



Kernnieuws | voor ondernemers in de communicatiebranche



**PRINT
PAKT**

PRINT + WEB = OMZET

Ontdek de communicatiekracht van print in het moderne medialandschap. Dat is waar Print Pakt voor staat! Vanaf deze zomer zijn er diverse middelen beschikbaar om deze boodschap gezamenlijk breed uit te dragen. Pakt u Print Pakt op?

WWW.PRINTPAKT.NL

Databescherming omstreden [3] | **Privatisering** biedt kansen [4] | **Print Pakt-campagne** [6] | **Jaarverslag** 2013 [8]
Dekkingsgraad PGB [10] | **Ledenraad:** voorzitter en financiën [11] | **Omzet** grafische sector [15] | **Business-model**
innovatie [16] | **W2P** 2014 [18] | **Handboekbinders** met passie [19] | **Week** van papier [20] | **Binders** in Nieuwkoop [22]

Inhoud

Volgende fase Print Pakt van start

Het aftellen naar printpakt.nl is begonnen. Op 1 juli gaat de site de lucht in. Dat zei Bram ter Beek tijdens de Ledenraad op 21 mei in Soest. Hij presenteerde de huisstijl, het logo en een eerste affiche van de campagne. [6]



Jaarverslag KVGGO 2013 verschenen

"Was 2012 een jaar van scherp bijsturen, in 2013 ging het gas er vol op." Dat zegt KVGGO-directeur Fons Bakkes in het jaarverslag 2013. "Het KVGGO besteedde weinig tijd aan interne zaken, het barstte van de activiteiten." [8]



Ledenraad van 21 mei in Soest

Op 21 mei werd Cees Verweij voor een tweede termijn van vier jaar benoemd tot voorzitter. Andere belangrijke punten: de Comfortabele arbeidsovereenkomst, speech voorzitter en de financiën van de vereniging. [11]



Vernieuwen business-model moet

Tachtig bedrijven vulden een uitgebreide vragenlijst in over hun eigen bedrijf. "Als je naar uw scores kijkt dan is het zonneklaar: u onderneemt in een turbulente en hoog competitieve markt." Henk Volberda over het vernieuwen van business-modellen. [17]



Colofon

KVGGO Kernnieuws

Postbus 220 | 1180 AE Amstelveen
T 020 543 56 78 | F 020 543 54 75
info@kvgo.nl | www.kvgo.nl

Abonnement (per jaar)

€ 31,- (excl. 6% btw)
ISSN: 1389-8035

Opzegging van het lidmaatschap is uitsluitend mogelijk per aangetekend schrijven vóór 31 december van enig kalenderjaar.
Het lidmaatschap eindigt dan per 31 december van het daaropvolgend kalenderjaar.
De schriftelijke opzegging kan worden gericht aan drs. F.J. Bakkes, directeur Koninklijke KVGGO, Postbus 220, 1180 AE Amstelveen.

Redactie

w.gielissen@kvgo.nl
Basisvormgeving
Coers & Roest, Arnhem
Opmaak en productie
Jurriaans Lindenbaum
Grafimedia, Amsterdam ZO
Foto's ledenraad
NFP Utrecht/
Pieter Magielsen



Schreef

Doe mee!

De klok tikt op printpakt.nl. Op 1 juli lanceren we de site. Uiteraard moet de techniek in orde zijn. De vorm gaat in de pas lopen met de rest van de campagne en – belangrijkst – de inhoud moet overtuigen.

Bram ter Beek toonde op de Ledenraad van 21 mei de 'hoofdstukken' van de site met veel en actueel nieuws. Interessant zijn verder de – tot nu toe – negen productgroepen, zoals die ook in ons jaarverslag zijn terug te vinden. Bijzonder is dat alle claims van de productgroepen – Daarom Print! – ondersteund worden door onderzoek in binnen- en buitenland. Deze research onderstreept de communicatiekracht van drukwerk in combinatie met de inzet van digitale media.

Informatief zijn ook de spijtoptanten; bedrijven en organisaties die terugkeren van 'all digital' en print opnieuw in de armen sluiten.

En wat te denken van soortgelijke initiatieven als Print Pakt, maar dan wereldwijd? Websites uit de Verenigde Staten, Print is Big bijvoorbeeld, of van de Duitse zusterorganisatie van het KVGGO, de bvdv, die zeker weet: 'Die Zukunft wird gedruckt!'.

Jacques Koster meldde de Ledenraad dat digitaal gereedschap om met klanten tot een scherpe analyse te komen van de communicatiekracht van print en digitaal meer tijd kost. Dit omdat de ideeën en aanpak getoetst gaan worden met KVGGO-leden, marketeers, drukwerkinkopers, ontwerpers en anderen die zich op de zakelijke markt bewegen. De werktitel van deze Communicatiewijzer is aangepast in 'Compass'. Het vat de passie voor communicatie op een treffende manier samen en wijst ook nog eens de goede kant op.

Het vullen van de site kunnen we niet alleen. Print Pakt is een campagne samen met de leden. Bij de 'best practices' is dit overduidelijk zichtbaar. Daarom mijn oproep. Doe mee met de beste voorbeelden die we als bedrijfstak kunnen laten zien. Stuur me een mailtje of bel me met uw aanpak, zodat printpakt.nl op 1 juli dit jaar een vliegende start maakt. Bedankt!

Wolfgang Gielissen,
hoofdredacteur



Maarten Jansen: Privatisering ziekte en verzuim biedt kansen op eigen regie

De verdere privatisering van alles wat met ziekte en verzuim te maken heeft, met als recente stap de BeZaVa voor zogenaamde vangnetters, biedt kansen voor het KVGGO.



Die kansen liggen er vooral in om beter te presteren dan het UWV op het gebied van re-integratie en inzetbaarheid. Daarbij moet dan een geïntegreerde benadering, met een re-integratiedienst in combinatie met een gevarieerd pakket verzekeringen, voorop staan. Om zo'n integrale aanpak wordt ook door de leden regelmatig gevraagd.

Dat schrijft beleidsmedewerker Maarten Jansen in een notitie voor het KVGGO-bestuur. 'Een toekomstbeeld is een integrale re-integratiedienst, gericht op inzetbaarheid, waaraan gekoppeld verschillende verzekeringsmogelijkheden, al dan niet bij verschillende verzekeraars, plus de mogelijkheid om bepaalde risico's niet te verzekeren maar zelf te dragen'.

In dat kader past ook het recent door het KVGGO afgesloten contract met Acture/VSZ voor het eigen risico-schap voor flexwerkers. Dat zijn mensen met een tijdelijk of nul-uren contract, oproepkrachten alsmede (vaste) werknemers die bijvoorbeeld tijdens de opzegtermijn ziek uit dienst zijn gegaan (BeZaVa).

Zelf doen

De vele maatregelen rond privatisering van ziekte en arbeidsongeschiktheid van medewerkers zijn al een jaar of twintig geleden ingeluid met wat bekend staat als de Wet Poortwachter. Die gaf werkgevers en werknemers meer verantwoordelijkheid, maar ook meer prikkels om re-integratie en daarmee een snelle werkhervatting te bevorderen. De werkgever moet ziek geworden werknemers twee jaar lang het loon grotendeels doorbetalen.

Het KVGGO speelde daar destijds op in met een mantelovereenkomst met Achmea/Centraal Beheer die leden in staat stelde de loondoorbetalingsverplichting te verzekeren. Via een verzuimsteunpunt en met andere activiteiten werd – en wordt – bovendien ondersteuning geboden bij re-integratie en verdere begeleiding.

Jansen tekent daarbij aan dat het verzuim bij leden die meedoen aan de verzuimverzekering al jaren schommelt rond de vier procent, net onder het landelijk gemiddelde.

