

**Grafisch Nieuws Expertenrondetafel**

De deelnemers aan onze Expertenrondetafel met v.l.n.r. Luc Bovijn, Raf De Laet, Bart De Bie, Bram Van Damme, Carlj Van de Peer, Tom Van Uffelen, Michel Pattyn en Frank Huyers.

**Afwerking en veredeling zijn cruciale onderdelen in het grafische proces, want het is pas tijdens deze laatste fase dat het product voor de klant definitief vorm krijgt en de uiteindelijke kwaliteit bepaald wordt. Het zijn stappen die bovendien nog heel wat manuele arbeid en vakkennis vergen, een beetje in tegenstelling tot het drukproces zelf dat tegenwoordig sterk geautomatiseerd is. Wat doe je dan met die afwerking en veredeling, vroegen we aan een Grafisch Nieuws Expertenrondetafel: uitbesteden of zelf investeren?**

# In huis afwerken en veredelen

## Uitbesteden of zelf investeren?

**P**recies omdat afwerking en veredeling zo belangrijke stappen zijn in het totale grafische proces, lijkt er een trend te zijn bij drukkerijen om deze in eigen huis te halen. Drukkerijen hebben bovendien begrepen dat er in deze laatste stappen een belangrijke toegevoegde waarde zit, die het financieel rendement van de onderneming kan verbeteren. Maar dat rendement komt zeker niet vanzelf, want het gaat meestal om gespecialiseerd werk, dat vaak ook meer manuele arbeid

vergt. En gespecialiseerd werk, dat kan je beter overlaten aan specialisten. Of niet?

“We werken inderdaad liever met gespecialiseerde partners”, beaamt Bram Van Damme (Group Van Damme). “Er is zo een brede waaier aan afwerking dat men onmogelijk alles zelf kan doen. Omwille van de investeringen, maar ook omdat je dan de juiste mensen moet vinden om een goede kwaliteit te kunnen leveren. Langs de andere kant beginnen timing en transport twee belangrijke factoren te worden die het moeilijker maken om werk uit te besteden. Daarom evolueren we

in de richting van afwerking in huis, toch zeker voor zaken waar minder vakkennis voor nodig is.”

Timing en transport blijken voor de meeste deelnemers aan de rondetafel belangrijke hindernissen te zijn bij het uitbesteden. “Onze klanten vragen zodanig korte levertermijnen dat het moeilijk wordt om nog een derde partij in te schakelen, waar je dan ook afhankelijk van wordt. Wanneer je de afwerking in eigen beheer doet, weet je welke levertermijn je aan de klant kan garanderen”, zegt Tom Van Uffelen (Universitas). In andere gevallen is

men voor de levertermijn afhankelijk van een partner, waar het natuurlijk ook al eens mis kan gaan, al is het dan nog een specialist. Precies daarom vindt Bart De Bie (Drukkerij De Bie) het goed om zoveel mogelijk in huis te doen: “Als er dan iets misgaat, kan er tijdig bijgestuurd worden zodat de levertermijn voor de klant niet in het gedrang komt. Bovendien





kiest de klant steeds meer voor veredeling die we dan ook in huis proberen te doen.”

“Een niet te onderschatten voordeel is ook dat er brutomarge gecreëerd wordt”, stelt Michel Pattyn (Drukkerij Pattyn). “Maar vaak is de levertijd toch nog bepalender dan de marge die gecreëerd wordt. Een voordeel is ook dat je veel flexibeler wordt omdat je geen rekening hoeft te houden met externe partners.”

“De korte doorlooptijden nopen tot investeringen”, meent ook Frank Huyers (Burocad). “Als je in de onmiddellijke omgeving geen gespecialiseerde afwerkingsbedrijven vindt, is het praktisch niet mogelijk om een snelle service te garanderen. Anderzijds zie ik voor afwerkingsbedrijven toch ook nog een mooie toekomst, wanneer ze een passie hebben voor hun vak en een uitstekende kwaliteit leveren.”

Voor bedrijven die gepersonaliseerd drukwerk leveren is de behoefte om in huis af te werken en te veredelen nog veel meer uitgesproken. “Het maakt voor ons een essentieel deel uit van de workflow die we in zijn geheel moeten kunnen optimaliseren”, zegt Luc Bovijn (Imaging Group Spector en ExtraFilm.com). “Als we gepersonaliseerde boeken maken zoals onze fotoboeken, zou het logistiek een zeer moeilijke uitdaging zijn om bepaalde aspecten buitenshuis te laten uitvoeren en dan weer alles samen te brengen. Bovendien kan in de finishing altijd wat mis gaan. Als je dan van de externe partner moet horen dat er dingen opnieuw geprint zouden moeten worden, kunnen we niet meer



concurrentieel zijn qua levertermijnen.”

