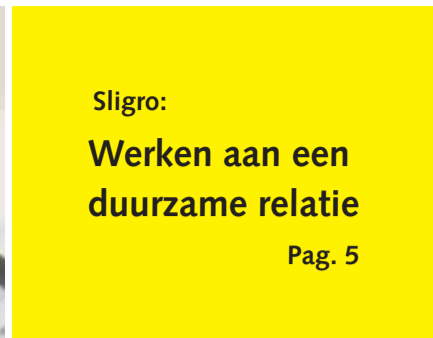
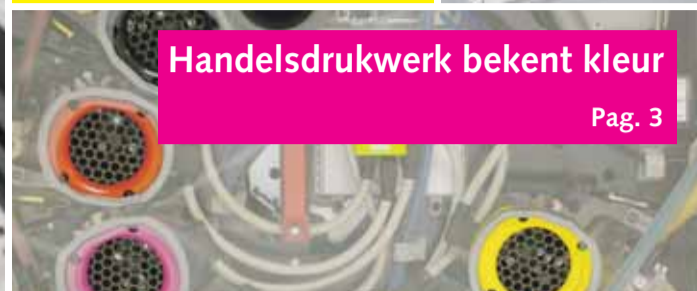




Vlakbedprinter verbreed mogelijkheden
Pag. 2



Sligro:
Werken aan een duurzame relatie
Pag. 5



Handelsdrukwerk bekennt kleur
Pag. 3



Vlaggen, banieren en spandoeken
Visitekaartjes van doek
Pag. 6



Van Horssen OJ Service



“ALLES” IN DRUK, PRINT EN SIGN

Nieuwe website
allesismogelijk.nl



• Na maanden van ontwerp en technisch sleutelen is ie online: de nieuwe website van Van Horssen OJ Service! De site www.allesismogelijk.nl is niet alleen qua ontwerp aangepast aan de wensen van deze tijd, maar ook technisch is er veel meer mogelijk. Zo komt er een webshop waar online bestellingen op het gebied van druk, print of promotionele artikelen kunnen worden geplaatst. En er is een omgeving gemaakt waar preferred customers hun bestanden kunnen aanleveren, aanpassen, goedkeuren en bestellen. Dat zorgt er niet alleen voor dat Van Horssen nu 24 uur per dag bereikbaar is voor het plaatsen van druk- of printbestellingen, maar ook dat klanten hun bestellingen nog sneller in huis hebben.



“Meer dan een drukkerij”

Het ‘one stop shop’-idee centraal

42 jaar heeft Van Horssen OJ Service op de teller staan. In die ruim vier decennia tijd heeft het Waardenburgse bedrijf de focus verlegd van het fulltime stencillen via druk naar een ‘one stop shop’-concept. Alles is mogelijk wordt niet alleen in woord maar ook in daad uitgedragen. “En toch blijft men ons zien als een drukkerij. Het zijn activiteiten als het uitgeven van deze krant en het houden van een open dag die die beeldvorming hopelijk gaan bijstellen. Want de naam ‘drukkerij’ doet ons inmiddels echt tekort.”

• In zijn kantoor in het pand aan de Industrieweg 1 in Waardenburg vertelt Otto-Jan van Horssen over het allereerste begin van zijn bedrijf. “Mijn ouders zijn gestart in 1967 toen zij het Brabants Copieerbedrijf De Croon in 's-Hertogenbosch

nog dat de gemeentebegrotingen rond de tafel lagen om te vergaren. Terwijl mijn vriendjes buiten aan het voetballen waren, hielp ik met het rapen van de pagina's. Zo ben ik in het vak gegroeid. Ik heb vervolgens de opleiding Staf & Kader op de Grafische School afgerond en daarna lag er in feite een gespreid bedje voor me.”

Koerswijziging

Het zou nog tot 1997 duren voordat Otto-Jan van Horssen het bedrijf van zijn ouders zou overnemen. Daarmee onderging het bedrijf een subtiele naamsverandering (Van Horssen OJ Service) en een minder subtiele koerswijziging. “Ik vond en vind het grafische nog steeds

een leuk vak. Er schuilen veel uitdagingen in. Als ik me alleen maar bezig zou moeten houden met het drukken van huisstijlen, dan zou ik er snel op zijn uitgekeken. Maar ik wil meer. En als dat het geval is, is er in de branche veel te bereiken.” Er wordt veel geïnvesteerd: in het begin in rollenmachines in kleur die hun tijd ver vooruit waren bijvoorbeeld, later in een nieuw pand (het huidige gebouw aan de Industrieweg), in fullcolour printsystemen, in een razendsnelle vierkleurenpers en een kleurensysteem grootformaat printer en recentelijk nog in een vlakbedprinter en snij-freesmachine. “Je ziet kansen en bedreigingen en

Met het oog op de toekomst nodigen wij u uit...

Open dag
Van Horssen OJ Service

31 JANUARI

vervolg op pagina 2

Vlakbedprinter verbreed mogelijkheden

Printen op dikkere ondergrond

Afgelopen zomer installeerde het bedrijf GMS Print & Sign uit Tiel een gloednieuwe vlakbedprinter – de Cube 160 UV – in de hal van Van Horssen. Met deze machine worden de mogelijkheden om te printen weer een stukje verbreed. "Naast roll to roll kan ook plaatmateriaal tot 5 cm dikte moeiteloos door deze machine verwerkt worden met een resolutie van 360x720 dpi."



De website van GMS schrijft de Cube 160 UV fotokwaliteit toe. Een machine die op hoge resolutie digitaal kan printen en dat tot een breedte van 1.60 meter. Het verschaft Van Horssen ongekende mogelijkheden. "Sinds afgelopen zomer zijn we druk aan het experimenteren met de vlakbedprinter", vertelt Otto-Jan van Horssen. "Waar we vroeger plaatmaterialen beplakten met bedrukt snijfolie, kunnen we ze nu direct door de printer halen. Wat

allemaal wel en niet kan? We ontdekken nog steeds nieuwe mogelijkheden." Naast de vlakbedprinter werd afgelopen zomer ook de Aristo-vlakbedsnijcutter Aristomat geïnstalleerd. Het uitsnijden van signmateriaal (kunststof, laminaat, mdf, folie, hout, schuimplastic, et cetera) tot maar liefst 20 mm dikte is voor deze alleskunner geen pro-



bleem. "Ik denk dat deze snij- en freesmachine in combinatie met de vlakbedprinter ons weer een stukje onderscheidend vermogen geven ten opzichte van onze concurrentie. En dat ligt precies in lijn met onze visie."

vervolg van pagina 1

dan sla je een bepaalde weg in. Wij zagen al jaren geleden dat de drukwerkmarkt zou krimpen. Er staan gewoonweg te veel drukwerktorens en de komst van e-mail heeft de papierstroom onder druk gezet. Dus zijn we ons meer gaan toeleggen op het grootformaat printwerk en signtoepassingen."

Alles in druk, print en sign

De komst van rechterhand John van Wijk in het bedrijf, zo'n jaar of tien geleden, leidde tot een nog bredere visie op de drukwerkmarkt. Van Wijk: "Ik heb toen in overleg met Otto het 'alles is mogelijk'-concept ontwikkeld. Het idee erachter is dat mensen van A tot Z geholpen willen

worden. Ook – of misschien wel juist – in de grafische wereld. Natuurlijk gaat die wens niet ten koste van alles, maar als je betaalbaar bent, goed en snel, dan zijn mensen daar vlug toe genegen. Vanuit die visie zijn we ons gaan oriënteren op een breed assortiment."