Onderschat

Daarnaast is er ook een mantelovereenkomst voor de WGA-uitstap voor werknemers die na twee jaar ziekte niet-volledig arbeidsongeschikt worden. Deze WGA-uitstap heeft voor de deelnemers geleid tot lagere premies dan bij het UWV het geval zou zijn geweest.

Het laatste jaar liggen de premies echter op ongeveer hetzelfde niveau, onder meer doordat verzekeraars inclusief Achmea het risico op arbeidsongeschiktheid stelselmatig hebben onderschat en daarom maatregelen moesten nemen.

Ook in grafimediabedrijven geldt dat WGA-ers over het algemeen langer arbeidsongeschikt blijven dan van tevoren ingeschat, wat tot extra lasten leidt. Met Mercer is daarom een traject gestart om de zittende populatie WGA-ers opnieuw te beoordelen.

Schadelast

Sinds begin dit jaar is de werkgever ook meer verantwoordelijk voor tijdelijke werknemers die ziek worden, de al genoemde BeZaVa. De premie is daarbij sterker afhankelijk van de schadelast ofwel het aantal ziek geworden flexwerkers. Dat is voor het KVGGO aanleiding geweest opnieuw op zoek te gaan naar een partner om een eigen regeling voor de branche aan te kunnen bieden. Daarbij is echter, zoals Jansen al eerder toelichtte, het accent verlegd van verzekeren naar re-integratie.

In de nabije toekomst lijken zich nieuwe kansen voor te doen. Zo is nu al bekend dat vanaf 2016 bedrijven ook voor WGA-flex, zeg maar de arbeidsongeschiktheid van flexwerkers, kunnen kiezen voor private uitvoering inclusief verzekering maar dan alleen in combinatie met een soortgelijke regeling voor vaste werknemers. Dat kan het KVGGO de kans bieden om een verdere regeling op te zetten waarbij de al genoemde integrale benadering centraal kan staan. 📄

📄 [Op www.kvgo.nl](http://www.kvgo.nl) is de complete beleidsnotitie van Maarten Jansen te vinden en te downloaden.

Aanpassing minimum(jeugd) loon per 1 juli 2014


Per 1 juli 2014 stijgen de bruto bedragen van het wettelijk minimumloon en het minimumjeugdloon met 0,65 procent in vergelijking met 1 januari 2014.

Dit is vastgesteld door de minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid en is het gevolg van de aanpassing van het wettelijk minimumloon aan de gemiddelde ontwikkeling van de cao-lonen.

In onderstaande tabel staan de bruto minimumbedragen in euro's per maand. Als de Grafimedia cao van toepassing is, ontvangen werknemers tot 18 jaar een toeslag van 5%, dit volgens artikel 2.2.3.

leeftijd	% van het minimumloon	per maand in euro's	minimum-jeugd-loon + 5%
23 jaar	100%	1.495,20	n.v.t.
22 jaar	85%	1.270,90	n.v.t.
21 jaar	72,5%	1.084,00	n.v.t.
20 jaar	61,5%	919,55	n.v.t.
19 jaar	52,5%	785,00	n.v.t.
18 jaar	45,5%	680,30	n.v.t.
17 jaar	39,5%	590,60	620,13
16 jaar	34,5%	515,85	541,64
15 jaar	30%	448,55	470,98

De bedragen gelden bij een gemiddeld 36-urige werkweek. Bij een gemiddelde werkweek van 38 uur geldt een extra toeslag van 5,56%.

De netto bedragen zijn, anders dan de bruto bedragen, niet wettelijk bepaald. Ze kunnen per bedrijfstak of bedrijf verschillen. Dit komt door verschillen in inhoudingen op het loon, onder meer in verband met de premieheffing voor de sociale zekerheid. 

Column

Wijzigen arbeidsvoorwaarden?



Het wijzigen van arbeidsvoorwaarden is een onderwerp waarover de laatste jaren, sinds het begin van de economische crisis, regelmatig vragen worden gesteld. De vragen worden vaak ingegeven door de wens tot besparing op arbeidskosten.

Allereerst moet worden bepaald of de arbeidsvoorwaarde is vastgelegd in een cao-bepaling of dat het gaat om een 'bedrijfseigen-regeling'. Immers de cao heeft het karakter van een minimum cao waarvan niet mag worden afgeweken.

Voor het wijzigen van arbeidsvoorwaarden zijn er grofweg twee manieren te onderscheiden.

[1] Afspraken met werknemers op basis van een schriftelijk eenzijdig wijzigingsbeding

Een dergelijk wijzigingsbeding geeft u als werkgever het recht om de arbeidsvoorwaarden eenzijdig te wijzigen. Omdat u daarmee een grote macht richting werknemers hebt is in de wet aangegeven dat u kunt wijzigen als u een zwaarwichtig belang heeft waarbij het belang van werknemer naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid moet wijken. Uit de rechtspraak blijkt dat het een kwestie van belangenafweging is waarin op de eerste plaats moet worden onderzocht of u als goed werkgever aanleiding heeft kunnen vinden tot het doen van het voorstel. Op de tweede plaats is het van belang om vast te stellen of het voorstel redelijk is. Tot slot moet worden onderzocht of het van werknemer kan worden gevegd om het werkgeversvoorstel, in het licht van de omstandigheden, te aanvaarden.

[2] Afspraken met werknemers zonder een wijzigingsbeding

Zonder een eenzijdig wijzigingsbeding kunt u ook arbeidsvoorwaarden wijzigen. In de rechtspraak is bepaald dat een werknemer verplicht is in te gaan op een redelijk voorstel van werkgever. Als werknemers, na goed onderling overleg, akkoord gaan met uw voorstel tot wijziging dan is de wijziging daarmee een feit. Uit de rechtspraak blijkt overigens wel dat het een rol kan spelen dat de medezeggenschap akkoord is gegaan met het wijzigingsvoorstel. Wilt u meer over weten over het wijzigen van arbeidsvoorwaarden ga dan naar Personeelswijzer onderdeel B Arbeidsvoorwaarden.



Lineke Wichmann
sociale innovatie



Volgende fase Print Pakt-campagne is begonnen

Het aftellen naar printpakt.nl is begonnen. Op 1 juli gaat de site de lucht in. Dat zei Bram ter Beek tijdens de Ledenraad op 21 mei in Soest. Hij presenteerde de huisstijl, het logo en een eerste affiche van de campagne. Jacques Koster deed uit de doeken wat de leden van de digitale communicatiewijzer 'Compass' mogen verwachten.

De boodschap van Print Pakt is helder, zei Ter Beek in zijn energieke presentatie. "Het gaat ons om de bewezen effectiviteit van drukwerk als onderdeel van de communicatiemix. Daarbij ligt de nadruk niet op het duurzame karakter van papier. Dat laten we nadrukkelijk over aan onze partners die deze boodschap steeds beter over het voetlicht weten te krijgen." Waar gaat het dan wel om?



"Drukwerk is in de communicatiemix bepalend of in elk geval sterk ondersteunend voor de effectiviteit van de boodschap. Dat bedenken wij niet. Het is bewezen en wetenschappelijk onderbouwd. We richten ons met de campagne op de zakelijke markt. Denk aan marketeers, inkopers en retailers, maar we vergeten de ontwerpers zeker niet. We gaan hen op twee manieren benaderen: rechtstreeks en indirect via de leden. Onze leden spelen een cruciale rol bij het succes van de campagne."

Kennis delen

Ter Beek keek kort terug op het ontstaan van Print Pakt. "Het Europese project Print Power bleek te weinig aan te slaan. Op de Ledenraad in november 2012 riepen de leden op om het heft in eigen hand te nemen. In 2013 zijn



Bram ter Beek: "We richten ons met de campagne op de zakelijke markt."



