

Rabobank's Themaberichten nemen zeer uiteenlopende onderwerpen eens extra onder de loep. Tussen afleveringen als 'ZZP'ers aanwinst voor het MKB' en 'Investerende woningcorporaties' verscheen ook: 'Drukker moet dienstverlener worden'.

RABOBANK ZIET LICHPUNTJES TUSSEN KOMMER EN KWEL

DRUKKER, WORD DIENSTVERLENER

Het algemene branchebeeld in het *Themabericht* is wel bekend: drukkers bevinden zich in een competitieve markt. Het leveren van kwaliteit is tegenwoordig geen onderscheidende factor meer: 'Door de opmars van nieuwe drukpersen en de komst van nieuwe technieken slagen vrijwel alle bedrijven er in kwalitatief goede producten te maken.' De opkomst van elektronische media, moderne printers, branchevreemde aanbieders en Chinese megadrukkers maken het er niet eenvoudiger op. Rabobank telt daarbij nog de aanhoudende overcapaciteit op (ondanks het verdwijnen van twintig procent van de grafische bedrijven in tien jaar tijd), en stelt met gevoel voor *understatement*: 'Het wekt dan ook geen verbazing dat de branche al jaren weinig optimisme kent.'

Lichtpuntjes

En toch zijn er lichtpuntjes tussen alle kommer en kwel te ontwaren, meent de bank. De investeringen nemen toe, al maakt het Themabericht niet duidelijk waarin precies wordt geïnvesteerd. De omzet in de grafische branche stijgt, maar 'de omzetsijging van 1 procent in 2006 steekt schril af bij de omzetplus van bijna 9 procent van de totale industrie'. En de aantrekkelijke conjunctuur is positief voor de branche: 'Dit vertaalt zich bijvoorbeeld in een toenemende vraag naar (reclame)drukwerk.' Maar de drukker is daarbij gewaarschuwd: 'Traditioneel drukwerk wordt steeds meer gezien als een *commodity* en inkopers van drukwerk doen

zaken met de aanbieder die tegen de laagste prijs levert.'

De lichtpuntjes stemmen hoopvol: 'Ook het rendement verbetert, al blijven de marges krap.' Het rendementsherstel, vooral het gevolg van de sturing op productiviteit en (personeels)kosten, is 'hard nodig, gezien de

'Word geen leverancier van inwisselbare gebruiksgoederen'

magere vermogenspositie van veel grafische bedrijven' met een gemiddelde van 19 procent van het balanstotaal, tegen een industriegemiddelde van 27 procent.

Grote verschillen

De Rabobank-database laat grote verschillen binnen de branche zien. Drukkerijen behalen gemiddeld een winst voor belasting van 60.000 euro. Gemiddeld, want 26 procent van de drukkerijen maakt verlies. 'Anderzijds boekt circa 10 procent van de bedrijven een resultaat voor belasting van minimaal 175.000 euro.' De brutowinst bedraagt gemiddeld 60 procent van de omzet. Maar bij de 25 procent beste bedrijven is dat 70 procent, en de onderste 25 procent boekt minder dan 55 procent.

Personeelskosten drukken zwaar op de resultaten: gemiddeld bedragen de loonkosten in een drukkerij-BV 35 procent van de omzet. Bij een kwart van de bedrijven ligt dat percentage echter boven de 40, en

er is ook een kwart dat onder de 30 procent blijft: 'Opvallend is dat BV's die verlies maken gemiddeld hogere loonkosten hebben, namelijk 38% van de omzet. Ook hebben deze BV's hogere kapitaalslasten (financiële lasten en afschrijving), namelijk 13 procent van de omzet tegen 9 procent gemiddeld.' De bank vermoedt: 'Waarschijnlijk hebben deze bedrijven onvoldoende zicht op hun werkelijke kostprijs.'

Omschakelen

De conclusie is weinig verrassend: 'De juiste strategie is van levensbelang.' Dus: kies een markt, en onderscheid je. Is dat de massamarkt, zorg dan dat je schaalgrootte hebt (of bereikt door bijvoorbeeld samenwerking). Of kies anders, als klein bedrijf, een niche-

markt en pas op voor de valkuil alles te willen doen. Hoe dan ook: 'Voorkom dat de klant je ziet als een leverancier van inwisselbare gebruiksgoederen.'

Het Themabericht besluit met een oproep aan drukkers zich te ontwikkelen 'tot professionals die, naast het traditionele vakmanschap over commerciële, organisatorische en communicatieve vaardigheden beschikken. (...) Dit vereist wel een omslag bij (een deel) van de grafische ondernemingen, en betekent omschakelen van vakman naar dienstverlener.'

Ed Boogaard

Het Rabobank Themabericht is te downloaden op www.rabobankgroep.nl/kennisbank.