

Wie man Erfolgsspiralen in Gang setzt

Obility Insight 2025: Zukunftsorientierte Druckproduktion setzt digitalisierte Prozesse voraus

Prozessoptimierung mit Obility in der Praxis, Einsatzmöglichkeiten der Künstlichen Intelligenz (KI) in der Druckindustrie, die jüngsten Entwicklungen des Koblenzer Software-Hauses, neuste Lösungen wichtiger Partner, eine Diskussionsrunde zum Thema ‚Generation Z & Print: Neue Wege zu Kunden und Köpfen?‘ – die Agenda des Kunden- und Branchentreffens Obility Insight 2025 war ausgesprochen kurzweilig.



Das Branchen- und Anwendertreffen Obility Insight am 26. Juni 2025 in Höhr-Grenzhausen war ausgebucht.

Druckdienstleister, die an den Events der stetig wachsenden Obility-Community teilnehmen, haben eines gemeinsam: Sie richten ihre Unternehmen mit den E-Business Print-Lösungen des Koblenzer Software-Hauses konsequent auf die Zukunft aus. So berichteten beim ausgebuchten Obility Insight 2025 am 26. Juni in Höhr-Grenzhausen mit der Grunewald GmbH, der Kemna Druck GmbH und der Schellenberg Druck AG drei Kunden, wie sie ihre Arbeitsabläufe mit Obility digitalisieren und automatisieren – und wie sie davon profitieren.

Schrittweise Transformation

„Typischerweise gehen unsere Kunden Schritt für Schritt vor: Zunächst stellen sie Teilprozesse um und minimieren in diesen ihren administrativen Aufwand. Die auf diese Weise freigeschaufelten Zeit- und Effizienzgewinne nutzen sie anschließend für weitere Prozessverbesserungen. Damit setzen sie in ihren Unternehmen Erfolgsspiralen in Gang, die sich kontinuierlich in Richtung einer effizienteren und rentableren Produktion drehen. Im Ergebnis senken sie ihre Kosten, verkürzen ihre Durchlaufzeiten, verbessern ihre Services für ihre Kunden und verdienen auch mit kleineren Druckaufträgen Geld“, nannte Obility-Geschäftsführer Frank Siegel die entscheidenden Kriterien. „Mit unseren Kunden- und Branchentreffen wollen wir euch – getreu unserem Motto ‚Voneinander lernen, miteinander profitieren‘ – Impulse geben, in euren Unternehmen solche Spiralen in Gang zu setzen.“



Die drei Obility-Geschäftsführer Frank Siegel, Werner Jung und Jens Pötz begrüßen die etwa 70 Teilnehmerinnen und Teilnehmer zum diesjährigen Branchen- und Anwendertreffen Obility Insight.

Digitalisierung zunächst der Daten, dann der Funktionen und schließlich der Prozesse – so laute die Vorgehensweise. In Zukunft werde die Digitalisierung der Entscheidungen mit Hilfe der KI hinzukommen. Gefragt sei ein umfassendes Business Process Management (BPM), also ein methodischer Ansatz für die Analyse, Modellierung, Automatisierung, Überwachung und kontinuierliche Optimierung der Geschäftsprozesse in der Druckproduktion. Siegel: „Das Ziel sind durchgängige Workflows, die in euren Unternehmen automatisch angestoßen werden. Mit unseren webbasierten Software-Lösungen geben wir euch alle Möglichkeiten an die Hand, solche Workflows zu realisieren.“

Prozesse neu denken

Tim Grunewald von der gleichnamigen, 1985 gegründeten Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Kassel hatte für seine Präsentation den Titel ‚Von FileMaker zur vernetzten Prozesslandschaft – wie Grunewald mit Obility die Digitalisierung und Prozessoptimierung greifbar macht‘ gewählt. „Als Vorbereitung unseres Umstiegs auf Obility haben wir unsere durchaus komplexen Prozesse zunächst praktisch komplett neu gedacht“, blickte der Geschäftsführer zurück.

