelle wirrer Auftragsnotizzettel, erhielt 2007 für seine Innovation einen Cippi-Preis. Wie funktioniert JDF intern und extern?



Die an der Druckbeschaffungsnetzwerk beteiligten Systemhersteller, von links nach rechts, erhielten Cippi-Preis-Urkunden: Thomas Reichhart (Hiflex), Reinhold Stange (KBA), Ursula Voss-Eiden (Kodak) und Eugen Stein (MAN Roland).

Mit den Cippi Awards würdigt die Cip-4-Organisation grafische Unternehmen, die auf dem Gebiet der digitalen Integration, Vernetzung und Automation Besonderes geleistet haben. Über die Hintergründe und die Preisverleihungen des Jahres 2007 hat Print & Produktion in 11/2007, S. 24, berichtet. Davon greifen wir ein Gewinnertrio heraus, das für die JDF-Vernetzung einen neuen Maßstab setzt.

In den zurückliegenden Jahren bezogen sich die Cippi-Auszeichnungen vor allem auf Optimierungen des Workflows durch JDF-Vernetzung innerhalb eines Unternehmens. 2007 ging die Cip-4-Auszeichnung erstmals an einen Verbund von Einkäufer, Druckerei und Zulieferer. Diese kommunizieren über einen Beschaffungsserver unternehmensübergreifend miteinander und wickeln Anfragen sowie Bestellungen ab, ohne dass dabei Daten zwei- oder noch mehrmal eingegeben werden. JDF dient dabei als „roter Faden“. Die prämierte Implementierung bindet ein:

- den Drucksacheneinkäufer Gutenberg-Werbing aus dem österreichischen Linz,
 - das Druckhaus Berlin-Mitte (DBM) als Gutenbergs Drucksachenlieferant
 - und Grieger Offsetdruck in Nettetal, wo DBM Fremdarbeit zukaft.
- Alle drei Unternehmen erhielten, ebenso wie die beteiligten Systemanbieter Hiflex, Kodak, KBA und MAN Roland, am 26. Oktober 2007 in Berlin den Cippi-Award für die „Innovativste Nutzung der Prozessautomatisierung“.

JDF schont die Nerven

Treibende Kraft in diesem Vernetzungsprojekt ist das Druckhaus Berlin-Mitte, in persona des Geschäftsführers Herbert Preißler. Das DBM nutzt seit 2003 die unternehmensweite Vernetzung und war weltweit das erste Unternehmen, das einen JDF-Workflow unter Praxisbedingungen einsetzte und damit eine neue Ära der Vernetzung einläutete. Die JDF-Implementierung startete mit der Branchen-

software von Hiflex und der Druckmaschinenansteuerung via MAN Roland Printnet. Inzwischen sind auch Kodaks Prinergy-Workflow und die Logotronic-Professional-Systeme der beiden KBA Rapida eingebunden. Die integrierte Vernetzung der Buchbinderei (Schneidstraße und Sammelhefter) soll in Kürze ans Netz gehen.

Als JDF-Pionier ist Geschäftsführer Preißler bestrebt, die Automatisierung der Arbeitsabläufe voranzutreiben. Denn „durch die JDF-Vernetzung haben wir unsere Produktivität erheblich erhöht“. Der interne Produktionsprozess ist voll integriert – dazu gehören auch die etwa 30 Kilometer außerhalb produzierende KBA Rapida und nicht zuletzt das perfekt funktionierende Papier-Management: Das Druckhaus in Berlin wird vom Papierhändler just-in-time beliefert und konnte so sein Papierlager abschaffen.

„Während die betriebsweite Standardisierung, die interne Automatisierung sowie die Kommunikation hoch entwickelt

sind, suchten wir nach einem Weg, auch unsere externen Partner und Zulieferer in diesen Prozess miteinzubeziehen“, erläutert Herbert Preißler. Dazu gehören die Printbuyer und Partner, an die das DBM extern Aufträge vergibt. „Wir haben festgestellt, dass der Bestell- und Beschaffungsprozess sehr zeitaufwändig ist und folglich noch erhebliches Rationalisierungspotenzial in sich birgt.“

