

Medienkontakte:

Gudrun Alex, Kodak, +41 22-7472-325, Gudrun.Alex@kodak.com

Ursula Voss-Eiden, Kodak, +49 (0) 61 75-79 60 84, Ursula.Voss-Eiden@kodak.com

Martin Umbach, PR KOM, +49 (0) 70 22-5 10 09 rec@pr-kom.com

Ultra Litho peilt mit KODAK Unified Workflow Lösungen eine erfolgreiche Zukunft an

Integrierte Lösungen verbessern Effizienz und Produktivität und steigern den Durchsatz in der Druckvorstufe um 50 %

GENÈVE, SCHWEIZ, 30. April – Ultra Litho hat mit KODAK Unified Workflow Lösungen reaktionsschnellere betriebliche Abläufe sowie eine höhere Produktivität und Effizienz realisiert, um seine marktführende Position abzusichern.

Das zu den größten Bogenoffsetdruckereien Südafrikas zählende Unternehmen mit 200 Beschäftigten ist der führende Akzidenzdruckbetrieb der Region und produziert Bücher, Zeitschriften, Werbedrucksachen sowie Geschäftsberichte. Als erstes Unternehmen in der Region integriert Ultra Litho das [KODAK INSITE](#) Prepress Portal System mit dem [KODAK PRINERGY CONNECT](#) Workflow, der Regelbasierten Automatisierung von KODAK PRINERGY und der KODAK PRINERGY Business Link Software, um die Auftragsabwicklung vom Eingang über die Produktion bis hin zur Auslieferung zu automatisieren.

Jetzt läuft der Druckvorstufenprozess in dem Unternehmen um 50 % schneller ab und im Druckbereich konnte die Produktion vom 24/6- auf einen 24/5-Betrieb (fünf Tage Produktion rund um die Uhr) umgestellt werden, ohne dass die Rentabilität des Unternehmens gesunken ist. Graeme Futter, Vertriebs- und Marketingmanager, erklärt, dass mit einer unternehmensweiten Analyse untersucht wurde, mit welchen Lösungen die Anforderungen kleinerer Auflagen und kürzerer Auftragsdurchlaufzeiten am besten erfüllt werden könnten. „Wir ermittelten zwei Engpässe: die Druckvorstufe und die Druckweiterverarbeitung. Mit dem KODAK INSITE Prepress Portal System haben wir das Problem in der Vorstufe in den Griff bekommen und durch die Umstellung auf die 24/5-Produktion hat sich der Druck auf die Weiterverarbeitung verringert, ohne dass unsere Produktivität gesunken wäre.“

Die Vorteile des INSITE Prepress Portal Systems zeigten sich sofort, erläutert Futter: „Da wir unseren Kunden nun die Möglichkeiten bieten können, ihre Dateien einfach hochzuladen,

wird die Effizienz in vielerlei Hinsicht verbessert, Durchlaufzeiten werden kürzer und der Zeitdruck sinkt. Die Regelbasierte Automatisierungssoftware von PRINERGY versetzt uns in die Lage, eingehende Dateien gleich einer automatischen Preflight-Kontrolle zu unterziehen. Das heißt, wir wissen sofort, ob es ein Problem mit einer Datei gibt – und unsere Kunden wissen es dann auch.“

Nick Wilson, Software-Projektmanager, ergänzt: „Es geht hier auch um das Teilen von Verantwortlichkeiten mit unseren Kunden. Wir können eine problematische Datei sofort markieren und sind dadurch in der Lage, proaktiver zu agieren. Früher konnte es eine ganze Weile dauern, bevor bei einer eingehenden Datei ein Problem offensichtlich wurde. Dann taten wir natürlich alles, um es zu beheben. Heute wissen unsere Kunden darüber auch gleich Bescheid.“