Fons Metsaars laat de voorbeelden en huisstijl zien die door Alta uit Utrecht zijn ontwikkeld en vormgegeven.

de voorbereidingen voor een campagne gestart. Eén van de zaken die we direct hebben opgepakt is het selecteren van sprekers voor de Ledenraadsbijeen-

komsten die onderzoek deden naar de communicatiekracht van print. Denk aan prof. Peter Kerkhof, Jacques Koster en Richard van Hoorn."

PRINT PAKT

WWW.PRINTPAKT.NL

Rendement

De campagne rust op twee pijlers: 'herontdek print' en 'turn the page', ofwel we moeten een bladzijde omslaan. "Dat geldt niet alleen voor de afnemers van drukwerk, dat geldt ook voor onze eigen leden. Het is geen vanzelfsprekendheid om

altijd uit te komen bij drukwerk. Samen met je klant moet je op zoek manieren om de boodschap zo effectief mogelijk over te brengen. Hoe behaal je als opdrachtgever maximaal rendement? We analyseren verschillende productgroepen en zullen gereedschap ontwikkelen,



zoals logo's, visuals, presentaties en workshops." Ter Beek liet een glimp zien van de inhoud van de workshops, waarin de drukker samen met de klant op zoek gaat naar die optimale mix.

Inspireren

De website printpakt.nl is de centrale plek waar alle informatie gebundeld en verspreid zal gaan worden. Daar zijn downloads te vinden met materiaal, inspirerende voorbeelden

uit de gehele wereld, best practices en relevant nieuws. Na een korte trailer met Cees Verweij ging de klok lopen voor de site die vanaf 1 juli actief is. "Samenvattend", zo zei Ter Beek, "gaan we print herpositioneren in dit multimediale tijdperk, dus print in relatie met andere media en niet er tegenover. We handelen niet defensief, maar proactief. We gaan niet beweren, maar willen vooral inspireren."

COMPASS

In een compacte presentatie toonde Jacques Koster welke richting 'Compass' opgaat. "Deze communicatiewijzer is geen gemakkelijk tooltje, geen eenvoudige invuloefening. Het is een leidraad om in gesprek met klanten tot nieuwe inzichten en oplossingen te komen." Koster testte Compass bij drie KVGGO-leden en gaat met de uitkomsten de analyse verdiepen en versterken. Naar verwachting zal Compass in het najaar klaar zijn voor gebruik. Na de digitale versie staat er ook een papieren wijzer op het programma.



Jacques Koster: "Deze communicatiewijzer is geen gemakkelijk tooltje, geen eenvoudige invuloefening."

Jaarverslag KVGGO 2013 verschenen 'Print Pakt'

Tijdens de Ledenraad op 21 mei in Soest overhandigde manager branchevernieuwing Bram ter Beek een exemplaar van het Jaarverslag 2013 van het KVGGO aan Oscar Jager, mede-initiatiefnemer van Print Pakt. Het verslag staat in het teken van de campagne en biedt een overzicht van alle activiteiten van de vereniging in 2013.



Oscar Jager nam uit handen van Bram ter Beek 'Print Pakt' het jaarverslag van het KVGGO over 2013 in ontvangst.

"Was 2012 een jaar van scherp bijsturen, in 2013 ging het gas er vol op." Dat zegt KVGGO-directeur Fons Bakkes in het jaarverslag. "Het KVGGO besteedde weinig tijd aan interne zaken, maar des te meer aan het ondersteunen van de leden. 'Het barstte van de activiteiten'." "De conjuncturele crisis is zelfs na bijna vijf jaar nog niet voorbij. We zitten met onze bedrijfstak al zo'n vijftien jaar midden in de turbulentie van structurele veranderingen. Het monopolie op het verspreiden van informatie met behulp van drukwerk is in die vijftien jaar ondergraven door de komst van nieuwe, digitale mediavormen. Opeens moeten we aantonen dat drukwerk communiceert. Wellicht vreemd na zes eeuwen

bewezen succes, maar dat zijn de feiten. Zowel het aantal bedrijven als het aantal mensen dat in onze branche werkt, daalde opnieuw met zo'n tien procent. Binnen de vereniging is het beeld er een van daadkracht en dynamiek. Met een zeer groot aantal bijeenkomsten, tientallen activiteiten en een stroom aan informatie ondersteunen we onze leden om de missie van het KVGGO te realiseren: de weg vinden naar een gezonde bedrijfstak. De drie speerpunten waar we in 2012 al voor kozen: branchevernieuwing, sociale innovatie en herpositionering zorgden voor focus, voor de wil om doelgericht te koersen. Die aanpak werkt."

Weerbarstig

Bakkes gaat dieper in op sociale innovatie, met name op de Comfortabele arbeidsovereenkomst. "Hoe weerbarstig de materie is bleek uit de pilot die bij een aantal van onze bedrijven draaide. We mogen hen zeer dankbaar zijn, want zij stopten ongelooflijk veel tijd en energie in een proef waar we als bedrijfstak straks allemaal van gaan profiteren. Zonder hun inzet waren we niet veel verder dan een blauwdruk, een idee. Nu weten we waar de praktische voetangels liggen. Zaak is wel die te ontmantelen en de problemen voortvarend op te lossen." Ook licht hij de stappen toe die het KVGGO zette op het gebied van branchevernieuwing en sociale innovatie.



Print pakt

VOORZITTER * CEES VERWEIJ

Ook in 2013 kwam aan de samen-
ring van onze bedrijfsmatige
omgeving. We zetten bedrijven
samen, het aantal medewerkers
verder dalen. Bij de consumenten heb-
ben we het als KVGO niet gelaten. Midden
2012 verlegden we de focus richting een
geenwoordelijke. Een brande waar
in ondernemers en hun medewerkers een
goed bestaan kunnen verdienen en waar
het perspectief op een hoopvolle toekomst
volop aanwezig is.

Daarvoor moet je aan een aantal voorwa-
den voldoen, waarbij veelal de belangrijkste
regelgeving is de afname van de afname
van de ondernemers. Leden moeten voor-
den omgaan in een strategisch plan. Plan-
nen in daarin. En dat in een context van
die kunnen mediatoren afbreken.

Hoe moeilijk het is om veranderingen tot
stand te brengen, blijkt uit het project dat
we samen met de sociale partners opre-
den: de 'Conformiteits' afbreken over-
komen. Onze grote bedrijven investeren
tijd, energie en geld om de veranderingen in
de praktijk te testen. Dat is een heel duur
proces. Wij zijn hierin daar dank
voor verschuldigd. Duidelijk werd dat de
brande op 1 december nog niet zo ver was
dat we daadwerkelijk in de overgang van
de 'Conformiteits' konden overgaan.

De veranderingen die we niet alleen als
bedrijfsmatige, maar ook als vereniging door-
voeren, komen op de Ledenraad van
september concreet tot uitdrukking. Een bre-
de samenvatting, waarmee we het fundamenteel
onder de institutionen die onze bedrijfsmatige
schakelen – pensioenwet, sociale zekerheid
– veranderen.

We hebben het 'Print pakt', een eigen
campagne waarmee onze leden bij hun
klanten en potentiële opdrachtgevers de
communiceerbaarheid van drukwerk naast
die van digitale media – onder de aan-
dacht gaan brengen. Bij ons thuis ligt de
iPad op de keukentafel. Als een artikel in
de opengeslagen krant van die ochtend, of
een opmerkelijke advertentie in een tijds-
chrift daarom vraagt, is de geschree-
ven informatie op het web snel gevonden.
Digitaal is geen vijand van papier. Papier is
geen vijand van digitaal. Digitaal en papier
zijn partners. De keuze is niet drukwerk of
digitaal, maar de vraag wat de beste, doel-
matigste en duurzaamste manier van com-
municeren is.