Preißler hatte das Problem, dass es kein professionelles Portal auf dem Markt gab, mit dem man sowohl Anfragen entgegennehmen und beantworten, als auch selbst Angebote einholen und Aufträge vergeben konnte. „Wir bekamen häufig Anfragen, die nicht strukturiert waren und wichtige Angaben vermissen ließen. Auch wenn wir selbst Angebote von unseren Zulieferern erhielten, hatten wir immer den Eindruck, dass wir Äpfel und Birnen miteinander vergleichen mussten. Außerdem gab es keinerlei Transparenz und keine Möglichkeit, unsere Bestellungen und Terminvorgaben



Herbert Preißler, DBM:
„Unsere Qualitäts- und Umweltziele für den Zeitraum 2006/2007 haben wir erreicht!“

Hiflex-Arbeitsplatz in der DBM-Disposition.

präzise zu verfolgen – wie wir es von unserem automatisierten Produktionsworkflow gewohnt sind.“

Preißler weiter über die damals höchst unbefriedigende Situation: „Wir hatten aber den Wunsch, dass die Drucksachenbeschaffung und die externen Kommunikationsprozesse dem existierenden internen Prozess angepasst sein sollten. Denn wir waren überzeugt – und das hat sich mittlerweile bestätigt –, dass dies Zeit und Geld spart, die Nerven schont und vor allem die Kommunikation verbessert und die Produktivität massiv erhöht.“

Printeinkäufer – Druckereien – Zulieferer

Über Hiflex Print Support (HPS), das im Trio DBM–Gutenberg–Werbering–Grieger zur Auftragsdaten-Drehscheibe wird, hat P&P in 4/2007, S. 14, berichtet. Kurz zusammengefasst: HPS ist ein Software-Werkzeug, das die Abwicklung von Geschäftsprozessen in der Druckindustrie optimiert. Es verbindet die Lieferkette zwischen denen, die Druckprodukte (oder Fremdarbeit) in Auftrag geben, und denen, die Drucksachen produzieren (oder Fremdarbeit leisten) über einen gemeinsamen Server. HPS fungiert dabei als ein

Internet- und E-Mail-basiertes Abwicklungssystem zur Verwaltung, Anfrage und Beauftragung sowie zur Steuerung von Aufträgen aus Vorstufe, Druck und Weiterverarbeitung.

Printeinkäufer können HPS einsetzen, um Anfragen zur Produktion ihrer Drucksachen zu versenden sowie Aufträge direkt an Druckereien zu vergeben. Eine SAP-Schnittstelle verbindet HPS bei Bedarf mit einem SAP-Bestellsystem. Wird der Auftrag schließlich vergeben, können die Auftragsdaten via JDF von HPS an das Auftrags-Managementsystem (Management Information System = MIS) der Druckerei,

zum Beispiel an ein Hiflex-MIS, weitergegeben (exportiert) werden.

Für Druckereien bietet HPS die Möglichkeit, Anfragen an ihre Zulieferer (zum Beispiel Buchbindereien) zu verwalten. Laut Hiflex ist das Produkt nicht auf Anwender des Hiflex-MIS beschränkt; allerdings können die Auftragsdaten aus dem Hiflex-MIS auf einfache Art und Weise in HPS importiert und die Anfragen aus HPS heraus versandt werden. Hiflex bietet HPS als Mietservices an: Den Server hostet Hiflex, Einkäufer benutzen den Service umsonst (nach einer freien Registrierung unter www.printsupport.com), die Lieferanten

Die drei Cippi-Preisträger

Die **Druckhaus Berlin-Mitte GmbH** (DBM, www.druckhaus-berlin-mitte.de) ist eine moderne Bogenoffsetdruckerei mit 110 Mitarbeitern an drei Standorten und einem Jahresumsatz von knapp 15 Mio Euro. Mailings, Displays, Bücher und Kundenzeitschriften sind die Produktionsschwerpunkte der Druckerei. Der Cippi Award 2007 ist nicht sein erster, schon 2005 erhielt das DBM einen Ehrenpreis („2005 Cippi Award Honorable Mention“) HHH für „Bestes Kosten-Nutzen-Verhältnis durch den Einsatz von Prozessautomatisierung“ und ist damit der erste Cippi-Preisträger überhaupt, der schon zum zweitenmal geehrt wurde.

Systemausstattung: Hiflex-MIS für Auftragsabwicklung, Disposition und Betriebsdatenerfassung (seit 11/03), Druckvorstufe Kodak Prinergy, je eine MAN Roland 705 und 904, Heidelberg Speedmaster, zwei KBA Rapida (beim Kunden installiert), Schneiden, Falzen, Sammelheften.