Die Unternehmensgruppe mit bundesweit vier Standorten bietet ein umfassendes Dienstleistungsspektrum rund um die Druckproduktion an – angefangen bei der Beratung, Konzeption und Gestaltung bis hin zur Individualisierung und Personalisierung. Die Werbemittel des Tochterunternehmens bkpromotion runden das Portfolio ab. Sie werden in aller Regel in maßgeschneiderten Faltschachteln und häufig mit personalisierten Mailings an Kunden geliefert. Grunewald arbeitet seit 30 Jahren im Digitaldruck, verfügt aktuell über zehn Digitaldruckmaschinen und ein Lager mit 2.000 Palettenstellplätzen.



Tim Grunewald: „Als Vorbereitung unseres Umstiegs auf Obility haben wir unsere durchaus komplexen Prozesse zunächst praktisch komplett neu gedacht.“

Im ersten Schritt seiner digitalen Transformation übernahm das Unternehmen Anfang 2025 weite Teile seines Belegwesens in Obility. Ebenfalls weitgehend in die neue Digitalisierungsplattform übernommen wurden inzwischen unter anderem die statistischen Auswertungen und Abrechnungen, der Lieferverteiler einschließlich des Schreibens der Lieferscheine sowie die Adressverwaltung. „Wir erzielen hier überall deutliche Effizienzgewinne – und schließen Fehlerquellen aus“, so Grunewald. „Damit schaffen wir uns das Fundament für die schrittweise Übernahme weiterer Funktionen und Prozesse in Obility.“

Warum die Partnerschaft mit Obility?

Aktuell arbeitet Grunewald unter anderem an der Umstellung seines Auftrags-Managements und an der Einführung einer digitalen Auftragstasche, womit das Unternehmen einen ersten Schritt in Richtung Plantafel gehen will. Weitere Beispiele sind die Implementierung einer DATEV-Schnittstelle zur Einbindung des Mahnwesens, die Artikelkonfiguration und die Anbindung der mehr als 25 Closed Shops von bkpromotion. Parallel werden die bereits umgestellten Prozesse sukzessive weiter optimiert. Grunewald: „In der Software ist weit mehr möglich, als wir aktuell nutzen.“

Für die nähere Zukunft stehen unter anderem die Umstellung der Lagerverwaltung und der Betriebsdatenerfassung sowie die automatische Kalkulation auf der Agenda. „Wir können Obility flexibel auf unsere Anforderungen ausrichten, alle Prozesse in einem skalierbaren System abbilden und über API- oder XML-Schnittstellen Lösungen anderer Anbieter integrieren. Aus Sicht des Datenschutzes ist auch elementar wichtig, dass unsere Daten in Deutschland gehostet werden“, nannte Grunewald weitere Aspekte, die bei der Entscheidung für die Zusammenarbeit mit Obility den Ausschlag gaben. „Wir verfügen heute in einer vernetzten Lösung über eine zentrale Datenverwaltung und einen transparenten Informationsfluss – und können unsere Daten flexibel statistisch auswerten.“

So wurde bei dem Unternehmen zum Beispiel ein Auftrags-Management eines Kunden über eine XML-Schnittstelle angebunden. Seither fließen dessen Aufträge automatisch in dieses System, werden hier in Produktionsaufträge umgewandelt und anschließend über Obility abgewickelt.

Digital denken, analog beeindrucken

Auch Kemna Druck aus Kamen mit 25 Mitarbeitenden ist heute eine reine Digitaldruckerei. So verfügt das 1971 gegründete Unternehmen über zwei digitale Bogendruckmaschinen, eine Etiketten-Inkjet-Druckmaschine und etliche Möglichkeiten in der Weiterverarbeitung. Auch hier begann die digitale Transformation der Geschäftsprozesse mit dem Aufbrechen der vorhandenen Denkweisen und Arbeitsabläufe – gefolgt von einer Pilotphase mit ersten Modulen der Obility-Plattform.