Print pakt. Een omzet print pakt, was druk-
werk niet alleen in het verleden een succes,
net zoals het dat vandaag is en morgen zal
zijn. Daar hebben we ons als vereniging in
2013 met alle energie voor ingezet, net zoals
we dat komend jaar gaan doen. *



"Digitaal is geen vijand van papier. Papier is geen vijand van digitaal. Digitaal en papier zijn partners"

begeleiden waardoor de schadelast voor de bedrijven en daarmee de premie zo laag mogelijk blijft. Opvallend dat dit in deze tijden van doorslaande individualisering alleen maar lukt binnen een sterk netwerk. Daar vonden onze grafische voorgangers al ruim honderd jaar geleden gelukkig een goede vorm voor: de vereniging."

Cees Verweij tot slot: "We besloten tot 'Print pakt', een eigen campagne waarmee onze leden bij hun klanten en potentiële opdrachtgevers de communicatiekracht van drukwerk – naast die van digitale media – onder de aandacht gaan brengen. Bij ons thuis ligt de tablet iPad op de keukentafel. Als een artikel in de opengeslagen krant van die ochtend, of een opmerkelijke advertentie in een tijdschrift daarom vraagt, is de gezochte extra informatie op het web snel gevonden. Digitaal is geen vijand van papier. Papier is geen vijand van digitaal. Digitaal en papier zijn partners. De keuze is niet drukwerk of digitaal, maar de vraag wat de beste, doelmatigste en duurzaamste manier van communiceren is. Print pakt. En omdat print pakt, was drukwerk niet alleen in het verleden een succes, net zoals het dat vandaag is en morgen zal zijn. Daar hebben we ons als vereniging in 2013 met alle energie voor ingezet, net zoals we dat komend jaar gaan doen."

i Het KVGO Jaarverslag 'Print Pakt' telt 72 pagina's en is verstuurd naar alle KVGO-leden en stakeholders.

Daarom print!

In het Jaarverslag zijn negen grafische productgroepen te vinden die compact de trends in bijvoorbeeld verpakkingen, boeken, tijdschriften en wenskaarten weergeven. Dit aan de hand van onderzoek in ons en de ons omringende landen. Uiteraard ontbreekt het evenmin aan de 'cijfers & letters'. KVGO-voorzitter Cees Verweij pakte tijdens zijn speech op de Ledenraad het jaarverslag er bij. "Alle inspanningen ten spijt, zijn we als vereniging niet in staat het tij van de structurele en conjuncturele veranderingen die onze bedrijfstak ondergaan te keren. Telden we in 2008 nog 2.027 actieve leden en business partners, eind 2013 bedroeg dat aantal 1.273. De vereniging bracht in 2008 4,7 miljoen euro aan contributie op. In 2013 was dat een dikke 3 miljoen euro. Het bestuur heeft de belangrijkste taken van de vereniging opnieuw gedefinieerd en

ondanks de daling de dienstverlening aan de leden op de kernactiviteiten overeind gehouden."

Terugtrekkende overheid

Bakkes benadrukt dan ook het belang van de vereniging als organisatievorm die juist in de huidige tijd van groot belang is. "De overheid trekt zich in rap tempo terug uit belangrijke delen van de sociale zekerheid. Daar mag je van alles van vinden, maar voor ons betekent het dat we de dingen zelf kunnen en moeten regelen. Op een manier die ons goedgevoelt. Dit betekent beter, sneller en vaak goedkoper. Het UWV is er dan uiteindelijk alleen nog als ultiem vangnet. Als bedrijfstak hebben we in het verleden aangetoond dat we dit kunnen. Denk aan het Mobiliteitscentrum C3. Denk aan de uitstapverzekeringen die we al regelden bij Centraal Beheer Achmea en de soortgelijke inspanningen om de vangnetters intensief te laten

Bescheiden toename dekkinggraad PGB

Bij het Pensioenfonds voor de Grafische Bedrijven (PGB) is de dekkinggraad eind maart uitgekomen op 105,8 procent. Dat was iets hoger dan de 104,8 procent per 31 december 2013.

Op de beleggingen werd een rendement behaald van 3,5 procent. De toename van de dekkinggraad bleef volgens het PGB bescheiden omdat de rente daalde. Daardoor moest het fonds meer geld reserveren voor de uitbetaling van de pensioenen.

De dekkinggraad van PGB was daarmee voldoende hersteld om dit jaar niet te hoeven korten. Het fonds moet nu op grond van het nieuwe herstelplan voor de

lange termijn werken naar een dekkinggraad van 115 procent. Dat niveau kan bij een normale economische ontwikkeling in 2016/2017 worden bereikt. Als dat peil is bereikt, dan kan bij PGB weer worden gedacht aan (gedeeltelijke) toeslagverlening.

Het aantal premiebetalende deelnemers steeg in het eerste kwartaal met 3,5 procent. Ook het aantal mensen dat een pensioen ontvangt van PGB nam toe (1,1 procent).

Detailkring aantal deelnemers	31 maart 2014	31 dec. 2013
Grafische en reprografie	31.650	35.411
Kantoor- en technische vestigingsbedrijf	3.324	4.054
Overige dienstverlenende	1.581	1.659
Uitgeverij	5.956	6.257
Financiële dienstverlenende	1.722	927
Papierindustrie	1.608	804
Chemische en farmaceutische Industrie	2.800	2.400
Overige sectoren	519	—
Totaal (excl. toeziening uitgeverij)	46.950	45.213
Totaal incl. toeziening uitgeverij	55.405	54.805
Totaal aantal deelnemers en pensioenontvangers	102.444	100.238

Ontwikkeling deelnemerskring per 31 maart 2014

In totaal waren er eind maart 102.444 deelnemers die een pensioen. Dat is 2,2 procent meer dan op 31 december 2013. Schaal-grootte is voor pensioenfondsen belangrijk om de pensioenperspectieven van hun deelnemers ook op langere

termijn veilig te stellen en een kwalitatief verantwoorde invulling te kunnen blijven geven aan goed pensioen-fondsbestuur. PGB heeft er daarom eerder voor gekozen zich open te stellen en het collectief uit te breiden.

Samen energieker!

Gegarandeerde groene stroom

Leden van het KVGGO die hun elektriciteit en gas inkopen bij de SEI, de Stichting Energie Inkoop, profiteren niet alleen van concurrerende prijzen, maar draaien ook volledig op gegarandeerde groene stroom.

De SEI sluit voor bedrijven in de branche indien mogelijk en interessant meerjarige contracten af voor de levering van energie, gas en stroom. Dat voorkomt niet alleen grote schommelingen in de kosten, maar maakt het mogelijk eisen te stellen.



Samen energieker!

Stichting Energie Inkoop is een zelfstandige organisatie. Het KVGGO heeft met deze organisatie een overeenkomst gesloten.

KVGGO Ledenvoordeel

Een lidmaatschap met gegarandeerd rendement

Stichting Energie Inkoop:

- ◆ Collectieve inkoop van gas en stroom
- ◆ Duurzaamheid bij opwekking en verbruik
- ◆ Minder prijsschommelingen
- ◆ Scherp geprijsd, betere kostenbeheersing
- ◆ Goede voorwaarden, geen boeteclausules
- ◆ Zorgeloos energie inkopen
- ◆ Makkelijk overstappen

Wilt u meer informatie over Stichting Energie Inkoop. Neem dan nu contact op met:

Stichting Energie Inkoop 020 543 55 58
Taco Mansens t.mansens@kvgo.nl

KVGGO 020 543 56 78
info@kvgo.nl

Tweede termijn voor Cees Verweij als voorzitter

Op 21 mei werd Cees Verweij voor een tweede termijn van vier jaar benoemd tot voorzitter van het KVGGO. Nieuw in het bestuur zijn namens het segment klein Edwin Iwema en het segment groot Ferdy Demmers.

