

## **Partnerskap för lönsamhet och affärsutvecklingens roll**

**av Mark Lawn, European Solutions Marketing Manager, Professional Solutions,  
Canon Europa**

---

Man ber ofta tryckeriet att ge kunderna det där lilla extra när det gäller digital utskrift, och detsamma måste gälla tillverkarna av tryckpressarna. Den tid då tillverkarna sålde maskiner som fristående utrustning, baserat på deras relativa ”hastighet och matning” är tack och lov förbi. Företag som idag sysslar med digital utskrift arbetar i en betydligt mer komplex värld, som utmärks av en mängd snåriga och komplexa relationer med designers, kunder och leverantörer. Dagens framgångsrika tryckerier ser sig förmodligen mer som konsulter än rena leverantörer av utskrivna produkter. Det här betyder att tillverkningsprocessen inte längre kan betraktas som en serie isolerade steg mot en färdig, säljbar produkt – här krävs ett övergripande, holistiskt synsätt som tar hänsyn till den digitala arbetsplatsens komplexitet. Vår erfarenhet visar att professionella tryckerier vill samarbeta med tillverkare som är intresserade av att utveckla ett symbiotiskt partnerskap och inte bara byta lådor.

### **Teknikens labyrinter**

De labyrinter som ett tryckeri måste ta sig igenom när de anammar allt mer komplexa tekniker, som Internet, arbetsflöde, variabeldata, MIS (Management Information Systems) samt digital- och offsetutrustning, har gjort branschen relativt konform. I ett samarbete mellan tillverkarna av tryckpressar och programvara, under sent 1990-tal, utvecklades JDF-standarden (Job Definition Format). Orsaken var att man behövde ett gemensamt XML-baserat språk för att skapa processautomation mellan ofta konkurrerande återförsäljares utrustning och programvara. Vid Drupa 2000 skrevs JDF-rättigheterna över på CIP3, som senare döptes om till CIP4, för att samarbetet kring den öppna standarden skulle fortskrida och även innefatta utskriftsjobbets hela livscykel, inklusive enhetsautomation och insamlande av data i varje steg av

---

tillverkningsprocessen. Som medlem i CIP4 har Canon engagerat sig för att utveckla programvara och maskinvara som stödjer utbytet av JDF- och PDF-data, i syfte att öka kundens produktivitet.

### **Canon Workflow Program**

Men feedback från Canons kunder visar att behoven inte kan tillgodoses enbart med öppna standarder. Tryckerierna i detta nya affärslandskap står inför behovet av ökad effektivitet, högre marginaler och teknologiska förändringar. Med det här i bakhuvudet lanserades Canon Workflow Program, som en del i åtagandet att skapa en lösningsbaserad syn på kunderna. Canon definierar sin lösningsbaserade metod som ett löfte om att tillhandahålla skrivare med rätt kombination av maskinvara, programvara och professionell service, så att det som faktiskt levereras är betydligt större än bara summan av delarna. På det här viset ger Canon företagen ett aktivt stöd via en kombination av teknik, utbildning, IT och, kanske viktigast av allt, idéer. Den här livssynen ligger till grund för Canon Workflow Program, som är ett strukturerat, allomfattande och skräddarsytt paket av tjänster, support och lösningar, utformat för att hjälpa kunder skapa ett arbetsflöde som passar dem. Eftersom det inte finns två likadana företag består programmet av en mix av lösningar, utvecklade både internt och av de bästa tredjepartsleverantörerna. Den här strategin får stöd i kundundersökningar, där man ser att upp till 40 % av inköpen av utskriftslösningar påverkas kraftigt av kvaliteten på och utbudet av arbetsflödesprogramvara hos återförsäljaren.

Canon Workflow Program är en avsevärd investering i tryckeribranschen, som ytterligare påvisas av det faktum att Canon Inc. investerar 8 % av sina försäljningsintäkter i forskning och utveckling. Canons nya, JDF-kompatibla arbetsflödesprogram, iW Prepress Manager (iWPPM), tog tre år att utveckla och beviljades totalt 82 patent. I programmet ingår även lösningar från våra partners, inklusive EFI:s Digital StoreFront för produktionsflöde, PlanetPress från Objectif Lune för variabeldata och en exklusiv version av X-Rites i! Process Control för färghantering

---

på flaggskeppsserien bland digitala färgskrivare – imagePRESS. Utöver iWPPM medföljer Canons lösning för utskriftshantering, uniFLOW Output Manager.

Ökningen av öppna standarder har inte bara ökat antalet tillverkare som ingår partnerskap, utan även öppnat en hel värld möjligheter för tryckeriet. Förra året tillkännagav Canon Europa sitt partnerskap med Heidelberg Druckmaschinen AG, en av grundarna till JDF och världens största tillverkare av offsettryckpressar. Syftet var att skapa möjlighet till anslutning mellan Canons exklusiva, digitala färgenhet, imagePRESS C7000VP, och Heidelbergers arbetsflödesprogram, Prinect. Men det här är inte bara en övning i teknisk överlägsenhet – det ger även möjlighet till ett hybridarbetsflöde, samt löfte om enhetliga digitala- och offsettekniker.