„Unser Slogan ‚Außer Geld drucken wir alles‘ stammt noch von unserem Großvater“, erklärte Friederike Heckmann, die Kemna Druck gemeinsam mit ihrem Bruder in dritter Generation führt. „Bis heute hat sich im Grunde wenig daran geändert.“ So umfasst das Portfolio des Unternehmens über konventionelle Geschäftsausstattungen hinaus auch Etiketten,

Verpackungen, Mailings und Werbetechnik. Zunehmend Bedeutung gewinnen seine Services wie unter anderem die Marketing-Beratung und die Verpackungsentwicklung. „Für uns ist es wichtig, die Effizienz mit den Emotionen unserer Kunden zu verbinden – also Print mit Digital“, betonte die Geschäftsführerin in ihrer Präsentation ‚Digital denken, analog beeindrucken‘.



Friederike Heckmann: „Für uns ist es wichtig, Effizienz mit den Emotionen unserer Kunden zu verbinden – also Print mit Digital.“

„Unser komplexer Prozess und unsere zahllosen Produkte machen es uns manchmal schwer, geeignete Produktionslösungen zu finden“, stellte Heckmann fest. Bei Obility sei das anders gewesen. Beide Unternehmen lernten sich erst vor etwa eineinhalb Jahren kennen. Inzwischen bildet Kemna Druck mit Obility bereits sein gesamtes Belegwesen digital ab.

Damit hat das Unternehmen die Basis geschaffen, seine kaufmännischen Prozesse automatisch anstoßen zu können – angefangen beim Umwandeln seiner Angebote in Auftragsbestätigungen über das Generieren der Auftragstaschen bis hin zum Schreiben der Rechnungen und Lieferscheine. So kann es heute den Status seiner Aufträge verfolgen, ohne in die Produktion gehen zu müssen. Im nächsten Schritt plant Kemna Druck die Umstellung seiner Kalkulation auf Obility.

Sowohl Heckmann als auch Grunewald betonten in ihren Vorträgen die Wichtigkeit, die Mitarbeitenden bei der Veränderung der Prozesse mitzunehmen. Beide Unternehmen bewältigten diese Herausforderung, indem sie in die Neugestaltung der Prozesse Mitarbeitende

aus allen Abteilungen einbezogen und sie vor der Umstellung in geeigneter Weise schulen ließen.

Entscheidend ist, was ihr aus Obility macht

„Wir sind alle Gewinner. Denn wir sind noch da. Viele Unternehmen haben es nicht bis hierhin geschafft“, meinte Philipp Wyss. Bei früheren Insight-Veranstaltungen hatte der Qualitäts- und Umweltmanager sowie Systemadministrator der Schweizer Schellenberg Druck AG mit zehn Standorten bereits zweimal dokumentiert, welche Bedeutung die Funktionalität der Obility-Plattform für die Zukunftsfähigkeit der Unternehmensgruppe hat.

Inzwischen hat es seine Prozesse vollständig digital transformiert. Wyss erklärte, wie weitreichend die Prozessoptimierungen sind, die daraus resultieren. Beispiel Reklamationskosten: Anhand eines Prüfplans mit Checklisten zu allen Kostenstellen konnten diese Kosten von Jahr zu Jahr verringert werden – unter anderem indem detailliert definiert wurde, wer primär und sekundär für die jeweiligen Prozesse verantwortlich ist.

Ein zweites Beispiel sind Analysen der Gründe, weshalb Schellenberg Druckaufträge noch in der Angebotsphase verliert. „Müssen wir günstiger anbieten? Müssen wir schneller werden? Aus den Antworten leiten wir heute Anregungen ab, wie wir unsere Prozesse verbessern müssen, um diese Aufträge künftig zu bekommen. Wir erkennen die Stärken und Schwächen unserer Produkte – und wo wir konkret ansetzen müssen. Und wir sehen, auf welcher Stufe des Verkaufsprozesses wir Aufträge verlieren“, erklärte Wyss. „Das ist alles sehr, sehr spannend.“



Philipp Wyss: „Wir sind alle Gewinner. Denn wir sind noch da. Viele Unternehmen haben es nicht bis hierhin geschafft.“

Zudem mache das Unternehmen mit Obility transparent, mit welchen Aufträgen es Geld verdiene – und bei welchen das nicht der Fall ist. So hat Schellenberg in seiner Qualitätssicherung drei Standardstufen etabliert, die diese Frage bei allen Druckaufträgen anhand verschiedener Parameter transparent beantworten. Enorme Effizienzgewinne habe zudem die automatische Kalkulation einschließlich Ermittlung der optimalen Produktionswege ermöglicht.

