

Printass maakt zich op voor uitbreiding

Sammen ster

‘Als een vertegenwoordiger zegt dat hij echt nog nooit klachten gehad heeft, is het toch wel prettig om van je Printass-collega’s te horen dat ze precies dezelfde problemen hebben als jij’



Het driekoppige bestuur van Printass.

lker



Erik Plomp (Demmenie Grafimedia) is bestuurslid bij Printass.



Marc Clabbers (Clabbers Communicatie Groep) is secretaris bij Printass.



Printass-directeur Nico Douma.



PRINTASS PARTNERS IS EEN HECHTE CLUB WAARIN DE LEDEN TOCH DE NODIGE VRIJHEID GENIETEN. DRUKKERS DIE ELKAAR DE STROPPIJEN NIET GUNNEN, ZIJN ER IMMERS AL GENOEG.

Bij Printass werken momenteel zo'n vijftien zelfstandige grafische bedrijven samen op allerlei gebieden. Alle lidbedrijven handelen onder hun eigen naam, hebben hun eigen gezicht en managementstijl. Ze zijn aandeelhouder van Printass; de directeur annex besliser van elk lidbedrijf is afgevaardigde. 'Inkoop is van oudsher een belangrijke activiteit', vertelt Printass-directeur Nico Douma. In het dagelijks leven bekleedt hij dezelfde functie bij drukkerij Douma in Dokkum. Samen met secretaris Marc Clabbers (Clabbers Communicatie Groep uit Grubbenvorst) en bestuurslid Erik Plomp van Demmenie Grafimedia in Alphen aan den Rijn is Douma naar Weesp gekomen om bij gastheer GEA adviesgroep de plannen toe te lichten. Die plek is niet toevallig: een van de diensten die Printass aan haar leden biedt, is strategisch advies. De groep als geheel maakt ook gebruik van de kennis van GEA adviesgroep. In 2000 maakte GEA adviesgroep het eerste strategische plan voor Printass; in 2005 werd een aangescherpt plan geschreven, vooruitblikkend tot en met 2010. In februari bestaat Printass 2008 vijftientig jaar. In die tijd is er nooit echt hard aan de weg getimmerd. Dat gaat nu veranderen: de groep wil uitbreiden. En er is met name veel interesse voor crossmediale bedrijven.

NIET VRIJBLIJVEND

Met inkoop doelt Douma niet op een systeem met de mogelijkheid vrijblijvend in te tekenen voor een bepaald volume. Alle benodigde drukplaten en materialen, en al het reguliere papier kopen de Printass-leden gezamenlijk in. Ook kennisuitwisseling is belangrijk: vier keer per jaar organiseert Printass een masterclass voor leden. Het onderling verdelen van werk en het aan nemen van grote opdrachten in groepsverband is een aantrekkelijk voordeel van de samenwerking, maar vormt niet meer de hoofdmoot.

'Gezamenlijk inkopen en onderling orders uitwisselen was vijftig jaar geleden de belangrijkste reden voor oprichting', weet Clabbers. 'De toeloop was in de begintijd zo groot dat de groep aan zijn succes ten onder ging. Printass telde wel 40 bedrijven, de hoge verwachtingen konden niet waargemaakt worden en vervolgens kromp de groep indertijd, mede als gevolg van de slechte conjunctuur, weer snel terug tot het oude volume.'

Tot ergens medio jaren negentig de dan nog aanwezige acht partners het idee weer oppakten en er actief mee aan de slag gingen. Zij vroegen GEA om een advies uit te brengen over de voorwaarden waaronder Printass weer succesvol kon zijn. Erik Plomp trad vier jaar geleden toe. 'Loek Demmenie, van wie ik en mijn zakenpartner het bedrijf kochten, was een van de acht heroprichters van Printass. Mijn deelname aan Printass kwam in plaats van de zijne.'

