

# Prinect verlegt de grens in productiviteit



Anthony Thirlby – General Manager Prinect – is sinds mei 2016 wereldwijd verantwoordelijk voor het welbekende workflow managementpakket, ontwikkeld door Heidelberg. Prinect, dat de lat in termen van productiviteit op een nieuwe hoogte legt, maakt het grafische bedrijven mogelijk om verbluffende resultaten te bereiken. Thirlby heeft eerder leiding gegeven aan uiteenlopende drukkerijen en bovendien meerdere jaren als consultant gewerkt. Hij stelt dat er een nieuw managementmodel in opmars is, met een beter resultaat voor alle ondernemingen, zelfs de kleinste.

Smart  
Automation/  
Integration

&: Prinect is er nu al bijna 20 jaar. Hoe kunnen drukkerijen in de Benelux profiteren van deze expertise en er hun eigen efficiëntie en resultaten mee verbeteren?

Allereerst moet een bedrijf doorgronden waar de commerciële en operationele processen elkaar raken. We noemen dat 'touch points'. Juist bij deze touch points liggen er verbetermogelijkheden die geld opleveren en de productiviteit verhogen. De gemiddelde drukkerij heeft ongeveer 15 van deze touch points voordat het drukken kan starten.

Zijn deze oplossingen beschikbaar voor elke type drukkerij, ook de kleinere?

Het is mogelijk om met Prinect te starten en de software te onderhouden tegen lage kosten. Uitbreiden kan altijd. Elke ondernemer die actief is in de drukkerswereld weet dat er grenzen zijn aan het traditionele grafische model. Machines hebben min of meer hun maximumsnelheid bereikt. Machines zijn bovendien duur. Het is een dwingende noodzaak geworden om het maximale uit de drukcapaciteit te halen. Veel drukkerijen bevinden zich op een kruispunt: investeren (in hoeverre?), automatiseren of stoppen. Prinect is de enige relevante manier om nieuwe niveaus van winstgevendheid te openen.

Bestaat er geen risico om verstrikt te raken in een systeem?

In de eerste plaats beschouwen we een partnership en dienstverlening niet als een vorm van 'strikken'. De realiteit is dat drukkerijen – kleine en grote – op zoek zijn naar een hoger rendement: het maximale halen uit hun machinepark, het stroomlijnen van hun organisaties en het organiseren van repetitieve taken tegen de laagst mogelijke kosten. Om dit te bereiken, moeten duidelijke doelstellingen vastgelegd worden over de toekomst en de klantrelaties. Automatiseren is een kwestie van strategie, hoewel vele drukkers nog machinegebonden opereren. Wij – bij Heidelberg – kunnen nieuwe perspectieven openen op het vlak van efficiëntie. Begin klein, groei met ons mee... of werk met andere leveranciers. Integratie met de belangrijkste MIS-pakketten op de markt is beschikbaar en we leveren alle relevante XML-, JDF- en JMF-bestanden die gecertificeerde totaal-aanbieders vereisen. Prinect is een vrijblijvende oplossing. We staan open voor elke vorm van partnership.

Nog steeds veel klanten in de Benelux beschouwen Prinect als te omslachtig voor kleine en middelgrote organisaties.

Mijn eerste jaren in de grafische sector werkte ik bij kleine organisaties (minder dan vijf miljoen euro). De afgelopen twee jaar, binnen mijn eigen adviesbureau, heb ik er juist voor gezorgd dat we ook projecten hadden bij bedrijven met minder dan 25 medewerkers. Voor mij is het duidelijk dat de druk die grote industriële bedrijven ervaren, aanwezig is in de gehele grafische sector. Time-to-market, het juiste drukplatform kiezen en prijsdruk zijn cruciaal voor drukkerijen van elke omvang. Prinect biedt bedrijven die zich realiseren dat ze hun huidige positie in de markt moeten heroverwegen, een ontwikkelpad aan. Met de introductie van Prinect DFE (Digital Frontend) bieden we een besturingssysteem voor bedrijven die behoefte hebben aan een hybride platform (analoog en digitaal). Zo verzekeren we continuïteit vanuit het perspectief van zowel workflow als kleurenbeheer. Ons recent aangekondigde pakket *Production Manager* (dat drukkerijen de keuze laat tussen het aankopen van een licentie en het huren van de benodigde software) maakt het mogelijk dat deze bedrijven meegroeien met hun klanten. Het pakket garandeert niet alleen een perfecte afstemming met de huidige markt maar – belangrijker nog – is ook klaar voor alle toekomstige marktdynamiek.

Kunt u iets vertellen over de prijsstructuur?

De prijzen van ieder grafisch bedrijf zijn zowel op volume gebaseerd als op service-activiteiten waarvoor de markt een goede prijs wil betalen. Met de moderne technologie hebben onze klanten een breed scala aan keuzes om de juiste return-on-investment te garanderen. Wat een drukkerij in de eerste plaats moet verzekeren, is dat de operationele kosten terugverdiend worden. Van oudsher draaien grafische bedrijven letterlijk en figuurlijk om de drukpers(en). Maar om werkelijk een juiste positionering in de markt te ontwikkelen, is het noodzakelijk om het bedrijf in zijn geheel te bezien en ervoor te zorgen dat alle delen van de organisatie rendement halen, niet alleen de drukpers. Wilt u 'operational excellence' en innovatie binnen uw bedrijf realiseren? Bedenk dan dat automatisering weliswaar volumes verhoogt, maar alleen innovatie betere marges kan garanderen.

