



**LIJFBLAD VOOR ONDERNEMERS
IN GRAFIMEDIA**
Verschijnt 20 keer per jaar

Uitgeverij Compres bv
Postbus 55, 2300 AB Leiden
Telefoon (071) 516 15 15
Fax (071) 516 15 35
www.uitgeverijcompres.nl
info@uitgeverijcompres.nl

UITGEVERS
Wim Findhammer, Jos Rath

REDACTIE
Ivonne Vermeulen (hoofdredacteur)
Beatrix Rinkel (elc-redacteur)
Marco den Engelsman
Peter Hanff
Hanneke Jelles
Arthur Lubbers
Claire Peels
Martine Schut

MEDEWERKERS REDACTIE
Frank Blokland
Dirk Brand
Koen Goderis
Ad de Groot
Herman Hartman
Roelof Jansen
Cees Verkerke
Jos Vlak
Geert de Vries
Jan Vroegop
G.M.L. Wortel

VORMGEVING
Leo van der Kolk eno
Danny van Bakel
Wanda Hillebrand
Eric van der Zwet

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Frans van Grondelle
telefoon (071) 516 15 18
f.vangrondelle@uitgeverijcompres.nl
Leon Peters
Telefoon (071) 516 15 13
l.peters@uitgeverijcompres.nl

PRODUCTIE/ORDERBEGELEIDING
Robert Been
Telefoon (071) 516 15 11
productie@uitgeverijcompres.nl

ABONNEMENTENEXPLOITATIE
Manuela Weijers
Telefoon (071) 516 15 31
abonnementen@uitgeverijcompres.nl

LITHOGRAFIE
Nederlof Repro -
Hendrik Ido Ambacht

DRUK
Halbox - Echt

AFWERKING EN DISTRIBUTIE
Molier bv Rijswijk

PAPIER BINNENWERK
Magno Satin, 90 g/m²
geleverd door DRIEM Papier

PAPIER OMSLAG
Magno Pearl, 150 g/m²
geleverd door DRIEM Papier

BANKRELATIE
ABN-AMRO Bank
rekeningnummer 43.69.27.616

ABONNEMENTEN
Compres wordt volgens een vaste verspreidingsformule toegezonden aan leidinggevend van alle grafische bedrijven, de huisdrukkerijen c.q. drukwerkinkopers van alle grote bedrijven, de bio-leden, de grafische scholen, de organisaties en de productiemedewerkers van alle reclamebureaus. Personen die binnen de vaste verspreidingsformule vallen, betalen een vaste bijdrage van € 79,- (excl. btw) per jaar, personen werkzaam buiten de verspreidingsformule betalen € 118,- (excl. btw) per jaar. Losse nummers € 7,50 (incl. btw)

ADRESWIJZIGING
Bij opgeave adreswijziging graag een etiket met de oude adressering bijsluizen

Compres is lid van Print Europe, Internationaal samenwerkingsverband van toonaangevende grafische vakbladen

© UITGEVERIJ COMPRES BV
Niets uit deze uitgave mag zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever op enigerlei wijze worden gereproduceerd. Hoewel door de uitgever de uiterste zorgvuldigheid is betracht, wordt voor de inhoud geen enkele aansprakelijkheid aanvaard.

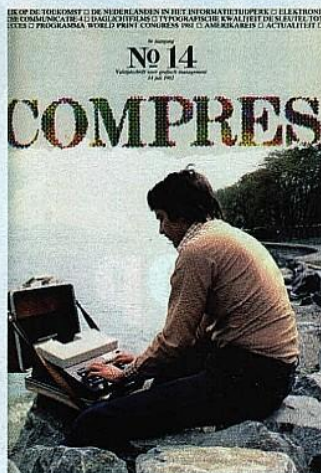
ISSN 0186-7416

Nieuwland
Uitgeversverband
Groep uitgevers voor
vak en wetenschap



4
COMPRES 11
5 juli 2006

Bij de voorpagina:



Dit is geen Compres-redacteur. Dankzij de moderne telecommunicatietechnieken zou een dergelijke manier van werken echter geen probleem zijn. In dit nummer weer een bijdrage van Frank Lether over elektronische communicatie. (dia: Bobstgraphic)

