

PRESSEINFORMATION

Koblenz 19. November 2023

Obility Insight 2023 – mehr denn je ein Branchentreffen

Wie von Obility-Veranstaltungen gewohnt, spannte auch die Agenda des ausgebuchten Kunden- und Branchentreffens Obility Insight 2023 am 9. November in Maria Laach einen weiten Bogen über verschiedene Aspekte der Digitalisierung, Automatisierung und Optimierung der Geschäftsprozesse in der Druckproduktion. Dabei gelang – getreu dem Motto „Voneinander lernen – miteinander profitieren“ – einmal mehr die Balance zwischen grundsätzlichen Erwägungen und konkreten Praxiserfahrungen.

Und doch gab es gegenüber den früheren Veranstaltungen des Koblenzer Software-Hauses einen wichtigen Unterschied: Die web-basierte Digitalisierungsplattform der Business Automation-Experten ist heute ein Komplettsystem, das mit seiner umfassenden Funktionalität und seinem einzigartigen prozessorientierten Ansatz alle Bereiche der Druckproduktion abdeckt – und ihre Steuerung in Echtzeit erlaubt.

„In den Vorjahren haben wir jeweils noch die Fertigstellung einzelner Module wie unter anderem unserer Plantafel oder unserer digitalen Auftragstasche angekündigt. Heute gibt es in den vier Säulen PRINTMANAGER, PRINTSELLER, PRINTMAKER und PRINTBUYER unserer Plattform keine Lücken mehr. Auch die jüngsten Module sind inzwischen bei mehreren Kunden im Einsatz“, stellte Obility-Geschäftsführer Frank Siegel fest. Mit anderen Worten: Druckdienstleister können ihre Geschäftsprozesse vollständig und bei einzigartig hoher Flexibilität mit Obility abbilden – mit dem Ziel, ihre Auftragsdurchlaufzeiten zu verkürzen, den manuellen Arbeitsaufwand pro Auftrag zu reduzieren und ihre Rentabilität zu verbessern.



Das Kunden- und Branchentreffen Obility Insight 2023 am 9. November in Maria Laach war ausgebucht.

Prozessoptimierung in der Praxis

Wie das in der Praxis konkret aussehen kann, stellten zwei Kunden dar. „In unserer damals heterogenen Systemlandschaft waren unsere Informationen auf verschiedene Software-Lösungen verteilt. Das brachte in unserer IT und in unseren Prozessen Herausforderungen mit sich. Heute stehen uns alle unsere Prozesse im Browser zur Verfügung und werden über die Obility-Plattform zentral verwaltet,“ verglich Magnus Hinzke, Geschäftsführer der Volker Hinzke GmbH aus Lübeck, die Situation vor der schrittweisen Obility-Implementierung mit den heutigen Arbeitsabläufen.

Diese sind gestrafft und transparent geworden. Sowohl in der Produktion, der Auftragsverwaltung und der Buchhaltung als auch im Einkauf und der Lagerhaltung wurden Effizienzverluste und Inkonsistenzen ausgemerzt. Die Rechnungen werden zentral über Obility geschrieben. So gibt es auch mit dem Steuerbüro keine Probleme mehr. Hinzu kommen die Plattformunabhängigkeit und die Möglichkeit des Zugriffs auf das System auch aus der Ferne.

Hinzke: „Zum Beispiel unser Einkaufsprozess für Papier war umständlich, zeitaufwändig und fehleranfällig. Heute verfügen wir über eine stets aktuelle und leicht zu pflegende

Papierpreisliste und können Bestellungen direkt aus der Kalkulation generieren.“ Allein das bedeute eine große Zeitersparnis.

Magnus Hinzke, Geschäftsführer der Volker Hinzke GmbH aus Lübeck: „Heute stehen uns alle unsere Prozesse im Browser zur Verfügung und werden über die Obility-Plattform zentral verwaltet.“



„Dank der Digitalisierung mussten wir unsere in den Ruhestand gegangenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht ersetzen“, brachte Hinzke den Effizienzgewinn der vergangenen Jahre auf den Punkt. Noch vor ein paar Jahren beschäftigte das Unternehmen 22 Mitarbeitende. Heute sind es acht – bei in etwa gleichem Umsatz.

Noch ist der Digitalisierungsprozess bei Hinzke nicht abgeschlossen. Für die nahe Zukunft stehen die elektronische Auftragstasche, die Datenablage per XML-Schnittstelle und die automatisierte Kommunikation mit den Kurierdiensten auf dem Programm.

