

Érésí folyamat a piachoz alkalmazkodva

# A fejlődés kulcsai: Automatizálás és optimalizálás

*A rendszerváltozást követő privatizációja óta mára teljesen átalakult a nyomdaipar és felvevő piaca. Önmagában már nem elegendő szép nyomatot gyártani, annak eladhatóságához meg kell lennie a megfelelő szakmai és szemléletbeli felkészültségnek, illetve szoftveres támogatásoknak, amelyek működőképessé teszik az egész munkafolyamatot. Ezek hiányában egy cég nem képes gazdaságosan működni, hiszen rengeteg selejtet termel és nem képes határidőre teljesíteni megrendeléseit. Ezekre a kihívásokra kínál megfelelő, sokoldalú és rugalmas megoldásokat az Esko, amelyek részleteivel Ratkovics Péter, a Partners Kft ügyvezetője ismertette meg lapunkat.*

**A**z egyik kérdés, amelyre a magyar nyomdaipari résztvevők már régóta választ keresnek, hogy a nálunk sokkal magasabb bérköltséggel és (legalábbis elméletileg) azonos technológiával dolgozó nyomdák a nyugati szomszédainknál miként tudnak versenyképesek lenni. Külföldi konkurenseink valóban sokszor a magyar árak alá tudnak menni, miközben a kínált minőség többnyire jobb mint a hazai. Ezek a – náluk egyébként már korábban elkezdődött – recessziós folyamat során életben maradt nyomdák az elmúlt években megtanulták, miként lehet hatékonyan megszervezni a munkájukat, letisztították gyártási profiljukat, amelyhez egyaránt hozzáigazították a technológiát, a gépparkot és a munkafolyamatokat. S még csak nem is foglalkoznak azzal, hogy

olyan munkákat vállaljanak el, amelyek nem oldhatók meg házon belüli erőforrásokkal. Egy-egy ilyen nyomda dolgozói létszáma – mégpedig hasonló géppark és/vagy termelési érték mellett – alig fele-harmada a mai, átlagos hazai vállalkozásokénak. Mindemellett a teljes munkafolyamat vezérlése és nyomon követése – az árajánlat-készítéstől, rendelésfelvételtől kezdve a műveleti fázisokon át a szállításig – áttekinthető, koherens rendszerben, automatizált hálózaton keresztül zajlik.

## Koncepció nélkül hosszú távon nincs siker!

A mára szolgáltató iparaggá átalakult nyomdaipar résztvevői számára fontos meghatározni egy koncepciót, amelyre a vállalkozásuk alapul. A koncepció kialakításához elen-

ESKO  by partners



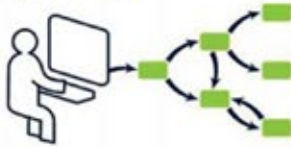
## specializáció



## jóváhagyás



## folyamat



## készlet



gedhetetlen az elérni kívánt célcsoport meghatározása, és annak pontos megismerése, vajon mit szeretne kapni a szolgáltatótól ez a célcsoport. Ezek alapján a szolgáltató rendszer-szemlélete szükséges ahhoz, hogy meghatározza, mit tud a lehető legjobb minőségben és leghatékonyabban gyártani annak érdekében, hogy

szolgáltatását megvásárolja az általa elérni kívánt vevői kör. Ennek a tervezésnek része, hogy a vállalkozó felmérje, mit tud házon belül elvégezni, és milyen munkákat kell alvállalkozókkal készíttetnie. Ez a struktúra aztán folyamatos odafigyelést igényel, hogy a vállalkozó észrevegye, meddig érdemes alvállalkozót igénybe

venni, és mikortól éri meg jobban házon belül elvégeznie a korábban kihelyezett tevékenységet.

### Esko válaszok a piac kihívásaira

Az Esko cég létrejöttkor egyértelmű célkitűzés volt, hogy a márka a csomagolóipar elsősorú beszállítója legyen, amely mára megvalósult, hiszen a CDI, az Esko flexo CtP berendezése, az ArtiosCAD és az ArtPro szoftverek nagyjából 70%-os világszerteleséssel bírnak. A kiváló asztalok területén számos piacon 50% feletti az Esko piaci részesedése. Ma az Esko tudja nyújtani a legkomplexebb megoldásokat.

