



Rob van der Nol, à gauche
et Ferry Schneiders.

Se SPÉCIALISER était le bon choix

Au début de cette année, **Schneiders Printservice** à La Haye (NL) a installé une Heidelberg Speedmaster XL 75-4 avec laque. Ce n'est pas une nouvelle machine, mais un équipement remis sur le marché par Heidelberg.

Le directeur **Ferry Schneiders** : « Nous sommes ravis de cette presse – elle tourne à merveille – et de la collaboration avec Heidelberg Benelux. Les liens de communication sont courts et c'est très bien ainsi. »

Des prix serrés

« Nous voulions garder nos prix au plus juste et c'est la raison pour laquelle nous avons délibérément opté pour un matériel de seconde main. Les amortissements sont moindres et ces machines tournent à la perfection. Nous achetons aussi nos papiers au meilleur prix. Nous mettons l'accent sur l'automatisation et nous avons réorganisé notre workflow pour plus d'efficacité. De plus, nous ne sommes pas installés dans des locaux onéreux et nous avons réduit notre organisation en évitant le management trop coûteux. Grâce à tout cela, nous produisons à 30% moins cher que la moyenne du marché. »

En plus de la Speedmaster XL 75, on trouve chez Schneiders Printservice deux Heidelberg 4-couleurs : une Speedmaster CD 102 et une Speedmaster SX 52 avec Anicolor et laque. Ferry Schneiders : « Anicolor a l'avantage d'autoriser une mise en route rapide, ce qui réduit d'autant la passe au démarrage. De plus, cette machine peut être facilement adaptée aux couleurs PMS. La presse est maintenue en parfait état de propreté; c'est dans

les gênes d'une de nos imprimeures. « Cindy est si fière de sa machine qu'il faut parfois tempérer ses pulsions au bichonnage... »

La firme dispose encore de huit rogneuses : quatre Polar 92 et quatre Polar 115. « La taille de ce parc tient à notre spécificité. » Schneiders Printservice est depuis ses origines, en 1984, spécialisée en blocs-notes et blocs à écrire et, plus récemment, en cartes à jouer et en emballages promotionnels. L'entreprise ne livre pas directement au consommateur mais bien aux collègues imprimeurs, aux acheteurs d'imprimés et autres intermédiaires comme les bureaux de communication et les fournisseurs de cadeaux d'affaires. « Nous croissons d'année en année. Notre choix de spécialité a été le bon. Je pense que nous pouvons encore continuer à grandir pour autant que nous puissions encore améliorer notre communication et nos efforts de vente. La première étape est en place : nous avons engagé Jan van Gent comme sales manager. »

Des formes et des mesures uniques

Rob van der Nol est le gestionnaire des commandes et le spécialiste du DTP : « Grâce à nos prix serrés, nous pouvons garantir à nos relations une marge confortable sur les produits qu'ils nous achètent – sans que leurs clients s'en ressentent. Nous offrons non seulement des bons prix, mais une livraison

rapide et une excellente qualité. » Des exemples de la production ? La variété des formes et des tailles est quasi illimitée : chouettes blocs-memos, découpés selon des formes originales, avec feuilles autocollantes ou non, blocs à écrire (soudés ou à spirale), carnets de croquis, carnets de notes innovants avec ou sans plume...

Nous produisons à

30%

moins cher que la
moyenne du marché.

Cartes à jouer et Saphira

Depuis quelque temps, Schneiders Printservice s'est spécialisée dans les cartes à jouer. « La production de nos cartes bénéficie d'un développement continu », précise Ferry Schneiders. « Elles sont imprimées sur du véritable carton pour cartes à jouer, pourvu d'une couche noire intermédiaire assurant 100% d'opacité. Nos boîtes à cartes sont laminées en standard avec un dépôt brillant. Pour les cartes elles-mêmes, nous utilisons avec succès une laque spéciale de Saphira. L'ennoblissement confère à nos produits un aspect soyeux. En plus de constituer un rem-



part contre l'usure, la laque Saphira participe à la jouabilité des cartes. Ce qui est très important lorsque que l'on bat et qu'on distribue les cartes lors des parties.»

Durabilité

Ferry Schneiders: «Tous nos produits participent d'un même souci du milieu. Nous travaillons avec des encres bios à base d'huile de lin et nous conservons les feuilles de passe verso pour lancer d'autres travaux. Notre papier est commandé à mesure et donc de 10 à 20% moins cher qu'en magasin. Comme nos formats sont à mesure, nous évitons pas mal de chutes. Nous nous soucions également des conditions de transport; nos camions sont toujours chargés à plein. Nous conservons en permanence quelque 200 tonnes de papier en stock.»

Plaidoyer pour le papier

«Existe-t-il un plus beau produit? Je ne comprends pas le débat écologique autour du papier. Le papier est un produit naturel renouvelable et recyclable. Jusqu'à 86% des papiers et cartons mis sur le marché sont recyclés. Les émissions de CO₂ relatives au papier ne représentent que 0,1% du total des émissions domestiques en Europe. Les surfaces boisées croissent en raison de la demande en pulpe des industries papetières, et contribuent d'autant aux réductions. Ce qui est vraiment préoccupant par contre, c'est la demande en énergie générée par la digitalisation. Pour la fourniture d'énergie, les solutions écologiques ne sont pas encore suffisantes. Je pense que nous devons, en tant qu'industrie, nous profiler bien plus fortement en tant que défenseurs de l'image du papier.»

Les équipements reconditionnés

Heidelberg Benelux a totalement intégré la vente et le service de matériels de seconde main dans son organisation. Le principe? La revente de matériels Heidelberg de qualité et encore récents – en provenance du monde entier – afin de dégager une stratégie gagnante pour toutes les parties. Toutes les machines livrées et entretenues par Heidelberg ont une provenance et un historique technique bien identifiés. Steve Debloem, Sales Director Investment Goods Benelux: «Nous disposons d'un réseau mondial de service à haute qualification. Nos techniciens assurent aux machines de seconde main une révision et une remise à niveau en profondeur. Nous proposons aussi des formations permettant aux nouveaux utilisateurs d'apprendre à tirer le meilleur de leurs équipements. Nous offrons des garanties complémentaires sous forme de contrats d'entretien. Heidelberg Benelux assure le même service pour les machines d'occasion que pour les neuves.»