Raf De Laet (Drukkerij Dirix-

telkens bijkomende investeringen nodig. Een bedrijf moet nu eenmaal zijn prioriteiten



**“Een niet te onderschatten voordeel is ook dat er brutomarge gecreëerd wordt”**

Van Hoof) ziet hierin ook voor de meer klassieke drukkerijen een reden om zelf te investeren in afwerking: “De concurrentiekracht wordt in grote mate bepaald door de flexibiliteit, snelheid en service die men kan bieden. De afwerking zelf in handen nemen, kan hierin een belangrijke rol spelen.”

### Vraag naar volautomatische machines

Aan al deze mooie argumenten om veredeling en afwerking in huis te halen, zit echter een belangrijke keerzijde: het aantal technieken is groot en als men alles zelf in huis wil halen, zijn

mogen geloven, zal dat nog geruime tijd zo blijven. De trend om meer in huis te halen, geldt dan ook voornamelijk voor relatief eenvoudige processen die beperktere investeringen vergen. “Als je kijkt naar PUR verlijmen en garenloos binden, gaat het niet alleen om de investeringen, maar heb je ook nog gespecialiseerd personeel nodig. Daarom gaan we voor dergelijke dingen nog buitenshuis”, zegt Bart De Bie, maar de drukkerij investeerde recent bijvoorbeeld wel nog in een eigen plastificeermachine, waarvoor de instapdrempel veel lager ligt. Overigens heeft de trend van digitaal printen er voor gezorgd dat leveranciers van afwerkingsmachines voor kleinere instapmodellen hebben moeten zorgen.

Michel Pattyn: “Toch zal er altijd een rol voor afwerkingsbedrijven blijven bestaan. Je ziet nu bijvoorbeeld dat zij zich meer beginnen profileren op PUR verlijmen, waarmee ze een zeer mooi resultaat kunnen afleveren. Of het garenloos binden van zeer grote oplages kan je ook beter aan gespecialiseerde partners overlaten. Voor drukkerijen is het moeilijker om zelf in dergelijke machines te investeren, omdat er nog geen machines zijn die snel instelbaar en gemakkelijk in gebruik zijn en toch een voor de drukker acceptabele snelheid halen.” Daarmee wijst hij op een lacune in de machines voor garenloos binden die ook door andere deelnemers aan de rondetafel bevestigd wordt.

Luc Bovijn: “Ofwel zit je nog ambachtelijk te werken op kleine machines, ofwel moet je zwaar investeren in zeer grote



Tom Van Uffelen



Raf De Laet

machines. Fabrikanten lijken nog niet meteen van plan om de lacune daartussen op te vullen.”

“Voor geniet brocheerwerk heb je bijvoorbeeld wel al geruime tijd machines waarmee je kleinere oplages aankan”, zegt Bart Van Damme. “Voor andere vormen van afwerking en veredeling is het nog wachten op zo een tussenrange.” Afwerking en veredeling lopen hierdoor wat achter op het grotendeels geautomatiseerde drukken zelf of op de digitale printsystemen, die zeer gebruiksvriendelijk geworden zijn en evolueren naar green button bediening. “Voor garenloos binden is er zeker een behoefte aan een volautomatische compacte machines die kan inbinden zonder veel regelwerk”, meent Michel Pattyn. “Zo een machine hoeft daarom geen 5000 stuks per uur te produceren. Een kleinere betaalbare machine die 1000 of 2000 per uur haalt, is al voldoende voor de meeste drukkerijen omdat men die ook niet dagelijks nodig heeft.”

Volautomatische machines hebben alvast het voordeel dat men minder afhankelijk wordt van de ervaring van het personeel, want goed geschoolde medewerkers

zijn steeds moeilijker te vinden. In tegenstelling tot het drukken, blijft afwerking voornamelijk mensenwerk, en werk voor vakmensen bovendien. “Tien jaar geleden hadden we 8 medewerkers aan de printers en 2 in de afwerking. Vandaag staan er nog 3 mensen aan de printers die veel meer volume draaien dan toen, terwijl er 5 mensen nodig zijn voor de afwerking”, zegt Tom Van Uffelen.

Het is een problematiek waar trouwens ook de externe afwerkingsbedrijven mee kampen. “Wanneer een product terug binnenkomt, zie je direct wanneer men problemen gehad heeft door de afwezigheid van bepaalde ervaren medewerkers”, stelt Bram Van Damme.

Luc Bovijn ziet het verschil tussen de fotobusiness vroeger en de afwerking uit de drukkerijwereld vandaag: “Vanuit de fotografische afdeling waren wij gewoon aan een uptime van 95%. Bij de finishing wordt dat niet gehaald, omdat er zoveel nood is aan het bijstellen van de machines. Een uptime van 60% vindt men al heel goed. En als de uitval niet meer bedraagt dan 5% is het fantastisch.”