Mivel azonban a komplex, mindenre kiterjedő megoldások árban sok kisebb cég számára nem megengedhetők, ezért az Esko az utóbbi időben változtatott koncepcióján, és a flexo területen, a CDI-k vonatkozásában elkezdett olyan kisebb, célzott

# 25 éve

Életrevaló megoldások

# a teljesség igényével

Flexo szoftverek, automatizálás  
CAD, CAM, flexo CDI, segédanyagok

3,3 m CC

60 000 RPM

500 N big

partners.hu

2015. XV. évfolyam 3. szám

27



piaci szegmensekre kialakított készülék csomagokat építeni, amelyek funkcióik számát tekintve limitáltabbak, mint a nagy készülékek, viszont a csomagban lévő funkciókat teljes tökéletességgel látják el. Ugyanez a tendencia érvényes a kivágó asztalok tekintetében is. Az Esko ugyanis felmérte, pontosan milyen igényei vannak partnereinek, és ezeket az igényeket figyelembe véve alakították ki felső-, közép- és belépő kategóriás készülékeiket.

### Célfunkciós szoftverek, amelyek együtt növekednek felhasználóikkal

A szoftverek esetében a legfontosabb szempont volt olyan, az adott iparágakra specifikus célfunkciók kialakítása, amelyek kiemelten fontosak az adott iparág munkafolyamataiban. Az Esko szoftverei ezeket a célfunkciókat sokkal egyszerűbben,

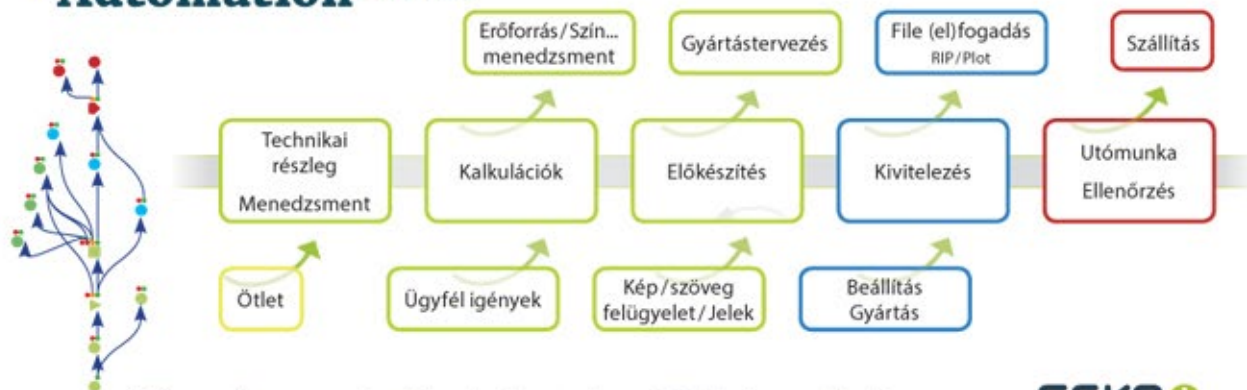
gyorsabban és hatékonyabban végzik el, mint ha PhotoShopban vagy Illustratorban végeznénk ezeket a munkafolyamatokat. Mivel a komplex szoftvermegoldások nagyon drágák, illetve minden funkcióra nincs is szüksége minden felhasználónak, ezért plug-in-ekre bontották ezeket a szoftvereket, ezáltal lehetővé téve a felhasználók számára, hogy kizárólag a cégük számára jelenleg hasznos és szükséges funkciókat vásárolják meg és azokat frissítsék, illetve bővítsék további plug-in-ekkel, abban az ütemben, ahogy a cégük is fejlődik. Emellett új lehetőség, a szoftver előfizetés, amely termék értékesítési formát 2014-ben dobott piacra az Esko. Az előfizetéses modell értelmében nem kell megvásárolni a szoftvert, hanem csak elő kell fizetni rá. Ennek a konstrukciónak előnye, hogy általa elkerülhető egy egyszeri nagy beruházás, ami megterhelheti egy kisebb cég cash-flow-ját, és ráadásul ameddig az előfizetés tart, addig a cég minden aktuális frissítést automatikusan megkap a választott szoftverhez. Az Esko részéről újabb lépés, hogy folyamatszemléletben kezdték el vizsgálni az ügyfelek tevékenységét, és megpróbálnak olyan megoldáso-

kat találni, amely a teljes gyártási folyamatot kezeli és egyszerűsíti le. Az ezirányú törekvések már a 2000-es évek elején elindultak, melynek első eredménye a BackStage (mai nevén Automation Engine) nevű rendszer volt. Az automatizálási folyamat során az eszközeinknek kommunikálniuk kell egymással, és további hozománya, hogy nem csak egy munkára koncentrálnunk egyszerre, hanem az összesre, és megvizsgáljuk azok közös jellemzőit. A további kérdés, hogyan lehet a munkáinkat parametrizálni, és a robotikus munkákat milyen módon lehet szoftverrel vezényelni annak érdekében, hogy ezekre a munkákra minél kevesebb emberi erőforrást alkalmazzunk.