Compres 14, 14 juli 1981



‘Grafische industrie loopt twintig jaar achter’

ORGANISATIE Drie grafische missionarissen besloten hun expertise te vermarkten en zetten voet aan wal op de Filippijnen. Frits Beurskens (coc), Bert Teljeur (rotatiespecialist) en Frank van den Bosch (ict-achtergrond, foto) willen met hun bedrijf Printmedia Global Solutions het kennisniveau van grafische bedrijven in minder ontwikkelde (groei)markten verhogen. Van den Bosch: ‘Wij hebben niet de intentie snel rijk te worden. Je moet het zien als investeren.’

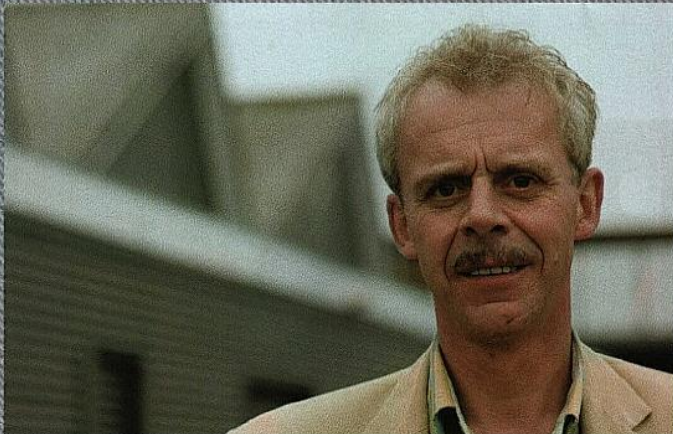


Cortina op Hollands formaat

TECHNIEK De eerste Cortina ter wereld – niet-testversie en op groter formaat – draait. Al een jaar, maar nu officieel. ‘Het was nog niet de Cortina van onze mensen’, legt algemeen directeur Jan Hofsink van Rodi Rotatiedruk uit. Voordat staf en medewerkers het apparaat in de knuisten hadden, moest (en moet) er het nodige gebeuren.



‘De routing in ons nieuwe pand is veel efficiënter’



MANAGEMENT Dit najaar verhuist Uitee Drukwerken van Hillegom naar Nieuw-Vennep. Het is geen ‘gewone’ verhuizing; voor Uitee wordt een gloednieuw bedrijfspand gebouwd. Aan alles is gedacht: klimaat-beheersing, vloeren, akoestiek, beveiliging en natuurlijk de wettelijke bouw- en milieuregelgeving. Het gaat dga Evert van der Linden dan ook niet om het uiterlijk: ‘We hebben met name gekeken naar de functionaliteit van het interieur. Uiteindelijk verdienen we het geld aan de binnenkant.’

PGS: kennisexport naar derde wereld

Betaald missie werk

De grafische industrie in eigen land mag dan krimpen, het kwaliteitsniveau behoort tot de wereldtop en Nederlandse grafici bulken van de expertise. Waarom zou je dat niet vermarkten? Drie 'grafische missionarissen' zijn met hun BV Printmedia Global Solutions (PGS) het overzeese avontuur aangegaan en zetten met een eigen handelspost in Manilla voet aan wal op de Filippijnen. 'Er is een enorme behoefte aan kennis in de derde wereld.'

Frits Beurskens, Bert Teljeur en Frank van den Bosch – alle drie hebben zij hun sporen in de Nederlandse grafische industrie inmiddels ruimschoots verdiend. Elk op hun eigen vakgebied. Beurskens is – onder meer door zijn werk voor het Kenniscentrum GOC – een bekende in vele Nederlandse offsetdrukkerijen, Teljeurs specialisme ligt op rotatiegebied (kranten, heatset en management) en Van den Bosch heeft met zijn ict-achtergrond en managementervaring in de grafische branche eveneens de nodige ervaring.