Met de komst van de grootformaat printer wordt de poster- en bannermarkt ontgonnen. Maar ook wordt de blik gericht op plattegronden, overzichts- en bouwtekeningen, op de wereld van architecten en reclamebureaus dus. "Door kwaliteitsverbeteringen van de inkt, de machines en de vergroting van de inzetbaarheid van de materialen die geprint kunnen worden, hebben we die expertise doorontwikkeld naar signtoepassingen. Dat was weer een nieuwe ontwikkeling voor Van Horssen. Een ontwikkeling bovendien die zich op den duur liet verweven met belettering. Kijk maar om je heen, je ziet steeds meer auto's met fullcolour belettering."

De meest recente aanwinst is een vlakbedprinter, een machine waarmee ook dikkere materialen zoals karton, hout of kunststof bedrukt kunnen worden. In combinatie met de nieuwe snij- en freestafel biedt dat allerhande mogelijkheden op het gebied van sign. "Ik denk dat we daarmee weer een stukje meerwaarde hebben gecreëerd ten opzichte van onze concurrenten. Want hiermee kunnen we zoveel meer in eigen huis."

Internet

Ook overnames en het integreren van innovatieve mogelijkheden hebben bijgedragen aan het 'alles is mogelijk'-concept. Otto-Jan van Horssen: "Afgelopen zomer zijn we tot een overname gekomen van Van Oss Reclame, een bedrijf gespecialiseerd in belettering en sign. Dat heeft die takken van sport in het

bedrijf een enorme impuls gegeven. Op dit moment zijn we bezig om de verkoop via internet nog beter te faciliteren." Van Horssen doelt op de web-to-print-mogelijkheid op de onlangs vernieuwde website. "Web-to-print maakt het mogelijk om 24 uur per dag druk- en printwerkopdrachten te geven. Dat betekent dat onze klanten bij het bestellen van hun drukwerk dus niet meer afhankelijk zijn van onze openingstijden, maar dat ze dat waar en wanneer dan ook kunnen doen." John van Wijk voegt toe: "Het web-to-print-principe is specifiek voor klanten die regelmatig drukwerk bij ons bestellen. Maar ook voor klanten die incidenteel bij ons willen bestellen, biedt onze website uitkomst. Via de webshop kunnen zij een orderformulier downloaden waarmee je ook bestellingen kunt doen. Dat wordt nu overigens al veelvuldig gedaan voor relatiegeschenken. Wij bieden via internet een enorme variëteit aan relatiegeschenken aan. Je merkt dat juist internet je kan helpen om een positie buiten je regio te verwerven."

Open dag

Toch is Otto-Jan van Horssen nog onverminderd gefocust op de regio. "Ik denk dat wij regionaal gezien een nog sterkere speler kunnen worden. Als je ziet dat veel van onze huidige klanten vaak nog niet volledig op de hoogte zijn van hetgeen wij kunnen bieden, dan is daar nog een wereld te winnen. Hoe we dat gaan doen? Bijvoorbeeld door deze krant uit te geven en op vrijdag 30 en zaterdag 31 januari a.s. een open dag te organiseren. En door mensen het gevoel te geven dat wanneer ze een vraag hebben op het gebied van druk, print of sign ze ons gewoon kunnen bellen. Aan die ontwikkeling willen we nog hard werken."

Ook voor de particulier

Wie denkt dat Van Horssen uitsluitend een groot zakelijk bolwerk is, heeft het mis. Met vestigingen in het centrum van drie omliggende grotere dorpen (Geldermalsen, Culemborg en Zaltbommel), is Van Horssen ook een laagdrempelige leverancier van familiedrukwerk.

Wie kent ze niet, de dikke boeken van voor tot achter beplakt met voorbeelden van trouw- of geboortekaartjes. Je haalt ze bij de drukker in het centrum, bladert ze eindeloos door, maakt een keuze en laat ze bij hetzelfde adres drukken. Althans, zo ging het vroeger. Vandaag de dag zijn de meeste drukkers grootschaliger bezig en vinden zij hun onderkomen op anonieme industrieterreinen. "Dat is gedeeltelijk waar", zegt Teunina de Keijzer, vestigingsleider van Van Horssen OJ Service in Geldermalsen. "De nevenvestigingen van Van Horssen drukken inderdaad niet meer ter plekke de kaartjes in, wel verzorgen wij nog steeds het ontwerp ervan. Het drukken gebeurt op de hoofdvestiging in Waardenburg – iets waar de klant overigens niets van merkt. Wij zijn echter nog altijd een vertrouwd adres in het centrum waar men al winkelend even binnenloopt om informatie in te winnen, een opdracht te geven of boeken op te halen of dus het ontwerp door te spreken. Daarin is niets veranderd."

Wat wel is veranderd, is de mogelijkheid om zelf je trouw-, jubileum of geboortekaart te ontwerpen en te laten printen. "We

zien dat steeds vaker gebeuren. Daarom treffen de mensen in onze winkels deskundigen aan die in samenspraak met de klant een idee kunnen vormgeven. Dat ontwerp kan vervolgens hier bij ons in de winkel worden geprint. De machines die wij hebben staan, zijn zo goed dat het resultaat echt heel mooi is."

Naast het familiedrukwerk zijn de nevenvestigingen ook een uitstekend adres voor het maken van kleur- en zwart-witkopieën. "En het vullen van inktcartridges", weet Teunina de Keijzer. "Tot nu toe hebben we alleen in Geldermalsen zo'n Refill Ink-station. De kwaliteit van de inkt is erg goed en het scheelt maar liefst 50 tot 70 procent van de kosten. Bovendien krijg je tweemaal zoveel inkt. Mensen zijn soms nog wat sceptisch door eerdere negatieve ervaringen. Dat is begrijpelijk, want er zitten wel een paar voorwaarden aan het geslaagd hervullen van de cartridges. Zo mogen de inktpatronen niet langer dan drie weken leeg zijn en kun je ze niet eindeloos blijven hervullen. Rond de vijf keer is maximaal. Wij zijn echter zo overtuigd van de kwaliteit van het hervullen, dat we er zelfs garantie op geven."



"De kwaliteit van de inkt is erg goed en het scheelt maar liefst 50 tot 70 procent van de kosten. Bovendien krijg je tweemaal zoveel inkt."



Colofon

Deze krant is een uitgave van Van Horssen OJ Service

Speciale uitgave

Adres:

Industrieweg 1
4181 CA Waardenburg
Tel: 0418-657400
Fax: 0418-652016
www.allesismogelijk.nl
email: info@vanhorssen.nl

Oplage:

42.000 exm.

Opmaak/ vormgeving:

Studio van Horssen OJ Service

Teksten verzorgd door:

Schrijfwaer

Fotografie:

Rob Melchior



Dtp en vormgeving binnen Van Horssen

Onbekend maar bemind

Het is misschien wel het best bewaarde geheim van Van Horssen Service: de dtp- en ontwerpstudio. Hier worden wensen en ideeën van klanten vormgegeven tot tastbare ontwerpen. Carola Vermeer vormt samen met Liesbeth de Jong, Peter Nagel, Lawrence Scheij en Gert de Kruif het creatieve geweten van Van Horssen: "Het is super wanneer een klant je de vrijheid geeft en zegt: "Verzin zelf maar iets. We weten dat het goed komt."

