

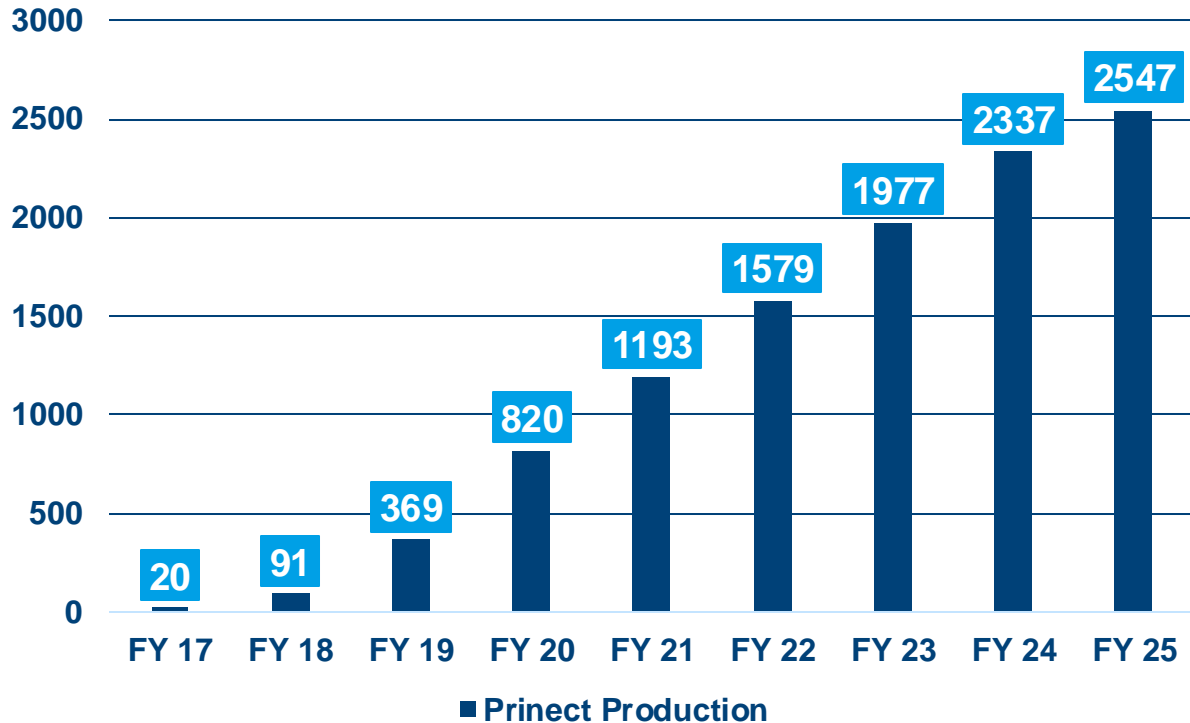
LET'S CONNECT

■■■ PRINECT ■
ANWENDERTAGE

HEIDELBERG: Aktuelle Geschäftslage und Marktsituation

Vortragender: Jürgen Grimm | Congress Centrum, 16. Januar 2025

Prinect Produktion: Unser Flaggschiff – die Schallmauer von 2.500 Verträgen wurde 2024 durchbrochen



Türöffner für Cloud-Anwendungen

Verstärkte Entwicklung in Richtung hybrides Drucken

Kontinuierliches Interesse

Wo kann man Prinect Production sehen?

Workshop Runde 1

- **Production Manager Integration** (Sprache: englisch)
- **Automatisierung im Verpackungsbereich** (Sprache: deutsch)

Workshop Runde 2

- **Prinect Automation: Automatisch Nutzen in Stanzform platzieren** (Sprache: englisch)

Workshop Runde 3

- **Production Manager Integration** (Sprache: englisch)
- **Prinect Automation: Automatisch Nutzen in Stanzform platzieren** (Sprache: deutsch)

Workshop Runde 4

- **Autonome und industrielle Print Produktion mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung** (Sprache: englisch)
- **Jetfire und Versafire mit Prinect Production Manager** (Sprache: deutsch)

