

09.09.2020 Einblicke

SWAT: Ein neuer Ansatz für den Wechsel des Druckfarbenlieferanten

Als Teil der Differenzierungsstrategie von Siegwerk verwaltet das PMC (Process Management & Consulting)-Team InHouse-Services, Kundeneffizienzprojekte und Kunden-Druckfarbenlieferanten-Übergänge. Der Wechsel des Druckfarbenlieferanten kann eine gewaltige Aufgabe sein, die mit vielen Unsicherheiten verbunden ist, die wiederum für unsere Kunden zu Ausfallzeiten führen können. Siegwerk hat jetzt einen innovativen Ansatz entwickelt, der Abhilfe schafft und die Auswirkungen auf den Betrieb unserer Kunden minimiert. Scott Harrison, PMC-Direktor von Siegwerk Nordamerika, erläutert, wie der neue Ansatz entwickelt wurde und wie Siegwerk einen reibungslosen Übergang gewährleistet.



[Translate to Deutsch:] Scott Harrison, Director of PMC for Siegwerk North America.

F: Scott, "SWAT" steht in diesem Zusammenhang wahrscheinlich nicht für "Spezialwaffen und -taktiken", oder? Was bedeutet es dann?

A: "SWAT" steht für "Siegwerk Accelerated Transition", unseren neuen Ansatz für den Wechsel des Druckfarbenlieferanten. Es gibt nur wenige Aktivitäten, die für einen Verarbeiter flexibler Verpackungen aufwendiger sind, als der Wechsel zu einem anderen Lieferanten. Wir erkennen dies in unserem täglichen Geschäft. Daher haben wir in den letzten 18 Monaten einen neuen Ansatz entwickelt, um diesen Prozess für unsere Kunden so wenig aufwendig wie möglich zu gestalten. Er ist einzigartig und urheberrechtlich geschützt - im übertragenen Sinne eine der Spezialwaffen und -taktiken von Siegwerk.

F: Warum ist es so herausfordernd, den Farblieferanten zu wechseln?

A: Der entscheidende Punkt ist, den Wechsel ohne Produktionsunterbrechung durchzuführen. Dieser Prozess sollte so schnell wie möglich abgeschlossen werden, da jede Unterbrechung und jede Verzögerung zu einem finanziellen Verlust für die Verarbeiter flexibler Verpackungen führt.

F: Wie sind Sie auf diesen Ansatz gekommen?

A: Der Ansatz entstand aus einem Gespräch mit Jarred Carter, BU-Leiter Flexible Verpackung, und einer einzigartigen Herausforderung, bei der wir zwei Kunden in kurzer Zeit und mit begrenzten Ressourcen umstellen mussten. Darüber hinaus wollten wir angesichts des Aufwands, der manchmal durch diese Tätigkeit verursacht wird, einen neuen Weg entwickeln, um den Kunden bei der Umstellung zu helfen. In einem ersten Schritt mussten wir die Erfahrungen und Erwartungen der Kunden verstehen. Wir erkannten schnell, dass dies einen ganzheitlichen Ansatz erfordern würde. Deshalb organisierte unser Team für Prozessmanagement und Beratung einen Workshop unter Anwendung unserer "One Face to the Customer (OFC)"-Strategie. Das bedeutet, dass wir Mitglieder aus den Bereichen Vertrieb, Technologie, PMC und Druckservice einbezogen.

Ziel war es, den besten Projektplan, das beste Team und die besten Ressourcen zu ermitteln, die erforderlich sind, um eine Kundenumstellung so schnell wie möglich durchzuführen. Und genau das haben wir getan: Das Team lieferte das, was heute als SWAT bekannt ist. Siegwerk Accelerated Transition ist der revolutionäre neue Ansatz zum Wechsel des Druckfarbenlieferanten mit minimalen Auswirkungen auf den Kunden.

F: Wir haben jetzt schon viel über den Übergang und den Prozess gehört. Wie funktioniert der neue Ansatz und wer ist bei Siegwerk beteiligt?

A: Der SWAT-Ansatz umfasst einen definierten Farbmanagementprozess, der so weit wie möglich im Voraus beginnt, um die besten Ergebnisse bei der Korrelation und Farbabstimmung zu gewährleisten. An diesem Prozess sind unser Farbmanagement-Labor, das Druckservice-Team, das Vertriebsteam und das Team für Prozessmanagement und Beratung sowie ein spezielles Übergangsteam und ein Toolkit zur Minimierung der Unterbrechung des laufenden Farbwerk-Betriebs beteiligt. Effektive Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg der Umstellung und zur Zufriedenheit der Kunden.

F: Wie sehr kann SWAT den Übergangsprozess verbessern?

A: Das Ergebnis von SWAT ist bemerkenswert: Es kann die für den Wechsel des Druckfarbenlieferanten benötigte Zeit um bis zu 50 Prozent reduzieren. Bei einem Kunden ist es uns beispielsweise gelungen, den gesamten Prozess von der Abschaltung am Freitagabend bis zur Inbetriebnahme am Sonntagabend abzuschließen. Während dieser ehrgeizigen Zeitspanne haben wir den Spender gereinigt, Druckfarben an der Druckmaschine gelöst und bereitgestellt, Tonerwagen bereitgestellt und Druckfarben zwei Tage vor dem Druckzeitplan produziert. Es ist jedoch zu beachten, dass die Zeitersparnis je nach Komplexität von Projekt zu Projekt unterschiedlich ausfällt. In jedem Fall bedeutet

Zeitersparnis geringere Kosten für den Kunden und weniger Aufwand. Der typische SWAT-Übergang dauert 45 Tage oder weniger.

Ich muss sagen, dass es nur ein Ausführungsplan ist. Der wahre Wert liegt in den Menschen, die den Plan ausführen. Das Team wird von unserem Leiter der On-Site-Consulting-Abteilung und einer Reihe handverlesener, hoch qualifizierter Teammitglieder geleitet.

F: An wen richtet sich der Ansatz? Spricht er nur neue Kunden an oder werden auch bestehende Kunden davon profitieren?

A: Es ist auf jeden Fall ein Vorteil für beide. Es erleichtert in hohem Maße das Übergangsmanagement für neue Kunden. Mit mehreren, bereits durchgeführten, Kundenübergängen hat sich der SWAT-Prozess und das SWAT-Team bereits als der branchenführende Ansatz für die Umstellung der Druckfarbenversorgung der Kunden erwiesen. Wir freuen uns aber auch sehr, den neuen Ansatz unseren bestehenden Kunden für strategische Projekte anzubieten, bei denen die Leistung noch nicht optimiert wurde.

F: Warum funktioniert der Ansatz so gut? Was ist das Geheimnis seines Erfolgs?

A: Es reicht nicht aus, den Kunden nur in der Durchführung des Übergangs zu begleiten. Wichtig ist es, den Kunden von Anfang an einzubinden. Wenn wir die Bedürfnisse von Anfang an verstehen, können wir die Weichen für den Erfolg stellen. Alle Parteien müssen gemeinsam an der Entwicklung einer Lösung arbeiten, die den Bedürfnissen des Kunden entspricht. Dann, und nur dann, können wir einen zufriedenstellenden Zeitplan und eine zufriedenstellende Durchführung sicherstellen. Wir binden den Kunden nicht mehr nur von einer Seite des Unternehmens ein, sondern von allen Seiten von Anfang an.



Inhalte online lesen und teilen

Scannen Sie den QR-Code, um diesen Beitrag auf der Siegwerk-Website zu öffnen.