Das Familienunternehmen **Walter Grieger Offsetdruck oHG** in Nettetal-Kaldenkirchen (www.grieger-offsetdruck.de, Motto: „Drucken ist eine Lebensphilosophie!“) an der deutsch-niederländischen Grenze beschäftigt rund 100 Mitarbeiter, machte 2006 15 Mio Euro Umsatz und ist auf hoch veredelte Displays und Verpackungen spezialisiert. Kunden sind überwiegend Markenartikler, deren Aufträge von Display- oder Ver-

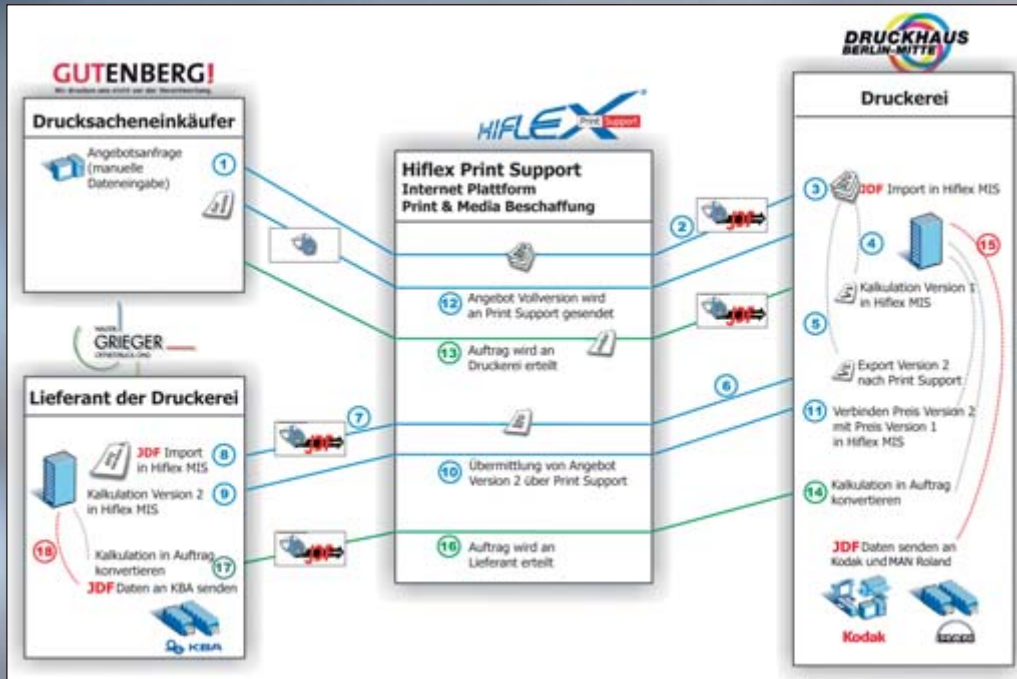


Herbert Preißler (Druckhaus Berlin-Mitte), Wilhelm Drießen (Grieger-Offsetdruck) und Bruno Pimminger (Gutenberg-Werbering), von links nach rechts, mit ihren Cippi-Preis-Pokalen.

packungsherstellern sowie Werbeagenturen vermittelt werden. Die Auflagenhöhen liegen zwischen einem und mehr als einer Million Bogen.

Bogenoffset mit vier KBA-Maschinen: zwei Rapida 162a Sechs- und Fünffarben, eine Fünffarben-Rapida 142, eine Sechsfarben-Rapida 105; alle sind über KBA Logotronic auf JDF-/JMF-Basis mit dem Hiflex-MIS (Auftragsabwicklung, Disposition und Betriebsdatenerfassung) vernetzt. Digitaldruck, Stahlstichprägdruck, Konfektionierung. Vorstufe: Artpro von Esko Artwork.

Die **Gutenberg-Werbering GmbH** (www.werbering.at) macht mit ihrer Druckerei in Linz, Österreich, die 90 Mitarbeiter beschäftigt, 18 Mio Euro Umsatz; Tochterfirma in Tschechien. Neben ihrer Bogen- und Akzidenz-Rollenoffsetdruckerei verwaltet sie Werbemittel, die sie extern herstellen lässt (Reklametafeln und Displays, Plakate u. a.). Hiflex-MIS (Auftragsabwicklung, Disposition und Betriebsdatenerfassung), Druckvorstufe Kodak Prinergy, keine interne JDF-Vernetzung. Endfertigung: Falzen, Heften, Stanzen, Klebbindung, Fadenheften, Adressieren, Versandlogistik usw.