Henk van Esch gaf een toelichting op de kandidatuur van Verweij die overigens geen tegenkandidaten had. Hij onderstreepte de kwaliteiten van de zittende voorzitter als bestuurder. "Een ervaren, betrokken en kundig voorzitter die stabiliteit brengt in een roerige periode." Verweij zei dat hij er vier jaar geleden wel tegenop had gezien om Klaas Koekoek op te volgen met zijn geheel eigen manier van optreden. "Ik probeer het op mijn manier te doen. Ik bezoek zo veel mogelijk bedrijven om in direct contact met de leden te blijven." Hij bedankte de Ledenraad voor de plezierige samenwerking, de positieve manier van gedachtewisseling en meldde uit te kijken naar de komende periode van vier jaar.

Met de voorzitter trad een nieuw bestuur aan. Voor het segment klein zijn dat Nico Douma, Gerald Megens, Gerard Slot met nieuwkomer Edwin Iwema. Daarmee nam de vereniging afscheid van Ed van Breene als bestuurder, die bovendien jarenlang als penningmeester actief was.

Henk van Esch, Arjan Meijer en Boy Opmeer vertegenwoordigen het segment midden. Richard van den Berg, Floor de Groot en Ruud de Klerk nemen namens groot zitting in het bestuur. De openstaande vacature is met de komst van Ferdy Demmers opgevuld. ■



Henk van Esch over Cees Verweij: "Een ervaren, betrokken en kundig voorzitter die stabiliteit brengt in een roerige periode."

PRIMA BIJeenKOMST

Een kleine tachtig belangstellenden, onder wie 26 Ledenraadsleden, woonden het voorjaarsevenement van het KVGGO op 21 mei in Soest bij. Naast de benoeming van Cees Verweij waren andere hoogtepunten: de toespraak van de voorzitter, de Comfortabele arbeidsovereenkomst, de Jaarrekening 2013 en de Print Pakt-campagne. Bovendien gaf prof. Henk Volberda een stevig lesje 'succesvol innoveren'. Het afwisselende programma, de vragen en onderlinge debatten zorgden voor een prima sfeer tijdens deze Ledenraad.

Onderhandelingscommissie weer compleet

Manager sociale innovatie van het KVGGO Truus Boomgaard meldde de Ledenraad dat de onderhandelingen met de bonden over de Comfortabele arbeidsovereenkomst op 20 mei van start zijn gegaan.

Duidelijk is dat het Individueel keuzebudget (IKB), op dit moment niet doorgaat. "Het risico is te groot", zei Boomgaard. Op 16 juni zitten de partijen opnieuw aan tafel. In de onderhandelingscommissie over de cao ontstonden door het vertrek van J.A.M. Derksen-Geuijen en

J.R. Talsma twee vacatures. Deze zijn opgevuld door R.J. Kuperus en E.R. Hagens. De commissie is daarmee weer compleet en bestaat verder uit R. van den Berg (voorzitter), M.M.P.M. Kreyens, A. Opmeer, G.H. de Jong en J. Boks. ■

Overleden

Met een kort moment van stilte herdachten Cees Verweij en de Ledenraad de leden van het KVGGO die na 13 november 2013 zijn overleden.

- J. van Poecke, Halfweg, 74 jaar
- J.J.B. Jansen Manenschijn, Sliedrecht, 90 jaar
- I. Back, Naarden, 82 jaar
- J. de Laat, Schijndel, 61 jaar
- F.L. Eikenbroek, Rotterdam, 62 jaar
- C. Looise, Baarn, 88 jaar
- F.W.M. Scholten, Losser, 71 jaar
- H.J. de Potter, Bergschenhoek, 76 jaar
- J.C. Patist, Bilthoven, 73 jaar
- W. Knol, Woerden, 76 jaar

KVGO-voorzitter Cees Verweij op Ledenraad: ondernemen in een fascinerende industrie

Cees Verweij, voorzitter van het KVGO, sprak op 21 mei voor de Ledenraad in Soest onder andere over de economische situatie in Europa die eindelijk de goede kant op lijkt te gaan en de situatie in de bedrijfstak. "Als de economie aantrekt, betekent dit dat we onder iets minder hectische omstandigheden kunnen ondernemen in deze niet altijd gemakkelijke, maar altijd fascinerende industrie." Een aantal fragmenten uit zijn speech.



"Het is vandaag 21 mei. Morgen vinden in ons land de verkiezingen voor het Europees parlement plaats. De uitslag zal mede bepalen in welke richting en in welk tempo Europa zich blijft bewegen.

Net nu de grootste financiële en sociale crises aan de zuidkant van Europa enigszins tot rust lijken te komen, is de Oekraïne het nieuwe kruisvat.

Europa is belangrijk voor Nederland. VNO-NCW benadrukte in haar campagne terecht dat we dat niet moeten onderschatten. Export is een van de dragers van het herstel van Nederland. Een Europa zonder grenzen is een groot goed, ook voor de grafische industrie.



Het 'level playing field' tussen de lidstaten moet daarbij nog wel eerlijker worden. De regelgeving op het gebied van arbeidsvoorwaarden, veiligheid, duurzaamheid en aanbesteden dient zo veel als mogelijk op hetzelfde niveau voor alle Europese landen te worden gebracht. Wij, met onze sterk concurrerende bedrijven, hebben daar alle belang bij."

Signalen naar groen

"De economische groei in de Europese Unie verbreedt zich en ook het aantal werklozen daalt sneller dan verwacht. 'De tekorten zijn afgenomen, de investeringen trekken aan en, heel belangrijk, de arbeidsmarkt begint zich te herstellen', meldde de Europese Commissie in de jongste prognose van begin mei. Voor eigen land springen de signalen van oranje naar groen. Volgens minister Jeroen Dijsselbloem van Financiën kan de crisis die in 2008 begon na zes jaar in de geschiedenisboeken."

Sterke fluctuaties

"Het CBS schrijft op basis van de Voorjaarsmeting dat ondernemers in de industrie dit jaar 9 procent meer verwachten te investeren dan in 2013. De investeringsverwachtingen voor 2014 blijken echter sterk te fluctueren bij de diverse bedrijfstakken.

Ondernemers in de papier en grafische industrie verwachten minder te investeren dan in 2013. Dat brengt ons dichterbij huis: bij onze eigen bedrijfstak.

Onderzoekers van de ING Bank concluderen in 'Visie op sectoren 2014' dat de druk op onze industrie aanhoudt. Het probleem zit volgens de onderzoekers niet in de productieomvang, maar in de marge-ontwikkeling. Ook stellen ze dat overcapaciteit leidt tot een afname van het aantal bedrijven. Dat zijn geen verrassende conclusies.

Ik wil er nog een factor aan toevoegen: het 'betalingsgedrag'. Onze leden zijn geen banken. Wij zijn productiebedrijven die hard moeten knokken in een zeer competitieve markt. Het kan dan niet zo zijn dat klanten pas na zestig of negentig dagen betalen! Zelfs de overheid maakt zich hier schuldig aan. We kennen onze eigen leveringsvoorwaarden en daarbij geldt altijd de wettelijke betaaltermijn – tenzij onderling van tevoren anders afgesproken – van maximaal dertig dagen. Het zelf voor bank moeten spelen, brengt bedrijven onnodig in grote problemen.”