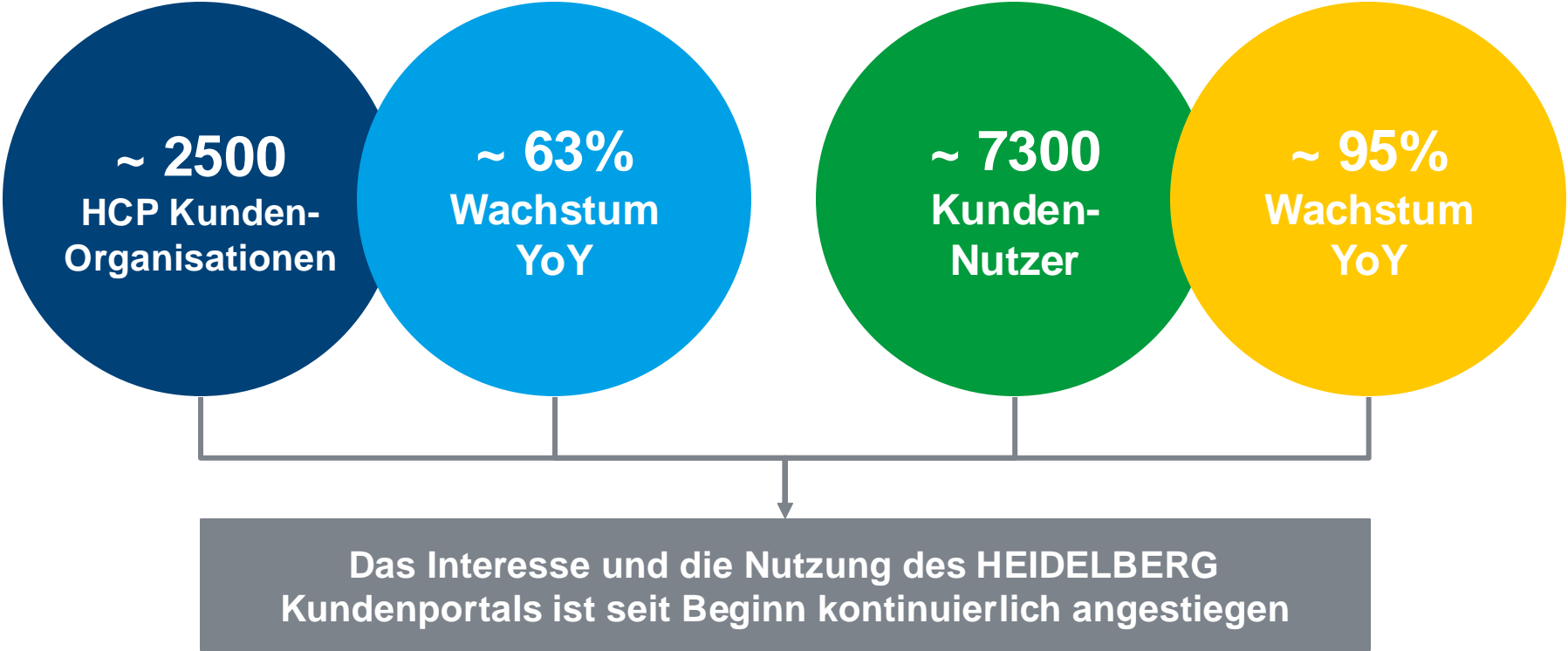
Workshop Runde 5

- **Jetfire und Versafire mit Prinect Production Manager** (Sprache: englisch)

Workshop Runde 6

- **Autonome und industrielle Print Produktion mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung** (Sprache: deutsch)
- **Packaging Automation** (Sprache: englisch)
- **Jetfire und Versafire mit Prinect Production Manager** (Sprache: englisch)

Kontinuierliches Wachstum: Die steigenden Nutzungszahlen des HEIDELBERG Kundenportals



Wo kann man das HEIDELBERG Kundenportal sehen?

Workshop Runde 1

- **Update HEIDELBERG Kundenportal** (Sprache: englisch)

Workshop Runde 2

- **Update HEIDELBERG Kundenportal** (Sprache: deutsch)
- **Was ist neu in Print Shop Analytics?** (Sprache: englisch)

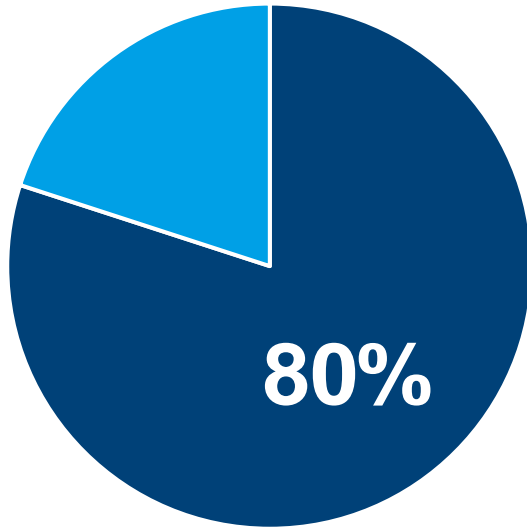
Workshop Runde 3

- **Was ist neu in Print Shop Analytics?** (Sprache: deutsch)

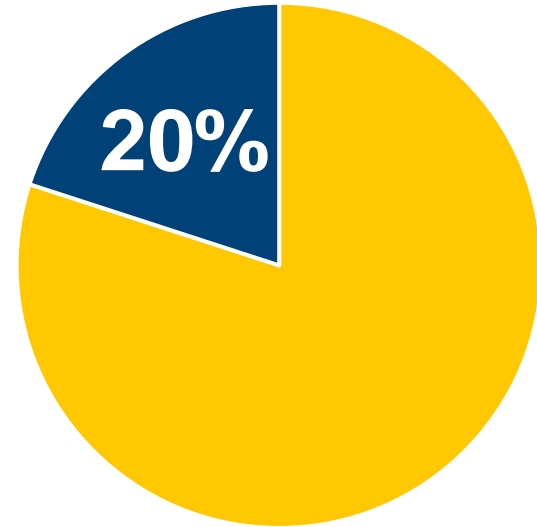
Drei Themen zum Nachdenken!