Business Manager

Analyze Point

Reduce touchpoints

Drive productivity and uptime

Scheduler

PPM/PRM/  
POM

Reduce waste  
and inventory

Optimize  
consistency and  
repeatability

Portal/  
Web Shop

DFE/DPM

Overheadkosten terugverdienen in een margegevoelige sector, is een enorm belangrijk aspect in de dagelijkse activiteiten van onze klanten. Procesoptimalisering zorgt ervoor dat u consistentie en reproduceerbaarheid in uw productieproces invoert en dat is de grondslag voor verbeterde kwaliteitsprestaties en financieel rendement.

**Vereist het gebruik van een Prinect systeem hooggespecialiseerde professionals? Waar zijn mensen met dergelijke vaardigheden beschikbaar? Wat voor soort bedrijf kan zich dergelijk personeel veroorloven?**

Het lijkt geen twijfel dat het gebruik van een uiterst specifiek geïntegreerd systeem bepaalde vaardigheden vereist. Vaardigheden die nu noodzakelijk zijn in deze business evolueren van grafisch vakmanschap tot IT en analytische kennis, maar er moet een juiste mix zijn tussen bestaande en toekomstige vaardigheden. We moeten ervoor zorgen dat we dit bewaken bij de overstap naar semi- of volledige automatisering. Elk systeem dat ontwikkeld wordt, moet de eisen van de organisatie waarborgen, zowel vanuit zakelijk oogpunt als klantperspectief.

Production  
Manager

**Als General Manager van Prinect, wat is uw visie op de toekomst?**

Ik verwacht dat Prinect zal blijven verzekeren dat aan de eisen van de klant wordt voldaan. Meer nog: dat hun wensen zelfs geprikkeld worden door de nieuwe modules die we op de markt zullen brengen. In een steeds veranderende markt, waar de oplagen elk jaar kleiner worden, zijn er steeds meer mogelijke drukplatforms zoals inktjet, analoge en digitale installaties. We moeten ervoor zorgen dat onze oplossing dit niet alleen ondersteunt, maar de overgang voor onze klanten gemakkelijker maakt. We hebben de mogelijkheid om, samen met de klant, de capaciteit te verhogen en hun procesoptimalisatie te verbeteren. In partnership met onze klanten willen we ervoor zorgen dat ze altijd, in elke klasse, de beste producten leveren, terwijl we bovendien van begin tot eind de controle over het proces verzekeren. Eenvoudige zaken zullen de basis vormen voor de ontwikkeling van Prinect. Alle aspecten zullen zowel de organisatie als de productie omvatten, waarbij de vier belangrijkste pijlers zijn: productiviteit en uptime verhogen, 'touch points' verminderen, afval en voorraad terugdringen & consistentie en reproduceerbaarheid verzekeren.

**Wat is de Prinect penetratiegraad? Is er concurrentie? Kan Heidelberg een snellere terugverdientijd garanderen?**

We hebben natuurlijk concurrentie op sommige modules, maar met uitzondering van Heidelberg levert niemand een volledig geïntegreerde workflow, volledig geïmplementeerd kleurbeheer, MIS-integratie, analyse van data en statistieken van elke drukeenheid, 25 vooraf ingestelde persfuncties, Compucut, Postpress Manager, DFE voor zowel digitale als analoge print, enz. Met de Heidelberg Assistant hebben we daadwerkelijk een volledig gedigitaliseerd aanbod vanaf offerte-aanvraag tot het eindproduct. En met de mogelijkheid van transparantie van alle bovenliggende en onderliggende data en serviceaspecten. We ontwikkelen ook een aantal belangrijke componenten voor de labelindustrie en vouwkartonagebedrijven: we hebben wereldwijd onder meer dan 700 klanten in dit vakgebied. Met het fantastische CERM-aanbod hebben we trouwens wereldwijd één van de top MIS-oplossingen voor de etikettenmarkt.

**Anthony Thirlby: "Op weg naar autonoom drukken"**

"Voor Prinect zijn de logische volgende stappen die het bedrijf moet nemen het ontwikkelen van OTM (One Touch Manufacturing) en een BIP (Business Intelligence Platform). De zaken die bij onze klanten onder druk staan, zijn voelbaar in alle facetten – van offertes tot eindproducten. Gecombineerd met een margegevoelige industrie en een time-to-market die altijd onder hoogspanning staat, ontwikkelen we Prinect. Het doel is ervoor te zorgen dat functionele "touch points" die niet tot de kernactiviteiten behoren, eenvoudiger worden. Daarnaast ondersteunt Prinect bij het realiseren van de beste bedrijfsprocessen om de vereiste winstgevendheid te garanderen. De logische volgende stap is autonoom printen via het "Push to Stop"-concept. Prinect zal ervoor zorgen dat autonome business- en productiebeslissingen mogelijk worden, zodat klanten zich kunnen focussen op hun markt en niet meer voortdurend betrokken hoeven te zijn bij de dagelijkse operationele aspecten."