• Anderhalf jaar is ze nu in dienst bij Van Horssen OJ Service, Carola Vermeer. Net afgestudeerd aan het Grafisch Lyceum in Utrecht zocht ze een baan als dtp'er/vormgever en vond die in Waardenburg. Een moderne studio met dito apparatuur en vier collega's vormen sindsdien haar werkkring. "Er zijn nog altijd (potentiële) klanten die niet weten dat we hier bij Van Horssen zo veel kunnen doen op het gebied van dtp en ontwerp. Meestal weet men wel dat je bij een drukker terecht kan voor het aanpassen van ontwerpen. Maar dat wij ook complete ontwerpen maken voor jaarverslagen, brochures, gidsen, kranten en huisstijlen, is vaak niet bekend." Het aantal medewerkers dat fulltime op de studio zit, spreekt echter voor zich. Dagelijks buigen zij zich over allerhande grafische uitdagingen. Regelmatig ook in rechtstreeks con-

tact met de klant. "Als klanten bij ons komen voor een ontwerp ben ik – of een van mijn collega's – ook altijd aanwezig. En dat is wel zo prettig want al pratende ontstaat er eigenlijk altijd wel direct een idee. Dat idee werken we vervolgens uit in twee, drie en soms wel vier voorstellen waar de klant een keuze uit kan maken, die wij verwerken en in huis laten drukken. Maar er zijn ook klanten die hun tekst en foto's aanleveren en ons volledige vrijheid geven. De Leeuw Van Putten, een woningcorporatie uit Spijkenisse, is zo'n klant. Ik heb laatst een boek en een jaarverslag voor hen ontworpen waar ik – en gelukkig ook zij – erg tevreden over zijn. Of er ooit wel eens een klant is geweest die zich niet kon vinden in mijn voorstellen? Het lijkt me echt vreselijk om dat mee te maken. Gelukkig is me dat dan ook nog nooit gebeurd!"

Voorraadbeheer loont

Dat je door het draaien van hoge oplages kosten kunt besparen, is zo algemeen wel bekend. Maar waar laat je de voorraad die hoge oplages met zich meebrengen als je niet zo groot behuist bent? Het warehouse-concept van Van Horssen biedt uitkomst.

• Even naast de drukkerij van Van Horssen Service aan de Industrieweg in Waardenburg, staat het centraal magazijn. In deze grote hal (van circa 15 bij 25 meter) liggen honderdduizenden enveloppen, briefpapieren, brochures, flyers, schrijfblokken en wat dies meer zij, keurig opgestapeld op torenhoge

palets. "Voor een aantal van onze klanten beheren wij hier de voorraad van hun zakelijke drukwerk", legt Jan Schuiling, ordermanager bij Van Horssen Service, uit. "Aan welke aantallen je dan moet denken? Vanaf tienduizend stuks per product." Het beheren van de voorraad gaat verder dan het passen op de drukwerk-winkel. "Er komt ook een stuk logistiek bij kijken", vertelt Schuiling. "Wanneer een klant bijvoorbeeld enveloppen nodig heeft, stuurt hij een mailtje waarin hij aangeeft wat en wanneer hij dat wil hebben. Die bestelling halen wij vervolgens uit het magazijn,

we muteren de voorraadlijst, maken afleverbonnen en zorgen dat het gevraagde op tijd bij de klant is. Bovendien krijgt die klant een e-mail met de nieuwe status van de voorraad."

Die status kan op gegeven moment aanleiding zijn voor een nieuwe inkoopopdracht. "In principe bepaalt de klant wanneer zij hun voorraad willen aanvullen. Maar wij houden dat natuurlijk ook scherp in de gaten. Zo kan het gebeuren dat wij de klant een signaal geven van: let op, je voorraad is nog maar minimaal. Zo weet de klant altijd waar hij aan toe is en grijpt hij nooit mis."

De kosten van deze vorm van service zijn afhankelijk van de omvang van de voorraad, maar nooit onoverkomelijk voor de klant, weet de ordermanager. "Het scheelt ruimte bij de bedrijven in huis en bovendien gaan de prijzen van drukwerk bij het draaien van hoge oplages naar beneden. Dat zijn dus twee voordelen waar onze klanten van kunnen profiteren."



Handelsdrukwerk bekennt kleur

De e-mail en schier oneindige drukwerk mogelijkheden ten spijt blijft het handelsdrukwerk een vertrouwde productgroep binnen de drukwereld. Ook binnen Van Horssen eist handelsdrukwerk nog minstens 25 procent van het totaal aantal opdrachten op. Toch is er wel een significant verschil aan te wijzen in vergelijking met vroeger: kleur is in opmars!



• Handelsdrukwerk is eigenlijk niet veel meer dan een verzamelnaam voor al het zakelijke drukwerk. Visitekaartjes, briefpapier, enveloppen, schrijfblokken en ook jaarverslagen en bedrijfsbrochures. Papieren communicatie-

middelen die al zo oud als de weg naar Rome lijken, maar vandaag de dag toch iets minder vanzelfsprekend zijn door de komst van 'moderne' technologische en communicatiemogelijkheden. "Je hoort wel dat mensen hun eigen brief-

papier printen. En door de komst van e-mail worden de oplages van briefpapier minder", meent Jan Schuiling, ordermanager bij Van Horssen Service. Hij haast zich erachteraan te zeggen: "Wij merken er binnen onze

drukkerij nog niet veel van, omdat wij als bedrijf de afgelopen jaren in volume zijn gegroeid. Maar over het algemeen hoor je wel dat handelsdrukwerk afneemt." Minder door meer (mogelijkheden) dus.

Tegelijkertijd lijkt dat er nu juist ook voor te zorgen dat handelsdrukwerk steeds kleurrijker wordt. Werd er voorheen omwille

van de kosten al snel gekozen voor een huisstijl in één kleur, met de moderne meerkleurenpersen van nu is het kostenaspect steeds minder een belemmerende factor. Jan Schuiling: "Door de hoge mate van automatisering is full-colourdrukwerk steeds goedkoper geworden. Kijk maar naar onze vierkleurenpers. Die draait met zo'n snelheid en nauwkeurigheid, daar moesten we vroeger op de kleinere persen heel wat meer moeite voor doen. Natuurlijk hebben we naast onze vierkleuren pers ook nog een tweekleuren- en een éénkleurenmachine staan, want alles binnen Van Horssen is maatwerk. Maar het feit ligt er: de stap van tweekleuren- naar full-colourdrukwerk was nog nooit zo klein."



Brandt & Fernhout:

'Het gemak van alles in één hand'

Standbouw in de breedste zin des woords. Dat is waar het in Rossum gevestigde bedrijf Brandt & Fernhout zich al veertig jaar in bekwaamt. Daarbij worden ze al jaren ondersteund door Van Horssen. "Eigenlijk doen zij alles voor ons op het gebied van druk, print en sign."

• "Deze maand gaan we naar Florence in Italië", vertelt Laurens Bos, accountmanager/mede-eigenaar van Brandt & Fernhout, over de reikwijdte van zijn bedrijf. "Maar we werken ook dicht bij huis, hoor. Onze klanten vragen ons om stands te maken op beurzen of evenementen waar zij zichzelf willen presenteren. Dat kan in principe overal zijn." Ook de wensen die

met ons wordt meegedacht op het moment dat een klant iets bijzonders wil of heel snel. Of wanneer we moeten snijden in de kosten. Dan willen we graag een alternatief voorgelegd krijgen. Dat ge-

"Eigenlijk doen zij alles voor ons op het gebied van druk, print en sign", aldus Laurens Bos.

aan de realisatie van de stands kleven, variëren enorm. "Het is bijna alleen maar maatwerk wat wij leveren. Wij hebben in huis een studio waar het ontwerp voor een stand tot stand komt, en een werkplaats waar het getekende ook echt gestalte krijgt. Wat we niet in huis kunnen, kopen we in. Drukwerk is daar een belangrijk onderdeel van." Al jarenlang doen Brandt & Fernhout en Van Horssen zaken met elkaar. "In eerste instantie kwamen we bij Van Horssen voor het normale drukwerk; het briefpapier, de visitekaartjes, dat soort dingen. Toen hoorden we later een keer van de vertegenwoordiger dat Van Horssen ook grootformaat kan printen. Dat kwam ons goed uit, omdat wij op dat moment niet zo tevreden waren met onze leverancier. Wij vinden het belangrijk dat er

beurde daar niet. Toen hebben we de werkzaamheden ondergebracht bij Van Horssen. En tot nu toe zeer naar tevredenheid."