Vor der Investitionsentscheidung führte Ultra Litho Vergleiche mit der elektronischen und der traditionellen Anlieferung von Dateien durch. Graeme Futter hierzu: „Wir stellten fest, dass der Weg über das KODAK INSITE Prepress Portal System um 50 % schneller ist und wir wissen bereits, dass es langfristig dafür sorgen wird, dass unsere Mitarbeiter für andere Aufgaben mehr Zeit haben. Außerdem wird der Prozess durch die Eliminierung der physischen Anlieferung von Dateien auf Datenträgern umweltfreundlicher.“

Die KODAK PRINERGY Business Link Software, die das Workflow-System mit dem MIS vernetzt, hat die Transparenz sowie die Kommunikation zwischen den verschiedenen Abteilungen verbessert. „So lassen sich eventuelle Probleme entlang der Wertschöpfungskette ermitteln und zu dem Mitarbeiter zurückkommunizieren, der die Auftragskalkulation erstellt hat“, erläutert Graeme Futter. „Wir sind jetzt ein schlankerer und effektiverer Betrieb. In der heutigen Geschäftswelt gibt es keine Alternative zu umfassender Transparenz.“

Ein Pionier im Druckbereich

Ultra Litho war schon des Öfteren Pionieranwender neuer Systeme und Lösungen. Diese Offenheit für Neues hilft dem Unternehmen, seine Marktstellung als führende Akzidenzdruckerei der Region aufrechtzuerhalten. Nick Wilson merkt hierzu an: „Ultra Litho ist hinsichtlich der Produktionssysteme, in die wir investiert haben, ein Marktführer und technologisch absolut auf dem neuesten Stand. Eine unmittelbare Folge dieser Investition ist, dass wir nun dem Ziel einer umfassenden JDF-Integration einen Schritt näher sind. Wir testen

die Verbindung systematisch und gehen davon aus, dass wir die 50-prozentige Durchsatzsteigerung in nicht allzu ferner Zukunft noch überschreiten können. Sobald wir mindestens 85 % unserer Aufträge automatisch JDF-gestützt verarbeiten, werden wir die Prozesseffizienz mithilfe der Regelbasierten PRINERGY Automatisierungssoftware noch weiter verfeinern.“

Graeme Futter fügt hinzu: „Um eine Lösung für alle Zwänge zu finden, mussten wir alles nochmals vollkommen neu überdenken. Alle unsere vorhandenen Lösungen waren mehr oder weniger planlos und unstrukturiert zusammengefügt worden. Wir mussten unsere Infrastruktur konsolidieren und unsere Systeme optimieren.“

Nick Wilson führt hierzu weiter aus: „Es war sowohl ein interner wie auch ein externer Prozess. Wir wollten die Art und Weise verbessern, wie Aufträge durch die verschiedenen Abteilungen geschleust und kommunikativ begleitet werden – bis hin zur Versandvorbereitung und Auslieferung der Produkte. Dies betrifft auch die Kommunikation mit unseren Kunden. Gleichzeitig wollten wir die Effizienz verbessern.“

Proaktive Partnerschaft

Ultra Litho arbeitet seit mehr als zehn Jahren mit Kodak zusammen. Als das Unternehmen nach Verbesserungsmöglichkeiten zu suchen begann, gab Kodak gemeinsam mit dem Vertriebspartner Antalis einen breiten Überblick über die Möglichkeiten. Anschließend demonstrierte Kodak den Repräsentanten von Ultra Litho bei europäischen Kundeninstallationen, welche Möglichkeiten in der Produktion realisiert werden könnten.

Anfangs war eine Integration der KODAK Systeme mit der bei Ultra Litho vorhandenen Hiflex-MIS-Konfiguration nicht möglich, doch in der Zusammenarbeit mit beiden Herstellern konnte das MIS in den Kodak Workflow integriert werden. „Wir hätten mit einem Lieferanten bei null anfangen können“, kommentiert Nick Wilson, „aber beide Hersteller bieten erstklassige Produkte an und wir wussten, dass uns international die besten Ressourcen zur Verfügung standen, um uns in Bezug auf das Erreichen unserer Ziele zu helfen.“ Der Prozess, bis alles nach den Wünschen von Ultra Litho fertiggestellt werden konnte, nahm einige Zeit in Anspruch. Nick Wilson weiter: „Wir hätten das Ganze möglicherweise schneller abschließen können, aber wir wollten sicherstellen, dass die Hard- und Software absolut ordnungsgemäß installiert war und die Implementierung so reibungslos wie nur möglich vonstatten ging. Außerdem wollten wir mehrfach überprüfen, dass jede Phase

