

STRATEGIE Digitale drukkerij Identik zoekt in doorgedreven dienstverlening eigen aanpak tussen andere spelers

Een drukker die meer doet dan drukken

■ (tijd) - Een drukkerij drukt. Een andere drukkerij drukt al evenzeer. Om zich te onderscheiden van andere aanbieders van digitaal drukwerk biedt Identik zijn klanten een ruimere dienstverlening aan. Het neemt hen het hele beheer van alerhande drukopdrachten uit handen, en ontwikkelde daarvoor een onlineplatform. Innovatie, nichestrategie en inspelen op outsourcingvragen resulteren in een gezonde groei voor de Brusselse KMO.

De personeelsdienst coördineert elk half jaar het aanvullen van de visitekaartjes. De verkoopploeg stelt jaarlijks een catalogus samen en laat die drukken. De productie-manager is verantwoordelijk voor de handleidingen in elke doos die de fabriek verlaat. Het marketingteam ontwikkelt samen met een reclamebureau periodiek een nieuwe campagne, waarna het bureau de drukopdracht voor brochures en posters beheert. De aankoopdienst houdt in de gaten of er nog omslagen met logo voorradig zijn. En de boekhouder heeft op de duur eigenlijk geen idee meer hoeveel al dat drukwerk samen kost.

'Vaak zijn de aparte bedragen niet zo hoog, maar samengenomen kan de kostprijs van allerlei drukwerk oplopen tot 5 procent van de omzet van het bedrijf, berekende Xerox. Het is volgens ons een kostenpost waarop relatief gemakkelijk kan worden bespaard', zegt Thierry Paquit, meerderheidsaandeelhouder en algemeen directeur van Identik. 'Bestellingen worden tussendoor gedaan, zonder tijd en kennis om na te gaan welke drukkerij een goede prijs-kwaliteitverhouding biedt. Met veel leveranciers zijn er ook veel facturen te verwerken. Op drukwerk dat via een communicatiebureau besteld wordt, betaalt men vaak nog een commissie. En er is nauwelijks overzicht wie bijvoorbeeld steeds te veel bestelt, of wie te voorzichtig is, volumekortingen mist en vervolgens moet bijbestellen.'

BESTE LEVERANCIER ZOEKEN

Identik stelt voor het hele beheer van drukwerk over te nemen. Een eerste pijler daarvan is 'print broking': voor elke drukopdracht screent Identik de markt en helpt het de beste leverancier te kiezen - dat is naargelang de specialiteiten



Thierry Paquit (links) en Sammy Colson van drukkerij Identik vinden dat bedrijven erg kunnen besparen op hun drukwerk door een betere dienstverlening. FOTO: SASKIA VANDERSTICHELE

niet vanzelfsprekend Identik zelf. Identik maakte een databank van drukkerijen aan, en houdt daarin na elke opdracht bij of de levering naar wens was (drukwaliteit, termijn, administratie,...). Voor elke nieuwe offerte worden de drie hoogst gerangschikte aangeschreven, plus twee andere. Identik volgt de bestelling op, doet de kwaliteitscontrole, slaat het geleverde drukwerk zo nodig op, en bezorgt periodiek één gebundelde factuur. 'Wie dat wenst, bieden we ook bij het ontwerp van het drukwerk advies; we geven bijvoorbeeld vanuit onze kennis aan welke relatief kleine toevoegingen de bestelling een pak goedkoper kunnen houden.'

BESPARING

Een ander instrument is een onlineplatform, iGPS, waarlangs ie-

'Grote klanten kunnen tot de helft besparen op hun digitaal drukwerk.'

Sammy Colson, Identik

deren in het bedrijf zijn drukopdrachten doorgeeft. Sammy Colson van Identik demonstreert hoe het werkt bij de eerste klant waarvoor dit werd ontwikkeld, de Belgische verkoop- en marketingorganisatie van de farmareus AstraZeneca. 'Elk van de 250 medewerkers krijgt bepaalde rechten toegekend om drukwerk te bestellen. Iedereen kan bijvoorbeeld een visitekaartje

zien en daar zelf zijn gegevens op invullen, nakijken en doorgeven. Bij digitaal drukwerk is het niet nodig de volumes te laten samenkomen, dus zodra de bevoegde leidinggevende zijn of haar fiat heeft gegeven, kan de medewerker de visitekaartjes binnen een paar dagen krijgen. Ook voor briefpapier, omslagen en dergelijke zitten er modellen klaar. Andere documenten

kunnen eenvoudig aangehecht worden, zoals je een bijlage meestuurt met een mailbericht.' Van die toegevoegde documenten bewaart Identik een back-up op de eigen servers, dat komt van pas bij herdrukken of revisies.

