



MANROLAND SHEETFED

- › 800 MA, 300 Mio. € Umsatz
- › Druckbranche
- › Minimierung von Maschinenstillständen aufgrund gesteigerten Wettbewerbsdrucks
- › Ausbau der Service- und Wartungsdienstleistungen inkl. Wartungsmanager, 24/7 Service, 20 Minuten Reaktionszeit und Remote Check-Up

Herausforderungen

Die Druckindustrie sieht sich seit Jahren gesteigertem Wettbewerb und dem allgemeinen Rückgang von gedruckten Medien gegenüber. Diese Entwicklung führte dazu, dass die Erwartungen an Drucksysteme rapide gestiegen sind. Insbesondere kommt es Druckbetrieben auf Verlässlichkeit und Präzision an. manroland Maschinen stellen die Herzstücke vieler Druckereien dar. Ausfälle sind umso kostspieliger und sollen deshalb weitestgehend minimiert werden.

Projekt

Bereits seit mehr als 15 Jahren arbeitet manroland mit symmedia zusammen, um sich im Bereich Service- und Wartungsmanagement digital und professionell aufzustellen. Am Anfang wurde der Remote Service komplett überarbeitet und mit symmedia SP/1 neu aufgestellt. Auf Basis des Tools symmedia SP/1 Remote Service entwickelten manroland und symmedia gemeinsam ein neues Serviceprodukt: TelePresence. Mit der Remote Service Funktion erhält manroland Zugriff auf die angebotenen Maschinen, die überall auf der Welt in Druckereien stehen können. Auf Grundlage dieser sicheren Vernetzung wurden im Laufe der Zeit weitere digitale Serviceprodukte entwickelt:

- › Digitale maschinenbezogene Informationen und Dokumente direkt an der Maschine
- › Digitaler Wartungsmanager symmedia SP/1 Maintenance zur Wartungsplanung und -dokumentation inkl. Meldung an manroland über bevorstehende Herstellerwartungen und somit proaktive Terminvereinbarung mit dem Kunden.
- › Remote Check-up: Einmal pro Quartal werden Daten von den Maschinen abgerufen und in einem ausführlichen Report für die Kunden aufbereitet und analysiert. Der Kunde kann den Bericht nutzen, um die Produktivität zu steigern oder frühzeitig Wartungs- und Optimierungsmaßnahmen einzuleiten.

Das Risiko von Produktionsausfällen wird so noch weiter minimiert.



Ergebnis

manroland hat schon sehr früh damit begonnen, sich auch über das Maschinengeschäft hinaus aufzustellen. Heute ist der Druckmaschinenhersteller mit rund 1.700 Maschinen im Feld vernetzt. Allein in Europa gibt es heute 220 laufende Serviceverträge – neben den Maschinen, die in der Gewährleistungsphase sowieso angebunden sind.

manroland bietet seinen Kunden heute eine Reaktionszeitusage von maximal 20 Minuten. Jede neu ausgelieferte Maschine ist per Default vernetzt. Den digitalen Service bekommen manroland Kunden in der Gewährleistungsphase gratis dazu.

Ungefähr 4.300 Service Anfragen werden pro Jahr über das System abgewickelt. Die Zahl gibt einen ungefähren Einblick über das Einsparpotential. Denn ohne den Remote Service würden deutlich mehr Reisen für die manroland Techniker anfallen.

„manroland Kunden kaufen heute keine Druckpressen mehr, sondern Performance.“

- manroland

Sie haben Fragen zum Projekt?

Andreas Wehmeyer

+49 (0) 1520 191 2002

wehmeyer@symmedia.de