Pre-packs

“Binnen de werkgroep insolventierecht van VNO NCW en MKB-Nederland vraagt de nieuwe wetgeving rond faillissementen, en dan onder andere de ‘pre-pack’, veel tijd en energie. Er zijn diverse wetsvoorstellen variërend van civielrechtelijk bestuursverbod, dwangakkoord, ‘pre pack’ tot de positie van de curator als fraudebestrijder.

In Nederland is het wetsvoorstel voor de pre-pack – de Wet continuïteit ondernemingen I – openbaar gemaakt. Onze stellingname op dit dossier is kritisch. Zeker in onze industrie, waar de markt krimpt, ligt het maatschappelijk belang niet bij het faciliteren van een doorstart, ons belang is gelegen in een gezonde branche. Kortom: pre-pack alleen als er grote maatschappelijke belangen in het spel zijn – en dat moet heel goed worden afgewogen. Daarnaast is het terecht dat faillissements-fraudeurs eindelijk eens worden aangepakt.”

Stimuleren

“Duizenden banen in onze bedrijfstak zijn de afgelopen jaren verdampt. De digitalisering van de samenleving raakt veel bedrijven stevig. Deze trends van krimp en transitie naar digitaal zetten door. Samenwerken binnen de creatieve industrie is daarom van groot belang. Minister Asscher van SZW heeft tot 2016 600 miljoen euro beschikbaar gesteld om mensen aan het werk te krijgen en te houden. We spannen ons maximaal in om werknemers van werk naar werk te begeleiden. Onder de vlag van OCI, het Ontwikkelingsfonds voor de Creatieve Industrie,



sliepen de grafimedia-, de uitgeverij- en de kantoorbranche de handen ineen en dienden voor in totaal 23 miljoen euro aan sectorplannen in.”

Privaat verzekeren

“Met de sociale wetgeving die in hoog tempo op ons werkgevers afkomt, is het zaak alert te reageren. Ik ben er dan ook trots op dat we er als KVGGO in zijn geslaagd om als eerste branchevereniging in Nederland voor onze leden een mantelovereenkomst met assuradeur VSZ en Mercer voor het eigen risicodragerschap van de Ziektewet te sluiten. Het gaat bij de ziekte wet om uitkeringen aan werknemers, die inmiddels uit dienst zijn. Het private mantelcontract dat het KVGGO sloot, voorziet in kortingen op de premie die anders via het UWV wordt geheven. We gaan er namelijk van uit dat met een private aanpak het ziekte wetrisico veel beter beheerst kan worden. Re-integratiebedrijf Acture gaat daarvoor zorgen.”

Fascinerende industrie

“Liggen de slechte jaren achter ons? De economie lijkt aan te trekken, mits de crisis aan de oostgrenzen van Europa wordt bedwongen. Onze bedrijfstak maakte in de afgelopen zes jaar een harde sanering door. Onze analyse dat we jaarlijks circa tien procent van de ondernemingen zouden zien verdwijnen is helaas bewaarheid. De eerlijkheid gebiedt te zeggen dat we aan die trend – ondanks de oplevende economie – nog geen eind zien komen.

Maar ik wil zeker niet in mineur eindigen. We zitten hier met een kleinere groep ondernemers in een compactere bedrijfstak. We realiseren met zijn allen nog altijd een kapitale omzet van circa 5,5 miljard euro per jaar. Als de economie aantrekt, betekent dit dat we onder iets minder hectische omstandigheden kunnen ondernemen in deze niet altijd gemakkelijke, maar altijd fascinerende industrie.” ■

📌 Dit is een sterke ingekorte en bewerkte versie van de toespraak. De complete speech is te vinden op www.kvgo.nl.

Het KVG0 heeft financiën onder controle

Het jaar 2013 bracht het KVG0 in financieel opzicht wat er van verwacht mocht worden. Dit dankzij een sterke focus op kosten en liquiditeit. Dat concludeerde KVG0-directeur Fons Bakkes voor de Ledenraad op 21 mei in Soest.



Fons Bakkes: "Een compliment niet alleen voor bestuur en bureau, maar ook voor de leden die hun vereniging blijven steunen."

Na een bijdrage aan de algemene reserve van twee ton noteerde de vereniging over 2013 een positief saldo van ruim 78.000 euro. De baten bedroegen dat jaar ruim 4,4 miljoen euro, terwijl er aan de lastenkant bijna 4,2 miljoen euro genoteerd werd. Aan contributie kwam er iets meer dan 3 miljoen euro binnen. De cijfers zijn mede het gevolg van de nieuwe missie die het bestuur medio 2102 lanceerde 'Naar een gezonde bedrijfstak' met drie speerpunten: sociale innovatie, branchevernieuwing en herpositionering. Ook de

effecten van de reorganisatie zijn in 2013 al duidelijk merkbaar. Daarbij spelen de aandacht voor het beheersen van de kosten volgens de taakstellende begroting een rol bij het bepalen van het bescheiden positief resultaat.

Marktaandeel behouden

De financiële prestaties zijn zonder meer goed te noemen voor wie kijkt naar de ontwikkeling van de werkgelegenheid in de bedrijfstak. Werkten er in 2010 nog 27.307 personen bij bedrijven die bij het KVG0 zijn aangesloten, drie jaar later is dat aantal gedaald tot 19.616.

In een krimpende markt wist het KVG0 het marktaandeel te behouden. "Een compliment niet alleen voor bestuur en bureau, maar ook voor de leden die hun vereniging blijven steunen", zei Bakkes. Na een aantal kritische vragen keurde de Ledenraad de Jaarrekening, in navolging van de accountant, goed en werd het bestuur decharge verleend voor het gevoerde financieel beleid. ■

	31-12-2013	31-12-2012
Baten	€ 4.474.748	€ 5.032.065
Lasten	€ 4.196.575	€ 5.258.205
Exploitatie saldo	€ 278.173	€ (226.140)
Begrote bijdrage algemene reserve	€ 200.000	€ 0
Resultaat voor bestemming	€ 78.173	€ (226.140)

Staat van baten en lasten

	31-12-2013	31-12-2012	31-12-2011	31-12-2010
Werkzame personen KVG0	19.616	23.413	24.200	27.307
Werkzame personen Branche	25.972	28.020	30.131	34.225

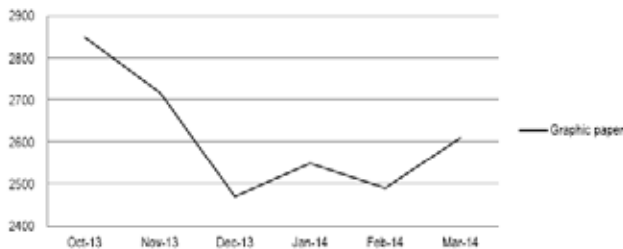
Ontwikkeling werkgelegenheid

Nederlandse grafische wereld blijft harde klappen incasseren

De omzet in de grafische sector in Europa blijft verder dalen. In de maand maart kwam de terugloop van de grafische omzetindex in de EU uit op een kleine drie procent.