**Ich produziere nur komplizierte Sachen,
deshalb kann ich nicht standardisieren.**

Liegt Ihr Schwerpunkt auf dem Volumen?



80% des Managements spricht über komplexe Produkte und Einzelfälle...



...aber diese machen nur 20 % oder weniger des Umsatzes / der Anzahl an Jobs aus

**Verstehen Sie, was Sie produzieren –
und wo Sie wachsen!**

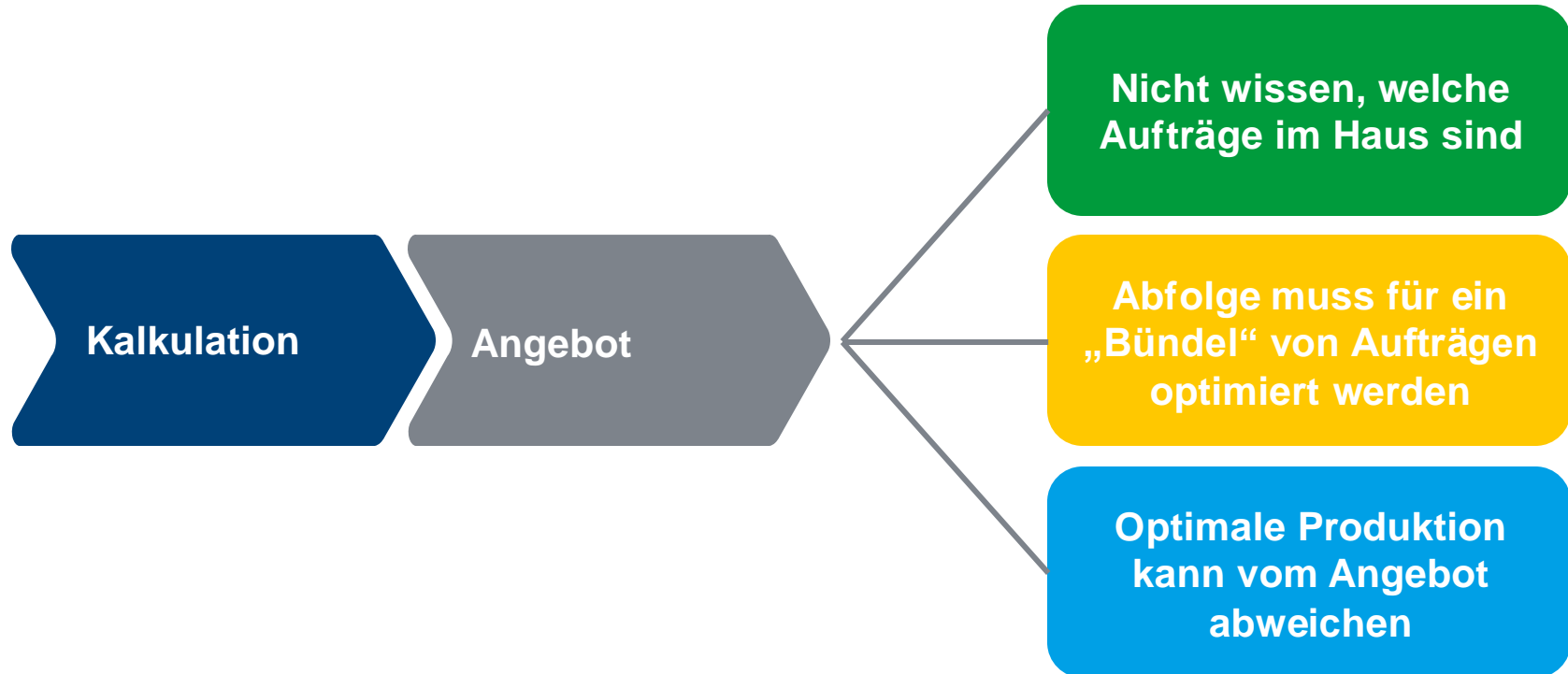
Mehr Aufträge sind besser.

5x – 8x

**Quote-to-Order Ratio - Integration und
Standardisierung ermöglichen Optimierung.**

Unsere Planung ist immer falsch.

Das Problem mit der Kosten-Plus-Kalkulation: Angebote machen, bevor der Produktionsprozess definiert ist



**Planen Sie, wenn Sie wissen, was Sie produzieren werden
und nicht, wofür Sie ein Angebot abgegeben haben.**

Die drei wichtigsten Erkenntnisse für den Erfolg

