

CONSUMABLES: KWALITEIT & KENNIS MAKEN HET VERSCHIL

Met de overname van de entiteiten lak en perschemie van strategisch partner Fujifilm Europe in EMEA eerder dit jaar, heeft Heidelberg zijn positie in de markt van consumables verder verstevigd. “Kwaliteit en kennis: dat zijn onze speerpunten”, aldus **Davy Elsmoortel**, Sales Director Consumables Benelux.



“Als leverancier van full-service oplossingen streeft Heidelberg ernaar om de productiviteit door de hele drukkerij te verbeteren. Dit bereiken we met hoogwaardige apparatuur, geavanceerde IT- en data-oplossingen, gecombineerd met de intelligente koppeling van apparatuur, diensten en consumables, die allemaal via één platform worden geleverd. Onze klanten kunnen vertrouwen op onze knowhow en perfect op elkaar afgestemde materialen om indrukwekkende resultaten te bereiken. We willen onze klanten ondersteunen om tegen zo laag mogelijke kosten een zo hoog mogelijke kwaliteit te kunnen leveren. Daartoe bieden we verschillende totaalpakketten verbruiksgoederen aan, zodat de klant zich maximaal kan concentreren op de productie. Het is tegen deze achtergrond dat Heidelberg de productiecapaciteit én de expertise op het gebied van consumables specifiek heeft uitgebreid”, vertelt Elsmoortel.

Groei in consumables

De overname van de entiteiten lak en perschemie van Fujifilm Europe in EMEA is een logische stap na de overname van de Britse lakfabrikant Hi-Tech Coatings in 2008 en de buy-out van BluePrint in 2014. “Omdat Fujifilm Europe specialist is in zowel perschemie als lakken, hebben we met de overname onze kennis en productiecapaciteit op beide terreinen aanzienlijk versterkt. Voor onze klanten betekent dit dat ze kunnen profiteren van een breder portfolio en nog meer specialistische expertise als het gaat om de toepassing van genoemde producten. We willen op middellange termijn wereldwijd dé toonaangevende leverancier van consumables

in onze industrie worden”, zegt Elsmoortel. “Onder onze klanten bevinden zich overigens veel bedrijven die een ander merk persen hebben staan. Ook dan leveren we graag onze consumables en ondersteunen we hen in het performanter maken van de machines.”

Ondersteuning van klanten

“In de Benelux hebben we al meer dan 50 jaar ervaring met de verkoop van consumables en de toepassing ervan. We hebben specialisten in de verschillende domeinen, van prepress, press en flexo tot web en digitaal. Daar waar de ‘applicatiekennis’ bij klanten vaak afneemt, vangen onze specialisten dat op. Zij kennen de eisen en het proces van A tot Z en weten exact welke rol welke variabele speelt. Zij ondersteunen klanten actief bij de keuze voor de juiste consumables en het efficiënt inrichten van hun processen. Die kennis – bij de prijs inbegrepen – blijkt veelal van onschatbare waarde. Zo belde laatst een klant dat een bepaalde opdracht onrustig uitdrukte. Ze hadden van alles geprobeerd, maar het lukte niet om de oorzaak te vinden. Dat is ook lastig, want het kan aan de drukrollen liggen, het papier, de rubberdoeken, de inkt, platen, chemie en ga zo maar door. Gelukkig had onze specialist het euvel snel getackeld. Verder ondersteunen we onze klanten bijvoorbeeld op het gebied van voedselveiligheid. Onze specialisten kennen de complexe materie en wetgeving perfect.”

Strategische keuze

“De markt voor consumables lijkt steeds meer prijsgedreven te worden, maar wij geloven daar niet in. Hoe zeggen de Engelsen dat ook alweer?



Penny wise, pound foolish

Penny wise, pound foolish? Door te werken met consumables die goedkoper zijn, heb je op de korte termijn een voordeel maar op de langere termijn kost het absoluut geld. Daarvan zijn we niet alleen overtuigd; we kunnen dat staven. We kiezen daarom strategisch heel bewust voor kwaliteit, omdat we ervan overtuigd zijn dat dit onze klanten verder helpt.”