Standardisierte Prozesse

Die Rainer Herrmann GmbH aus Weinsheim mit aktuell etwa 50 Mitarbeitenden hat mit Obility die Prozessabwicklung ihrer Closed Shops für Stammkunden digitalisiert. „Diese Plattform wird in Deutschland gehostet und bietet aus unserer Sicht die besten Datenschutzstandards. Darüber hinaus war für uns wichtig, dass unsere Shops auch die Lagerverwaltung umfassen“, nannte IT-Administrator Julian Demand zentrale Kriterien der Entscheidung für die Zusammenarbeit mit dem Koblenzer Software-Haus.

Zunächst zeigte er den Komfort der standardisierten Arbeitsabläufe anhand eines Werbemittel-Shops für Winzer auf. Nachdem die Kunden die gewünschten Artikel in den Warenkorb gelegt und bestellt haben, werden die Versandpapiere im Warenausgang automatisch gedruckt. Indem die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die auf die Papiere gedruckten QR-Codes scannen, sehen sie auf ihren Bildschirmen alle Daten wie unter anderem die Artikelnummern und -namen sowie die Orte, die sie für die Entnahmen aus dem Lager benötigen.



Vanessa Herrmann, Projektmanagerin in der Kundenbetreuung, und IT-Administrator Julian Demand erklärten, wie die Rainer Herrmann GmbH aus Weinsheim mit Obility die Prozessabwicklung ihrer Closed Shops für Stammkunden digitalisiert hat.

Im zweiten Beispiel demonstrierte Demand, wie in einem Closed Shop für Industriekunden Visitenkarten editiert und die Aufträge anschließend automatisch in eine Digitaldruckmaschine laufen. Ein drittes Beispiel zeigte die digitale Gestaltung von Anzeigen. Hier bekommen die Besteller nach Abschluss der Gestaltung automatisch per E-Mail Links, unter denen sie die PDF-Dateien ihrer Anzeigen downloaden können.

Die Macht der richtigen Einstellung

Den Teilnehmerinnen und Teilnehmern von Obility Insight die Bedeutung der Digitalisierung der Prozesse in der Druckproduktion erklären zu wollen, hieße Eulen nach Athen tragen. Doch wie – und mit welchem Erfolg – Unternehmen ihre digitale Transformation anpacken und sie umsetzen, hängt stark von ihrer Einstellung ab. Diesem Thema nahm sich Siegel in seiner Keynote „die Macht der richtigen Einstellung“ an.

„Unsere Einstellung ist der mentale Zustand, der uns zu bestimmten Handlungen bewegt“, so Siegel. Ein privater Schicksalsschlag habe ihn veranlasst, in bestimmten Situationen intensiver über sein Handeln nachzudenken. „Und dann ist etwas Interessantes eingetreten: Je mehr ich mir die Frage gestellt habe, warum ich mich so verhalten habe, desto mehr haben sich in vielen Lebenssituationen meine Einstellung und mein Verhalten verändert. Mein Denken verändert meine Einstellung und damit mein Verhalten.“

Die Digitalisierung bringe für die Menschheit große Veränderungen mit sich. „Wir stecken mitten im Wandel von analogen hin zu digitalen Informationen“, so Siegel. „Wir werden permanent mit Neuem konfrontiert und wissen nicht, was morgen kommt.“ Da sei es nachvollziehbar, dass auch viele Druckdienstleister abwarten. „Je länger sie das allerdings tun, desto mehr verändert sich die Welt um sie. Und plötzlich werden sie nicht mehr gebraucht, bleiben die Aufträge aus“, legte Siegel den Finger in die Wunde. Die Digitalisierung sei nicht aufzuhalten.

Druckdienstleistern mit der richtigen Einstellung aber eröffne sie vielfältige Möglichkeiten, sich zukunftssicher aufzustellen. Die Kunden von Obility seien die besten Beispiele dafür.



Mit seiner Keynote „Die Macht der richtigen Einstellung“ verstand Obility-Geschäftsführer Frank Siegel gleich zu Beginn der Veranstaltung, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von Obility Insight 2023 zu fesseln.

Daten versus Informationen im KI-Zeitalter

In digitalisierten Produktionsumgebungen können Daten prozessübergreifend entlang der Wertschöpfungskette fließen. Doch erst dann, wenn Daten semantisch mit Informationen und Erfahrungen angereichert werden, eröffnen sich Optimierungspotenziale.

„Maschinenbediener ohne ausreichende Erfahrungen können mit Daten wenig anfangen“, stellte Prof. Dr.-Ing. Michael Dattner von der Berliner Hochschule für Technik (BHT) in seiner Präsentation „Prozessoptimierung durch Datenkommunikation entlang der Wertschöpfungskette“ fest. Genau das sei ein Ziel der Automatisierung: Aus Daten Wissen für Maschinenbediener machen und ihnen zeitsynchron Handlungsempfehlungen liefern.

