

Job-Definition-Format (JDF)



Dr. Jürgen Calmbach,
geschäftsführender Ge-
sellschafter der Dr. Calm-
bach & Partner GmbH
(Karlsruhe).

JDF – ein Instrument zur Wettbewerbssteigerung?

Hätte man einem Disponenten vor 20 Jahren gesagt, dass er in nicht allzu weiter Ferne sowohl auf seine Termintafel mit ihrem umfangreichen manuellen Handling verzichten kann als auch ein Instrument zur Verfügung haben wird, das ihm erlaubt, von seinem Arbeitsplatz aus sämtliche Informationen über die aktuellen Auftragsstände abzurufen, hätte er wohl ungläubig den Kopf geschüttelt.

Als ich vor jetzt beinahe 20 Jahren als Vorstandsassistent in die Druck- und Verlagsbranche kam, sah der Alltag bei der Informationsbeschaffung über den aktuellen Stand der Aufträge in unserer Druckerei wie folgt aus: Entweder rief man den Abteilungsleiter in der Technik an, wo man den Auftrag gerade vermutete oder – um ganz sicher zu sein – ging man selbst in die Produktion und verschaffte sich einen eigenen Überblick. Für unseren Disponenten war es damals selbstverständlich, dass er pro Tag mehrmals durch die Technik rannte, um Zwischen- und Endtermine seiner Aufträge persönlich in Augenschein zu nehmen, um anschließend seine zahlreichen manuellen Listen zu aktualisieren und die Termintafel auf den neuesten Stand zu bringen.

Was damals noch Utopie war, ist heute Realität geworden. JDF macht die ganzheitlich vernetzte Auftragsproduktion durch die gesamte Prozesskette der Druckerei hindurch möglich. 282 Unternehmen und darunter alle namhaften Zulieferer der Branche sind heute Mitglieder im JDF- bzw. Cip-4-Konsortium und haben es sich zur Aufgabe gemacht, dieses Datenformat weiter zu entwickeln, zu pflegen und für ihre Systeme/Anlagen nutzbar zu machen. Ist JDF damit zu einem Pflichtthema für die Druckindustrie geworden, ist es für alle Druckereien gleichermaßen relevant und wie wird sich die Wettbewerbssituation der Unternehmen durch JDF verändern?

Als Datenformat und Industriestandard ist JDF zuerst einmal lediglich eine Option bzw. ein Instrument für die interne und externe

Kommunikation. Und wie bei jedem Instrument hängt die Wirkung von JDF davon ab, wer es benutzt, in welcher Situation es eingesetzt wird und welcher Zweck damit verfolgt werden soll. Gute Instrumente in schlechter Hand, in der falschen Situation und zu einem unklar definierten Zweck sind nutzlos. So ist es auch bei JDF.

Mit JDF können die Prozesse, und hier insbesondere die auftragsbezogenen, nach innen und außen optimiert werden. Nach innen verbessert JDF die Produktivität, nach außen die Möglichkeiten zur Kundenbindung bzw. zur Kundenintegration. Gerade auf letztgenanntem Feld wird sich in Zu-

» Nur wer heute schon gut bis sehr gut ist, wird durch JDF noch besser werden können! «

kunft für Druckereien durch JDF ein breites Betätigungsfeld auftun. Es steht daher außer Frage, dass eine komplett vernetzte Produktion die Wettbewerbsfähigkeit des JDF-Anwenders beträchtlich erhöhen wird – aber nur dann, wenn zuvor die organisatorischen Abläufe und Gegebenheiten auf JDF-Niveau gebracht worden sind.

Oder anders ausgedrückt: JDF ist nicht die Workflowoptimierung im eigentlichen Sinne, sondern setzt sie voraus; d. h. die Optimierung der grundlegenden innerbetrieb-

lichen Strukturen und Prozesse bildet die Voraussetzung für einen entsprechenden JDF-Nutzen. Hier sehen wir bei vielen Druckereien noch einen großen Nachholbedarf. Wer heute mehr oder weniger noch »auf Zuruf« arbeitet, wer insbesondere im Verkaufsdienst kein Mindestmaß an Standardisierung der Abläufe einhält und mit einer Vielfalt unterschiedlicher Software-Insellösungen arbeitet, braucht sich auf absehbare Zeit mit dem Thema JDF nicht zu befassen. Denn: Nur wer heute schon gut bis sehr gut ist, wird durch JDF noch besser werden können!

JDF wird insbesondere dort seine Wirkung voll entfalten, wo die Volumina, die Arbeitsteilung und der Kommunikationsbedarf am größten sind. Das werden tendenziell die größeren vollstufigen Betriebe unserer Branche von 50 Beschäftigten an aufwärts sein. Diese Unternehmen werden durch JDF in die Lage versetzt, mehr Aufträge in kürzerer Zeit mit kleineren Auflagen zu günstigeren Kosten durch ihre Produktion zu schleusen. Das bedeutet eine klare Wettbewerbsverbesserung mit einem entsprechend zunehmenden Wettbewerbsdruck insbesondere gegenüber den direkt nach unten angrenzenden Betriebsgrößen. Alles deutet somit darauf hin, dass JDF den in unserer Branche herrschenden Verdrängungswettbewerb mit dem damit einhergehenden Ausleseprozess eher noch verschärfen als lindern wird. Und die vernetzte Produktion – und dafür steht der Begriff JDF –

wird wohl mittel- bis langfristig zu einem K.-o.-Kriterium für die strategische Überlebensfähigkeit der größeren Druckunternehmen werden.

(Anmerkung der Redaktion: Die Dr. Calmbach & Partner GmbH bietet in Zusammenarbeit mit Referenten von Heidelberg, Agfa und Hiflex vom 16. bis 18. März in Karlsruhe ein Praxisseminar für Führungskräfte zum Thema JDF an. Siehe Seite 10.)