Frank van den Bosch was in 2001 aanwezig tijdens het Gouden Z Gala als genomineerde voor een digitaal-printproject van zijn toenmalige ict-bedrijf. Daar liep hij toevallig Bert Teljeur en Frits Beurskens tegen het lijf. 'Ik kende Frits uit de periode dat ik bij Senefelder Misset bezig was met een opleidings-traject. Hij ondersteunde ons vanuit het GOC met de drukwerksimulator. Toen klikte het al meteen, maar we waren elkaar een tijdje uit het oog verloren. Frits was in 1996 gestart als eenpitter met zijn Printmedia Consultants en gaf onder meer seminars voor grafische bedrijven. Die avond raakten we weer in gesprek en hebben we besloten met z'n drieën naar de beurs All in Print in China te gaan.'

De beurs in China – waar de stand werd gedeeld met de Nederlands-Duitse persenbouwer Drent Goebel – bleek de aanleiding om uiteindelijk met z'n drieën een bv op te richten: Printmedia Global Solutions. PGS is niet alleen actief in Nederland – waar het, naar eigen zeggen, als een soort verlengstuk van het GOC fungeert door het draaien van interim-projecten (consultancy, implementatie) bij bedrijven – maar ook in de derde wereld. Doel: het verhogen van het kennisniveau van grafische bedrijven in minder ontwikkelde (groei)markten.

GAT IN DE MARKT

Dé grote groeiemarkt in Azië is natuurlijk China. Voor veel westerse ondernemers een toverwoord, maar niet voor Van den Bosch. 'Wij hebben geprobeerd daar voet aan de grond te krijgen, maar liepen tegen te veel problemen aan, zoals de taal en het ontbreken van een goede agent.' China is booming business en iedereen wil een graantje meepikken. De Chinezen weten dat en maken daar graag gebruik van, legt Van den Bosch uit. 'Maar een goede partnership is lastig te verwezenlijken.'

Daarom is uitgeweken naar de Filippijnen. 'De meeste bedrijven denken daar niet direct aan, terwijl de mogelijkheden

daar groot zijn. De kennis, kwaliteit en service is echter vaak ver beneden peil.' En juist daarin ligt de uitdaging voor PGS. Hoewel Van den Bosch heeft geconstateerd dat sommige lokale drukkerijen over de nieuwste persen en de modernste ctp-installaties beschikken, loopt de grafische industrie van de Filippijnen volgens hem op kennisgebied zo'n twintig jaar achter bij Nederland. 'Net als hier vroeger heeft daar alleen de leiding voor een deel de kennis in huis.'

Voor een land als de Filippijnen – dat op kwaliteit kan concurreren met bijvoorbeeld China, aangezien de prijzen ongeveer op hetzelfde niveau liggen – is grafische kennis onontbeerlijk om de hele sector naar een hoger plan te brengen. En daaraan schort het nogal, volgens Van den Bosch. 'Drukkers weten vaak alleen via overlevering hoe ze een machine moeten bedienen.'



Drukkers in de derde wereld weten vaak alleen via overlevering hoe ze een machine moeten bedienen. De (theoretische) kennis ontbreekt veelal.

Frank van den Bosch, een van de drie mensen achter Printmedia Global Solutions.

Voor PGS is het voorzien in de behoefte aan grafische kennis van de Filippino's een gat in de markt. Nog dit najaar gaat PGS in de hoofdstad Manilla met grafische cursussen van start. Het doel is een soort GOC in de Filippijnen op te zetten. Samen met de Stichting Knowledge Share Foundation (KSF) zijn de eerste stappen hiertoe al gezet. Door trainingen voor bijvoorbeeld drukkers of ordermanagers te verzorgen, krijgen de mensen daar vakopleidingen die bij ons min of meer vanzelfsprekend zijn. En in principe op het niveau dat wij hier in Nederland gewend zijn. Voor het benodigde studiemateriaal over onderwerpen als offsetdruk, elektronische prepress of afwerken heeft PGS een licentie gekregen om de leerboeken van Nijgh Versluys te vertalen en in het buitenland te gebruiken voor opleidingen. Dat zijn dezelfde boeken die in ons land door het GOC en de Nederlandse Grafische Lycea worden gebruikt.