In der Druckindustrie müssten dafür etliche Informationen verknüpft werden. Unter anderem Druckverfahren, Auftrags-Parameter (Farben, Zahl der Druckwerke, Bedruckstoffe, Trocknung, Weiterverarbeitung usw.), Auftragsart und Druckvolumen. „Wichtig sind auch die Vorstellungen der Kunden wie zum Beispiel bei den Delta-E-Werten der Farben“, betonte Dattner.

An Beispielen aus dem Verpackungsdruck zeigte der Professor für IT-gestützte Druckproduktion auf, welchen Mehrwert die Kommunikation von Qualitäts- und Prozess-Daten entlang der gesamten Wertschöpfungskette generieren kann. In einem Fall ergab die Inline-Spektralfarbmessung im Offsetdruck auf ein kostspieliges Aluminium-Material für einen Joghurt-Becher bei Cyan plötzlich eine sprunghafte Abweichung der Delta-E-Werte. Im Kontext mit der von der Füllstandsanzeige der Farbe Cyan gelieferten Information, dass die Farbabweichung

exakt zum Zeitpunkt der Nachfüllung begann, wurde die Ursache erkennbar – eine Verschmutzung der Farbe. So wurden große Makulaturmengen vermieden.



Prof. Dr.-Ing. Michael Dattner (im Bild links neben Frank Siegel): „Genau das ist ein Ziel der Automatisierung: Aus Daten Wissen für Maschinenbediener machen und ihnen zeitsynchron Handlungsempfehlungen liefern.“

In einem zweiten Beispiel zum Nutzen herstellerübergreifender Datenkommunikation entlang der Wertschöpfungskette gab das Zusammenführen verschiedener Informationen bei der Reklamation einer Papierlieferung einer Druckerei die Sicherheit, dass verstellte Parameter in der Papierproduktion im Druck Passer-Schwankungen bewirkt hatten. Auch für den Papierhersteller war diese Information hilfreich.

„Künstliche Intelligenz kann bei Analysen komplexer Fragestellungen mit vielen Parametern helfen“, sprach Dattner ein Thema an, das uns auf der drupa 2024 vermutlich öfter begegnen wird. Im Design-Bereich könne sie die Effizienz erhöhen. Gleiches gelte für die Aufbereitung von Druckdaten. Zum Beispiel wenn es gelte, thermochromatische Effekte zu kompensieren. Auch in der Datenanalyse und Generierung von Handlungsempfehlungen könne sie Großes leisten. „KI unterstützt uns in Kreativität und Effizienz. Wo gute Informationen in die Systeme eingespeist werden, kommen auch gute Ergebnisse heraus“, meinte Dattner. „Aber ohne uns steht KI für keine Intelligenz.“

Mehr und mehr Komfort

Auch wenn die Funktionalität der Obility-Plattform inzwischen komplett ist, wird sie in vielen Bereichen kontinuierlich verfeinert und erweitert. Dabei fließen unter anderem auch individuelle Wünsche von Kunden ein. Chefentwickler Werner Jung, seine rechte Hand Marcus Silber und Consulting-Experte Jens Reifenberger präsentierten hier etliche, für Obility-Kunden in ihrer täglichen Arbeit hilfreiche Details.



Die Funktionalität der Obility-Plattform wird in vielen Bereichen kontinuierlich verfeinert und erweitert. Dabei fließen unter anderem auch individuelle Wünsche von Kunden ein. Consulting-Experte Jens Reifenberger präsentierte viele Details, die für Obility-Kunden in ihrer täglichen Arbeit hilfreich sind.

Zum Beispiel wartet der Konfigurator im B2C-Frontend der Angular-Shops mit neuen Funktionen auf, die den Klickweg in der Bestellung von Druckerzeugnissen wie etwa Glückwunschkarten noch komfortabler machen und viele zusätzliche Optionen bieten. Das gilt etwa für erweiterte Möglichkeiten, Warenkorbpositionen an verschiedene Lieferadressen aufzusplitten. Zudem wurde die Leistungsfähigkeit der Angular-Shops mittels Caching nochmals erhöht. Ebenfalls für den E-Commerce-Bereich gibt es ein neues Release des WordPress-Plugins, das in Zusammenarbeit mit Beta-Kunden entwickelt wurde. „Die Idee dahinter ist, dass die Klickwege für Webseiten zum Beispiel auch bei Agenturen mit WordPress definiert und um die gewünschten Obility-Funktionen ergänzt werden können“, erklärte Reifenberger. Auch das Schnittstellen-Portfolio wurde erweitert: neue Möglichkeiten bieten cXML-PunchOut, Trusted Shops und PayPal Check Out.