Schematische Darstellung der Auftragsabwicklung mit Hiflex-MIS, Hiflex Print Support und den Produktionssystemen bei DBM, Grieger und Gutenberg-Werbing. Workflows blau: Angebotseinholung/-abgabe, grün: Bestellprozess, rot: Produktion. Erklärungen zur Nummerierung siehe Text.

bietet HPS eine Datenbank mit definierten Druckprodukten, die in eine Anfrage kopiert werden können.

2 bis 4: Die E-Mail von Gutenberg geht, einschließlich eines JDF-Anhangs, über den HPS-Server an das Druckhaus Berlin-Mitte und beinhaltet die beiden Poster-Anfragen mit unterschiedlichen Grammatiken und Auflagen. Die Daten aus dem JDF-Jobticket können ohne manuellen Aufwand sofort ins Hiflex-MIS übernommen werden. Für das DBM besteht nun die Möglichkeit, die Anfrage zu beantworten und ein Angebot abzugeben, oder abzulehnen.

5 und 6: Das im Hiflex-MIS kalkulierte Angebot kann nun in HPS exportiert und versandt werden. Dabei wird der Datensatz automatisch der HPS-Datenbank hinzugefügt und dem entsprechenden Projekt zugeordnet.

7 bis 9: Analog zu der Anfrage von Gutenberg, einschließlich des JDF-Anhangs, fragt das DBM die Postervariante 2 bei Grieger Offsetdruck über HPS an. Die Daten aus dem JDF-File werden in das Hiflex-MIS bei Grieger übernommen und kalkuliert. Auch für Grieger besteht die Möglichkeit, ein Angebot abzugeben oder abzulehnen.

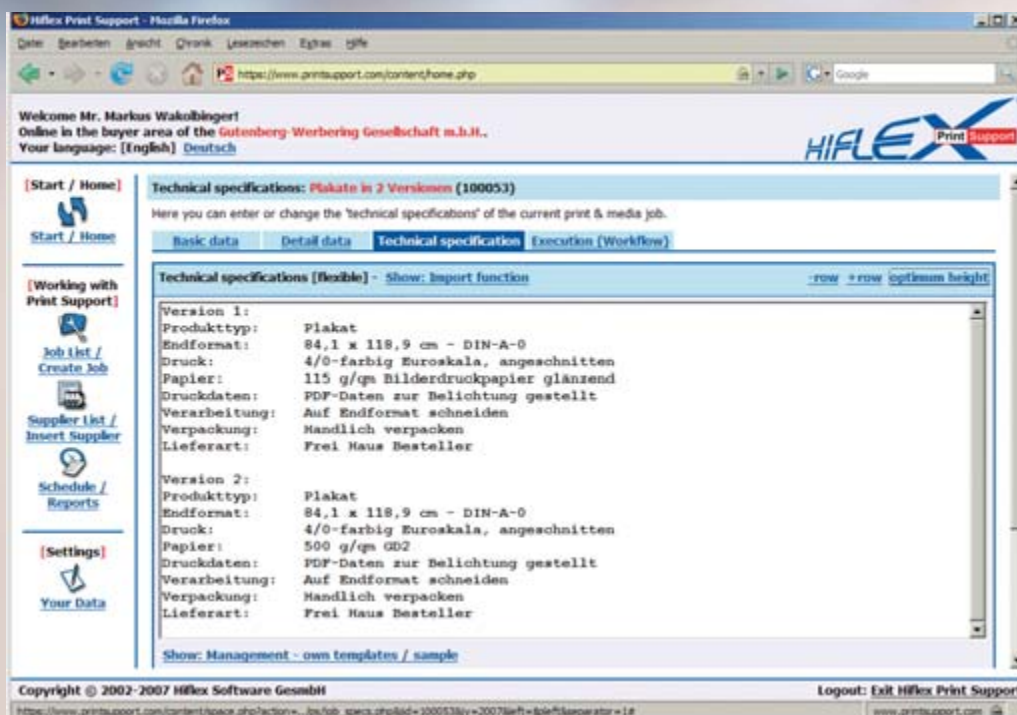
10: Grieger sendet sein Angebot via HPS an DBM. Neben den Preisen kann der Sachbearbeiter weitere Informationen im Kommentarfeld unterbringen.