MOND-TOT-MONDRECLAME

De goede relatie met de Filippijnse branchevereniging voor werkgevers, de PIAP, is voor PGS de kans geweest om daar contacten te leggen. Van den Bosch: 'Wij hebben voor die club een seminar georganiseerd voor lokale bedrijven. Daar



begint het vaak mee. Daaruit volgen workshops of een-op-eengesprekken, waaruit trainingen of consultancyprojecten bij die drukkerijen kunnen voortvloeien.'

Een voorbeeld hiervan is het kwaliteitsverbeteringsproject bij de Filippijnse drukkerij Transprint Corporation in Manilla. Een grote opdracht; Beurskens heeft vorig jaar zelfs een half jaar intern gezeten bij Transprint om het hele proces van prepress tot en met afwerken klaar te stomen tot ISO-niveau. Mond-tot-mondreclame kan vervolgens weer nieuw werk opleveren, licht Van den Bosch toe. 'Een farmaceutisch bedrijf was als klant zo tevreden over de veranderingen, dat er nog meer werk bij Transprint is ondergebracht en de drukkerij heeft gepromoveerd tot preferred supplier. Hierdoor gingen andere drukkerijen ons bellen. Inmiddels is een tweede project afgerond en zijn twee nieuwe net opgestart.'

Voor elk project wordt binnen PGS gekeken naar wie het meest geschikt is voor de klus. 'Dat hangt mede af van het vakgebied. Wij drieën hebben elk ons specialisme en daarnaast hebben we een man of tien, twaalf in de kaartenbak waar we uit kunnen putten.' Dat zijn onder meer zelfstandigen die op projectbasis inzetbaar zijn. 'Iemand die in Nederland een seminar over alcoholvrij drukken geeft, kan dat ook in het buitenland doen.'

De werkwijze bij een consultancy- en interim-managementproject is volgens Van den Bosch niet een kwestie van een analyse maken en een rapport overhandigen. 'Wij voeren ter plekke een audit uit, bepalen een doelstelling en koppelen daar een tijdsbestek aan. Is er uitloop, dan is dat onze verantwoordelijkheid.'

Een productie op poten krijgen, disciplines samenvoegen, de prepress digitaliseren – Van den Bosch heeft er al ervaring mee opgedaan bij gerenommeerde Nederlandse bedrijven zoals Roto Smeets (Etten-Leur), Casparie (Apeldoorn) en Senefelder Misset (Doetinchem). Zijn meest recente klus, als interim-productieleider bij boekendrukker Krips in Meppel, is net achter de rug. 'Bij efficiency- en kwaliteitsverbeteringsprojecten gaat het om het inzichtelijk maken van processen, grootheden kwantificeren en een verbeterings-traject doorvoeren. Het is prachtig om zulke projecten te

Kennis en service naar Nederlands niveau opkrikken

draaien.' En dat in het buitenland doen is nog avontuurlijker. 'Wij hebben een aanvraag lopen voor een bedrijf in het Aziatische bankwezen, dat haar media-uitingen wil standaardiseren. Als dat doorgaat, ben je zomaar een paar maanden van huis.'

EIGEN HANDELSHUIS

Dat laatste geldt in elk geval voor Bert Teljeur. Hij gaat verhuizen naar Manilla om daar onder meer een grafisch handelshuis op te zetten voor het leveren van service, support en onderdelen. Een grote stap, maar hard nodig, denkt Van den Bosch. 'Tijdens trainingen en projecten bij drukkerijen daar kwam steeds de vraag naar boven of wij ook konden helpen bij het leveren van onderdelen, supplies en onderhouds-service. De lokale leveranciers zijn veelal dozenschuivers. Die leveren bijvoorbeeld een ctp-machine af en bieden verder geen hulp bij de implementatie. Dat mag de drukker dan zelf uitzoeken.'

PGS is hiervoor een samenwerking aangegaan met een lokale partner. Samen met deze gelieerde partner gaat Teljeur trachten het servicepeil van de Filipijnse grafische toeleveranciers naar Nederlands niveau op te krikken. Met het opzetten van een eigen handelshuis ondersteunt PGS de lokale drukkerijen om de kwaliteit te leveren die de sector sterker moet maken. Bijkomend voordeel: via deze 'handels-post' krijgt PGS natuurlijk ook nog meer voet aan de grond op de Filipijnen en groeit de bekendheid binnen de lokale grafische industrie.

