

HUIDIGE MARKT VRAAGT OM **PARTNERSHIP**

Partnership. Dat is voor **Davy Elsmoortel**, sinds mei van dit jaar directeur van Heidelberg Benelux, het sleutelwoord voor de komende jaren. “Het ondersteunen van klanten bij het verbeteren van hun efficiency, uptime en kost per vel komt centraal te staan.”

WEEKS

Act
v

ONLY PA

alle

ma

om





“In de huidige ‘digitale economie der dingen’ spelen harde data een steeds belangrijkere rol. Ook voor de drukwerkindustrie zijn daarmee nieuwe kansen ontstaan, vooral als het gaat om efficiëntieverbetering. Daarvoor moeten hard- en software, de processen, onze service en verbruiksgoederen optimaal op elkaar afgestemd zijn.”

OEE

“Bij Heidelberg richten we ons steeds meer op het ondersteunen van klanten bij het verhogen van de gemiddelde efficiëntie van machines, de zogenaamde Overall Equipment Effectiveness (OEE). In de grafische industrie ligt het huidige gemiddelde, afhankelijk van de gemiddelde oplage, rond de 25 procent. In andere sectoren ligt de OEE echter significant hoger. We zijn ervan overtuigd dat bij veel grafische bedrijven een forse toename realistisch is. Daartoe gaan we jarenlange partnerships aan.”

Big Data

De basis voor deze partnerships heeft Heidelberg reeds jaren geleden gelegd met de invoering van Remote Control. Wereldwijd zijn er 10.000 machines via Remote Control met een centrale database van Heidelberg verbonden. Davy: “Er zijn sindsdien gigantische hoeveelheden machine- en servicedata in ons systeem ingevoerd en van daaruit zijn ‘data driven’ services zoals *Predictive Monitoring* en *Performance Services* ontwikkeld. Als het bijvoorbeeld gaat om support kunnen foutmeldingen van op afstand worden uitgelezen en eventueel opgelost, zo niet komt er gericht een servicetechnicus op locatie die al

is geïnformeerd over de eerste analyse. Hierdoor bouwen we enorme knowhow op over vele benaderingen van probleemoplossing. Performanceanalyses laten zien welk potentieel er is voor efficiëntieverbetering. Dit wordt bekeken in functie van het te verwerken drukwerk en de gemiddelde oplage. We kijken dan naar de voor de hand liggende factoren zoals gemiddelde productiesnelheid en inschiet. Daarnaast bijvoorbeeld ook naar de tijd die nodig is tussen twee jobs waarbij de machine staat te wachten. Hier kan onder meer de interne logistieke flow een rol spelen. Alles is erop gericht om de netto output te gaan verbeteren.”

Pakketten

Metten is weten en dit is al op verschillende vlakken bewezen. Heidelberg heeft verschillende pakketten samengesteld, te beginnen bij *Lifecycle Smart* waarbij er een optimale verbinding wordt gemaakt tussen Consumables en Service tot *Subscription Plus*, het meest uitgebreide pakket.

Lifecycle

“Bij de *Lifecycle* pakketten kunnen bedrijven de productiviteit verhogen met een geharmoniseerd portfolio dat geoptimaliseerd is voor Heidelbergmachines. Dankzij onze uitgebreide service en onze beproefde verbruiksartikelen, zal de productie stabiel zijn en worden afvalstromen verminderd. Maar dat is niet alles: door de verminderde complexiteit hoeft er minder tijd te worden besteed aan administratieve rompslomp. De tijd die klanten met ons doorbrengen wordt ingezet om te kijken hoe ze nog efficiën-

“Onze klanten zijn zo verzekerd van een optimale, stabiele drukwerkproductie.”

ter kunnen gaan werken. Met behulp van onze ondersteuning en krachtige gegevensinzichten kunnen we daarnaast de uptime van machines enorm verbeteren. Wie kiest voor *Lifecycle Plus* kan bovendien de bedrijfsprocessen optimaliseren via digitalisering met Prinect software.”

Subscription

Bij klanten die kiezen voor een *Subscription* pakket analyseert Heidelberg de KPI's. Op basis van deze analyse wordt een plan gemaakt hoe de workflow verbeterd en de productiviteit verhoogd kan worden. Davy: “We definiëren gezamenlijk reële doelen voor de maandelijkse en jaarlijkse printproductie. U krijgt de service, verbruiksgoederen, Prinect workflow, consulting & training en betaalt een vast tarief per vel. Overstijgt de productie het afgesproken printvolume dan komt er een toeslag per bedrukt vel bovenop. Dit krachtig partnership heeft al bewezen dat de productiviteit van grafische bedrijven substantieel zal doen toenemen. Bij *Subscription Plus* hoeft een drukkerij zelfs niet meer te investeren in machines – de pers of persen blijven eigendom

van Heidelberg en het gebruik is opgenomen in het tarief per vel.”

“Hiermee wil Heidelberg de deur openen voor geïndustrialiseerde end-to-end drukwerkproductie. Heidelberg zorgt ervoor dat alles perfect kan draaien. Onze klanten zijn zo verzekerd van een optimale, stabiele drukwerkproductie waarin de machines maximaal inzetbaar zijn. Het is kortom een win-winsituatie: voor de klant brengt een betere bezettingsgraad een lagere kost per vel met zich mee; Heidelberg profiteert op zijn beurt van het drukwerkvolume dat dankzij het partnership – naar verwachting – zal toenemen tijdens de looptijd van het contract. Dit concept heeft een voortdurende verbeteringsgedachte waarbij we momenteel aan het testen zijn met VMI, Vendor Managed Inventory. Hierbij zorgt de machine ervoor dat verbruiken gemeten worden, de bestellingen automatisch aan ons doorgeven worden en de klanten de goederen op tijd ontvangen zonder dat ze zich hierover zorgen moeten maken. Eens dit op de rit staat hebben we de volgende stap gezet in ons partnership.”