11 und 12: Der Sachbearbeiter im DBM übernimmt das Angebot von Grieger (für Poster 2) und die eigene Kalkulation (Poster 1) für die Antwort an Gutenberg. Die von HPS automatisch generierte E-Mail übermittelt dem Kunden alle notwendigen Informationen wie Angebotsnummer, Produktname, Unternehmen und Kontaktperson, Gesamtpreis, Preis je Exemplar oder je Tausend sowie Zusatzinformationen im Kommentarfeld.

13 bis 18: Gutenberg-Werbing, der möglicherweise auch bei anderen Lieferanten angefragt hat, kann die eingehenden Preise in einer von HPS automatisch erzeugten Übersicht vergleichen und den Auftrag vergeben. Das DBM erhält die Order und veranlasst seinerseits nun den Druck der Posterversion 2 bei Grieger Offsetdruck.

Die im DBM bereits vorliegenden JDF-Daten können für die Produktion modifiziert (exakte Auflage, Termin usw.) und per JDF an das Prepress-System Kodak Prinergy weitergeleitet werden, wo der Auftrag automatisch angelegt wird. Neben den notwendigen administrativen Daten erhält das System so auch alle technischen Informationen der Auftragsvorbereitung. Sobald der Job druckfertig ist, bekommen auch die nachgelagerten Abteilungen die für sie relevanten Informationen: Die Disposition wird darüber informiert, ob die Platten fertig sind, Cip-3-Daten werden in Cip-4-Daten umgerechnet, im Drucksaal

In Hiflex Print Support werden die wesentlichen Spezifikationen für die angefragten Poster aufgeführt.



zahlen eine monatliche Grundgebühr und einen prozentualen Anteil am Preis des abgewickelten Auftrags.

Hiflex Print Support

- ist ein MIS für Print- und Media-Einkäufer;
- implementiert Beschaffungs-Workflows;
- beinhaltet Prepress-, Print- und Postpress-Jobs;
- ist eine Web-basierte Software.

Hiflex: „Wir ändern Ihren gewohnten Beschaffungsprozess nicht – wir machen ihn nur deutlich effizienter.“ Für den Einkäufer bringe die Abwicklung der Drucksachenbeschaffung über Internet und E-Mail deutliche Kostenersparnisse, da die Übermittlung von Anfragen und Angeboten sehr effizient vonstatten gehe. Für

viele Anbieter sei es wiederum wichtig, dass sie eine Rückmeldung zu ihrem Angebot erhalten. Die im HPS-Workflow enthaltenen Kommunikationsfunktionen leisten dies mit minimalem Aufwand. HPS ist andererseits (darauf legt das Aachener Softwarehaus Wert) kein Auktionssystem, Ausschreibungssystem und auch kein Web-to-Print-Portal.

Erlösung durch die Lösung

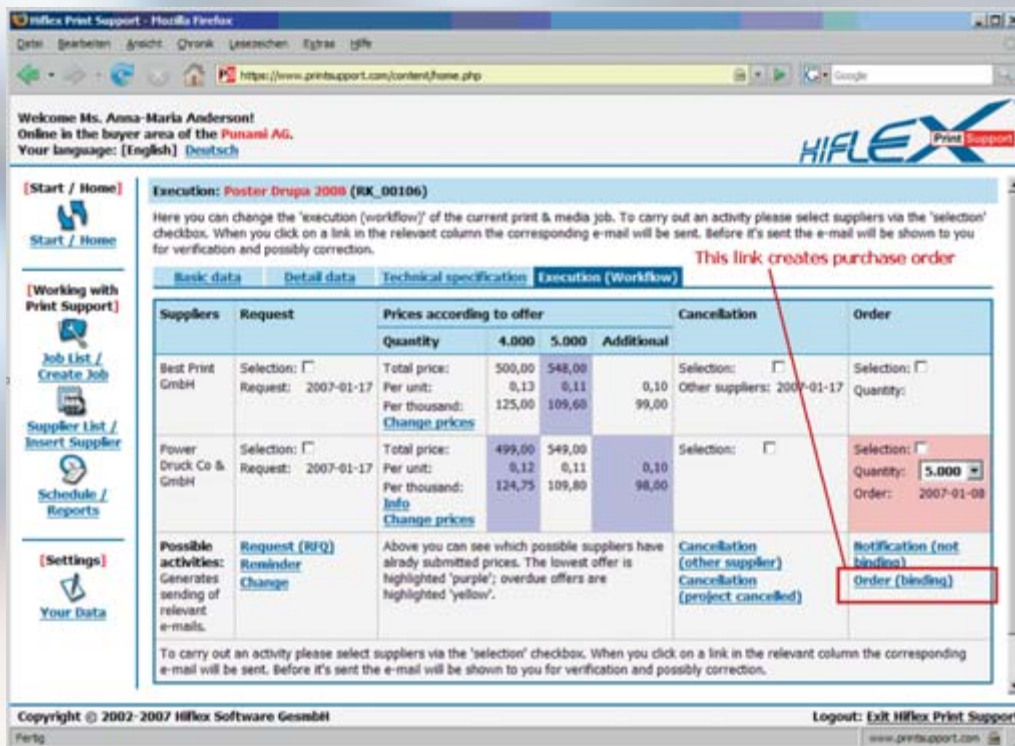
Spielen wir eine Drucksachenbeschaffung einschließlich Fremdarbeitsabwicklung des Preisträger-Trios durch. Die Agentur Gutenberg-Werbing in Linz, Österreich, fragt beim Druckhaus Berlin-Mitte zweierlei Poster über Print Support an: Poster 1 soll auf 115-g/qm-, Variante 2 auf 500-g/qm-Papier gedruckt werden. Die