Colson toont de overzichtspagina. In enkele maanden tijd zijn tientallen drukopdrachten doorgegeven. Kleurcodes geven aan hoe ver het met de opdracht staat. 'Niet alleen wij houden het overzicht, ook de klant krijgt een beter zicht en meer controle mogelijkheden.' Op het drukwerk van de grote jaarlijkse campagne bespaarde AstraZeneca bijna de helft, op de totale som voor allerlei drukwerk zowat een derde (van jaarlijks 2,8 miljoen euro naar 1,8 miljoen).

Een andere klant is bijvoorbeeld Bobcat, dat honderden verschillen-

Kort

- Identik stelt voor het hele beheer van drukwerk over te nemen.
- Via het onlineplatform iGPS geeft iedereen in het bedrijf zijn drukopdrachten door.
- Een beter overzicht van de drukopdrachten geeft meer controle mogelijkheden voor de klant.

de (onderhouds)handleidingen in 22 talen beschikbaar moet stellen. 'De dealers in heel Europa bestellen online, op basis van het typennummer van de graaf- of verwante machine. Wij drukken en verzenden het juiste aantal, in de goede taal. Het gaat veel sneller en met minder foute leveringen dan vroeger. Nu is er nog een beperkte buf-

fervoorraad, het streefdoel is dat die overbodig wordt. In dit soort machines is er een bloeiende tweedehandsmarkt, dus ook voor oudere types kunnen we altijd een handleiding bijdrukken.'

De dienstverlening legt ook Identik zelf geen windeieren. 'In het boekjaar tot juli 2005 boekten we een omzet van 2,5 miljoen euro, tot juli 2006 was dat 3,5 miljoen euro. In het volgende jaar rekenen we op een groei van 20 procent. Ondanks stevige investeringen en aanveringen in de informatica-afdeling - er zijn nu in totaal 21 werknemers - bleef het bedrijf winstgevend, en dat zou volgend jaar nog beter moeten zijn. We zijn klaar om bij de verwachte consolidatie van onze gefragmenteerde sector (kleine) overnames te doen. De strategie in te spelen op de outsourcingtrend bij de klantenbedrijven lijkt de goede te zijn.'

Erika RACQUET

Studenten kunnen al hun cursussen online bestellen via Syllanet

(tijd) - Duizenden studenten beginnen dezer dagen aan een nieuw academiejaar, en moeten liefst zo snel mogelijk aan het nodige studiemateriaal geraken. Dat roept bij velen herinneringen op aan lange rijen en chaos bij cursusediensten en kopieercentra. Identik ging ook voor dit soort drukwerk op zoek naar een gestroomlijnde oplossing, samen met de Brusselse hogeschool ECAM.

Het platform voor onlinebestellingen Syllanet dat daarvoor werd ontwikkeld, wordt intussen ook door studenten van enkele hogescholen en Solvay gebruikt, en mogelijk straks op enkele richtingen aan de VUB.

Keuze Scholen die hun cursussen via Syllanet aanbieden, geven de studenten bij hun inschrijving een paswoord mee. Wanneer de student zich daarmee op de website aanmeldt, krijgt hij of zij eerst de cursussen aangeboden voor de gekozen studierichting. Daarbij houdt de student de mogelijkheid

een bepaalde cursus niet te kopen, of er nog bijkomende buiten het voorgestelde basispakket te kopen.

De student vinkt zijn of haar keuze aan, en betaalt aan de school of de studentenkring, die dan het akkoord voor de bestelling doorgeeft aan Identik - betalen met kredietkaart behoort tot de uitbreidingsmogelijkheden. Dan kan het drukken beginnen. Naar wens worden de cursussen in bulk of gepersonaliseerde pakketjes op school geleverd. De student wordt per mail op de hoogte gebracht dat de cursussen klaarliggen. 'De voordelen zijn legio', vindt Identik. 'De school hoeft nauwelijks nog personeel in te zetten, noch (eventueel) grote kopieer-machines aan te kopen.' 'Er is geen reservestock meer nodig. Cursussen toevoegen en bijbestellen in de loop van het jaar kan heel vlot. En door de optimalisering van de administratie en de drukprocessen vallen de cursussen uiteindelijk goedkoper uit voor de studenten.'