### Creëren van meerwaarde

Op het vlak van afwerking is dus duidelijk nog werk aan de winkel, en drukkerijen zijn ook bereid om daarin te investeren. Al kijkt men ook naar de fabrikanten om gepaste machines daarvoor te leveren. Of die interessant zijn, zal snel genoeg blijken wanneer men de capaciteit en de manuren van nieuwe machines vergelijkt met de huidige situatie. Carli Van de Peer van Alby-

co bevestigt alvast dat er meer geautomatiseerde afwerkingsmachines op komst zijn. Na de automatisering van de prepress en het printen zelf zijn nu duidelijk afwerking en veredeling aan de beurt. Hij ziet voor drukkers mooie kansen om marge te realiseren met veredeling en afwerking.

Voor drukkerijen is er nog het bijkomende voordeel dat klanten ook vaker voor een goede afwerking en veredeling zullen kiezen wanneer de drukker het zelf kan doen en dus een bepaalde levertermijn kan garanderen. “Sinds we zelf kunnen plastificeren, krijgen we daar meer opdrachten voor”, zegt Bart De Bie.

en, hecht men nu meer belang aan het creëren van meerwaarde.” En in de afwerking zit nu eenmaal een belangrijke meerwaarde waarvoor men ook hogere marges kan aanrekenen. “Mature bedrijven in offset die al continu drukken, moeten op zoek naar nieuwe mogelijkheden om hun marge te verbeteren en komen zo automatisch bij de afwerking terecht”, meent ook Frank Huyers. “Al is dat niet de enige mogelijkheid. Wij zoeken vooral naar nieuwe producten en hebben bijvoorbeeld geïnvesteerd in een UV-vlakbedprinter voor grote formaten. Voor de afwerking daarvan zijn we nog wat aan het zoeken, maar de marge



Bram Van Damme

“Vroeger werd daar door de klant soms van afgezien omdat men dan langer moest wachten op het drukwerk. Omdat we het nu in huis houden, kunnen we het drukwerk vaak de dag nadien al geplastificeerd aanleveren.”

Bram Van Damme: “Je ziet dat de rol van de drukker verandert. Waar vroeger getracht werd om zoveel mogelijk volume te draai-

zit voor ons in eerste instantie in de nieuwe mogelijkheden van dat printen zelf.”

En dan is er nog de tendens naar meer 1-op-1 communicatie die ook specifieke eisen stelt aan de afwerking. De digitale persen die 1-op-1 communicatie mogelijk maken, hebben een enorme boost gekend, maar daarbij is niet altijd stilgestaan bij de af-





werking. Zodra elke drukwerk uniek wordt, mag het in de afwerking immers niet meer fout gaan.

Bart De Bie: “We hebben sinds december een Kodak Nexpress machine van de nieuwe generatie en hebben al zeer veel vraag

naar gepersoniseerd drukwerk. Daarbij moeten we op zoek naar gepaste automatisering van de afwerking.” Het is in een dergelijk concept uiteraard interessant om de afwerking in huis te doen wanneer men ze on-line of near-line kan inschakelen

Toch kan ook de afwerking van gepersoniseerd drukwerk uitbesteed worden, maar dan moet de afwerker uiteraard beseffen dat het om unieke exemplaren gaat.

### Soort opdrachten bepaalt of er uitbesteed wordt

Hoeveel werk er uitbesteed wordt, verschilt sterk bij de deelnemers aan de rondetafel, al heeft dat niet alleen met opvatting te maken, maar uiteraard ook met het soort opdrachten. Bij Universitas wordt slechts een halve procent van het werk uitbesteed. Alleen voor wire-o in grote oplages doet men er een beroep op een externe partner. Ook Drukkerij De Bie laat het wire-o binden buitenshuis uitvoeren, net als het garenloos binden en het nieten van grote oplages, samen goed voor zowat 30% van de opdrachten.

Drukkerij Pattyn besteedt eveneens het garenloos binden uit, maar bekijkt momenteel wel de mogelijkheden om het in de toekomst zelf te doen, ook omdat men opdrachten uitvoert voor collega's en dan niet graag nog een volgende onderaannemer inschakelt.

Bij Group Van Damme wordt de afwerking nagenoeg integraal uitbesteed. De focus bij Group Van Damme ligt meer op het ontwerp en de communicatie, waarbij het drukwerk in functie daarvan als bijkomende service geleverd wordt. “We zien wel dat timing en flexibiliteit heel belangrijk worden, wat ons dwingt om na te denken om ook de afwerking meer in eigen huis te halen”, zegt Bram Van Damme hierover.