Poster werden in unterschiedlichen Auflagen (650 bzw. 800 Poster) benötigt. Während das DBM die Poster-Variante 1 selbst produzieren kann, setzt die Variante 2 den Druck auf Karton voraus. Diese Produktart wird als Service beim Verpackungsspezialisten Walter Grieger Offsetdruck oHG in Nettelath, nahe Mönchengladbach, eingekauft. Konsequenterweise bittet DBM den Kollegenbetrieb Grieger – ebenfalls über Print Support – um ein Angebot für die Poster-Version 2, das Teil des Angebotes von DBM an Gutenberg wird.

Der Ablauf im Detail; siehe auch die Grafik oben:

1: In HPS werden die für eine Anfrage wesentlichen und für den Auftrag individuellen Spezifikationen aufgeführt. Daneben

Im HPS-Bereich „Execution“ hat der Einkäufer nach Erhalt der Angebote die Möglichkeit, auf einen Blick alle Preise und Konditionen miteinander zu vergleichen und die Bestellung zu veranlassen. Die günstigsten Angebote sind farblich unterlegt.



„Es geht nicht um die Vernetzung einer Druckerei, sondern um die Vernetzung der grafischen Produktion.“

Thomas Reichhart

laufen die Auftragsdaten und Farbvorstellendaten in das MAN-Roland-Printnet-System oder an KBA Logotronic ein. Das, was im DBM hoch automatisiert abläuft, wickelt Grieger in ähnlicher Weise mit dem eigenen Maschinenpark ab.

Die Innovation

Thomas Reichhart, Geschäftsführer der

Hiflex-Gruppe und maßgeblich an der Entwicklung von Print Support beteiligt, hat schon recht: „Es geht nicht um die Vernetzung einer Druckerei, sondern um die Vernetzung der grafischen Produktion.“ Sowohl intern als auch extern! Hiflex Print Support sei „im Moment“ (Oktober 2007) das einzige Beschaffungstool, das JDF-Daten im- und exportieren könne.

Die JDF-Innovation, die allen Beteiligten zu einem Cippi-Preis für die „Innovativste Nutzung der Prozessautomatisierung in einer Implementierung“ verholfen hat: JDF verlässt konsequent die Grenzen einer Firma und unterstützt die Abwicklung von Aufträgen zwischen Einkäufern, Lieferanten und deren Unterlieferanten. Der JDF-Workflow deckt erst-

mals real die komplette Prozesskette ab. Als Nebeneffekt erwartet Hiflex, dass die Akzeptanz des Job-Definition-Formats auch bei Printbuyern erhöht wird. Dies trägt wesentlich zur Unterstützung dieses Standards in der grafischen Industrie bei.

