



▲ Voor Rinske en Wouter van As zijn de Stick'n Glide-displays een welkome aanvulling op het aanbod.

Strategie achter overname Belgische nichespeler Crea Print Group

SPRINGPLANK VOOR VAN AS

Afgelopen voorjaar kondigde drukkerij VAN AS uit Oud-Beijerland aan dat het de in Gits (B) gevestigde Crea Print Group had overgenomen van toenmalig eigenaar Benedict Cosaert. Wouter Van As en Rinske Haan-Van As vertellen acht maanden later over de reden van de overname, hun visie op de toekomst en de ervaringen tot nu toe.

Auteur: Herman Hartman

Wouter en Rinske van As vormen de huidige directie van familiebedrijf VAN AS, met vestigingen in Oud-Beijerland, Amsterdam en in het Belgische Gits. Broer en zus Van As leggen uit dat het bedrijf een nichestrategie volgt; het gericht opzoeken van specialistische hoeken van de markt, waar andere drukkerijen kiezen voor algemeen drukwerk. Ooit startte die nichestrategie met het druk-

ken van kalenders, ook nu nog een van de speerpunten in het orderpakket. Later kwam daar Static Paper bij, waarmee het bedrijf richting retail en POS gaat. De bijbehorende specialisatie van het in offset bedrukken van kunststoffen brengt het bedrijf vervolgens in contact met de 'groenmarkt'. Daaronder vallen plantenkwekerijen die hun planten leveren met op PP gedrukte plantpinnen. Vaak is er meer bijbehorend drukwerk

nodig en ook dat levert VAN AS. De POS-specialisatie bracht het bedrijf er eerder in 2012 toe om S-Color in Amsterdam in te lijven, waardoor binnen de POS-markt een breed pallet wordt geboden in zowel karton als in kunststof, zowel in offset als in digitaal druk.

Wouter: "Door te kiezen voor specialisatie kun je betere marges maken. De keerzijde van die strategie is dat de oplages vaak relatief klein zijn. Je hebt dan ook behoorlijk wat opdrachten nodig om je machinepark gevuld te houden." In 2023 verwachtte het bedrijf in Oud-Beijerland ruim 16.500 orders te verwerken. "Daartegenover staat dat je met een nicheproduct een veel breder afzetgebied kunt bestrijken dan alleen de eigen regio", vult Rinske aan. "We hadden ook voor de overname van Crea klanten in België en Frankrijk, waar we vooral met Static Paper actief waren."

HERKENNING

Als Wouter van As en Benedict Cosaert elkaar tegenkomen, is er vooral herkenning. Ook hier is sprake van een familiebedrijf dat zich richt op een markt met in kunststof vervaardigde POS-producten. Crea heeft daarbij de gepatenteerde Stick'n Glide, een innovatieve display die gebruikt kan worden als tafelstandaard of toonbankdisplay. De Stick'n Glide-display plakt, zonder gebruik van lijm, op elke vlakke ondergrond. Bij die ontmoeting wordt duidelijk dat Cosaert zich oriënteert op de verkoop van Crea aan een andere partij die het bedrijf wil voortzetten. Naast Crea is Cosaert eigenaar van CosaPACK en CosaREC, twee bedrijven die sterk groeien en al zijn aandacht nodig hebben. Na deze eerste kennismaking ontstaan vervolgens gesprekken die leiden tot de overname.

Wouter en Rinske zien de synergie tussen de twee bedrijven en een kans om met Crea hun afzetmarkt in België en Frankrijk te vergroten en de eigen machinebezetting in Oud-Beijerland te verbeteren. Daarbij is Stick'n Glide voor de Nederlandse markt een goede aanvulling op het POS-aanbod. Binnen Crea vormt de productie een relatief klein deel dat is gericht op een beperkt aantal eigen producten. Bij VAN AS in Oud-Beijerland draait het juist om de productie, en ook in Amsterdam is voldoende capaciteit aanwezig.

OVERNAME

Bij de overname wordt de productie in Gits beëindigd. Cosaert verhuist enkele machines naar CosaPACK en neemt ook productiemedewerkers mee. De specialistische afwerk-machines, waaronder de vouwplakmachine die voor het maken van de Stick'n Glide-tafeldisplays wordt gebruikt, worden overgebracht naar Oud-Beijerland, waar voortaan de productie voor Crea is ondergebracht. Crea houdt naast de verkoopmedewerkers ook de binnendienstmedewerkers en de 3D-ontwerper in dienst. Voordat het zover was, moest nog wel een behoorlijke hobbels worden genomen, vertelt Wouter. "Voor juristen blijkt België even ver weg als Australië. Er is echt sprake van een juridisch afwijkend landschap met een ander rechtssysteem. Hierdoor kostte het opstellen van het contract meer tijd dan we vooraf hadden voorzien."

VERTROUWEN

Rinske, die bij VAN AS als commercieel directeur het verkoopteam aanstuurt, heeft na de overname de leiding op zich genomen van Crea. Rinske: "Ik ben het afgelopen half jaar



▲ VAN AS werkt veel voor de groenmarkt.



