

Nicht nur Analyse – eine Gesamtkonzeption muss her !

Von Dr. Robert Dekena im Januar 2004

Welche Rolle spielt die Konzeption im Verhältnis zur Analyse einer Vervielfältigungssituation? Wie komme ich zu einer Gesamtkonzeption? Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei der Konzeption und Umsetzung?

Analyse, Analyse, Analyse

Mit wem man in der Branche auch spricht. Eines hört man immer wieder: Analyse, Analyse, Analyse. Inzwischen versucht jeder Anbieter, seinen Analyseansatz zu platzieren. Anwender und Kunden können es kaum noch hören. Direktvertreiber und Händler wollen jedes Unternehmen durchleuchten. Natürlich finden sie dabei immer auch Möglichkeiten der Kosteneinsparung, denn bisher ist kaum ein Unternehmen in Sachen Papierausgabe optimal aufgestellt. Vielfach sind Geräte nicht ausgelastet, Verträge werden mit zu hohen Mindestabnahmemengen abgeschlossen und die Möglichkeiten moderner, multifunktionaler Papierausgabesysteme nur selten sinnvoll genutzt. Aber erst danach wird richtig spannend, denn dann müssen aus den Daten konkrete Umsetzungsvorschläge entstehen.

Multifunktionale Systeme erfordern eine Konzeption

Natürlich könnte jedes Unternehmen sagen, wir machen alles weiter wie bisher, werden dabei nur etwas billiger. Allerdings bleibt zu bedenken, zuviel hat sich an der technischen Ausstattung der Arbeitsplätze und der Arbeitsorganisation in den letzten Jahren geändert, als dass die herkömmlichen Vervielfältigungskonzepte ungeprüft übernommen werden können. Gleichzeitig drängen seit Jahren multifunktionale Systeme auf den Markt. Die klassische Trennung in Kopier- und Drucksysteme kann nicht mehr aufrecht gehalten werden. Moderne Multifunktionssysteme übernehmen im Netzwerk das Drucken, Faxen und Scannen.

Eine reine Betrachtung der Kopierfunktion greift für die zukünftige Vervielfältigung aufgrund der Multifunktionalität moderner Systeme viel zu kurz. Unterschiedliche Systeme mit den jeweiligen vertraglichen Rahmenbedingungen und den weitreichenden organisatorischen Fragestellungen erfordern einen Gesamtansatz, d.h. ein ganzheitliches Vervielfältigungskonzept. Ohne Kenntnisse über die eigene Vervielfältigungssituation kann niemand die wirtschaftlichen Potenziale moderner, multifunktionaler Papierausgabesysteme für sich ausschöpfen. Ohne Analyse werden vorhandene Geräte durch neue Systeme ersetzt, ohne dass auf die richtige Ausstattung an der richtigen Stelle geachtet wird und – das ist mindestens genauso problematisch – ohne dass die bisherigen Arbeitsabläufe rund um die Ausgabe von Dokumenten auf Papier hinterfragt werden. Genauso gelten diese Aussagen auch für die Hausdruckerei, die als Dienstleistungseinheit ihre Leistungen an die auftraggebenden Fachbereiche „vermarkten“ muss.