Banners, sliders, grootformaat prints, lichtbakken, het zijn producten die wekelijks in samenwerking tussen de twee bedrijven worden gerealiseerd. "Er gaat geen stand de deur uit zonder dat er werk van Van Horssen in zit. Laatst kwam een van mijn klanten met de vraag of we ook bierviltjes konden laten bedrukken. Met zo'n vraag klop ik aan bij Van Horssen. Eigenlijk doen we op het gebied van druk, print en sign alleen maar zaken met hen. Misschien besteden zij sommige opdrachten ook weer uit aan derden, maar dat maakt me niet uit. Zolang de prijs maar goed is, gaan wij voor het gemak om alles in één hand te houden."

Plieger XL

Met 45 vestigingen voor de professionele markt, een hoge dekkingsgraad in bouwmarkt en doe-het-zelfzaak, en een reputatie die negentig jaar teruggaat in de tijd, is Plieger een bekende naam in sanitair, installatiemateriaal, cv en elektra. Op de studio, gelegen in de hoofdvestiging in Zaltbommel, doen ze er alles aan om die bekendheid verder uit te bouwen. Ze ontwerpen onder andere folders, catalogi, verpakkingen en websites. Maar ook bebording, banieren en grootformaatprints. Voor die laatste tak van sport wordt samengewerkt met Van Horssen. "Het gaat om producten die vrij veel begeleiding, overleg en expertise vergen. Van Horssen heeft die expertise en daar maken wij graag gebruik van."

• "Het was een kwestie van het juiste moment, de juiste klik", vertelt Bert Kuipers over de start van de samenwerking met Van Horssen. Kuipers is al 35 jaar grafisch vormgever bij Plieger en als zodanig belast met de inkoop van drukwerkachtige producten zoals hij dat zelf noemt. "We lieten af en toe wel eens iets maken bij hen. En ook al werkten we niet frequent samen, ik werd wel altijd op de hoogte gehouden van de ontwikkelingen. Toen ik eens een uitnodiging kreeg voor het nieuwe pand en een nieuwe machine, ben ik op bezoek gegaan. Daaruit bleek dat hun dienstenpakket overeenkwam met onze behoefte." Kuipers doelt op de grootformaatprinter van Van Horssen. Hiermee wordt alles wat de meter overschrijdt geprint. Bij Plieger gaat het in dat geval om allerhande XL presentatievormen; banieren of borden waar uitleg over

de producten wordt gegeven, dan wel een sfeer wordt gecreëerd. Specialistisch werk, weet Kuipers. "Voor dit soort producten die vaak in een kort tijdsbestek moeten worden gerealiseerd, wil je een bepaalde hoeveelheid zekerheid, betrouwbaarheid. Dan ga je dus niet naar de andere kant van de wereld, zoals we dat wel voor andere vormen van drukwerk doen. Er is vaak veel overleg nodig: over het materiaal waarop geprint moet worden of de achtergrond waarop het bevestigd moet worden. Als ik bijvoorbeeld bedenk dat ik een print van 2,5 meter op een plaat wil bevestigen, dan leg ik dat voor aan Van Horssen. Zij komen dan met een advies over de ondergrond van de print en ook de dikte van het

bevestigingsmateriaal. Wij hebben natuurlijk ook wel bepaalde kennis, maar in dit soort gevallen heb je behoefte aan vakkennis en vakmensen." De samenwerking gaat inmiddels een jaar of vijf, zes terug. Nog altijd naar tevredenheid? "Als je bij een leverancier blijft bestellen, is dat een goed teken. De prijs en de prestatie rondom het product zijn in verhouding. Dus ja, de samenwerking bevalt nog steeds goed."



Plameco gediend bij veel voorraad

Met 110 franchisenemers in Nederland, België en Duitsland mag Plameco zich in ons land de grootste noemen op het gebied van plafonds. Om nog meer mensen te informeren over hun product, laat Plameco jaarlijks 10 miljoen flyers en circa 60.000 luxe brochures drukken. Enorme aantallen die het bedrijf omwille van de ruimte die dat inneemt liever niet in huis heeft. Daarom drukt, bewaart en verspreidt Van Horssen de flyers en brochures conform de wensen die Plameco heeft.



• Rohalt van Grevengoed is inkooper bij het in Zaltbommel gevestigde bedrijf. In die functie buigt hij zich niet alleen over de plafonds, randafwerkingen en verlichting, maar ook over zoiets als drukwerk. Geen

corebusiness voor Plameco, maar wel ongelooflijk belangrijk in de ondersteuning, weet Van Grevengoed. "Uit marktonderzoek blijkt dat de naamsbekendheid van Plameco niet groot is, ook al zijn we op het gebied

plafonds leidend op de Nederlandse markt. Daar werken we dus hard aan, onder meer door onze bijdrage aan het tv-programma Eigen huis & tuin met Quinty Trustfull. Ook de flyers en brochures moeten leiden tot een betere naamsbekendheid. En daar komt Van Horssen om de hoek kijken." Het drukken van grote aantallen flyers en brochures is niet direct een exclusief specialisme van Van Horssen. Wat maakt dan dat Plameco voor de drukker in Waardenburg

heeft gekozen? "In het begin waren dat de prijzen. Die waren – en zijn overigens nog steeds – zo goed, dat we besloten om eens te kijken hoe dat zou uitpakken. Dat was in de periode toen we net vanuit

Geldermalsen naar Zaltbommel waren verhuisd. Al vrij snel is daar het vraagstuk rondom voorraadbeheer en logistiek bij gekomen. Wat dat inhoudt? Dat Van Horssen onze flyers drukt en op voorraad houdt. Op aanvraag worden de flyers vervolgens ingedrukt ten behoeve van een bepaalde franchisenemer en franco aan huis bezorgd. Daar hebben wij dus verder helemaal geen omkijken naar." Sinds vorig jaar is een soortgelijke situatie gecreëerd voor de Duitse franchisenemers. "De zeventig vestigingen van onze oosterburen regelden veelal zelf hun

den. Toen heeft Van Horssen transport geregeld om te zorgen dat het drukwerk op een zorgvuldige maar kostentechnisch interessante manier naar Duitsland wordt verzonden. Dat betekent voor ons een stukje kwaliteitsborging en voor Van Horssen natuurlijk nog meer werk en omzet." En mogelijk blijft het daar niet bij. Want voor de Nederlandse markt bestaat een soortgelijk probleem, maar dan op het gebied van beursmateriaal. "Iedere franchisenemer heeft zijn eigen smaak. Als men zich niet kan vinden in de banieren of de pennen die vanuit het

"Van Horssen drukt, bewaart en verspreidt de flyers en brochures conform de wensen die Plameco heeft", aldus Rohalt van Grevengoed.

drukwerk, met alle gevolgen voor de kwaliteit en de omzet van dien. Maar waarom zouden ze bij ons in Nederland hun drukwerk inkopen, als ze het om de hoek net zo goedkoop konden laten drukken en geen transportkosten hoefden te betalen? Daar hebben we met Van Horssen over gesproken. Wij willen namelijk omwille van de kwaliteit graag het drukwerk in eigen hand hou-

hoofdkantoor worden aangeboden, regelt men het liever zelf. Wij willen dat ondervangen door een website te maken waar de franchisenemer online zijn spullen kan bestellen en daarbij ook een keuze kan maken uit drie of vier voorstellen. Van Horssen heeft het specialisme in huis om promotiemateriaal in eigen huis te maken.