erfolgreich abgeschlossen wurde. Während des gesamten Prozesses achteten wir darauf, dass unser gewohntes Leistungsniveau für unsere Kunden beibehalten wurde und es keine Produktionsunterbrechungen gab. Deshalb gab es nur schmale Zeitfenster, in denen die Änderungen vorgenommen werden konnten.“

Ultra Litho hat mit Kodak einen Servicevertrag mit 24/7-Abdeckung abgeschlossen, der dem Unternehmen die Sicherheit der Unterstützung durch ein weltweites Netzwerk von 3.000 hochqualifizierten Experten gibt, von denen ein jeder jährlich 80 Stunden lang an Weiterqualifizierungsmaßnahmen teilnimmt. „Kodaks Schulungsprogramm für unser Bedienpersonal war ebenfalls eine wesentliche Komponente der Investition“, sagt Nick Wilson. „Unser Team ist heute in der Lage, Endbenutzer zu schulen, sodass diese verstehen, wie einfach sich das System bedienen lässt. Unsere Mitarbeiter demonstrieren den Kunden, wie ihnen das System die Arbeit erleichtert und sie effizienter werden lässt.“

Optimale Voraussetzungen für eine marktführende Zukunft

Mit Blick auf die Zukunft des Unternehmens, erläutert Graeme Futter: „Diese Investition war die größte Komponente bei der Automatisierung der Prozesse in unserem gesamten Werk. In den nachgelagerten Abschnitten der Wertschöpfungskette bestehen noch Potenziale zur Echtzeit-Datenübermittlung. Es ist ein Projekt, das sich fortlaufend weiterentwickelt. Wir haben erhebliche Effizienzverbesserungen erreicht, ohne die unsere Mitbewerber zu uns aufschließen könnten. Jetzt sind wir in der Lage, für weltweite Kunden zu arbeiten, da wir die Nachverfolgbarkeit und Reporting-Möglichkeiten anbieten können, die die meisten dieser Auftraggeber verlangen. Außerdem können wir nun rund um die Uhr Aufträge annehmen.“

Katja Pöttsch, Category Manager Unified Workflow and Prepress Solutions, MEAF, erklärt: „Ultra Litho hat sich mit den von Kodak gelieferten Lösungen eine marktführende Position erarbeitet. Das Unternehmen ist hervorragend aufgestellt, um diese Position zu behaupten und in neue Marktregionen zu expandieren.“

Bildunterschrift (Kodak_UltraLitho_people.jpg):

Von links: Nick Wilson (Software-Projektmanager bei Ultra Litho), Mark O'Brien und Graeme Futter (Vertriebs- und Marketingmanager von Ultra Litho).

Kurzporträt Kodak

Als ein weltweit führender Anbieter von Innovationen für den Imaging-Markt hilft Kodak Endverbrauchern, Unternehmen und professionellen Kreativen, ihr Leben durch die Macht von Bildern, Informationen und des Drucks zu bereichern.

In der grafischen Kommunikationsindustrie unterstützt Kodak seine Kunden im Druck-, Verlags-, Verpackungs- und Enterprise-Markt mit intelligenten Lösungen, die ihnen Wettbewerbsvorteile und eine größere Investitionsrendite erschließen. Weitere Informationen finden Sie unter graphics.kodak.com. Folgen Sie uns auf Twitter unter twitter.com/kodakidigprint und besuchen Sie unseren Blog unter growyourbiz.kodak.com

#

(Kodak, InSite, Prinergy und Prinergy Connect sind Marken der Eastman Kodak Company.)

2012