



Links Rob van der Nol en
rechts Ferry Schneiders.

SPECIALISATIE

is juiste keuze gebleken

Begin dit jaar werd bij **Schneiders Printservice** in Den Haag een vierkleuren Speedmaster XL 75 met lak geïnstalleerd. Geen gloednieuwe machine, maar een pers uit het aanbod remarketed equipment van Heidelberg.

Directeur **Ferry Schneiders**: “We zijn oprecht tevreden over de pers – die draait als een zonnetje – en de samenwerking met Heidelberg Benelux. De communicatielijnen zijn kort en dat is erg prettig.”

Scherpe prijzen

“Omdat we de prijzen van onze producten superscherp willen houden, kiezen we bewust voor tweedehands-apparatuur. We hoeven daar minder over af te schrijven, terwijl de machines perfect presteren. Verder kopen we ons papier uitermate scherp in, besteden we veel aandacht aan automatisering en hebben we de workflow zeer efficiënt georganiseerd. Bovendien zitten we niet in een duerpand en kennen we een platte organisatievorm zonder dure chefs. Al met al kunnen we daardoor 30% goedkoper produceren dan de gemiddelde marktprijs.”

Naast de Speedmaster XL 75 staan er nog twee 4-kleurenpersen van Heidelberg: een Speedmaster CD 102 en een Speedmaster SX 52 met Anicolor en lak. Ferry Schneiders: “Anicolor heeft als voordeel dat je sneller kunt instellen, waardoor de inschiet ook lager is. Bovendien is de machine heel makkelijk omstelbaar naar PMS-kleuren. Het is wel een voorwaarde dat je de pers goed schoonhoudt. Gelukkig is dat een van onze drukkers op het lijf geschreven.” Met een glimlach: “We

moeten haar poetsdrift soms zelfs wat temperen; zo trots is Cindy op ‘haar’ machine.”

Daarnaast beschikt het bedrijf onder meer over acht snijmachines: vier maal een Polar 92 en vier keer een Polar 115. “Die hoeveelheid is inherent aan ons specialisme.” Schneiders Printservice is al sinds de oprichting in 1984 gespecialiseerd in schrijf- en notatieblokjes en recenter ook in speelkaarten en promotionele verpakkingen. Het bedrijf levert niet rechtstreeks aan eindgebruikers maar aan collega-drukkers, drukwerkinkopers en andere intermediairs zoals communicatiebureaus en leveranciers van relatiegeschenken. “We groeien ieder jaar nog, dus de keuze voor onze specialismen is een juiste geweest. Ik denk dat we nog sterker kunnen groeien als we onze communicatie en verkoop verder verbeteren. De eerste stap is al gezet: we hebben Jan van Gent als sales manager aangenomen.”

Unieke vormen en maten

DTP-er/orderbegeleider Rob van der Nol: “Dankzij de scherpe prijzen kunnen onze relaties een goede marge maken op de producten die ze bij ons inkopen – zonder hun klanten tekort te doen. We bieden niet alleen een uitstekende prijs, maar ook een snelle levering en hoge kwaliteit.” Hij laat enthousiast staaltjes van hun kunnen zien. De variatie in vormen en maten is

schier oneindig: opvallende memobloks, gestanst in unieke vormen en al dan niet met zelfklevende memoblaadjes, bedrukte schrijfbloks (gelijmd of met wire-o-spiraal), schetsboeken, innovatieve notebooks met of zonder pen ...

Al met al kan het bedrijf

30%

goedkoper produceren dan de gemiddelde marktprijs.

Speelkaarten & Saphira

Sinds enige tijd is Schneiders Printservice ook gespecialiseerd in speelkaarten. “De productie van onze speelkaarten is continu in ontwikkeling,” vertelt Ferry Schneiders. “Ze worden gedrukt op echt speelkaartenkarton met een zwarte tussenlaag die 100% opaciteit garandeert. De kaartendoosjes veredelen we standaard met glanslaminaat. Voor de kaarten zelf gebruiken we de speelkaartenlak van Saphira, en dat werkt perfect. Het geeft een veredeling die het best als zijdeglans is te beschrijven. Naast de slijtvastheid verhoogt de Saphira-lak ook de speelbaarheid van de kaarten. En dat laatste, de puur fysieke ervaring van het ‘schuffelen’ of ‘waaieren’ tijdens een spelletje kaart is bij dit product zeer belangrijk.”



Duurzaamheid

Directeur Schneiders: “Voor alle producten geldt dat we duurzaamheid hoog in het vaandel hebben. We werken bijvoorbeeld met bio-inkten op basis van lijnzaadolie en bewaren de enkelzijdig bedrukte inschiet om een volgende order mee in te stellen. Ons papier is op aanmaak vervaardigd, dus 10 tot 20% goedkoper dan af magazijn. Doordat het papierformaat exact is zoals wij het willen, besparen we veel snij-afval. Uit milieuoogpunt besteden we ook veel aandacht aan de vervoersmethoden. Zo zorgen we dat de vrachtwagens met papier altijd volledig beladen zijn. We hebben hier vrijwel continu zo’n 200.000 kilo papier op voorraad staan.”

Papierfan

“Een mooier product dan papier is er toch niet? De commotie rondom milieu en papier begrijp ik echt absoluut niet. Papier is een hernieuwbaar en recyclebaar natuurproduct.

Maar liefst 86% van het op de markt gebrachte papier en karton wordt gerecycled. De CO₂-uitstoot van – ik noem maar een voorbeeld – papieren post behelst slechts 0,1% van de totale CO₂-uitstoot die door Europese huishoudens wordt veroorzaakt. Daar komt nog bij dat het bosoppervlak groeit dankzij productiebossen van de papierindustrie en dat helpt om een CO₂-reductie te realiseren. Wat zorgwekkend is, is dat er wereldwijd steeds meer energie verbruikt wordt onder invloed van de digitalisering. Voor de levering van die energie zijn er nog onvoldoende duurzame oplossingen. Ik vind dat we ons als industrie veel sterker moeten maken voor het imago én de toepassing van papier.”

Remarketed equipment

Heidelberg Benelux heeft de verkoop en service van tweedehands machines volledig binnen de eigen organisaties geïntegreerd. De focus ligt op de verkoop van goede, relatief jonge Heidelberg apparatuur – afkomstig vanuit alle delen van de wereld – omdat hier het meest duidelijk sprake is van een win-win situatie. Van alle machines die door Heidelberg geleverd en onderhouden zijn, is de herkomst en het serviceverleden bekend. Steve Debloem, Sales Director Investment Goods Benelux: “We hebben wereldwijd een gekwalificeerd servicenetwerk, waarbij onze ervaren technici de tweedehands machines schoonmaken en reviseren. Daarnaast verzorgen we trainingen om nieuwe gebruikers te leren hoe het beste uit de machine te halen. Extra garanties bieden we in de vorm van onderhoudscontracten. Heidelberg Benelux levert dezelfde service voor tweedehands machines als voor nieuwe apparatuur.”