WWW.ALLESISMOGELIJK.NL

Herkenbaar door heel Europa

De letters 'GvD' omringd door twaalf sterren, verwijzend naar het voormalige aantal lidstaten van de EU. Gijs van Doesburg Transport heeft dit logo op maar liefst vijftig wagens staan, die dagelijks door heel Europa rijden met een specialisme op Italië en de Balkan. De belettering van de wagens gebeurt al een slordige twintig jaar door Van Oss Reclame, onlangs overgenomen door Van Horsssen. Ook de laatste komt al een jaar of vijftien over de vloer bij Van Doesburg, in dit geval voor alles op het gebied van drukwerk. "Het is leuk om met bedrijven uit je eigen regio zaken te doen. Zeker wanneer ze bekwaam zijn."

● Gijs van Doesburg is directeur-eigenaar van het gelijknamige transportbedrijf. Dertig jaar geleden startte hij, bijgestaan door zijn vrouw, met twee vrachtwagens. Geheel onverwacht was die stap niet, want ook zijn vader zat in het vervoer. Zelfs opa hield zich bezig met goedertransport, toen nog met paard en wagen. "Ze brachten hard en zacht fruit naar de veiling in Geldermalsen. Dat is waar ik ook mee ben begonnen." Van Doesburg praat over de beginperiode in Opijnen. Inmiddels is het bedrijf al weer twee verhuizingen verder, altijd ingegeven door groei. "Na Opijnen zijn we naar Waardenburg gegaan. Eind december hebben we ook Waardenburg verlaten om in Zaltbommel verder te gaan. We hebben daar een heel nieuw pand laten bouwen met maar liefst dertig laad-

docks en opslagmogelijkheid voor tienduizend palets." Daarmee moet het bedrijf, dat inmiddels vijftig eigen wagens telt en voor ritten op de Balkan ook nog eens zo'n 25 à dertig auto's per week inhuurt, wel even vooruit kunnen.

Of je nu de huiftrailers van G. van Doesburg Transport beziet, of zijn trailers voor geconditioneerd vervoer, zijn (semi)diepladers, motorwagens of bestelwagens, in hun diversiteit ademen alle wagens toch een bepaalde uniformiteit uit door hun belettering. Het werk van Van Oss Reclame. "Het logo is jaren geleden al door hen uitgedacht en aangebracht op onze wagens. Daarom telt het twaalf sterren in plaats van 25. Op dit moment wordt er hard gewerkt aan de gevelbelettering en de bebording in het pand." Ook dat wordt door Van Oss Reclame gedaan, tegenwoordig vanuit het

pand waar ook Van Horsssen is gevestigd. "Ja, er is op dit moment veelvuldig overleg met de mensen op de Industrieweg 1 in Waardenburg. Want ook ons drukwerk moest na de verhuizing worden aangepast; de visitekaartjes en het briefpapier moesten worden voorzien van ons nieuwe adres. Dat gebeurt door Van Horsssen." Druk, belettering en sign dus vanuit één pand. Dat klinkt gemakkelijk. "Dat is het ook. Maar ik vind het ook leuk om te zien hoe twee van onze leveranciers waarmee wij afzonderlijk al jarenlang zaken deden, nu zijn samengegaan. Begrijpen doe ik het wel, ja. Beide bedrijven hebben een specialisme dat raakvlakken vertoont. En onder service verstaan zij hetzelfde; je krijgt tenminste altijd de mensen te spreken die je nodig hebt en ze komen hun afspraken na. En snel ook!"

Sligro

Werken aan een duurzame relatie

Met 44 vestigingen door heel Nederland is Sligro een vertrouwd begrip in de horecawereld. Dagelijks komen talloze restaurateurs, cafetariahouders, koks en kasteleins inkopen doen bij Nederlands grootste horecagroothandel. Jan van Rossum, trafficmanager foodservice van de interne ontwerpstudio, begeleidt onder meer de realisatie van posters die de klanten informeren over de actuele aanbiedingen. Van Horsssen OJ Service neemt het drukproces op zich.



● Soms gaat het om posters op A2-formaat, dan weer om de afmetingen 70x100 (B1-formaat) en ook afwijkende formaten komen voor. Gaat het binnen de relatie die Sligro en Van Horsssen hebben echter altijd om grootformaat fullcolourposters? "Ja, dat is de kern van ons zaken doen met Van Horsssen", beaamt Jan van Rossum. "We hadden al een relatie



voor het zwart-wit printwerk voor incidentele orders. Maar toen Van Horsssen een nieuwe printer in gebruik nam (de Océ Color Wave, red.) en Maarten van Cromvoirt als een goed vertegenwoordiger ons daarvan op de hoogte kwam stellen, vielen de puzzelstukjes op hun plaats. Wij wilden namelijk onze posters in fullcolour laten drukken, en Van Horsssen had er de machine voor om dat goed en tegen een gunstige prijs te realiseren."

Eens in de drie weken verschijnt de nieuwe Sligro-folder waaruit diverse aanbiedingen worden geselecteerd die uitvergroot worden op posterformaat. Op de studio, die fungeert als reclamebureau voor het moederbedrijf Sligro Food Group Nederland, verrichten collega's van Jan van Rossum het creatieve werk. Vervolgens worden de bestanden via een ftp-server naar Van Horsssen gestuurd die ze verwerkt tot veelkleurige blikvangers. "Daarnaast verzorgt Van Horsssen ook de handling. Dat betekent dat zij de posters voorverpakken per vestiging en bij onze centrale expeditie in Veghel afleveren. Kijk, logistiek zit ons in de aderen, dus de verdeling naar de vestigingen doen we natuurlijk gewoon zelf." Toch geldt dat niet voor alle posterzendingen. "Dat klopt. Wij hebben

ook incidentele orders in kleinere oplages. Bijvoorbeeld voor een vestiging die na een verbouwing heropent en extra aanbiedingen onder

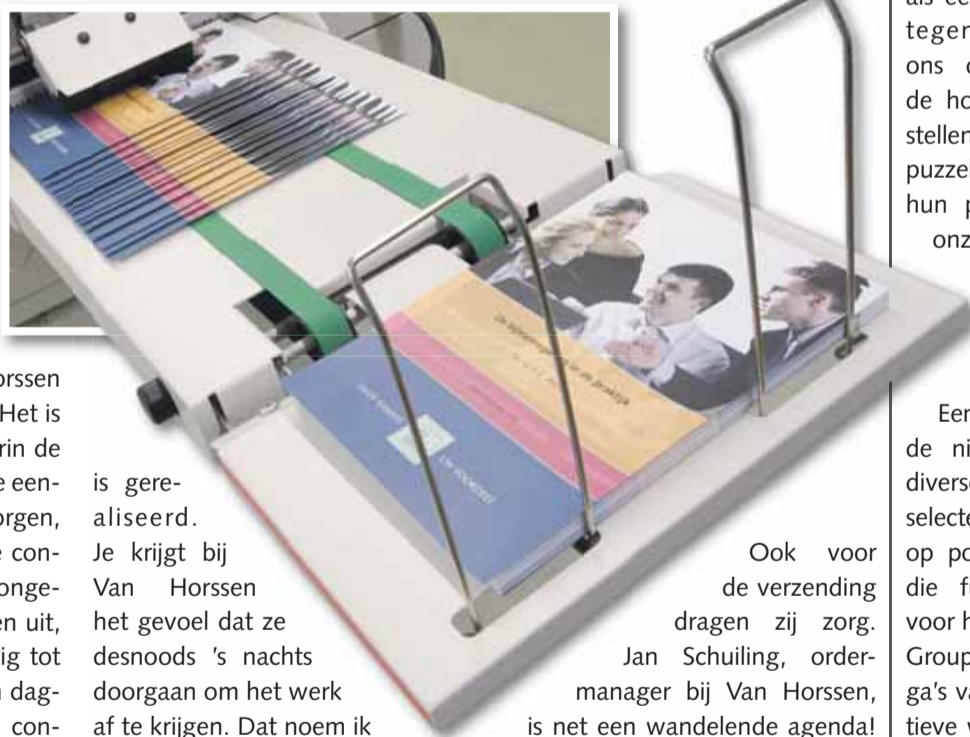
"Grootformaat fullcolorposters dat is de kern van ons zaken doen met Van Horsssen", aldus Jan van Rossum.

