

Drukkerijen die gaan printen, moeten zich minder laten leiden door de vaak prachtige techniek, maar vooral ook letten op de beperkingen. Bovendien heeft de stap naar printen ook organisatorisch grote gevolgen. En: 'Je moet die techniek ook weten te vercommercialiseren.' Erna Leenaars helpt het grafische MKB om tot 'zinvolle investeringen' te komen.

VIADERNA HAALT RENDEMENT UIT DE PRINTER

TOEPASSING BELANGRIJKER DAN TECHNIEK

Leenaars richtte vorig jaar haar eigen bedrijf Viaderna (www.viaderna.nl) op. Tot dat moment was ze bij Xerox verantwoordelijk voor *business development* bij bedrijven met een iGen3-printer. 'Maar ik merkte dat er eigenlijk juist ook buiten die groep iGen3-gebruikers, die toch meestal al wel wat verder zijn op printgebied, een nog veel grotere groep grafische MKB-bedrijven bestaat die dringend om advies verlegen zit bij investeringen in printen.'

Werken met kleur

In Viaderna combineert Leenaars nu haar grafische verleden met haar kennis aan de 'commerciële kant' van de printwereld. Opgeleid in het pré-Mac tijdperk belandde ze via loodzetten en micro/macromontage bij de eerste cursussen in Quark Xpress 1.0 en Freehand 1.0. Als lithograaf leerde ze werken met kleuren. 'Het uitdraaien op film boden we ook aan als service aan andere bureaus. Dat betekende vooral ook het uitvoeren van veel correctiewerk en het geven van adviezen. Een heel leerzame periode, die er toe leidde dat ik uiteindelijk ook meer met al mijn kennis wilde gaan doen.' Die kans kreeg ze toen Océ in 1999 de kleurenprintmarkt serieus betrad, en Leenaars aan de slag kon met trainingen in kleurgebruik bij grafische bedrijven en overheidsinstellingen. 'En toen twee jaar later de CPS700 werd gelanceerd, mocht ik de marketing gaan doen. Een fantastische pionierstijd, waarin we ook de opvolgers CPS800 en CPS900 in de markt hebben gezet.'

Pionierswerk

Op zoek naar nieuw pionierswerk kwam Leenaars eerst nog bij Xerox terecht, om vervolgens, nu zelfstandig en onafhankelijk

als Viaderna, drukkerijen juist veel pionierswerk te besparen door ze van passend advies te voorzien: 'Het draait meestal niet alleen om de vraag óf er een printer moet komen, maar vaak ook om wát er geprint moet worden. Sommige drukkers weten niet eens wie hun drie grootste opdrachtgevers zijn, en welke omzet daar aan hangt. Hebben zij wel behoefte aan printwerk, of ga je nieuwe markten en andere klanten benaderen?'

'Soms is de eigen prepress het probleem'

'Maar ook je interne workflow verandert ingrijpend als je bijvoorbeeld vijftig procent van je orderpakket wil gaan printen.' Soms is een nieuwe investering niet eens nodig: 'Dan ligt er een prachtig softwarepakket in de kast, waar ze door tijdgebrek gewoon niet aan toe komen. Terwijl er misschien eenvoudig geld mee is te verdienen.'

Erna Leenaars: 'Drukkers kunnen zich beter concentreren op de toepassingen dan op de techniek.'

Teleurgestelde drukkers

Leenaars wordt regelmatig in een vroeg stadium betrokken bij de aanschaf van een printer, maar komt ook wel terecht bij teleurgestelde drukkers: 'Dan vallen de prestaties van de printer bij nader inzien toch tegen.' Viaderna biedt in dat geval Print Coaching aan: 'Ik kan de prestaties van de verschillende machines goed beoordelen. Soms is de machine het probleem, maar soms bijvoorbeeld de eigen prepressafdeling. Vanuit mijn praktijkverleden ken ik de leveranciers en ik ken de terminologie. In negentig procent van de gevallen verbetert de kwaliteit inderdaad, of wordt die kwaliteit in ieder geval voorspelbaar. Het gebeurt ook dat de kwaliteit prima is, maar dat de volume-



ontwikkeling achterblijft. Dan maken we een plan-de-campagne om het printvolume te laten stijgen.'

Drupa

Op drupa verwacht Leenaars weinig echte verrassingen op printgebied. 'Ik denk dat het nog wel drie jaar duurt eer de inkjetpioniers van het eerste uur de weg vrijmaken voor de massa. Voorlopig kunnen drukkers zich beter concentreren op de toepassingen dan op de techniek van printen. Kijk naar wat je klanten willen, kijk naar je automatisering en kijk dan eens goed naar de kosten en de opbrengsten. Haal uit elke investering het maximale rendement.'

Ed Boogaard