### **Hybridarbetsflöde: där digitalt och offset kompletterar varandra**

Tillverkare av digitala tryckpressar, som stimuleras av enorma investeringar i forskning och utveckling och sporrar av tekniska genombrott, har skapat en ny generation digitala tryckpressar med en utskriftskvalitet som inte går att skilja från offset, och som ger ekonomiska fördelar även i kortare produktioner och med variabeldata. Lägg därtill möjligheten att de två teknikerna kan komplettera varandra, baserat på stordriftsfördelar i tillverkningen. Man talar då om anläggningens kapacitet vid en specifik tidpunkt, snarare än om tillverkningsprocessen i sig.

För bara ett par år sedan var utskriftsjobben antingen digitala eller offsetbaserade, och produktionen skedde därefter. I början av processen tvingades designers att följa den väl upptrampade stigen till offset, eller om de ville ha variabeldata och mindre körningar, den digitala vägen. Det här var orubbligt och när ett jobb väl hade påbörjats gick det inte att avvika från den inslagna vägen. Men en gemensam färghantering och hybridssystem för arbetsflöden innebär att utskriftsenheterna numera kan integreras och väljas för respektive jobb i sista minuten, baserat på vad som är mest lönsamt. Därmed får tryckeriet en oöverträffad flexibilitet, med möjlighet att maximera investeringar i både offset- och digitala anläggningar. För när allt

---

kommer omkring köper inte kunderna en viss processteknik – utskriftens värde handlar enbart om dess förmåga att kommunicera. Och kombinationen av högkvalitativ offset- och digital utrustning, sammanlänkad via ett gemensamt arbetsflöde, gör att tryckerierna kan tänka mindre på själva utskriften och fokusera mer på att tjäna pengar.

### **Partnerskap mellan tillverkare och kunder**

Tillverkarna av utrustning ingår numera partnerskap regelbundet, men nu växer behovet av att även odla långsiktiga relationer med tryckerierna och hjälpa dem utveckla sina konkurrensfördelar. Återförsäljare som säljer en låda, erbjuder dålig support och skickar en säljare först när man tror att maskinens livscykel börjar närma sig slutet, kommer inte att överleva länge i branschen. Tryckerier är vinstdrivande företag och låter sig inte luras. Tillverkarna måste kunna visa vilket mervärde de kan tillföra, vilket i sin tur illustreras av den ökade tillgången på utvecklingsprogram för tillverkare. Att köpa in rätt kombination av maskin- och programvara, skapa en flexibel integrering och utbilda användare är ofta den enkla biten. Canon har insett att tekniken inte är ett självändamål – utan snarare en del av branschen. Därför har Canon, med sitt holistiska synsätt, möjlighet att ge kunderna de nödvändiga verktygen och kunskaperna för att identifiera nya intäktsmöjligheter för företaget.

### **Essential Business Builder Program från Canon**

Här kommer vi osökt in på Essential Business Builder Program från Canon, som är unikt för branschen. Programmet består av tre huvudkomponenter: en mapp med referensinformation för kunder, ett workshopprogram som levereras av oberoende experter, samt individuell rådgivning. Men i stället för att vara en mystisk marknadsföringsövning, som andra tillverkares program, har Essential Business Builder Program tillverkats av experter med många års erfarenhet av grafiskt arbete.

Vår erfarenhet är att tryckerier sällan har varken tid eller lust att spendera tid på ett program som är fullt av kryptiska grafer, som känns kortsiktigt eller akademiskt.

---

Därför erbjuder Essential Business Builder Program från Canon rådgivare som har erfarenhet från fältet. Dessa baserar sitt kunnande på verkliga, beprövade situationer som är enkla att anpassa och implementera. I stället för att bara säga att tryckeriets produkter ska ge ett "mervärde", illustrerar Canons program med hjälp av verkliga exempel, hur andra tryckerier har lyckats sälja fler tjänster genom att engagera sig i den kreativa processen, eller hur andra har lyckats nå nya, vertikala marknader. Vi vet att det här fungerar: vissa användare av programmet har rapporterat en tillväxt av sin digitala verksamhet med över 60 %, som de tillskriver de nya programkomponenterna. Ett riktigt mervärde och inte bara munväder alltså.

Tryckerier arbetar, som alla andra branscher, i en betydligt mer komplex affärsmiljö än tidigare. Inriktningen på digital teknik, som omedelbar överföring av stora mängder elektroniska data via Internet, har inneburit ett växande samarbete och en mer rådgivande relation mellan företagen. Den gamla affärsrelationen mellan kund och leverantör har förändrats. Dagens affärsverksamhet leder troligtvis till allt snårigare relationer. Detta är anledningen till att samarbetet mellan leverantörer, när det gäller teknisk integrering, kommer att fortsätta. Canon är dock övertygade om att deras engagemang för att skapa en övergripande, paraplyliknande syn på de professionella tryckerikunderna, exemplifierad genom forskning och utveckling av flaggskeppsprodukter, samt Canons arbetsflödesprogram och Essential Business Builder Program, är unika för branschen.