Nederland blijft onderaan bungelen met een daling van bijna zeven procent. Binnen de EU doen alleen Spanje en Roemenië het nog slechter dan ons land. Enkele landen, waaronder Polen, Portugal en Bulgarije noteren al weer een plus terwijl de grafische omzet in België vrijwel stabiel blijft vergeleken bij vorig voorjaar.

dus al van na de crisis. Op die basis staat de index in ons land nu op rond de 85 terwijl de buurlanden België en Duitsland ruim rond de 95 schommelen. Verder lijkt de conclusie gerechtvaardigd dat een deel van de grafische omzet verder is weggevloeid naar Oost-Europa want in landen als Polen, Letland en Bulgarije staat de grafische



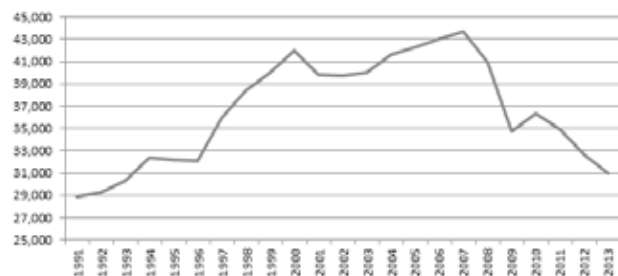
Verbruik grafisch papier van oktober 2013 tot maart 2014

Dat blijkt uit gegevens van het Europees bureau voor de statistiek Eurostat die verder zijn verspreid door Intergraf. De index is gebaseerd op de grafische omzet van 2010,

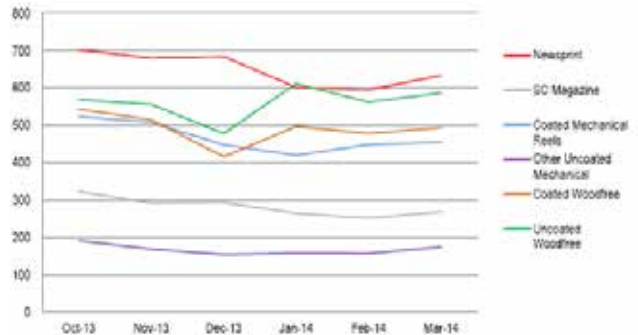
index inmiddels fors hoger dan vier jaar geleden.

Papierverbruik

Ook het verbruik van grafisch papier blijft verder terug-



Verbruik grafisch papier van 1991 tot 2014



Verbruik grafisch papier van oktober 2013 tot maart 2014

lopen. In het eerste kwartaal van dit jaar werd bijna twee procent minder verwerkt dan een jaar eerder. Een klein lichtpuntje is mogelijk dat er in de maand maart wel meer grafisch papier werd verbruikt dan in februari. De toename kwam in die periode uit op bijna vijf procent. De opgaande lijn was voor het eerst te constateren in januari van dit jaar en is, na een nieuwe kleine dip in februari, in maart dus verder doorgezet. De toename lijkt zich ook bij alle soorten papier, inclusief dat voor kranten

en tijdschriften, te manifesteren. Daarbij moet echter bedacht worden dat het papierverbruik nog altijd ver onder de pieken van 2007/08 en ook van 1999/2000 ligt. Vóór de recente financiële crisis werd in Europa ruim 43 miljoen ton grafisch papier per jaar verwerkt terwijl uit bijgaande grafiek blijkt dat dat afgelopen jaar niet verder kwam dan 31 miljoen ton. In feite ligt het papierverbruik daarmee momenteel op ongeveer hetzelfde niveau als in het begin van de jaren negentig.

POSTTARIEVEN

Intergraf nam ook een overzicht op van de posttarieven in Europa. Daaruit blijkt dat ons land in de middenmoot vertoef. Het duurste is de post in Noorwegen waar een binnenlandse brief 1,28 euro en een brief naar een bestemming elders in Europa 1,90 euro kost. Ook Denemarken, Finland en Zwitserland staan hoog op de lijst. In België kost een binnenlandse brief 77 cent en een Europese 1,45 euro waarmee dat land in Europa op de vijfde plaats staat. Ons land staat met 64 cent voor een brief in eigen land rond het midden maar blijft wel ruim boven de gemiddelde prijs van 47 cent. Wat Europese post betreft is ons land met 83 cent echter redelijk goedkoop.

De lastige maar onontkoombare weg naar business-model innovatie



Tijdens de Ledenraad op 21 mei in Soest ging prof. Henk Volberda van de Erasmus Universiteit Rotterdam in op het vernieuwen van business-modellen. Liefst tachtig bedrijven vulden een uitgebreide vragenlijst in over hun eigen bedrijf.

“Als je naar uw scores kijkt dan is het zonneklaar: u onderneemt in een turbulente en hoog competitieve markt.”

Voor Henk Volberda aan de conclusies van zijn onderzoek onder KVGGO-leden toekwam, trakteerde hij op een stevig lesje business-model innoveren. Hij zocht,

in samenspraak met de zaal, op vier vragen antwoorden. Waarom business-model innovatie? Hoe beïnvloedt business-model innovatie de bedrijfsprestaties? Welke hefboomen en katalysatoren leiden tot innovatie van een business-model? Welke transformatietrajecten doorlopen bedrijven en wat

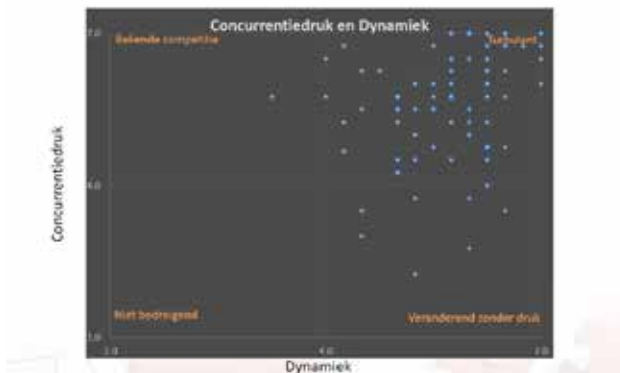
is daarbij de rol van management?

Hyperconcurrentie

Er zijn verschillende manieren om tot innovatie van het business-model te komen. Als voorbeeld van een bedrijf dat in beginsel alles in huis had om tot vernieuwing te komen – onderzoek, diepe

zakken, management – noemde hij Kodak. “Alle tijd om weg te raken uit de wereld van de analoge filmrol en de stap naar digitaal te maken. Toch is een groot deel van het bedrijf inmiddels verdwenen.”

Tijd speelt een cruciale rol. Vernieuwen moet steeds sneller.



De bedrijven die meededen aan het onderzoek weten alle dat ze in een zeer turbulente omgeving werken. De noodzaak voor business-model innovatie is overduidelijk.

“We gaan van een situatie met relatief stabiele concurrentie naar hyperconcurrentie. Frequente vernieuwing en replicatie van het business-model is daarom onontkoombaar.”

Twee typen

Wat is eigenlijk een business-model? Volgens Volberda bestaat een business-model uit verschillende componenten. “Het beschrijft de relaties tussen die componenten en

met externe partijen zoals klanten. Een business-model analyseert hoe waardecreatie plaatsvindt en voor wie, en hoe waarde wordt toegeëigend. Een business-model maakt inzichtelijk hoe de componenten bijdragen aan de concurrentiestrategie.”

In feite zijn er twee typen business-model innovatie: die van de ‘replicatie’ en de ander van de ‘vernieuwing’. Doelen, focus, hefboomen, uitkomsten en risico’s zien er

in beide modellen compleet anders uit.

“Denk bij fixatie aan Kodak, bij replicatie aan Macdonald, bij vernieuwing aan DSM en bij de zogenaamde ‘duale focus’ aan een bedrijf als KLM.”

De hefboomen die elk bedrijf tot zijn beschikking heeft zijn gelijk. Het zijn de knoppen waar je aan kunt draaien bij het vernieuwen van de onderneming. Daarbij gaat het om technologie, om het management, om de organisatievorm en om de mogelijkheden om te komen tot co-creatie.

De ‘sterkste’ hefboom is die van het management. Leiderschap is volgens Volberda in veel ondernemingen een zwaar onderschat fenomeen. Andere zaken die een rol spelen zijn de cultuur van een organisatie, de leeftijd van een onderneming en bijvoorbeeld ook het aantal jaren dat een directeur bij een bedrijf werkt.