de aandacht wil brengen. Deze acties worden kort van tevoren gepland, zoals dat wel vaker gaat met commercie. We hebben daarover goede afspraken met Van Horsssen gemaakt. Zij weten snel te schakelen waardoor de desbetreffende vestiging binnen een paar werkdagen, of indien gewenst zoveel sneller, haar posters rechtstreeks door Van Horsssen toegestuurd krijgt." Jan van Rossum is tevreden met de manier waarop de zaken nu gaan. Betekent dat het pakket drukwerk dat de horecagroothandel nu bij Van Horsssen heeft ondergebracht nog kan groeien? "Ons drukwerkpakket is enorm divers. De leveranciers – wij werken uitsluitend met preferred suppliers – zijn al even divers. Maar wij werken wel aan duurzame relaties. Dat betekent dat we niet zomaar wisselen van leverancier. Als ons drukwerkpakket zich uitbreidt, dan kijken we eerst of een van onze preferred suppliers in onze behoefte kan voorzien. En aangezien Van Horsssen er daar een van is, is alles mogelijk."

College Belastingadviseurs zoekt service in printwerk

Belangenbehartiging en ondersteuning van de belastingadviseur bij het bijhouden van zijn vak. Dat zijn de twee doelstellingen van het College Belastingadviseurs (CB). Karin de Groot is hoofd Communicatie bij het CB en als zodanig onder meer eindverantwoordelijk voor de communicatie rondom de vele cursussen die het CB aanbiedt. "Belastingadviseurs dienen zich permanent te scholen. Als CB verzorgen wij zo'n 250 cursussen per jaar op vijf verschillende locaties in het land. Plus al het papierwerk dat daarbij komt kijken."

● De laatste btw-aangifte 2008. Het is een van de syllabi van het CB die jaarlijks het licht zien. Het boekwerk telt een kleine vijftig pagina's tekst in zwart-wit in een fullcolour omslag. Tot zover niets ingewikkelds zou je zeggen. Toch besteedt het CB het printwerk van de syllabi uit aan Van Horsssen Service. Waarom eigenlijk? "Het is te veel werk", antwoordt Karin de Groot. "Natuurlijk kunnen we eenmalig zo'n syllabus zelf verzorgen, maar het gaat bij ons om de continuïteit. Jaarlijks geven we ongeveer 250 van dit soort boeken uit, variërend in oplage van dertig tot driehonderd stuks. Dat is een dagtaak." En dus zocht het CB contact met Van Horsssen na het lezen van een huis-aan-huisfolder. "We waren niet tevreden over onze vorige leverancier. Die was gewoon te weinig servicegericht. Maarten van Cromvoirt (salesmanager bij Van Horsssen, red.) kwam langs en we zijn aan de slag gegaan. Tot nu toe naar tevredenheid. Om nog even op die service terug te komen: De laatste periode was zeer hectisch. Er was veel spoedwerk, wat allemaal op tijd



is gerealiseerd. Je krijgt bij Van Horsssen het gevoel dat ze desnoods 's nachts doorgaan om het werk af te krijgen. Dat noem ik nou service." Naast het printwerk voor de syllabi voert van Horsssen ook mailings voor het CB uit. "Natuurlijk zetten we de e-mail in om onze 3800 leden op de hoogte te brengen van bijvoorbeeld nieuwe cursussen of wetgeving. Maar ook verzenden we meerdere keren per jaar mailings per post. In dat geval leveren wij bij Van Horsssen de naw-gegevens aan en de tekst, waarna zij deze samenvoegen en op ons briefpapier printen.

Ook voor de verzending dragen zij zorg. Jan Schuiling, ordermanager bij Van Horsssen, is net een wandelende agenda! Hij begeleidt de dagelijkse gang van zaken. Meestal heb ik dus geen contact met hem omdat dat door een van mijn medewerkers wordt opgepakt. Alleen wanneer er een probleem is, trekt hij bij mij aan de bel. Zoals laatst toen er veel haastklussen waren. Maar ook dat is weer allemaal naar tevredenheid opgelost. Daarom doen wij als College Belastingadviseurs ook al ruim acht jaar graag zaken met Van Horsssen."



Vlaggen, banieren en spandoeken

Visitekaartjes van doek

Er is bijna geen bedrijf (middelgroot of groter) dat niet een vlag of een banier naast de entree heeft hangen. Het is letterlijk een uithangbord van stof dat toevallige en doelgerichte passanten moet wijzen op de aanwezigheid van het bedrijf. "Het is een visitekaartje van doek", zegt Erik Oostermann, verkoopmedewerker bij Van Horssen op het gebied van promotionele artikelen. "En omdat we het hier over een product hebben dat wordt gedrukt, bieden we bij Van Horssen ook vlaggen, banieren en spandoeken aan."

Erik Oostermann werkt pas kort bij Van Horssen. Toch mag je hem op het gebied van vlaggen, banieren en spandoeken een kenmerk noemen. Jarenlang werkte hij voor een collega-bedrijf van Van Horssen dat gespecialiseerd is in de wapperende visitekaartjes. Zo kreeg hij ooit eens een klant voor een vlaggenmast van 16 meter. "We hebben aan die mast een

banier van 8 bij 2 meter gehangen. Dat was zo groot; eigenlijk waren de afmetingen van mast en banier op zich al genoeg om flink veel aandacht te krijgen. Wat er op de banier stond, deed er eigenlijk niet meer toe." Dat soort opdrachten verwacht Oostermann niet snel te krijgen bij Van Horssen. "De meeste vraag gaat toch uit van de standaardmaten. Voor vlaggen en banieren ligt dat tussen de 1 x 1,50 meter respectievelijk 3 x 1 meter. Als je het over spandoeken in frames hebt, dan kun je in principe zo groot gaan als je wilt. Al wil een klant 6 bij 12 meter; geen probleem." Hij haast zich eraan toe te voegen: "Dat geldt natuurlijk ook voor de vlaggen en banieren hoor. Alles is mogelijk, beweren wij toch? Daarom gaan we uiteindelijk geen uitdaging uit de weg!"

Alles is mogelijk, beweren wij toch? Daarom gaan we uiteindelijk geen uitdaging uit de weg!"



Relatiegeschenken:

Onderdeel van het totaalpakket

Wat is er makkelijker dan al je drukwerk onder te brengen bij één adres? Een adres waar ze je kunnen helpen van handelsdrukwerk tot belettering, van printwerk tot relatiegeschenken. Het is die gedachte die leidend is geweest in de verwezenlijking van het idee om ook relatiegeschenken aan te bieden, nu zo'n zes jaar geleden.

