

Bij Igepa kom je niet om papier heen

## Papier wordt herontdekt



**Op de Graficus Vakdag is Irma Boom spreker voor Igepa. ‘Zij kan je alles over papier vertellen’, zegt Stefan Kirschner. Onder de noemer: ‘Een boek is pas een boek als het een boek is’, verklaart de veelvuldig bekroond grafisch ontwerper haar liefde voor het gedrukte boek en vertelt zij over de herontdekking van papier.**

‘Papier heeft toekomst, dat is aan alle kanten bewezen’, zegt Stefan Kirschner stellig. Hij is als commercieel manager bij Igepa verantwoordelijk voor marketing en grafisch. ‘Papier wordt herontdekt. We zien een gezonde revival, zeker in basic en basic plus-soorten. Wat wij daarin bieden, is gewoon goed en verkrijgbaar; niet alleen vandaag, maar ook morgen en overmorgen. Daar willen we de bezoekers aan de Graficus Vakdag van overtuigen. Hoe? Bij Igepa zul je heel veel papier zien, daar kom je niet om heen. Ook Irma Boom heeft een heldere boodschap over papier. Mis haar presentatie niet en meld je aan, zou ik zeggen.’

### Totaalleverancier

Stefan Kirschner: ‘Natuurlijk geloven we bij Igepa in papier en zien we het belang ervan in, maar wel op een ingetogen manier. Wij zijn in 2009 gestart als een nieuwe anders-dan-andere-papiergroothandel. We noemen onszelf ook geen groothandel, we zijn meer een totaalleverancier, van meer dan alleen papier. Onder de vlag van de Igepa Group – met vestigingen in meer dan twintig landen in Europa – kenden we een vliegende start. Een belangrijk wapenfeit is, dat alle

denkbare kennis over papier en toepassingen binnen Igepa voorhanden én beschikbaar is. Daardoor zijn wij in staat om onze ideeën samen met de papierfabrikanten te ontwikkelen en een kans op succes te gunnen. In onze markt is het belangrijk dat je het net ‘ietsjes’ anders doet en net ‘ietsjes’ meer kunt bieden.’

### De eerste keuze

Sinds de vorige editie van de Graficus Vakdag is er in Benelux papiermarkt veel veranderd, weet ook Stefan Kirschner. ‘De marktleider is van het strijdtoneel verdwenen. Dat zegt veel over de ruimte in de markt. Die is minder groot, maar groot genoeg voor het huidige aantal spelers. Iedere marktpartij doet het op zijn eigen manier, ook Igepa. Wij denken niet in marktaandelen of volumes, maar in rendement. Dat is het enige dat telt. Die positie hebben we met zorg opgebouwd en is te danken aan onze klanten. Onze klanten zijn productiebedrijven en die willen zekerheid. Die zekerheid bieden wij. Igepa hoeft in Nederland niet de grootste te zijn. Wij willen voor onze klanten wel de eerste keuze zijn in papier, sign en

## ‘Wij willen de eerste keuze zijn in papier, sign en tec’

tec. Met dat laatste bedoelen we onze oplossingen die wij bieden op het gebied van grootformaat printen. Wij vertegenwoordigen in de Benelux het merk Mimaki. Deze industriële kleurenprinters zijn gekend om hun kwaliteit en betrouwbaarheid en passen dus heel goed bij Igepa’. ■