Dipl.-Ing. Erich Fritz

Änderungen am Cippi-Awards-Programm

Am 30. November 2007 gab die Cip-4-Organisation bekannt, dass sie das Bewerbungsverfahren für die Cippi Awards 2008 vereinfacht und neue Preiskategorien einführt. Das Cippi-Awards-Programm wurde von bisher drei auf sieben Kategorien erweitert, vier davon mit regionaler Ausrichtung. Diese Kategorien sind:

- Erster und zweiter Platz für „Bestes Kosten-Nutzen-Verhältnis und größte Effizienzsteigerung durch den Einsatz von Prozessautomatisierung“
- Erster und zweiter Platz für „Größte Qualitätssteigerung und Verbesserung der Kundenbetreuung durch den Einsatz von Prozessautomatisierung“
- Innovativste Nutzung von Prozessautomatisierung in einer Implementierung
- Bester Einsatz von Prozessautomatisierung: Europa
- Bester Einsatz von Prozessautomatisierung: Nordamerika
- Bester Einsatz von Prozessautomatisierung: Asien/Pazifik
- Bester Einsatz von Prozessautomatisierung: Wachstumsmärkte/Schwellenländer

„Als Cippi-Awards-Jury schlagen wir aufgrund unserer Erfahrungen mit den diesjährigen Bewerbungen die Einführung von regionalen Preiskategorien für den jeweils besten Einsatz von Prozessautomatisierung in der betreffenden Region vor“ sagt Cippi-Award-Juror Bill Lamparter von Printcom Consulting. „Im vergange-

nen Jahr hatten wir zwei herausragende Kandidaten, die sich beide in derselben Kategorie beworben hatten: einen europäischen Bewerber, und einen aus Japan. Wir haben die europäische Bewerbung für den ersten Platz ausgewählt, weil sie eine Vernetzung von zwei Druckereien und deren Kunden beinhaltete und eine firmenübergreifende Vernetzung auf der Basis von JDF darstellte. Der japanische Bewerber erzielte mit der durchgängigen Vernetzung seines Betriebes zwar einen bemerkenswerten Vorsprung vor anderen Druckereien in Japan bzw. Asien. Deutsch- und englischsprachige Schnittstellen für JDF-fähige Geräte sind aber schon länger auf dem Markt, deshalb sind europäische Druckereien führend bei der Einführung von JDF. Die neuen, regionalen Preiskategorien erlauben es den Juroren, zu berücksichtigen, dass Druckereien in Japan, Deutschland, China, Indien, Südafrika, Brasilien usw. ganz unterschiedlich sind und unterschiedliche Herausforderungen zu meistern haben.“ Eine andere wesentliche Änderung am Cippi-Award-Programm ist, dass jede Bewerbung jetzt in jeder Preiskategorie berücksichtigt wird und deshalb auch mehrere Preise gewinnen kann. „In diesem Jahr haben wir zwei Ehrenpreise an Firmen vergeben, die sich in einer Kategorie beworben hatten, obwohl sie deutlich besser in eine andere Kategorie gepasst hätten“ sagt Cippi-Juror Stephan Jaeggi von Prepress-Consulting.

„Die diesjährige Bewerbung von R/T Associates zeigte eine durchgängige Vernetzung im Digitaldruck und hätte gute Chancen auf eine Platzierung in der Kategorie ‚Innovativste Nutzung‘ gehabt, wäre sie nicht für eine andere Kategorie eingereicht worden. Wir hoffen, dass die Tatsache, dass jede Bewerbung jetzt bei allen Kategorien berücksichtigt wird, auch zu einer Erhöhung der Zahl der Bewerbungen insgesamt führen wird.“

Der Einsendeschluss für die Cippi Awards 2008 ist am 20. März 2008. „In diesem Jahr ist die Frist relativ kurz,“ erläutert Cip-4-Geschäftsführer James Harvey. „Die Ausschreibung läuft gewöhnlich über zwölf Monate. Die kurze Frist erlaubt es uns aber, die Cippi-Awards-Gewinner auf der Drupa 2008 vorzustellen. Wir glauben, dass hocheffiziente, automatisierte Druckprozesse ein wichtiges Thema für die Drupa-Besucher sein werden und dass gerade die Fallbeispiele des Cippi-Awards-Programms von großem Nutzen sind für alle, die nach innovativen Ideen und Trends Ausschau halten. Wir werden auf der Drupa einen eigenen Empfang für die Cippi-Awards-Gewinner geben, der ideale Treffpunkt für Drucker aus der ganzen Welt.“ Die Fallstudien der Gewinner der bisherigen Cippi-Awards sowie die Anmeldeunterlagen für 2008 können vom Cip-4-Server heruntergeladen werden: www.cip4.org/cippi/.