Stropdassen, pennen, tassen, usb-sticks, zonnebrillen, glazen... je kunt het zo gek niet bedenken of je vindt het op de site www.allesismogelijk.nl. En zit het product dat je wenst er onverhoopt niet bij, dan gaat Van Horssen op zoek. "Ja, daar komt het wel op neer", vertelt Erik Oostermann, verkoopmedewerker bij Van Horssen op het gebied van promotionele artikelen. "Soms komen klanten ook zelf aan met iets wat zij graag in grote aantallen willen laten bedrukken. In dat geval proberen wij ze ervan te overtuigen dat het op meerdere vlakken wel eens

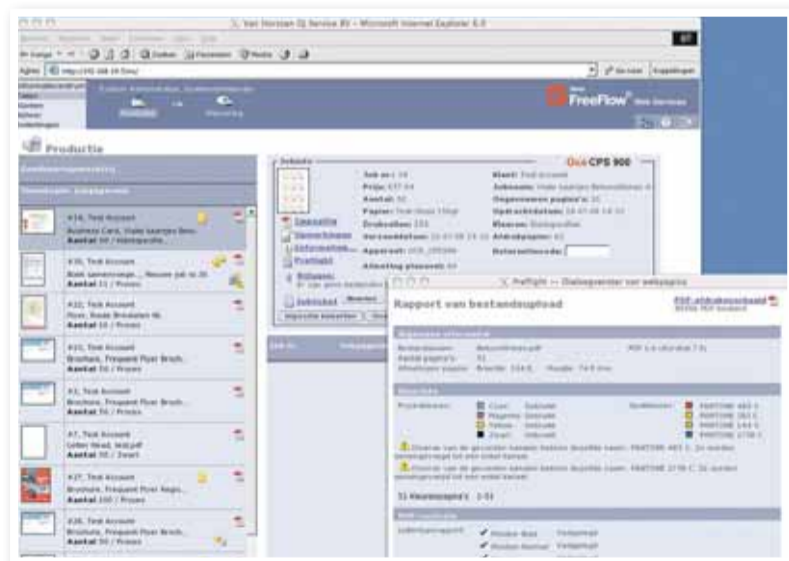
voordeliger kan zijn als zij ons de inkoop van het product laten doen. Wij hebben zo onze kanalen en weten waar we kwalitatief goede spullen tegen scherpe prijzen kunnen inkopen." Een uitzondering op die regel vormt kleding. "Dat klopt in sommige gevallen, want kleding is zo persoonlijk en smaakgebonden. Dat is wezenlijk anders dan een muismat of een pet. Dat neemt niet weg dat wanneer klanten met een vraag naar bedrijfskleding komen, wij graag voor hen op zoek gaan. Dat is eigenlijk het idee dat achter ons gehele aanbod schuilt. Wij willen een totaalleverancier zijn voor onze klanten. Een bedrijf dat openstaat voor iedere vraag en aan de hand daarvan op zoek gaat naar een passend antwoord."



Web-to-print

24/7 beschikbaarheid

Wat is er eenvoudiger dan achter je laptop of pc, je drukwerk regelen wanneer jij wilt, zoals jij wilt. Met de nieuwe web-to-print-faciliteit van Van Horssen wordt die mogelijkheid nu gecreëerd. "Het geeft onze klanten optimale flexibiliteit."



Met de komst van de nieuwe website is ook de mogelijkheid web-to-print gerealiseerd. Wie de button aanklikt, leest een uitvoerige inleiding over wat het principe inhoudt en voor wie het bedoeld is. 'Substantiële documentstroom', 'templates' en '24-uurs beschikbaarheid'

zijn een aantal kreten die in het oog vallen. Maar hoe gaat het nu precies in zijn werk? John van Wijk, belast met onder andere de realisatie van web-to-print, legt uit: "Web-to-print is eigenlijk niets meer dan een online applicatie waarmee je bestanden kunt uploaden, eventueel

naar eigen idee en inzicht kunt aanpassen, en printen in de oplage, papierdikte en kleur die jij wilt. Een voorbeeld: een klant met wat wij noemen een regelmatig terugkerend drukwerkpakket – want dat is een voorwaarde om voor deze mogelijkheid in aanmerking te komen – wil een cursusboek laten printen. Dat wil hij niet eens per jaar, maar misschien wel iedere maand. Bovendien wil hij in dat cursusboek kleine aanpassingen kunnen doen; het veranderen van de cursuslocatie, de data, dat soort dingen. Die klant krijgt van ons het verzoek zich te registreren waarna hij een inlogcode voor web-to-print krijgt. Met die inlogcode komt hij in het alleen voor hem toegankelijke deel van de website terecht waar een aantal van zijn regelmatig terugkerende producten – wij noemen dat templates – in zijn catalogus staan. Hierin kan hij bladeren naar het gewenste product, dat opvragen, waar nodig en mogelijk aanpassen en bestellen. Na de bestelling krijgt de klant een pdf retour met de vraag of dat bestand juist is en of hij akkoord wil geven op de bestelling. Heeft de klant dat gedaan, dan wordt de opdracht naar de desbetreffende machine hier bij Van Horssen gestuurd

en in de wachtrij geplaatst om te worden gedrukt of geprint." Half januari is een pilot van start gegaan met twee klanten van Van Horssen. "De bedoeling is om het systeem halverwege 2009 operationeel te hebben. Er moet nog een hoop gebeuren. Niet alleen wat betreft het invoeren van gegevens, maar ook moet je aftasten hoe ver je in je service wilt gaan. Zo is het bijvoorbeeld mogelijk om aan dit systeem een module te hangen die realtime een offerte uitbrengt. Een andere mogelijkheid is dat we de web-to-print-omgeving aanpassen aan look & feel van een bedrijf. Dat kan bijvoorbeeld gewenst zijn bij bedrijven met veel franchisenemers. Dat soort bedrijven vindt het niet altijd prettig wanneer een franchisenemer bij de bestelling van nieuwe folders of pennen via de bedrijfswebsite zichtbaar wordt doorgelinkt naar de website van Van Horssen. In zo'n geval kunnen we de web-to-print-omgeving aanpassen aan de website van de onderneming in kwestie. Daar moet wel een apart ontwerp voor worden gemaakt waarmee kosten en tijd zijn gemoeid, maar het behoort wel tot de mogelijkheden die we de komende tijd gaan verkennen." De voordelen zijn duidelijk: je kunt

je drukwerkbestelling regelen wanneer en waar je maar wilt, zolang je maar een inlogcode en een pc met internetverbinding tot je beschikking hebt. Maar zijn er daarnaast nog bijkomende voordelen, zoals snelheid of kostenreductie? John van Wijk: "Web-to-print kan een gunstig effect hebben op het voorraadbeheer van bedrijven. Het drukken in grote aantallen heeft natuurlijk een lagere prijs tot gevolg. Maar als door een lagere omloopsnelheid de informatie van de folder, het briefpapier of de visitekaartjes gedateerd raakt, dan ben je natuurlijk nog duur uit. Door web-to-print kun je vrij eenvoudig in kleine oplages drukken of printen waardoor je geen of minder voorraad hoeft te houden. Dat scheelt ruimte en daardoor ook geld. Bovendien heb je zelf in de hand wanneer je wat laat drukken of printen. Wat betreft de snelheid: Ik kan nu nog geen harde uitspraken doen over hoe snel we straks kunnen leveren, maar in theorie is er een hoop mogelijk." Het zou dus kunnen voorkomen dat een klant 's avonds om 23.00 uur een bestelling plaatst, die de volgende morgen om 10.00 wordt afgeleverd? "Zo ver zijn we nog niet, maar dat is wel waar onze ambitie ligt."

Sterk in sign en belettering

Overname Van Oss is win-winsituatie

Afgelopen zomer nam Van Horssen Service het bedrijf Van Oss Reclame over. Daarmee haalde het zowel een grote klantenkring als de expertise op het gebied van belettering en sign in huis. Tegelijkertijd zag oprichter Hans van Oss kans om, bijgestaan door de medewerkers van Van Horssen, zijn eigen filosofie voort te zetten. Een win-winsituatie.

