

Printforce hyr hela maskinparken

Det nystartade digitaltryckeriet Printforce i Kungsbacka tog ett annorlunda grepp när det var dags att bestämma sig för maskinpark.

I stället för att köpa in all utrustning valde företagets vd Lars Jönsson att hyra alla tryckerifunktioner som en tjänst. Valet föll på Prodoc Professional Print, vars affärsidé är att leverera skraddarsydda lösningar med maskiner, efterbehandling, programvara och tillhörande service. Avtalet är flexibelt och det går att växla upp och växla ner behovet beroende på hur det går för tryckeriet. Man är heller inte låst till produktcykler, utan kan få ny utrustning om så önskas.

– Valet berodde väl från början inte på en filosofi, säger Lars Jönsson. Jag hade kontakt med ett par andra leverantörer som visade ett svalt intresse av att vara med om uppstart av nytt tryckeri. Prodoc, däremot, satte sig in i vår situation och kom med lösningar som passade oss bra.

– Jag är en person som kräver snabba gensvar på våra frågor oavsett det gäller hårdvara, mjukvara eller servicefrågor. Jag har direktkontakt till Prodocs olika personer med respektive fråga. Jag behöver inte som med andra leverantörer prata med säljaren först som sedan går vidare internt. Då försvinner en del information efter vägen.

MED FRÅN BÖRJAN.

Lars Jönsson började med digitaltryck redan 1989, då på Elanders Electronic Printing. De var först i Sverige med digitaltryck. Under 90-talet och 00-talet hann

han med att driva både brokerföretag och reklambyrå, men han saknade tempot från printvärlden. Sommaren 2011 beslöt han sig för att starta tryckeri igen med fokus på digitaltryck.

– Jag gillar utmaningar och jag tror att jag kan denna del av branschen väl och ville starta nytt digitaltryck utan en massa historik. Plocka ihop ett bra arbetslag med nya människor som har ett driv och egen initiativförmåga. Och man är ju till åren kommen, så det var nu eller aldrig.

BREDD I PRODUKTIONEN. Printforce har tre Nashuatec Pro 751 som kan leverera 12 000 A4 i timmen. Maxformatet är 487 x 330 millimeter. På efterbehandlingssidan har man Horizon-maskiner, bland annat en limbindare med trekniv, klammerhäft, falsmaskin, laminator och visitkortsskär. Dessutom har man två storformatsmaskiner för inomhus- och utomhusapplikationer samt kuvertersutrustning. Det mesta görs alltså inhouse.

En viktig del i flödet är det system man byggt för sina jobb. För inkommande ordrar använder man sig främst av webb-till-tryck hos Printforce heter det Easy Order. Man har också ett helt egenutvecklat system som heter Hubben med Henrik Berqvist som utvecklare. Det är Filemaker-baserat och har funktionalitet för att i princip generera en order automatiskt. Oavsett var ordern kommer ifrån - Easy Order eller Hubben, kan vem som helst hämta upp den för produktion. Arbetsflödet leder sedan vidare till det molnbaserade ekonomi- och fakturerings-systemet Fortnox.

– Systemet ökar inflödet och avlastar personalen, säger Lars Jönsson. Idag kommer fem procent av våra ordrar från Easy Order, men jag tror att den siffran kommer att ligga på runt 30 procent om ett år. ▶

– Jag gillar utmaningar och jag tror att jag kan denna del av branschen väl, säger Lars Jönsson, vd, Printforce..



Lars huvudsakliga kontakt på Prodoc är Costy Borg. De har dessutom känt varandra sedan tjugio år tillbaka.

KUNDER OCH PRODUKTER. - Kungsbacka i stort är vår huvudsakliga målgrupp, säger Lars Jönsson. Det är mindre och medelstora företag i olika kategorier. Sedan rör oss även till viss del in i Göteborg och vi har kvar några gamla kontakter i Stockholm. Men cirka 70 procent av kunderna är från Kungsbacka.

– Vårt geografiska fokus är en strategisk fråga. Kungsbacka är i stark tillväxt och jämförs ofta med kommuner som Vellinge och Danderyd. Det uttalade målet hos kommunledningen är att Kungsbacka ska växa med tusen personer om året.

– När jag startade Printforce var min idé att bli en leverantör till Kungsbacka kommuns företag. Jag vill aktivt hjälpa till med mina kunders affärsutveckling. Därmed skiljer jag mig också mot mina konkurrenter – jag tar det ett steg till. I detta ingår även saker som distribution, posthantering och portooptimering.

– Vi har en väldigt bredd i produktionen, men mycket är marknadsföringsmaterial. Det är allt från rollups till flyers, broschyrer, tidningar och variabeltryck.

PERSONALISERAT NÄSTA STEG. Nästa steg för Printforce är Directsmile. Ny satsning. Enligt Jönsson är det företagets strategi för att komma in i den digitala världen.

– Med Directsmile kopplar vi ihop den digitala världen med printvärlden, dessutom får vi allt i ett komplett paket.

För ändamålet har Lars Jönsson startat ett nytt bolag ihop med Jonas Hillgren som heter Mediaforce. En viktig anledning är att det är avsevärt enklare

att sälja crossmediatjänster genom ett IT-bolag än genom ett tryckeri.

Med Directsmile vill Mediaforce hjälpa sina kunder att göra mer omfattande kampanjer mot konsumenterna. Och första steget i införsäljningen är att lära känna sina kunder bättre och deras affär.

– Vi har börjat med att bjuda in våra nyckelkunder till en workshop och en exempelkampanj för att visa hur Directsmile fungerar. Samtidigt ska vi lära oss mer om kundernas utmaningar och om deras kunder. Prissättningen är inte klar, men vi har börjat diskutera olika prissättningsmodeller som vi ska testa.

– I vårt bolag Mediaforce handlar det ännu mer om att hjälpa kunden att affärsutveckla sitt företag. Du måste lära dig kundens affärer. Sedan är den tekniska kompetensen också viktig. Du måste ha ett programmeringstänk och ett layouttänk i huset.

VISION & FRAMTID. Utrustning som tjänst, digitala, automatiserade flöden och nu – ett nytt bolag för att nå ännu längre upp i kundens näringskedja. Vad finns kvar att göra inom företaget?

– Att starta Printforce i andra städer är en viktig strategi, säger Lars. Då ska vi använda hela vårt system med Easy order, Hubben och Fortnox. Dessutom kan vi utnyttja efterbehandlingspotentialen mer i Kungsbacka vid större produktioner.

– Vi har en bra bredd på vår personals kompetens och ålder. Sammanhållningen är god och alla ställer upp när det kniper eller om vi blir anlitade för uppdrag som kräver helg eller nattarbete. För att bibehålla den styrka detta ger tror jag att vi inte skall bli fler än tio personer per enhet. ●