ER

Social Management Day focust op samengaan competitiviteit en rechten

(tijd) - Securex organiseert, met de steun van het Verbond van Belgische Ondernemingen (VBO), op 24 oktober de tweede Social Management Governance Day (SMG Day) in Kinopolis Imagibraine in Braine-l'Alleud. Het thema van de SMG Day luidt: 'Verworven rechten en productiviteit: water en vuur?' Axel Miller, de gedelegeerd bestuurder van Dexia, zit de SMG Day voor. Miller werd vorig jaar op de eerste editie van de SMG Day verkozen tot social manager van

het jaar. De topman vindt dat een hogere competitiviteit en het openen van sociale verantwoordelijkheid hand in hand kunnen gaan. Miller stelde gisteren ook dat bedrijfsleiders eerlijk en direct moeten zijn tegenover hun medewerkers. De SMG Day zet zijn deuren open voor alle bedrijfsleiders, niet alleen voor HR-managers. 'Veel CEO's danken hun carrière aan HR-managers die hen durfden te zeggen waar het op staat', zegt Rudi Thomaes, de gedelegeerd bestuurder van het VBO.

Voka en Fedis kiezen voor praktijkgerichte opleidingen handel

(belga) - Praktijkgerichte opleidingen handel op bachelor- en beroepsniveau. Dat is het uitgangspunt van twee onderwijsprojecten waaronder Voka en de distributiefederatie Fedis vanaf dit academiejaar hun schouders zetten. Het project op bachelor-niveau houdt in dat de 54 derdejaarsstudenten van de opleiding 'Internationaal Ondernemen - GO!' gedurende zeven weken zullen werken aan concrete bedrijfscases voor Aveve, Makro, Media Markt en Zara. Colruyt, Ikea en Free Re-

cord Shop zetten hun deuren open voor een bedrijfsbezoek. Voor jongeren uit het secundair onderwijs werden samenwerkingsverbanden op het getouw gezet met bedrijven uit de sector. Het project kreeg de naam Tracer en mikt op een combinatie deeltijds werken en leren voor jongeren uit het beroepsonderwijs. Tracer beoogt opleiding en werk voor 300 jongeren in de provincie Antwerpen en kan rekenen op de steun van bedrijven als Colruyt, Gamma, Kruidvat en Zara.

VEEL SUCCES COACHING

Feedback geven en krijgen

In een coachingtraject is het leren geven en krijgen van feedback essentieel. Te veel leidinggevendenden wagen zich er niet aan omdat ze niet weten hoe. Het geven van feedback is nochtans een van hun hoofdtaak. Hoe kan een medewerker anders weten of hij goed bezig is en of wat hij doet beantwoordt aan de wensen van de leidinggevende. Als je als leidinggevende daarnaast feedback vraagt aan je medewerkers over je eigen functioneren, kan je jezelf bijsturen. Het geven van feedback is steeds opbouwend bedoeld. Eigenlijk vertelt de feedbackgever uitsluitend iets over zichzelf, hoe hij de andere ziet en ervaart. Als je feedback krijgt van iemand, onderbreek hem dan niet. Vraag of hij nog andere elementen ziet. Ga jezelf niet meteen verdedigen of verantwoordwoorden. Vermijd een wellustnietesgesprek. Herlinde Anthonissen, Genzes bvba, www.managementacademie.be

ADVERTENTIE MANAGEMENT ASSESSMENTS & ADVIES RECRUITMENT, SELECTION & EXECUTIVE SEARCH COACHING & CAREER COUNSELING

Ebbinge & Company is een HR-adviesbureau met als kernactiviteit de werving en selectie van hoogopgeleide professionals. Informatie over ons bureau en vacatures vindt u op: www.ebbinge.be

Ebbinge & company

Wij ontvangen graag uw curriculum vitae en motivatie per e-mail: info@ebbinge.be of schriftelijk aan: Ebbinge & Company, Bastion Tower, level 21, Marsveldplein 5, 1050 Brussel, +32 (0)2 550 35 33.

SENIOR HR CONSULTANT - PDI met ervaring in 'Leadership Development' trajecten

PDI is een succesvolle internationale HR consultancy firm, met een sterke reputatie in leiderschapsontwikkeling en -assessment. Klanten: blue chip companies wereldwijd. Personel Decisions International (PDI) is sinds 1967 toonaangevend in het ontwikkelen van leiderschapstalent onder het motto "helping organisations create the future". PDI heeft 300 adviseurs, verdeeld over 28 kantoren wereldwijd. De strategie is gericht op kwaliteit en lange termijn klantrelaties. Eigen portfolio van methodieken en services. De van origine Amerikaanse firma zette in 1993 voet aan grond in Europa met een kantoor in Brussel. Het betreft een compact team met gedreven professionals. Gezocht wordt een Nederlandse adviseur die zich zowel op de Belgische als op de buitenlandse markt zal richten. Hij/zij wordt verantwoordelijk voor client management, delivery en business development, met veel vrijheid en kansen. Cultuur: professioneel en informeel. Profiel: ervaren HR professional met internationale ambitie. Achtergrond in leiderschapsassessment, training of coaching. Gevoel voor gedragsverandering met liefde voor de inhoud van het vak. Overtuigend op board-level en relationeel sterk. Hoge professionele standaard. Netwerkbouwer. Bereidheid tot reizen. Universitaire achtergrond als psycholoog, 10 jaar werkervaring. Referentie 6161BE. Brussel

