

uit. Communicatiemiddelen en ICT oplossingen gaan samen in zo'n aanbesteding. De stad Antwerpen heeft ervoor gekozen om dit los te koppelen en de workflow te automatiseren. Zij lopen daarin voorop. Dat is noodzakelijk, want mede door de GDPR privacywetgeving zijn de IT-eisen steeds complexer. Joris Heirbaut: «Wij zochten binnen de juridische inkoopkaders naar meer flexibiliteit bij het inkopen. Met onze nieuwe raamcontracten is het mogelijk dat drukkers elk half jaar hun prijzen en producten actualiseren. Wij wilden vervolgens één online oplossing waarin we alle instanties, drukkerijen en productwensen verenigen.»

Vanuit de stad Antwerpen zijn er brandportals gekomen voor de stedelijke instanties. Elke instantie bestelt producten in de eigen huisstijl. Prindustry heeft alle opties voor drukwerk, sign en freelancers hierin ontsloten. Het is een volledig geautomatiseerde oplossing voor het aanvragen van offertes, bestellen van producten, doorzetten van orders en factureren. Bijzonder is dat ook het financiële budgetteringssysteem SAP werd geïntegreerd. SAP is via een API verbinding gekoppeld aan de portals. Joris Heirbaut: «Ons nieuwe flexibele model van vraag en aanbod is nu digitaal vertaald. Het bespaart de stedelijke instanties veel tijd. Ze hebben meer gebruikersgemak. We blijven met de portal in ontwikkeling. Zo voegen we continue nieuwe templates toe voor alle instanties. Er zijn al templates voor huisstijlen en bewonersbrieven beschikbaar. Het printmanagement is zo van een statisch proces naar een dynamisch

platform gegaan.» Nog enkele cijfers en feiten: de webshop bevat ongeveer 200 producten en telt 400 gebruikers waaraan verschillende rechten worden toegekend. In 4 maanden tijd werden ongeveer 1000 drukorders via het systeem verwerkt. Het webportaal was na de keuze voor Prindustry binnen de 5 maanden operationeel. Na een tenderprocedure en een minicompetitie werden contracten voor 4 jaar met 20 drukkerijbedrijven afgesloten, voor de productie van welbepaalde drukwerkproducten binnen een welbepaalde categorie. Drukwerk is een aanvulling op de digitale kanalen die de voorrang genieten. De stad Antwerpen beheert meer dan 150 sociale mediakanalen en meer dan 20 websites.

Geautomatiseerde workflows

Tom Peire van Four Pees zette de voordelen van een geautomatiseerde web-to-print oplossing en prepress workflow op een rijtje. Daartoe behoren gestroomlijnde feedback & approval mogelijkheden, automatische communicatie met de klant na cruciale processtappen, enz. Four Pees heeft daarvoor verschillende pakketten in zijn assortiment. Pressero aan de storefront is een cloud-gebaseerde W2P SaaS-oplossing; tFlow is een geautomatiseerde prepress workflow; SaaS-oplossing PrintJob Manager bevindt zich tussen Pressero en tFlow en wordt omschreven als een gemakkelijke MIS/ERP-oplossing. Met nog andere softwareoplossingen in het aanbod, kan Four Pees een end-to-end geautomatiseerde workflow voor grafimediabedrijven samenstellen.

Interview met Bernd Zipper

We interviewden Bernd Zipper tijdens het Benelux Online Print Event van het VIGC, over de mogelijkheden van kleinere bedrijven met web-to-print.

Hoe kunnen kleinere bedrijven een nieuwe business online opstarten?

BERND ZIPPER. Er zijn vele pistes maar laten we het aantal beperken tot drie:

1. in onderaanneming produceren voor een grote speler. Het nadeel is dat je de laagste trap in de voedselketen bent en jouw opdrachtgever de prijs bepaalt.
2. samen met collega's een portaal opzetten. Bijvoorbeeld drie bedrijven met een al dan niet verschillende niche investeren samen in een e-business platform.
3. zelf een team van specialisten met focus op e-business samenstellen. Heb een duidelijk plan over hetgeen je wil gaan verkopen. Een 'me too' product vermarkten is lastig. Doe aan 'personas thinking', weet aan welke gebruikers-types je wil verkopen. Denken dat je alles aan iedereen kwijt kan, is verkeerd. Denk na over wat je niche kan zijn.

Kan je enkele voorbeelden van niches geven?

BERND ZIPPER. Wonderbly.com (het vroegere Lost My Name) maakt gepersonaliseerde kinderboeken; mysocialbook.com: boeken en posters van jouw Facebook- en Instagram-berichten; limmaland.com: een startup en print personalisatie service voor de meubels van Ikea; enz. Je moet durven te zeggen 'ik doe enkel dat'. Maak dus een duidelijk plan vooraf.

Je hoort vaak 'we vinden niet de juiste mensen voor een team van specialisten'.

BERND ZIPPER. Klopt, maar dat komt omdat traditionele grafische bedrijven niet gewoon of bereid zijn hoge salarissen voor specialisten te betalen. E-business wordt geregeerd door de regels van het internet. Dergelijke specialisten zijn meestal jonge mensen, jongeren van de digitaal geconnecteerde generatie. Ze werken op andere momenten, hebben andere verwachtingen, willen uitdagingen en snel kunnen doorgroeien. Ze wensen in een aangename omgeving te werken en moeten zelf bereid zijn om bij jou aan de slag te gaan. Omgekeerd moeten ze zelf ook van print houden en print sexy vinden. Kan jouw organisatie met al deze aspecten om?

Heb je nog enkele aanbevelingen?

BERND ZIPPER. Transformeer, start bescheiden en laat het groeien, maar onderschat de inspanningen niet.

Tot slot, wat is het succes van een succesvolle transformatie?

BERND ZIPPER. Het laten samenwerken van een Business Ecosystem (de creatie van klantenwaarde), een Knowledge Ecosystem (focus op het genereren van nieuwe kennis en technologieën) en een Innovatie Ecosystem (de integratie van exploratie/knowledge- en exploitatie/business-ecosystemen). De realisatie van die ecosystemen zijn mijn inziens de belangrijkste voorwaarden voor bedrijven die succesrijk willen transformeren.

Er is echter geen recept dat 100 % garantie biedt voor een geslaagde online printservice. Start in ieder geval met een project, slaat het niet aan gooi het dan weg en begin snel weer met iets nieuws.