▲ De offsetdrukkerij met persen die zijn aangepast voor het bedrukken van kunststoffen. Ook signbedrijven doen soms een beroep op deze specialisatie voor het bedrukken van grotere volumes pvc-stickers.



▲ Naast conventioneel stansen worden twee snijtafels van Zünd ingezet voor rillen en stansen.



▲ Stick'n Glide-displays.

- ▷ steeds drie dagen per week in Gits geweest. Het is belangrijk dat de medewerkers je leren kennen. Je moet met elkaar een vertrouwensband opbouwen.” Daarnaast heeft ze samen met het verkoopteam veel klanten bezocht. “Het is belangrijk om je intenties duidelijk te maken, waarbij het verkoopteam en de binnendienst van Crea voor de Belgische en Franse klanten het vertrouwde aanspreekpunt blijven met de contactpersonen waarmee ze vaak al lang werken.” Vertrouwen opbouwen en klantrelaties onderhouden werkt in de regio’s waar Crea actief is anders dan bij ons, ervaart Rinske. “In Nederland zijn onze salesactiviteiten vooral gericht op het verwerven van nieuwe klanten en het onderhouden van de relatie, terwijl de verkoop binnendienst een groot deel van de vervolgoorders afhandelt. Dat werkt in België anders. Er is een directe relatie tussen de klantbezoeken en de order-intake. Een verkoper is hier ook nog echt verkoper. Voordat er aan verkoop gedacht kan worden, moet je meer tijd steken in het opbouwen van een vertrouwensband met de opdrachtgever.”

PRODUCTIE VERHUIZEN

In technisch opzicht had het overbrengen van de productie van Gits naar Oud-Beijerland weinig voeten in de aarde. Er wordt hier al heel lang in offset op kunststoffen gedrukt. “Het

gebruik van de overgekomen afwerkmachines hadden we snel onder de knie”, vertelt Wouter. “Zo’n lijmplakmachine is iets waar je mee moet leren omgaan; het is volledig mechanisch. Gelukkig hebben we hier medewerkers rondlopen die daar gevoel voor hebben en na een training in Gits vormt dat geen probleem.”

KLANTWENSEN


In logistiek opzicht is de levering vanuit Oud-Beijerland een grotere uitdaging. Wouter: “We merken al langer bij onze Nederlandse klanten dat het hele traject van offerte maken, orderinname tot aan aflevering voor klanten belangrijker is dan alleen het product. Daarvan verwachten ze sowieso dat

Met een nicheproduct kun je een breder afzetgebied bestrijken

het aan de kwaliteitseisen voldoet. Bij een aantal klanten van Crea gaat dat nog wat verder.” Rinske vult aan: “Zo moet je de zending tijdig aanmelden en krijg je vervolgens een tijdslot van een paar uur voor het afleveren. Ook over de manier waarop zendingen worden verpakt en hoe de pakbon er uit moet zien, zijn vaak instructies opgesteld. Er is een klant die zelfs voorschrijft dat de chauffeur herkenbaar is aan een geel hesje. Dat moet je wel samen met de logistieke dienstverlener oplossen en intern borgen.”

BEDRIJFSPROCES

“Een van de uitdagingen is dat je de klantenwensen onderdeel moet maken van je eigen bedrijfsproces”, zegt Wouter hierover. “Een weetje in het hoofd van een ordermanager is niet voldoende. Het moet voor iedereen in het bedrijf helder zijn hoe te acteren. Zo is er een klant die vanwege het interne proces zijn inkooporders aan ons mailt, die we vervolgens bij de pakbon moeten voegen. Nu hebben we voor die klant in Multipress een specifieke lay-out in ons systeem opgenomen, waarmee de pakbonnen aansluiten op het systeem van de klant. Zo hebben we de faalkans geëlimineerd.”

Crea en VAN AS maakten allebei gebruik van een eigen versie van Multipress, maar vanaf januari 2024 wordt het systeem in Oud-Beijerland door beide bedrijven gebruikt. Er waren wel enkele ingrepen nodig. De grafische begrippen zijn in beide landen namelijk niet altijd gelijk. Bij Crea komt daar nog bij dat er behoorlijk wat Franstalige klanten zijn. “Dat laatste was voor ons soms een uitdaging”, zegt Rinske hierover. Voor de binnendienst en het verkoopteam van Crea is dat geen enkel probleem. Dat het productaanbod dat Crea aanbiedt is verbreed na de overname geeft hier volop extra verkoopkansen en voor de Stick’n Glide-displays valt er in de Nederlandse markt nog veel te winnen. Ze kijken bij VAN AS dan ook met vertrouwen naar 2024. 



▲ Dankzij de eigen ontwerp mogelijkheden worden displays gemaakt zoals deze, waarbij de materiaaleigenschappen worden uitgebuit.

www.vanas.nl | www.crea.be