POTENTIAL PARTNER - EXECUTIVE SEARCH sector team Sales & Marketing

Ebbinge & Company is a high profile recruitment and executive search agency. Focus on the top of the market. Former division of KPMG. Offices in Brussels and Amsterdam. After the MBO from KPMG in 2004, Ebbinge & Company started independently in the Belgian market. Our 'Executives & Senior Management' group focuses on the mediation of senior professionals for our clients in a.o. Banking, Consulting, IT and FMCG. It concerns the most visible positions, for which there is often considerable interest, but only a small number of suitable candidates. Thanks to our 25 year's existence we already have an interesting portfolio of clients. Our ambition is to further grow in Belgium and in the rest of Europe. For our Marketing & Sales team we are looking to appoint a team leader/potential partner. Helse will acquire and manage his/her own portfolio of clients and candidates. Role of managing consultant: new business development, (key-) account management, execution of projects, building and managing a team. The corporate culture is both professional and informal. Profile: academic background, entrepreneurial spirit, interest in human resources and organisations. A team player with flair, humour and drive. Experience in Sales or Marketing and/or recruitment/executive search, preferably both. Trilingual. Reference 11272. Brussels

TOP TALENT IN IT - GARTNER CONSULTING Senior consultant with growth potential

Gartner Consulting is market leader in IT related research and consulting in IT related business issues. Culture: highly professional, quality driven and result oriented. Gartner is a global player with a strong reputation in state-of-the-art research and an excellent vision on market trends. Gartner delivers independent consultancy on IT and strategy related business issues. Always high impact projects. Unique positioning through a strong board level client network. Fast growing organisation. They have their own knowledge- and benchmark databases. The projects are mainly for large accounts on a strategic level. The compact Benelux Team is looking to appoint some outstanding professionals. T-shaped profile: generalist in IT with in-depth experience in one of the following domains: sourcing, IT strategy, architecture or governance. Helse oversees the consequences, risks and feasibility of strategic alternatives. Can work in a demanding environment. Team player with high quality norms and proven consulting skills. Excellent analytical skills. Solid university background in IT and/or business. Can communicate on board level. Broad IT background within consultancy or multinational. Willing to travel frequently. 5 to 10 years' experience. Reference 11728. Brussels

EXPERIENCED CONTROLLERS with proven leadership capacity

For two of our clients we are currently looking to appoint a controller with at least 5 years' controlling experience in a blue chip company. Two of our clients, both leading companies with more than 20.000 employees worldwide, are currently on the lookout for controllers with potential to grow into a top management position. You will participate in all decisions in business teams, facilitate the companies business processes and provide management and strategic information at all levels. You are a challenger and facilitator of all business aspects, from strategy development, strategy implementation and operations management up to analysis of prices, costs and investment opportunities. You have a master in Economics and/or Finance. You can build on 5 to 6 years of relevant financial experience with preference in a (heavy) industrial environment. Proven track record with increased responsibilities. You have a hands-on, pragmatic and proactive mentality. You are internationally oriented, flexible, and result driven. Fluency in English is essential, knowledge of other languages is an advantage. In return, our clients offer a challenging position with an attractive salary package in a dynamic and international organisation. Reference 11715. Brussels/International

Haal méér geld uit uw Tijd.

Neem nu een voordelig kennismakingsabonnement!

Bel 02/454 28 53 of surf naar www.tijd.be/abonneeformules

DE TIJD
www.tijd.be

Ons bureau is actief in de Benelux sinds 1982 en heeft 80 medewerkers. Wij zijn een voornamelijk onderdeel van KPMG en opereren vanuit kantoren in Brussel en Amsterdam. Onze aanpak is herkenbaar door een eigen stijl van adverteren, aangevuld met search en een uniek Campus-netwerk van studentrecruiters aan de Belgische universiteiten.

De doelgroep waarop wij ons richten is de beste 5% van de markt. Wij werken onder andere voor cliënten in de branches (strategy) consultancy, investment banking, fast moving consumer goods en industrie. Ons advies is steeds tweezijdig, richting organisaties alsook naar kandidaten.

WWW.EBBINGE.BE