



L'histoire de Herning A/S : « Réussir grâce aux solutions Web personnalisées »

Partner Herning A/S est un revendeur à valeur ajoutée d'équipement et de solutions d'impression établi à Herning, au Danemark. En sept ans, l'entreprise est passée de 6 à 50 employés. Sa mission est de vendre des solutions logicielles et d'impression intégrées. Selon la version danoise de la revue Computer World, Partner Herning est le distributeur de produits modifiés ayant le plus de succès au Danemark. Partner Herning a déclaré une augmentation de plus de 20 % de son revenu pour l'année 2002 et a doublé son profit en comparaison à l'année précédente.

Comment est-il possible pour un distributeur de produits modifiés de réussir autant dans le climat économique actuel? Quel est le secret de ce succès?

L'essentiel

Selon Poul Sand, directeur-proprétaire de Partner Herning, ces questions ont une réponse simple : Les solutions! « Pour nous, la simple vente d'imprimantes est un commerce en voie d'extinction », explique M. Sand. « Nous voulons créer des volumes d'impression au moyen de solutions. La seule manière d'y arriver est de créer des solutions qui utilisent les imprimantes », poursuit M. Sand. « En général, le prix du matériel d'impression baisse car la concurrence augmente. Cela signifie qu'il faut baisser les prix des imprimantes pour faire des affaires. Nous ne le faisons pas. Nous avons plutôt engagé des spécialistes en solution documentaire qui s'occupent de vendre et de mettre en place des solutions complètes pour les clients.

Au bout du compte, nous vendons l'imprimante au prix régulier et nous obtenons une marge acceptable sur la solution. Le client est satisfait car il peut produire plus de documents, à moindre coût et efficacement ». Partner Herning offre des solutions de gestion de couleurs, de flux de travaux en PDF, de gestion de contenu, de facturation et de numérisation, ainsi que d'impression automatisée.

Impression d'information variable

Les solutions d'impression automatisée sont particulièrement prometteuses. Le prix et la complexité de la mise en place des projets d'impression d'information variable automatisés sur le Web sont des facteurs qui ont empêché la plupart des vendeurs d'imprimantes à s'impliquer. Partner Herning a récemment commencé à vendre ces solutions, en utilisant PrintShop Mail pour la fusion de l'information variable.

« Nous travaillons sur des solutions Web personnalisées qui utilisent des outils évolués d'impression d'information variable depuis plusieurs années », indique Christian Lewis, chef de projets chez Partner Herning. « Mais, ces solutions sont vraiment trop coûteuses, donc nous n'avons pas beaucoup de demandes. PrintShop Mail est un progiciel de publipostage qui s'est avéré aussi évolué, mais beaucoup plus abordable pour les clients qui désirent se lancer dans l'impression automatisée d'information variable. PrintShop Mail est bien connu, mais je crois que seules quelques personnes connaissent la fonction d'impression automatisée telle que nous l'utilisons.

Les faits

Récemment, Partner Herning a mis en place des tâches d'impression automatisée d'information variable dans 12 sites, pour des applications comme les commandes en ligne, des brochures de voyage personnalisées, des cartes d'affaires, des affiches et même la production juste à temps d'étiquettes d'emballage et d'expédition. Dans tous ces cas,

Partner Herning a développé un programme de gestion de production personnalisé qui commande PrintShop Mail et utilise ses fonctions d'impression automatisée. Une fois les données variables liées au modèle, l'aperçu est d'abord envoyé au client dans un format à basse résolution aux fins de vérification. Après approbation, le document final, y compris l'imposition, les marques de coupe et les images haute résolution, est envoyé directement en production. Il peut également être livré automatiquement comme fichier prêt pour l'impression.

L'impression peut s'effectuer au site du client ou à tout autre endroit, peu importe si l'application est hébergée sur le serveur Web de Partner Herning ou au site du client. Le flux de travaux peut être déterminé par le client lui-même; toutes les étapes sont configurées dans une boîte de dialogue qui génère le bon de travail pour chacune des tâches d'impression.

Conclusion

M. Sand conclut : « L'augmentation de la demande pour ce type de solutions d'impression automatisée est très encourageante. De plus en plus de clients découvrent qu'un flux de travaux automatisé permet d'économiser sur les coûts de main-d'œuvre et de faire un meilleur profit sur les applications offertes aux clients. Pour nous, la fonction d'impression automatisée de PrintShop Mail, combinée à notre expertise en matière d'intégration de solutions personnalisées, nous permet de faire des profits. Tout le monde y gagne! »