In seinem digitalen Führungshandbuch hat Schellenberg alle Prozessoptimierungen dokumentiert. Die Mitarbeitenden sind gehalten, auf diese Informationen zuzugreifen. Wenige Klicks genügen, schon finden sie hier zu den für sie relevanten Prozessen detaillierte Aufgabenbeschreibungen. Indem sie quittieren, was sie gelesen haben, wird für Wyss transparent, inwieweit die Aufgabenbeschreibungen auch gelernt und umgesetzt werden. „Obility ist immer das, was ihr daraus macht“, so der Qualitätsmanager.

Kurzweilige Agenda

Neben diesen spannenden Informationen aus der Praxis der digitalen Transformation bei drei Druckdienstleistern waren die von Printfluencer Luca Rieser moderierte Podiumsdiskussion zur Frage ‚Generation Z & Print – neue Wege zu Kunden und Köpfen?‘ und der Obility Orbit weitere Highlights des diesjährige Branchen- und Anwendertreffens.



Diskussionsrunde zum Thema ‚Generation Z & Print – neue Wege zu Kunden und Köpfen?‘ mit Prof. Dr.-Ing. Michael Dattner, Friederike Heckmann, Luca Rieser, Tim Grunewald und Tobias Schwall von der Schwall Medien GmbH (von links nach rechts).

Beim Obility Orbit präsentierten Experten der Partnerunternehmen Tessitura, Impressed, Motioncutter und Printess Lösungen, mit denen Obility Kunden zusätzlichen Mehrwert generieren können. In der Diskussionsrunde war man sich einig, dass die Branche mehr für Print werben und deutlicher ihre Attraktivität als Anbieter einer Vielzahl interessanter Berufsfelder gerade auch für junge Leute kommunizieren sollte – seien hier doch Disziplinen wie unter anderem Maschinenbau, Prozessoptimierung und Farbpsychologie vertreten.

Prof. Dr.-Ing. Michael Dattner von der Berliner Hochschule für Technik (BHT) nahm vom diesjährigen Obility Insight konkrete Projekte mit, in deren Rahmen er mit einigen der teilnehmenden Unternehmen unter anderem an den Einsatzmöglichkeiten der KI in der Angebotserstellung arbeiten wird. In seiner Präsentation zum Thema ‚Next Generation Print: KI-Projekte aus dem Hörsaal‘ hatte er zuvor auf verschiedene interessante Potenziale hingewiesen, die er für diese Technologie in der Druckbranche sieht. Damit rannte er bei einigen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer geradezu offene Türen ein.



Prof. Dr.-Ing. Michael Dattner von der Berliner Hochschule für Technik (BHT) setzte während der Veranstaltung mit einigen der teilnehmenden Unternehmen konkrete Entwicklungsprojekte rund um den Einsatz von KI in der Druckproduktion auf die Schiene.

Mit den Präsentationen von Jens Reifenberger zum neuen Closed Shop-System von Obility und von Marcus Silber zu den jüngsten Neuerungen im Print ERP des Unternehmens bekamen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zudem Hinweise, wie sie diese Innovationen in ihren Unternehmen für Prozessverbesserungen nutzen können.

Die Veranstaltung endete mit dem traditionellen Networking-Dinner, das die Besucher einmal mehr für den intensiven Informationsaustausch mit Kollegenbetrieben sowie den Beratern und den Experten von Obility und seiner Partnerunternehmen nutzten.

Der Termin des nächsten Branchen- und Anwendertreffens Obility Insight steht bereits fest: Es wird der 18. Juni 2026 sein.

Obility GmbH
Niederberger Höhe 14b
56077 Koblenz

T +49-261-500813-0
frank.siegel@obility.de
www.obility.de