Natürlich muss eine Veranstaltung, die ein gutes halbes Jahr vor der drupa 2024 stattfindet, auch einen Ausblick auf diesen Branchen-Event geben. So wird das Koblenzer Software-Haus hier auf seinem eigenen Messestand in Halle 7A (Stand A03) eine Vielzahl neuer Features sowohl für den B2C- als auch den B2B-Bereich präsentieren – darunter auf Angular basierende Closed Shops. Bis zur drupa will es zudem die Möglichkeiten für die digitale Dokumentation mit Obility Docs vervollständigen.

Tessitura-Schnittstelle

Noch einmal zum Thema Schnittstellen: „Wir haben uns sehr intensiv mit Tessitura beschäftigt“, verriet Jung, „und brauchen an dieses Unternehmen aus Obility lediglich XML-Dateien mit unter anderem den Auftrags- und den Artikeldaten zu übergeben. Später bekommen wir von Tessitura die Betriebsdaten aus Druck, Weiterverarbeitung und anderen Bereichen zurück. Wir

werden diese Schnittstelle konsequent aufbauen.“ Aktuell ist sie bereits bei einem Pilotkunden implementiert.

Sie bringt Obility aus der Bredouille, enormen Aufwand in Entwicklungen rund um JDF, JMF & Co zu investieren. Jung: „Wer native JDF oder JMF haben möchte, kann das über die Tessitura-Schnittstelle bekommen.“ Markus Morawe, Geschäftsführer des Unternehmens aus Mönchengladbach, erklärte im weiteren Verlauf der Veranstaltung in seiner Präsentation „Vom Turnschuh-Workflow zu automatisierten Prozessen“, wie die innovativen Integrationskonzepte von Tessitura konkret funktionieren.



Obility Orbit: Obility und Netzwerkpartner

Das Unternehmen beteiligte sich auch am „Obility Orbit“. Unter diesem Schlagwort präsentierten Holger Verne (Consultant bei Impressed), Thorsten Kinnen (Business Development Manager bei Konica Minolta), Frank Stock (Process und Project Manager bei Konica Minolta), Tobias Köngeter (Inhaber von Wirbelwild) und Printess-Geschäftsführer Christoph Schacht ihre Unternehmen als Partner, die bei Obility-Kunden häufig in Projekte involviert sind.

Das Networking-Dinner zum Abschluss des Tages nutzten viele der Teilnehmerinnen und Teilnehmer bis spät in die Nacht hinein für einen intensiven Erfahrungsaustausch – sowohl untereinander als auch mit den Obility-Experten. Am Vormittag des Folgetages folgten noch exklusive Gespräche zu den individuellen Digitalisierungs- und Automatisierungsvorhaben einiger Interessenten.

Über Obility

Einfach Business einfach machen – mit diesem Anspruch entwickelt die Obility GmbH mit Sitz in Koblenz seit mehr als 15 Jahren Software für optimierte Geschäftsprozesse in Druckbetrieben. Inzwischen umfasst die Obility-Plattform ein einzigartiges Angebot web-basierter Software-Funktionen w. Software-Lösungen für die Automatisierung grafischer Produktion und die Realisierung innovativer Online-Print-Geschäftsideen. Dabei steigert die plattformunabhängige Print Business-Software mit ihrer umfassenden SMART MIS-/ERP 2- und Web-to-Print-Funktionalität signifikant die Produktivität und Effizienz sowohl unternehmensinterner als auch unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse. Die modulare Struktur der Obility-Plattform erlaubt es Kunden, aus der umfassenden Funktionalität die Möglichkeiten auszuwählen, die ihre Geschäftsmodelle am besten unterstützen. Über die offenen Schnittstellen der Plattform wiederum integrieren sie nahtlos unter anderem Kunden, Lieferanten, Logistik-Dienstleister oder Payment Provider. Eine Besonderheit der Print Business-Software ist die Flexibilität, mit der Kunden ihre Prozesse ohne großen Programmier- und Kostenaufwand individuell anpassen können. Das Obility-Team besteht aus mehr als 20 IT-Experten, Software-Entwicklern, kaufmännischen Beratern und erfahrenen Branchenspezialisten. Mit ihrer Kompetenz und im Dialog mit Kunden entwickeln sie die Funktionalität der Obility-Plattform kontinuierlich weiter.

Weitere Informationen für Redaktionen:

*Obility GmbH
Frank Siegel
Geschäftsführer
Niederberger Höhe 14B, D-56077 Koblenz
Telefon: +49 261 5008130
E-Mail: frank.siegel@obility.de
Website: <http://www.obility.de>*

*Redaktionsbüro Maruschik
Am Sonnenhang 3a, D-87629 Füssen
Telefon: +49 8362 9256177
Mobil: +49 151 1955 7472
E-Mail: j.m@redaktion-maruschik.de*