



Tryckeri
Textåbild i Hagfors AB

Snabbare orderhantering tack vare digitalisering.

Företag

Textåbild i Hagfors AB

Bransch

Tryckeri

Grundat

1983

Ort

Hagfors, Sverige

Web

<https://www.veckobladet.se/trycksaker/>

Produkter

Digital arkivhantering

TEXTÅBILD i Hagfors AB

Värmland är vackert som ett vykort. Där, mitt i Hagfors, ligger Textåbild. Ett riktigt tryckeri.

Sedan över 30 år tillbaka är företaget en del av familjen Lindgren. Dagens ljus såg företaget 1983, då som ett rent sätteri. 1984 växer företaget genom köpet av Uddeholms internttryckeri och 1989 blir Patriks far, Alf Lindgren, delägare.

Nu är det Patrik Lindgren som ansvarar för verksamheten och driver företaget tillsammans med tre medarbetare. Maskinparken är uppdaterad men passionen för papper och tryck består. "Tillsammans är vi ett samspelt team med klassisk grafisk kompetens samtidigt som vi är måna om att hänga med i den digitala utvecklingen", berättar Patrik Lindgren.

Bakgrund

Textåbild är ett fullservicetryckeri som erbjuder allt kunderna efterfrågar. Allt från böcker till kuvert, visitkort, roll-ups, affischer och Veckobladet. Veckobladet är Klarälvdalens främsta annonsblad, uppskattat av både läsare och annonsörer. "Veckobladet ges ut varje onsdag i drygt 13 500 exemplar, från Olsäter i söder till Likenäs i norr samt Lesjöfors i öster", berättar Patrik Lindgren.

Pressarna går för högtryck. Bland kunderna återfinns såväl Hagfors kommun som privata företag och organisationer. Beställningarna är många och ordersedlarna ännu fler. Tryckeribranschen är av naturliga skäl pappersintensiv och dokumentationstung.



Jag kan arbeta där jag är oavsett var jag är.

”I vår verksamhet ser vi bara fördelar med digitaliseringen.”

Patrik Lindgren, Textåbild i Hagfors

Lösning

”Under en femårsperiod uppskattar jag antalet ordersedlar till drygt tretusen tvåhundra”, säger Patrik. I många fall är det återkommande beställningar från befintliga kunder, så kallade repeatorder. Nu kommer jag åt alla beställningar omgående och kan se allt som är relevant för kunden i klartext på min dator, i min padda eller mobil. Det är bara att söka på kundens namn, fakturanummer eller annat sökord så får jag all information genast.”

Tricket är digitalisering. Istället för fysisk hantering av beställningar har Textåbild lämnat det analoga bakom sig. Sagt hejdå till gamla arkivet fyllt med pärmar och dokument till digital ordning och reda. Allt inskannat. Allt sökbart och överblickbart. Dokument som tidigare kunde kräva bortemot timmar för att hitta är nu åtkomliga på sekunder. Och nya beställningar kan effektueras under pågående telefonsamtal med kund. berättar Thomas Svelander.

Resultat

”Ja, så är det. Nu är hanteringen betydligt enklare och effektivare, åtkomligheten är omedelbar och överblicken total. Vi får bättre kontroll och kan ge våra kunder ännu bättre service. I samma ögonblick som inskanningen av första pärmen med ordersedlar var klar, var jag igång med här digitala lösningen, jag hann knappt att stänga dörren efter Canongänget. Det var oerhört smidigt. Ingen inlärningskurva att tala om överhuvudtaget, det var bara att köra från dag ett.”

Tidigare var jag tvungen att besöka arkivet och söka i pärmar efter ordersedlarna. Det gick det också men den totala överblicken som jag får nu fanns inte då. Dessutom tog det avsevärt mycket längre tid att hitta rätt information.



Pärmar fyllda med dokument som sträcker sig över flera år kräver både tid och tålamod att gå igenom. Nu är det annorlunda. Idag när kunderna frågar om upplagan på senaste beställningen kan jag ge svar på en gång i telefon. Jag ser hur stor upplaga kunden beställde, papperskvaliteten, priset och självklart när beställningen gjordes. Samtidigt ser jag också om kunderna gjort flera beställningar av samma produkter under året. Då råder jag kunderna att lägga en större order än flera mindre, då sjunker kostnaden per tryckt enhet och det tjänar kunden på.”

”En annan fördel med den här lösningen är den inbyggda flexibiliteten. Digitaliseringen skapar nya möjligheter att serva kunderna oavsett var jag befinner mig. Jag kan arbeta där jag är oavsett var jag är. Eftersom jag har fyra mil till jobbet så är det en stor fördel mig att kunna arbeta hemifrån om jag så skulle vilja”, säger Patrik Lindgren.

Samarbete

”Jag har en bra dialog med gänget på Canon, de är proffsiga och proaktiva. Jag får löpande information om hur jag kan gå vidare med digitaliseringen, och bra förslag att ta ställning till. Och har jag frågor har de svar. Så jag har ingenting att anmärka på, jag kan bara rekommendera fler att samarbeta med Canon”, säger Patrik Lindgren.

Framtid

”I vår verksamhet ser vi bara fördelar med digitaliseringen. Och som det ser ut nu kommer vi framöver att utöka med fler licenser och även digitalisera vår avtalshantering. I korten ligger också digitalisering av kvartalsrapporter. Samtidigt är det viktigt för oss att gå lugnt och varligt fram och ta vara på fördelarna av digitaliseringen vi hittills gjort”, säger Patrik Lindgren på Textåbild i Hagfors.

Fördelar för Textåbild i Hagfors med lösningen från Canon

- ✓ Kvaliteten på utskrifterna
- ✓ Driftsäkerheten
- ✓ Samarbetet
- ✓ Servicenivån
- ✓ Lägre kostnader



Åtkomligheten omedelbar och överblicken total.

Canon Business Center,
Karlstad
Körkarlvägen 8A
653 46 Karlstad

Tel: +46 54 57 01 50

www.canon.se

Canon