Het Filipijnse Globis is de tweede partner met wie PGS een samenwerkingsverband is aangegaan. Ze willen een trainings- en consultancyprogramma opzetten voor de Aziatische markt, dat vervolgens door lokale leveranciers als hulp (bij de implementatie) kan worden ingeroepen. 'Twee leveranciers in de regio, Xrite en EFI, kwamen met dit idee, omdat zij met veel kennisproblemen op de markt te kampen hebben.'

AZIATISCHE CONTACTEN

Door de trainingen en de consultancyprojecten doen de drie partners steeds meer contacten op in Azië, waarmee het PGS-netwerk wordt uitgebreid. Dit leidt weer tot nieuwe activiteiten, zoals het handelshuis in Manilla. Daarnaast bedient PGS, in samenwerking met Ronald Meerman (Meerman Trade), de tweedehandsmarkt in sommige landen. Ook kan het bedrijf optreden als intermediair voor Nederlandse bedrijven die in contact willen komen met partijen in lage-

Frits Beurskens (l) en Bert Teljeur flankeren Juanito Tamayo van Globis, een Filipijnse partner met wie PGS samenwerkt om een trainings- en consultancyprogramma op te zetten voor de Aziatische markt.



lonenlanden, bijvoorbeeld om daar (een deel van) hun productie onder te brengen.

De activiteiten in de Filipijnen zijn eveneens een ideale springplank voor de regio. Sinds kort heeft PGS een agent in Singapore en er staat een seminar voor 25 grote bedrijven in Thailand op het programma. Daarnaast is men net terug van een 'studiereis' naar China – georganiseerd door PGS en KSF – bedoeld om Nederlandse grafische ondernemers de kans te bieden contacten te leggen op de Chinese markt.

NIET SNEL RIJK

Volgens Van den Bosch kan alleen de toplaag van de bedrijven in derdewereldlanden het zich veroorloven om in kwaliteitsverbetering te investeren. En dan bedraagt de management fee voor trainingen en consultancyprojecten in die landen gemiddeld slechts eenderde van wat dit in Nederland kost.

Een ideale springplank voor de regio

'Wij hebben dan ook niet de intentie snel rijk te worden. Je moet het zien als investeren.'

Het uiteindelijke doel van PGS is om het kennisniveau van de grafische industrie te verhogen. 'Door het lokaal opleiden krijgen mensen de kans op een opleiding die ze anders niet zouden hebben gekregen.' Het is de bedoeling mensen in de minder ontwikkelde landen zover op te leiden dat zij bijvoorbeeld een eigen bedrijf (drukkerij of service- en onderhoudsbedrijf) kunnen runnen of op termijn zelf trainingen kunnen gaan geven ('train de trainer'). PGS kan hen daarbij op de achtergrond van de nodige kennis voorzien.

PGS is een commercieel bedrijf dat helpt bij het ontwikkelen van de grafische industrie in de minder bedeelde regio's in de wereld. Van den Bosch ziet het dan ook als een soort betaald missiewerk. In het enthousiasme over de trainingen en incompanyprojecten die het bedrijf inmiddels heeft verzorgd, ziet Van den Bosch een duidelijk signaal dat de Filipino's hun hulp op prijs stellen. 'Er is een enorme behoefte aan kennis in de derde wereld. De mensen zijn leergierig en blij dat je naar hen toekomt.' [ARTHUR LUBBERS]

a.lubbers@uitgeverijcompres.nl

Kijk voor een impressie van actuele projecten van Printmedia Global Solutions op www.pgsglobal.com.



Training bij Transprint Corporation in Manilla, verzorgd door PGS in de zomer van 2005. In het enthousiasme over de trainingen ziet Van den Bosch een duidelijk signaal dat de Filipino's hun hulp op prijs stellen. 'De mensen zijn leergierig en blij dat je naar hen toekomt.'