

## Veenman van drukker naar communicatiepartner

# De ideale drukkerij bestaat niet

Veenman+ is in enkele jaren volledig veranderd van producent naar dienstverlener van communicatieartikelen en meer. Daar was een ingrijpend verandertraject voor nodig en het kostte ook tijd en energie om het de klanten en de markt uit te leggen. Dat is volgens directeur/aandeelhouder Edwin Veekens met een flinke dosis Rotterdams enthousiasme goed gelukt.

✦ In 2004 nam Drukszaken in Rotterdam Veenman Drukkers in Ede over en werd er verdergegaan vanuit één vestiging in Rotterdam, maar wel onder de naam Veenman Drukkers. In 2003 kwam Edwin Veekens in dienst. Hij had daarvoor gewerkt bij Plantijn-Casparie in Capelle aan de IJssel. 'Dat was het vlaggenschip van de groep', aldus Edwin. 'Het waren de hoogtijdagen van Roto Smeets De Boer. Na 1999 gingen de resultaten hard achteruit. Ieder nieuw boekjaar werd weer ingeluid met: "Het wordt een spannend jaar". Ik heb nooit iets anders gehoord. In 2003 ben ik overgestapt naar Veenman Drukkers en in 2008 kreeg ik de kans om de leiding op me te nemen. Die kans heb ik met beide handen aangegrepen, al was de aanleiding triest, want m'n voorganger Bert van Lente werd getroffen door een herseninfarct en was in één klap arbeidsongeschikt.'

### Strategische keuze

Edwin Veekens: 'Er is sindsdien wel ontzettend veel veranderd. Acht jaar geleden was Veenman Drukkers nog een volwaardige, goed geoutilleerde drukkerij met de modernste productiemiddelen voor drukwerk. Er stonden 44 medewerkers op de loonlijst. Sinds enkele jaren hebben we zelf geen productie meer en

besteden we alles uit aan de gespecialiseerde partners. We zijn dienstverleners geworden en heten Veenman+. Daarmee willen we aangeven dat we veel meer doen dan het leveren van drukwerk alleen. We verzorgen met ons team van dertien medewerkers voor onze opdrachtgevers alle communicatie-uitingen. Die switch is natuurlijk niet vanzelf gegaan en was af en toe ook pijnlijk. Afscheid nemen van trouwe medewerkers vindt niemand fijn, maar het kon niet anders. Het was het gevolg van onze strategische keuze om te doen waar we goed in zijn en waar we geld mee kunnen verdienen. Met productie konden wij ons niet onderscheiden, dat was en is nog steeds ons standpunt. Daarom zijn al onze persen en andere apparatuur in een tijdbestek van bijna vijf jaar verkocht. Opmerkelijk genoeg constateerden we dat hoe meer ijzer er de deur uit ging, des te beter het met ons ging.'

### Kans schoon

Bij een dergelijke ingrijpende verandering komt heel wat kijken, is de ervaring van Veekens: 'Je hebt te maken met de markt en de klant. Om met de markt te beginnen; onze collega's zagen hun kans natuurlijk schoon om wereldkundig te maken dat Veenman niet meer zelf drukte. In feite hoefden wij dat onze

klanten niet meer te vertellen. Dat hebben we natuurlijk wel gedaan en vooral ook goed uitgelegd waarom. Onze boodschap was en is dat wij van onze klanten partner zijn op het gebied van grafische producties. Daar hebben wij veel verstand van en ervaring mee en daar willen we onze klanten graag mee helpen, of zo je wilt "ontzorgen". Onze klanten weten ook dat zij daar een marge voor betalen, maar dat wil niet zeggen dat zij meer betalen dan voorheen. Door ons inkoopvolume hebben we goede afspraken met de bedrijven waar we mee samenwerken. Er zijn geen drukkerijen die overal goed in zijn en ieder drukwerkproduct tegen de beste prijs/prestatieverhouding leveren. De ideale drukkerij bestaat niet.'

### Procesindustrie

Veekens: 'De kracht van Veenman+ is dat wij hier over alle data van onze opdrachtgevers beschikken. Onze DTP-afdeling is als het ware de controlekamer. Van hieruit schieten wij onze orders rechtstreeks in, in de processen bij onze partners. De grafische industrie is een procesindustrie geworden. De drukpersen en het drukproces zijn veel beter voorspelbaar geworden. Wij zijn dan ook ISO 12647-2-gecertificeerd en dat geldt ook voor onze partners. Doordat onze processen naadloos op elkaar

### Wordt u App-maker of printfabriek?

Graficus schrijft een serie over grafische bedrijven in verandering. Transformeert uw onderneming van drukkerij naar printfabriek of wordt u naast drukker ook App-fabrikant? Of maakt uw bedrijf een compleet andere transitie door? Laat het ons weten via [redactie@graficus.nl](mailto:redactie@graficus.nl).

aansluiten, zijn we maximaal in staat waarde toe te voegen en alles wat er niet toe doet, eruit te schrappen. Efficiency, daar draait het om, dat is de voorwaarde om geld te kunnen verdienen met drukwerk en meer. Veel van onze klanten bestellen hun communicatie-artikelen via een op maat gemaakte webapplicatie. Ook dat werkt efficiënt. Het gaat onze opdrachtgevers er uiteindelijk om dat het goed is en goed geregeld wordt, niet wie het maakt. Dat idee is allang achterhaald.'

#### Rotterdam

Wie de website van Veenman+ bekijkt, ontkomt er niet aan: 'Rotterdam is onze werkplek' staat er op de homepage. Ook wordt daar gesproken over een flinke dosis Rotterdams enthousiasme en Rotterdams daadkracht. Edwin Veekens, zelf geboren en getogen in de havenstad, beaamt dat de Rotterdams mentaliteit een belangrijk wapenfeit van Veenman+ is. 'Om met een andere Rotterdammer, Pim Fortuyn te spreken, bij ons

### 'We zijn dienstverleners geworden'

geldt: "Zeg wat je doet en doe wat je zegt". Overigens hebben wij veel klanten uit Amsterdam, die voelen zich bij ons thuis. Wij praten hier nooit over "020" en "010", maar gewoon over Amsterdam en Rotterdam. Twee wereldsteden, zo dicht bij elkaar, waar in beide heel veel gebeurt. In Rotterdam zie je tegenwoordig zelfs toeristen die foto's nemen van onze mooie gebouwen. Dat waren we hier helemaal niet gewend. Rotterdam leeft en Veenman+ leeft, door alle veranderingen, ook'. ✨

Edwin Veekens: 'Hoe meer ijzer er de deur uit ging, des te beter het met ons ging.'