

ONTZORGEN

Systeemhuis Compri ontzorgt met zijn Management Informatie Systeem Xgram bij Ten Brink in Meppel een van de grootste drukkers van Nederland

CASE
PAGE

Automatisering moet vooral ontzorgen, vindt Robert Hartman, Commercieel Directeur bij Systeemhuis Compri. Bij een van de grootste gebruikers van het Xgram Management Informatie Systeem, Ten Brink in Meppel, bewijst het Systeemhuis - halverwege het twee jaar durende implementatieproject - dat zijn Management Informatie Systeem Xgram de stelling waarmaakt.

Ten Brink verdubbelde het aantal druks per uur van zijn nieuwe KBA persen mede dankzij de slimme Compri jdf-integratie die de Kodak Prinergy Prepress workflow en de KBA Logotronic Press workflow aan elkaar koppelt. Ten Brink bespaart daarmee nu al meer dan twintig procent op ordermanagement en administratieve uren. Zorgen over rentabiliteit en orderportefeuille zijn daarmee niet weggenomen, dat hoort bij ondernemen, maar door het live in real-time beschikbaar hebben van alle bedrijfsgegevens heeft het bedrijf betere gereedschappen om zijn resultaten constant te verbeteren en sneller in te spelen op marktbewegingen.

KLANTEN WORDEN PARTNERS

Wat opvalt bij het gesprek met Gerhard ten Oever, bij Ten Brink verantwoordelijk voor het Xgram-project, is dat Ten Brink Compri meer als partner ziet dan als leverancier. Op basis van Gerhards zeer uitgebreide wensenlijst, waarin elke stap in het offerte-/order traject is opgenomen, werd samen met Compri's projectmanager Edwin Odink een gedetailleerd actieplan opgesteld om ervoor te zorgen dat alle 180 medewerkers die bij Ten Brink met het Xgram MIS-systeem te maken krijgen niet alleen alle facetten van het systeem beheersen, maar ook gemotiveerd zijn om het te gaan gebruiken. Samen hebben ze een planning opgesteld waarbij Edwin Odink elke donderdag overlegt met de mensen van Ten Brink. Bijvoorbeeld praktische procedures voor het inkopen van

papier of het standaardiseren van papierformaten. Die inkoopprocedure voor papier moet het mogelijk maken om de doelstelling van zero warehousing te bereiken. Een behoorlijke besparing die bereikt werd door goede afspraken te maken met een geselecteerd aantal leveranciers die dankzij het Xgram systeem al vanaf het offertestadium op de hoogte gehouden worden van de papierbehoefte van elke order. Het partnerschap dat Compri aangaat met haar klanten heeft nog een positief effect. De ontwikkeling van het MIS-systeem wordt daardoor gestuurd door de praktische wensen en behoeften van alle gebruikers. Niet alleen de volledige jdf/jmf- en jobticketintegratie, maar ook de introductie van e-commerce en bijvoorbeeld het vooraf digitaal zenden van informatie naar transporteurs van drukwerk zijn daardoor sneller en efficiënter tot stand gekomen.

NIET BANG VOOR MAATWERK

Hoewel grafische bedrijven met het standaard Xgram pakket goed uit de voeten kunnen, hebben bedrijven hun eigen wensen voor de functionaliteit van een MIS-pakket. Wensen die voortkomen uit hun specifieke productiemethoden, hun klantenkring en de gebruikte productieapparatuur. Maatwerk in software kan een bodemloze put zijn waarin alle winst van automatisering makkelijk kan verdwijnen. Ook het huidige Ten Brink, ontstaan in een roerige periode uit zes verschillende bedrijven met verschillende apparatuur, klanten en

automatiseringssystemen, had zijn eigen wensen. Gerhard ten Oever was echter niet bang voor maatwerk omdat hij met Compri op basis van goed gedefinieerde functionaliteit een projectmatige aanpak kon afspreken, die tot nu toe zijn vruchten heeft afgeworpen. Vruchten die ook door andere Xgram-klanten geplukt kunnen worden omdat het meeste 'maatwerk' geheel of gedeeltelijk in de standaard programmatuur wordt verwerkt. Tenzij er bindende afspraken gemaakt

TEVREDEN KLANTEN

Een van de voordelen van een goed uitgevoerde automatisering is volgens de medewerkers van Ten Brink het inzichtelijk maken van de orderstroom. Weten welke orders eraan komen, het beschikbaar hebben van alle orderdetails geeft rust in de organisatie en bespaart veel geloop en telefoontjes – ook van klanten. Zij kunnen via hun eigen webportaal alle informatie uitgeserveerd krijgen op maat. Deze totale transparantie garandeert tevreden klanten die zelf



Trots toont de drukker de verdubbeling van het aantal druks dankzij Xgram

zijn over exclusiviteit worden alle gebruikers tijdens de regelmatige bezoeken van een Compri-consultant op de hoogte gehouden van nieuwe ontwikkelingen die voor hun bedrijf van belang kunnen zijn. Zo profiteren alle gebruikers van elkaars ervaringen en realiseren daarmee aanmerkelijke besparingen in uren en kosten. Bij TenBrink is recent ook de integratie van de QlikView Business Intelligence in Xgram gerealiseerd. Deze module vertaalt Xgram-gegevens in duidelijke grafische voorstellingen die in één oogopslag onder meer inzicht geven in de status van offertes, de planning en van de beschikbaarheid van platen of papier.

ook een aanmerkelijke hoeveelheid uren kunnen besparen in hun offerte- en drukwerkopdrachtraject. Illustratief voor wat een MIS-systeem op de werkvloer kan betekenen is de lachende drukker die trots naast zijn pers de toenemende productiviteit kan laten zien aan de hand van een overzicht op papier. De motivatie die hiervan uitgaat wil Ten Brink stimuleren door in de drukkerij de prestaties op beeldschermen te visualiseren. Een beeld dat bezoekers binnenkort ook in de hal kunnen bewonderen als bewijs van de ontzorging die het bedrijf samen met Compri bereikt heeft. Meer informatie over Xgram vindt u op www.compri.nl