Ennek szemléltetésére megfelelő példa egy nyomdai munka megrendelése és anyagleadása. A megrendelést követően egy nem automatizált környezetben a megrendelő elküldi vagy feltölti a nyomtatandó file-t a megadott helyre. Majd egy bizonyos idő elteltével az operátor ellenőrzi és szükség esetén visszaküldi a file-t a megrendelőnek a szükséges javítások elvégzésére. Ezek teljesen tipikus munkafolyamatok, amelyek időt és emberi energiát igényelnek.



## WebCenter & Automation Engine



- automatizálás – online**
- rács, fedettség, kivonatok, verziókülönbség – megjelenítés
  - párhuzamosíthatóság
  - auto-értesítés
  - virtuális megbeszélés
  - összetett jóváhagyások



Ezzel szemben egy szoftver a beállított időközönként automatikusan ellenőrzi a megadott mappát, amibe meg kell érkeznie a file-nak. Amint az anyag megérkezik, a szoftver lefuttat egy preflightot, amiből kiderül, megfelelő-e az anyag, vagy szükségesek bizonyos javítások. A szoftver a hi-

meg mindkét fél számára. A rossz paraméterezés azonban sajnos sokkal nagyobb kárt okoz, mint ha nem alkalmazunk szoftvert.

A szoftveres automatizáláshoz tehát elengedhetetlen, hogy egy cég teljesen átvilágítsa működését és tisztába tegye munkafolyamatait.



bákról azonnal automatikusan értesítést küld az ügyfélnek és az operátornak egyaránt, ezzel lehetővé téve, hogy ne legyen idővesztés a javítások és jóváhagyások miatt.

### **Céges önismereti vizsgálat a hatékonyság érdekében**

Ehhez természetesen elengedhetetlen, hogy a nyomdai szolgáltató tisztában legyen az általa végzett munkafolyamatok minden apró részletével és azok sorrendjével, hiszen ezek ismeretében állíthatók fel azok a paraméterek, amelyek szerint a szoftver működési mechanizmusait felépítjük. Ez kulcsfontosságú, hiszen ha a paraméterezés megfelelően történik, akkor az automatizált folyamatok védik mind a megrendelőt, mind pedig a szolgáltatót, és rengeteg munkaidőt spórolnak

A fenti példa egy tipikus munkafolyamatot modellez. Viszont vannak olyan esetek, amelyekben a nyomdai szolgáltató és megrendelő közé harmadik félként bekerül egy grafikai tervező stúdió. Egy mondás szerint az emberi problémák 90%-a kommunikációs problémákból adódik. Ez hatványozottan igaz egy ilyen helyzetre ahol a három fél között az információk elcsúszhatnak, vagy lelassulhat az információ áramlás, amely negatív hatással van a folyamatra. Az ilyen helyzetekre jelent megoldást az Esko WebCenter, amelynek segítségével az interneten keresztül minden, a folyamatban résztvevő és a szükséges jogosultságokkal rendelkező szereplő egy időben és egy helyen láthat minden fontos problémát vagy változást, kommentálhatja a

fejleményeket, sőt a jóváhagyási folyamatot is online végezheti el.

A sign and display iparágban is remek lehetőség, ha összesíteni és rendszerezni tudjuk munkáinkat, hiszen ebben az iparágban nagyon gyakori eset, hogy a különféle munkákat különféle méretű és összetételű alapanyagokra kell kinyomtatni, majd kivágni. A mai piaci elvárásoknak csak úgy felelhet meg egy vállalkozás, ha megfelelően képes optimalizálni a gyártásra fordított időt, ezáltal képes rövid szállítási határidőt garantálni, továbbá képes minimalizálni a gyártási folyamat során keletkező selejteket azáltal, hogy két különféle, de megegyező fajtájú alapanyagra történő nyomtatást és kivágást ugyanazon táblára rendez össze. Mindennek persze az a titka, hogy nem külön, egy adott munkára koncentrálnunk, hanem munkafolyamatokban gondolkozunk.

### **Ijesztőnek tűnő kiadás – ami másfél év alatt megtérülhet**

Persze első hallásra ijesztőnek hat egy automatizáló szoftvercsomag ára, de az Esko-nak kiváló, átlátható kalkulációs táblázatai vannak, amelyekbe minden szükséges paraméter felvihető, amely egy cég életében fontos – tekintve a munkaerő és gép költségeket, az energiafogyasztást, a termelt selejtet és számos egyéb tényezőt. Meglepően hangzik, de a megfelelő adatokon alapuló számítások és tapasztalati visszajelzések alapján kiválasztott szoftverek és automatizálási folyamatok alkalmazásával az ezekre fordított befektetés átlagosan egy-másfél éven belül megtérül. Mindezt úgy, hogy az első hat hónap a szoftver kezelésének betanulásával zajlik. Érdemes tehát megfontolni, vajon az Ön cége hogy is tudott eddig egy megfelelően testre szabott automatizáló megoldás nélkül élni... **B. Sz.**