NAAST ELKAAR

Alphen, Dokkum en Grubbenvorst – de Printass-bedrijven zijn prachtig verspreid over Nederland te vinden. Toch vinden de bestuursleden dat Printass relatief ondervertegenwoordigd is in het Westen. 'Daar zijn de meeste klanten te vinden; daar zouden we best met nog een paar bedrijven uit willen breiden', zegt Plomp. 'Tot een maximum van zo'n twintig in totaal. Regionale spreiding is niet eens een vereiste. Als twee bedrijven naast elkaar zijn gevestigd, maar een verschillende klantenkring hebben zodat ze elkaar niet in

KIM – ONLINE SERVICE

Printass heeft eigen software ontwikkeld voor online diensten als *database publishing*, een bestelmodule en logistiek beheer. Deze activiteit is ondergebracht in een aparte bv, KIM staat voor Kennis en Informatie Management. Klanten van de Printass-bedrijven kunnen met KIM hun eigen drukwerk beheren en bestellen, maar ook advertenties, folders en nieuwsbrieven opmaken en overal ter wereld over hun beeldmateriaal beschikken.

de weg zitten, dan kunnen ze wat ons betreft zich gewoon bij Printass aansluiten.'

Maar voor u de telefoon pakt: Printass is gericht op zoek naar een bepaald type bedrijven. Douma: 'Onze nieuwe leden moeten in elk geval geen pure drukkers zijn; daarvan hebben we er voldoende in onze gelederen. We zoeken bedrijven die actief zijn met digitale diensten, of die een compleet crossmediaal concept aanbieden aan hun klanten. We zijn ervan overtuigd dat de kansen voor de grafische industrie liggen in de combinatie van goed drukwerk en andere diensten.' Worden aan een nieuwe toetredster verder nog eisen gesteld? Clabbers: 'Natuurlijk krijgen alle Printass-leden de gelegenheid hun mening uit te spreken over de toetreding, maar het bestuur hakt de knoop door. Er zijn grotere en kleinere bedrijven aangesloten: van 10 tot zo'n 50 medewerkers. Iedere ondernemer geeft op z'n eigen manier leiding. We verwachten wel eerlijkheid en openheid van al onze leden; alleen dan breng je elkaars kwaliteit naar een hoger plan. Je komt wat brengen en wat halen.'

STEUN

Dat is een van de sterke punten van het samenwerkingsverband. 'De mogelijkheid om van elkaars kennis en ervaring gebruik te kunnen maken, zorgt voor een grote toegevoegde waarde', vindt Douma. 'We zijn bijzonder open tegenover elkaar. Heb je een vraagstuk of een probleem, dan is het een geweldige steun als een collega uit het netwerk je adviseert. Of het nu gaat om personeelskwesties, om de aanpak van een bepaalde klant of om andere managementza-

ken. We spreken elkaar ook over technische problemen: als een vertegenwoordiger zegt dat hij echt nog nooit klachten over een papersoort of machine gehad heeft, is het toch wel prettig om van je Printass-collega's te horen dat ze precies dezelfde problemen hebben als jij.'

Het uitwisselen van opdrachten gebeurt regelmatig, in vol vertrouwen. Als een van de Printass-bedrijven een calamiteit zou overkomen, staan collega-bedrijven binnen de bv voor zijn klanten klaar. Douma: 'Niet alleen goed voor je klanten en goed voor de continuïteit van je bedrijf, maar het is ook een bepaalde zekerheid die je nieuwe klanten kunt bieden.'

CONSTANT

Het bestand van lidbedrijven is de afgelopen jaren vrij constant. Clabbers: 'Vorig jaar is een van onze lidbedrijven over de kop gegaan. Jammer genoeg had dit bedrijf de problemen onder de pet gehouden, waardoor we hem ook niet hebben kunnen helpen. Kortgeleden kwam een van de leden ook door een incident in de problemen, maar dat lid gaf wel volledige openheid. Hem hebben we door de moeilijke periode kunnen helpen door werk waar anderen op dat moment geen capaciteit voor hadden, bij dit lid onder te brengen. Natuurlijk is lid zijn van de Printass-groep bij structurele problemen ook geen garantie. Maar we kunnen elkaar wel door incidentele problemen heen helpen.' Plomp: 'Ook bij het inlenen van personeel: als een van ons vastzit, belt hij een van de andere bedrijven, met de vraag of die iemand kan missen voor een paar dagen. Met alle beleidsmatige hulp en onderling advies ben je problemen bovendien gemakkelijker voor.' Douma vult aan: 'Per saldo word je niet beter of slechter van het lidmaatschap: de inkoopvoordelen ben je wel weer zo ongeveer kwijt aan kosten om deel te nemen. Maar de voordelen zijn evident.'

[HANNEKE JELLES]

h.jelles@uitgeverijcompres.nl

Meer info: www.printass.nl.

'We verwachten wel eerlijkheid en openheid van al onze leden; alleen dan breng je elkaars kwaliteit naar een hoger plan'