Bij Burocad wordt vooral garenloos binden en ook nog veel snijwerk uitbesteed. Snijwerk dat trouwens ook niet altijd vanzelfsprekend is. “We hebben een actie verzorgd voor Het Belang van Limburg met gepersonaliseerde kaarten. Die werden op onze Xeikon op rol in een speciaal formaat gedrukt. Daarvoor gaan we dan op zoek naar een partner die het versnijden van de bedrukte rollen aankan”, zegt Frank Huyers.

Voor Drukkerij Dirix-Van Hoof zijn het vooral het wire-o binden en het aanbrengen van UV-spotvernis dat uitbesteed wordt. Spector voert omwille van de aard van zijn producten alles in huis uit. Al zou dat voor Luc Bovijn ook anders mogen: “Ik zou het graag zien dat er een bedrijf in onze buurt zou komen met alle nodige machines en de competentie om de afwerking voor ons voor zijn rekening te nemen.” Een redenering die je

## De deelnemers aan het rondetafelgesprek

- ✓ **Michel Pattyn** is zaakvoerder van Drukkerij Pattyn (Veurne) en voorzitter van Febelgra West-Vlaanderen. Zijn drukkerij stelt 15 mensen tewerk en verzorgt commercieel drukwerk, vooral in het 70/100 formaat. De afwerkingsafdeling telt 4 vouwmachines en 2 verzamelhechters.
- ✓ **Bram Van Damme** is CEO van Group Van Damme uit Oostkamp. Dat is in de eerste plaats een communicatiebureau met 40 medewerkers, dat het drukken als extra service levert. Afwerking behoort er voorlopig niet tot de kernactiviteiten en wordt hoofdzakelijk uitbesteed.
- ✓ **Raf De Laet** is zaakvoerder van Drukkerij Dirix-Van Hoof in Ekeren, met machines voor het 50/70 formaat voor de productie van commercieel drukwerk. Het bedrijf biedt een brede waaier aan drukwerk en investeerde recent in nieuwe afwerkingsmachines.
- ✓ **Tom Van Uffelen** is zaakvoerder van Universitas, gespecialiseerd in print- en copieerwerk en het digitaal printen van handleidingen en boeken. Universitas heeft vestigingen in Deurne en het centrum van Antwerpen. Er werken 18 medewerkers. Bijna alle afwerking en veredeling wordt in huis uitgevoerd.
- ✓ **Frank Huyers** is zaakvoerder van Burocad in Peer. Dat is een digitale drukkerij gegroeid vanuit een copycenter, een activiteit die nog aangeboden wordt via Digiking in Hasselt. De drukkerij stelt 18 mensen tewerk en richt zich op 1-op-1 communicatie en print-on-demand.
- ✓ **Luc Bovijn** is technical manager bij de Imaging Group van Spector, die in Wetteren zo'n 280 mensen tewerkstelt en zich toelegt op gepersoniseerd drukwerk op basis van fotomateriaal van klanten. Producten als fotoboeken, kalenders en foto's op doek worden volledig in huis afgewerkt.
- ✓ **Bart De Bie** van Drukkerij De Bie en Albatros Printing in Duffel stelt 50 mensen tewerk en legt zich toe op commercieel drukwerk. Daarbij wordt gestreefd om zoveel mogelijk afwerking in eigen huis te houden.



Frank Huyers



trouwens ook kan doortrekken naar de hele sector: drukkerijen zouden kunnen samenwerken om een gezamenlijke afwerkingsafdeling te starten waar alle partners gebruik van kunnen maken. Het is een redenering die op zich op bijval kan rekenen maar momenteel niet haalbaar wordt geacht omdat er daarvoor misschien te weinig vertrouwen is tussen collega's/concurrenten. Nochtans zou men op die manier de investeringen in een performante afwerking kunnen spreiden over meerdere bedrijven wat de drukkerijen op zich wat meer ademruimte zou verschaffen. Zowat alle deelnemers aan de rondetafel hebben nog plannen



om in de nabije toekomst verder te investeren in afwerking en veredeling: garenloos binden, nieten en UV-spotvernis zijn voorbeelden van concrete zaken op de verlanglijstjes. Carli van

de Peer bevestigt dat voor het aanbrengen van UV-spotvernis in inkjet binnenkort een oplossing op de markt komt. Al ziet men ook de vraag terugkeren naar oudere technieken zoals

thermoreliëf om een verschil in uitstraling van het drukwerk te kunnen maken.

Voor nieuwe investeringen moet wel steeds de afweging worden gemaakt of men voldoende opdrachten heeft om de investering te verantwoorden. Het brengt ons opnieuw bij de vraag naar afwerkingsmachines die wel een hoge graad van automatisering kennen zonder daarom bedoeld te zijn voor zeer grote volumes. En naar machines die aangepast zijn aan het verwerken van gepersoniseerd drukwerk, een segment dat ongetwijfeld nog zal groeien en waarin drukkerijen ook de mogelijkheid zien om een grotere meerwaarde te creëren. ■