Hij geeft talloze voorbeelden. Zoals rubberdoeken die 37% goedkoper zijn, maar die je veel sneller moet wisselen. “Bij een 8- of 10-kleurenpers kost het wisselen van de rubberdoeken al snel 50 minuten. Neem de uurprijs van de pers plus de manuren, en je initiële inkoopwinst is meer dan verdampt. En dan dien je er ook nog eens rekening mee te houden dat het verbruik van je doeken makkelijk met 20% kan stijgen. Of denk aan goedkopere platen, waarbij je al na een plaatverbruik van minder dan 3000 m² het ontwikkelbad volledig moet verversen, terwijl wij platen op de markt brengen waarbij dit pas na 15.000 m² dient te gebeuren.” Bovendien is het verbruik bij B-merken vaak hoger: “De solventen die wij leveren, zijn bijvoorbeeld 10% efficiënter in het gebruik in vergelijking met de meeste concurrerende producten. Daardoor is tevens de milieubelasting lager. Hetzelfde geldt voor onze wasmiddelen: je hebt minder product nodig om de pers beter te wassen.” Elsmoortel benadrukt: “Ik doe hier geen loze beloftes; we komen het graag bij iedereen die dat wil ter plaatse aantonen.”

Ook bij goedkopere inkten hoort Elsmoortel in de praktijk regelmatig dat klanten toch weer

kiezen voor Heidelberg: “Minder hoogwaardige inkten zijn misschien 10% goedkoper, maar ze bevatten óók tot 20% minder pigmenten – vandaar het prijsverschil. Met als resultaat dat je veel meer inkt moet gebruiken om hetzelfde te bereiken. Daarenboven moet het drukwerk langer drogen en bestaat het risico op overzetten in de afwerking. Dat wil je toch niet als drukkerij?” Om te onderstrepen dat de toegevoegde waarde van het portfolio van Heidelberg in de markt gevraagd is, vertelt Elsmoortel dat bij Heidelberg de omzet in PMS-inkten nog steeds stijgt – terwijl de trend in de markt juist is dat er minder PMS-en gebruikt worden. “Dat betekent dat ons marktaandeel groeit. Ik ben ervan overtuigd dat dit 1-op-1 samenhangt met onze kwaliteit en service.”

Gespecialiseerde labo's

De overname omvat onder meer beide productielocaties in Reutlingen (Duitsland) en Kruikebeke (België). “We hebben in de Benelux nu de beschikking over drie geavanceerde, professionele laboratoria, waar we gericht producten kunnen testen – onder meer om ze verder te verbeteren. Of om nieuwe producten te ontwikkelen. Zo zijn we momenteel een wasmiddel aan het ontwikkelen waarmee de wastijden drastisch te verkorten zijn. De persen zullen hierdoor uren tot zelfs dagen per jaar meer kunnen drukken. Als je deze productiewinst omrekent naar de prijs per liter, dan is de uitkomst evident. Of denk aan lakken voor speciale effecten of producten voor LED toepassingen. Naast Kruikebeke, hebben we in Evere het inktmengstation en in Zwaag ons labo van Hi-Tech Coatings.”



“Met onze portefeuille van hoogwaardige verbruiksartikelen doen we onze klanten een productiviteitsbelofte. Door deze producten niet alleen te distribueren, maar ze zelf te produceren en de toepassing ervan te optimaliseren voor onze apparatuur- en serviceoplossingen, kunnen we deze prestatiebelofte aanpassen aan de specifieke behoeften van onze klanten”, aldus Elsmoortel. “De klant kan ons ook de vraag stellen: hoe verbeter ik de performance van mijn machinepark? We voeren dan een audit uit en komen met concrete adviezen.”

Testen in Wiesloch

“Bij eventuele productieproblemen kunnen onze specialisten de situatie nabootsen in Wiesloch en zo gericht zoeken naar mogelijke oorzaken en oplossingen. Stel een bepaalde lak werkt niet in combinatie met het voorgeschreven papier. In Wiesloch kunnen we dan andere lakken, met dezelfde eigenschappen, testen. De klant kan in de tussentijd gewoon zijn productiepark blijven benutten. De kennis en ervaring van onze specialisten helpt klanten echt verder. We wisselen binnen het wereldwijde Heidelberg netwerk heel veel knowhow uit, waardoor we elkaar ook in dit opzicht versterken.”

Efficiency

Hij besluit: “Als serviceverlener willen we onze toegevoegde waarde verder uitbouwen om zo onze klanten optimaal van dienst te kunnen blijven zijn. Nu en in de toekomst. We blijven investeren in de organisatie om dat waar te kunnen maken. Zo optimaliseren we regelmatig onze eShop zodat onze klanten nog makkelijker consumables en spare parts kunnen bestellen. Onze logistiek is uiterst efficiënt, zodat er geen of nauwelijks haperingen zijn in de levering. Dat helpt klanten om, zonder zelf veel voorraad te hebben, hun bedrijfsprocessen soepel te laten verlopen.”