Auch die Anwender in den Fachbereichen müssen anders mit modernen Systemen und Dienstleistungsangeboten arbeiten als in ihrer herkömmlichen, gewohnten Systemumgebung. Sie müssen bereit sein, ihre Druckaufträge auf den jeweils angemessenen Geräten bzw. in den angemessenen Einheiten zu fertigen und dafür ggf. auch Wege in Kauf nehmen. Vor dem Hintergrund einer wirtschaftlichen Nutzung versprechen multifunktionale Systeme und neue Strukturen erhebliche Kosteneinsparungspotenziale. Dazu müssen die richtigen Systeme mit der richtigen Ausstattung an den richtigen Stellen positioniert werden. Nicht neue Systeme bringen Einsparungsmöglichkeiten, sondern andere Arbeitsweisen. Die Akzeptanz der Systeme und der veränderten Arbeitsprozesse durch die Anwender ist unerlässlich. Auf jeden Fall sollten die Mitarbeiter über die neuen Systeme und Verfahren informiert werden, damit sie für sich persönlich den Vorteil erkennen können. Nur dann werden sie das Potenzial der modernen Vervielfältigungssysteme ausschöpfen. Für die Anwender besteht der Nutzen des Druckens über multifunktionale Systeme auf Arbeitsgruppenebene gegenüber dem heutigen Arbeitsplatzdruck z.B. in der größeren Geschwindigkeit, mehreren Papierfächern, geringerer Lärm- und Geruchsbelästigung, integrierter Duplexfunktion, der Endverarbeitung mit Heften und im DIN-A3-Format.

Wege zur Gesamtkonzeption

Unternehmen sollten sich heute nicht nur einfach analysieren lassen, sondern eigenverantwortlich eine Gesamtkonzeption für die Vervielfältigung vorantreiben. Vor dem Hintergrund der erheblichen Geldmittel und der personellen Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Vervielfältigung eingesetzt werden, sollte kein Haus auf ein solches Konzept verzichten.

Diskutabel bleibt die Frage, welcher Aufwand für die Erstellung eines Gesamtkonzepts betrieben wird. Es ist nicht unbedingt notwendig, ein Großprojekt mit mehreren Monaten Analyse aufzusetzen. Angemessen erscheint eher die Entwicklung von Regeln für die zukünftige Vervielfältigung, die auf einer Analyse ausgewählter Teilbereiche basieren. Diese Regeln lassen sich wirtschaftlich in strukturierten Workshops unter Beteiligung aller betroffener Bereiche (IT, Organisation, Beschaffung, Druckerei usw.) erarbeiten. Sie ergeben dann den Rahmen für das Konzept. Die so festgelegten Eckpunkte müssen in die Auswahl der zukünftigen Systeme und in begleitende organisatorische Maßnahmen überführt werden. Wichtig dabei ist der Gesamtansatz für das Konzept, das sowohl das dezentrale Drucken, Kopieren und Faxen als auch die zentrale Druckerei umfasst. Ausstattungs- und Funktionsmerkmale sind genauso zu integrieren wie technische Rahmenbedingungen, Zuständigkeiten und organisatorische Prozesse.

Parallel zur Konzeption und Auswahl der neuen Systeme sollten die Mitarbeiter über das Vorhaben, aber auch über die Kosten der derzeitigen und zukünftigen Vervielfältigung informiert werden. Vielfach sind die Kosten für einen Druck oder eine Kopie nicht bekannt und es hält sich die Vorstellung „Drucken kostet nichts“, denn Drucker kann sich jeder für einen geringen Preis überall kaufen. Das Bewusstsein für die Folgekosten fehlt.

Bei der Auswahl der Systeme ist zu bedenken, dass sich jedes Unternehmen für einen längeren Zeitraum (48 oder 60 Monate) auf bestimmte Systeme und einen bestimmten Lieferanten festlegt. Ein besonders wichtiges Kriterium für die Auswahl muss also das Vertrauen darin sein, dass der Lieferant den reibungslosen und wirtschaftlichen Betrieb der Systeme für den gesamten Vertragszeitraum sicherstellen kann. Eine gute Zusammenarbeit kann sich schnell als wirtschaftlicher herausstellen als ein billiger Einkaufspreis. Gleichzeitig müssen die Verträge über den Zeitraum so flexibel gehalten werden, dass Änderungen in der Systemausstattung, den Volumina und den Systemanzahlen während der Vertragslaufzeit ermöglicht werden. Nicht zuletzt ist auf einen fixen Endtermin der Verträge zu achten, damit sich die Anwender nach deren Ablauf frei für eine Weiterführung der Zusammenarbeit mit dem Lieferanten oder für eine neue Lösung entscheiden können.