• Hans van Oss, oprichter van het gelijknamige bedrijf, is naar eigen zeggen blij met de overname van zijn bedrijf. Na 22 jaar samen met zijn vrouw Ria, en een aantal jaren met een of twee medewerkers te hebben gebouwd aan zijn bedrijf, staat er nu – al was het alleen al gevoelsmatig – een onderneming van een kleine vijftig man achter hen. En dat biedt ongekende mogelijkheden! “Wij komen oorspronkelijk uit de vrachtwagenspuiters. De belettering van auto's is daar eigenlijk een uitloper van, waar wij onze expertise van hebben gemaakt. Maar langzamerhand kwam ook de vraag

of wij gevelreclames deden en belettering en lichtbakken. Jarenlang hebben we dat met veel plezier gedaan, maar toen Ria en ik de laatste jaren weer samen zonder personeel waren, hebben we dat soort aanvragen doorverwezen. Het werd te druk. Nu we zijn verhuisd naar het pand van Van Horssen in Waardenburg en de mensen daar ons ondersteunen, kunnen we dat stukje markt dat we de afgelopen jaren zijn kwijtgeraakt weer veroveren. En dat is natuurlijk erg leuk!” De klantenkring die Van Oss bedient, telt honderden namen van grote en kleinere spelers uit de regio. “Wij



staan in de markt bekend om de goede kwaliteit van ons werk, het nakomen van afspraken. En daar komen de mensen voor terug, ook al zijn we niet de goedkoopste.” Dat die klantenkring de komende jaren alleen maar verder zal groeien, staat volgens Van Oss vast. “Dat zit 'm enerzijds in de kwantiteit: we kunnen nu over meer mensen beschikken om het werk gedaan te krijgen. Opdrachten die we vorig jaar nog naar collega's doorstuurden, kunnen we nu zelf weer aan. Maar

daarnaast zijn ook de mogelijkheden verbreed. Naast de belettering van auto's, busjes en vrachtwagens kunnen we ze nu ook beplakken met fullcolourprints die hier bij Van Horssen uit de machines komen. Vrachtauto's die over een lengte van 18 tot 20 meter zijn beplakt met snoepjes, vruchtenyoghurt of aardappels. Het is een ontwikkeling die we steeds vaker zullen zien. Niet in de laatste plaats omdat Van Oss – en daarmee ook Van Horssen – daaraan bijdraagt!”

Vertrouwd adres in Zaltbommel

Al bijna vijftien jaar vormt de winkel aan de Gamerschestraat 33 in Zaltbommel een vertrouwd adres voor particulier en handelsdrukkerwerk. Jenne Vos, verantwoordelijk voor de verkoop, bemant al even lang de zaak. “Zo'n winkel heeft wel toegevoegde waarde voor een binnenstad.”

• Het pand in het centrum van Zaltbommel was vroeger een drukkerij; nu staat er een machine om digitaal te printen. “Wij printen hier van alles”, vertelt Jenne Vos. “Van familiedrukkerwerk tot prints op A4- en A3-formaat, van 80 tot 300 grams, in zwart-wit of in kleur. Nee, we laten onze klanten niet zelf aan de machines staan. Die zijn tegenwoordig zo geavanceerd dat het wel iets meer vraagt dan een druk op de knop. Bovendien staat er in onze naam niet voor niets het woord 'service'. Dat willen wij dan ook graag bieden.”

Naast de uitvoering van het printwerk, neemt Vos in de winkel ook opdrachten tot drukken aan, zowel voor particulier als handelsdrukkerwerk. “Die opdrachten worden vervaardigd op onze hoofdvestiging in Waardenburg. Natuurlijk kunnen klanten ook rechtstreeks naar Waardenburg gaan, maar vaak vinden ze het ook prettig om in hun eigen stad hun drukwerk te kunnen regelen. Ook dat verstaan wij onder service.”

Van Horssen OJ Service
Gamerschestraat 33
5301 AP Zaltbommel
Tel: 0418-513368
zaltbommel@vanhorssen.nl



Nieuw pand voor vestiging Geldermalsen

Afgelopen zomer verhuisde de vestiging van Van Horssen OJ Service te Geldermalsen naar een nieuw pand. De Geldersestraat 29c, om precies te zijn. Het nieuwe onderkomen is veel ruimer waardoor diensten en mogelijkheden beter uitgelicht kunnen worden. Zoals het Refill Ink-station voor inktcartridges.

• Teunina de Keijzer, vestigingsleider in Geldermalsen, is hoorbaar opgetogen over het nieuwe pand. Ze spreekt snel en gepassioneerd over de diensten die vanuit 'haar' winkel worden verleend. “Voorheen waren we eigenlijk niet veel meer dan een ophaal- en afgiftepunt. Nu staan hier twee moderne apparaten – een zwart-witprinter en een kleurenmachine – waarmee we heel veel zelf kunnen. Waar je dan aan moet denken? Aan het digitaal printen van familiedrukkerwerk bijvoorbeeld of verenigingsdrukkerwerk. Die zwart-witprinter kan op hoge snelheid printen, maar ook vouwen, nieten en perforeren. Boekjes komen er dus in

één keer uit waardoor je bespaart op afwerkingskosten.” Sinds kort houden de vier medewerkers van de Geldermalsense vestiging zich ook bezig met het hervullen van inktcartridges. “De voordelen van

het hervullen zijn legio. De kwaliteit van onze inkt is erg goed. Je krijgt bij het hervullen van de cartridge meer inkt dan er ooit in heeft gezeten, en de kosten zijn zo'n 50 tot 70 procent lager dan bij een nieuwe cartridge.” Om particulieren en bedrijven nog beter van dienst te zijn, zijn ook de openingstijden aangepast. Naast de gebruikelijke openingstijden (van 9.00 tot 12.30 en van 13.00 tot 17.30 uur) is de winkel op vrijdag(koop)avond tot 20.00 uur geopend en op zaterdag van 9.00 tot 13.00 uur.



Van Horssen OJ Service
Geldersestraat 29C
4191 BA Geldermalsen
Tel. 0345-473889
geldermalsen@vanhorssen.nl



Grafische Industrie Verschoor
Industrieweg 18
4104 AR Culemborg
Tel. 0345-512045
info@drukkerijverschoor.nl

Druk punt in Culemborg

Op het industrieterrein in Culemborg zit Grafische Industrie Verschoor, sinds 2006 onderdeel van Van Horssen OJ Service. Na een decennialang verblijf in de binnenstad heeft de verhuizing naar de meer industriële omgeving de drukkerij geen windeieren gelegd. Het is zogezegd een druk punt.

• Maria Westreicher-Verschoor draait samen met haar broer Arnold en een medewerker de zaak aan de Industrieweg 18 in Culemborg. Het zijn veelal zakelijke klanten die hun weg vinden naar het bedrijf, al is de drukkerij ook nog altijd in beeld bij de particulier. “Wij verzorgen toch nog steeds redelijk wat trouw- en geboortekaarten. Maar eerlijk is eerlijk, het zakelijke voert wel de boventoon.” Naast het drukwerk dat vanuit deze vestiging wordt verzorgd, bestaat een groot deel van het werk bij Verschoor uit printen, in zwart-wit

en kleur tot A3-formaat. “Dat is echt een segment dat we zien groeien. Het is natuurlijk ook een prachtig alternatief voor het echte drukken. Bedrijven die op het laatste moment besluiten een mailing de deur uit te willen doen, of een speciale aanbieding te verspreiden... Als je in een kleine oplage toch in kleur iets wil laten drukken en er zit spoed achter, dan kun je met digitaal printen je klanten uitstekend bedienen. Dat onze klanten daarvan op de hoogte zijn, blijkt wel uit de vraag die een stijgende lijn laat zien.”



VAN HORSSSEN KLAAR VOOR DE TOEKOMST

WELKOM

OPEN DAG

ZATERDAG 31 JANUARI

VAN 9.00 TOT 13.00 UUR

VAN HORSSSEN



SERVICE B.V.

NIEMAND WEET WAT DE TOEKOMST GAAT BRENGEN

WIJ ZIJN ER KLAAR VOOR!

Industrieweg 1 • 4181 CA Waardenburg • Tel: 0418-657400 • Fax: 0418-652016