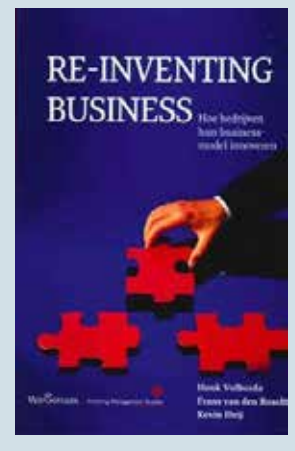
Individueel rapport

Na zijn uiteenzetting behandelde Volberda de uitkomsten van een onderzoek onder KVGGO-leden. Ongeveer tachtig bedrijven deden mee. Zij ontvingen alle een rapport met hun individuele scores, afgezet tegen de andere inzenders en de Nederlandse industrie.

De gemiddelde noodzaak voor business-model innovatie ligt voor grafische bedrijven hoog. Zowel op dynamiek als concurrentiedruk scoren ze hoger dan het gemiddelde van de dataset. Bij de keuze ‘replicatie’ of

MEER LEZEN?

Het boek ‘Re-inventing business: hoe bedrijven hun business-model innoveren’ (ISBN 9789023251460) is uitgegeven door Van Gorcum en kan besteld worden op managementboek.nl, bij Bolcom of als e-book bij Bruna.



‘vernieuwing’ scoren de KVGGO-leden bij replicatie op hetzelfde niveau als de rest van Nederland, op het punt van vernieuwing iets hoger, maar wel onder het niveau van ‘high performers’. Opmerkelijk weinig aandacht hebben de ondernemers voor de hefboom ‘management’. Op het punt ‘technologie’ scoren ze gemiddeld, maar bij ‘organisatie’ en ‘co-creatie’ daar onder. Henk Volberda besprak met een aantal ondernemers de uitkomsten van het onderzoek. De herkenning was groot. 📄

📄 De presentatie van Henk Volberda is te downloaden van www.kvgo.nl.

NAAR INNOVATIE

Henk Volberda eindigde met zeven tips. Wat wel en wat bestlist niet te doen bij business-model innovatie?

- Business-model innovatie begint met leiderschap en een gedegen kennis van je eigen organisatie’.
- De samenstelling van je managementteam moet voldoende divers zijn.
- Als manager moet je op andere waarschuwingssignalen letten dan op de financiële prestaties van je bedrijf.
- Zie business-model innovatie niet los van de omgevingsdynamiek en de concurrentiedruk.
- Manage conflicten als gevolg van een duale business-model focus, vermijd ze niet.
- Focus niet op één hefboom, zet er meerdere in om je business-model te vernieuwen
- Businessmodel-innovatie staat of valt met communicatie en implementatie.

W2P 2014 evenement plaatste klant in het middelpunt

Op 10 april vond W2P 2014 plaats in Den Bosch. Zo'n honderd belangstellenden kwamen naar deze vierde editie van het web to print (W2P) evenement, dat jaarlijks door KVG0, CMBO, GOC en Scriptworx met ondersteuning van Ricoh wordt georganiseerd.

Anders dan bij voorgaande edities stond niet zozeer het fenomeen web2print zelf centraal, maar lag de focus nu veel meer op de eindgebruiker.

Klanten zijn zich nog onvoldoende bewust van alle mogelijkheden die web to print ze te bieden heeft. Ed Boogaard, dagvoorzitter van W2P 2014, haalde twee recente rapporten uit de VS aan die beiden tot diezelfde conclusie komen. Voor Amerikaanse drukkerijen betekent de implementatie van een W2P-systeem weliswaar in bijna 60 procent van de gevallen een verbetering van de verkopen en de winst, maar toch overheerst de teleurstelling: het aantal klanten dat gebruik maakt van het W2P-systeem blijft achter bij de verwachtingen - bijna nergens is dat meer dan een op de vijf klanten.

Golf van veranderingen

De sprekers tijdens het W2P2014 evenement waren zich allemaal zeer bewust van die problematiek en deelden hun visie en aanpak met het publiek.

Arie van Tilborg, als 'Educationalist' verbonden aan het Grafisch Lyceum Rotterdam, schetste de ontwikkelingen die zich in duizelingwekkend tempo voltrekken binnen en buiten de grafici-wereld.

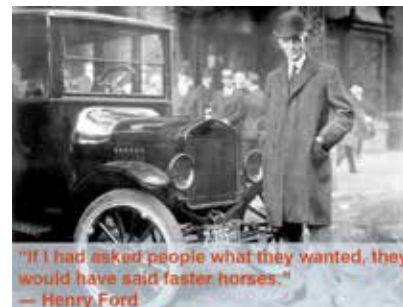
"Deze golf van veranderingen vraagt om mensen en bedrijven die snel kunnen schakelen en aanpassen." Dat was ook precies wat Franc Hogguer (Dunnebiebier Print), Jan van Baar (PRI Paro) en Marcel de Kruijff (3D project) in de parallel-sessies met eigen praktijkvoorbeelden illustreerden.

Elke druppel vangen

Hogguer gooide bij Dunnebiebier het roer om en transformeerde de traditionele drukkerij tot een moderne dienstverlener die vanuit de klant denkt.

"Vraag je klant eens waarom hij eigenlijk klant bij jou is. Waarom kiest hij voor jou? En hoe kun je dat versterken?" W2P is voor Hogguer een onderdeel van een veel breder MRM-systeem: "Maar dat systeem is geen doel op zich, het is een middel om de klant te helpen bij het verbeteren van zijn business-model." Ook Van Baar pleitte voor een andere klantbenadering. "Als een klant alleen naar de prijs informeert, stel hem dan eens de vraag wat het hem waard is als hij dankzij jouw dienstverlening zijn doelen sneller of beter bereikt?" Printbedrijf PRI Paro speelt bovendien met een optimaal ingericht workflow in op de veranderende markt: "Er is niet langer sprake van een waterval van opdrachten waar je alleen maar je emmertje onder hoeft te houden. Je moet nu proberen elk druppeltje dat valt - en dat zijn er gelukkig heel veel - te vangen."

De Kruijff vertelde hoe de keuze om in een nieuwe technologie te stappen - in zijn geval 3D printing - grote veranderingen tot gevolg had. "We dachten aanvankelijk de bestaande klantenkring van onze drukkerij te kunnen bedienen met deze nieuwe techniek. Je hebt echter andere kennis en andere mensen nodig om nieuwe markten en nieuwe klanten van nieuwe producten te voorzien." Maar: "Als je het niet zelf gaat doen, dan doet een ander het wel!"



Klanten verleiden

Marketingdeskundige Paul Postma sloot het W2P2014 evenement af met praktische inzichten over de werking van het brein en het toepassen van die kennis bij het bevorderen van koopgedrag. Deze 'anatomie van de verleiding' - ook wel neuromarketing genoemd - leidt tot fascinerende inzichten. "Ook normale mensen kopen de gekste dingen" en "als je een klant vraagt wat hij wil, krijg je nooit het goede antwoord". Met technieken zoals 'eye tracking' (om te volgen waar mensen naar kijken als ze bijvoorbeeld een billboard zien) en 'facial coding' (om emoties van gezichten af te lezen bij het zien van bijvoorbeeld een commercial) kun je volgens Postma de klant echter wel degelijk leren doorgronden. Met de tips van Postma kunnen de bezoekers van W2P2014 in ieder geval direct aan de slag - net als die drukkerijen in de VS. 📷

📄 De presentaties zijn te downloaden op www.kvgo.nl.

Handboekbinders en boekrestauratoren met passie voor hun beroep

Op 7 mei werden de certificaten 'Erkend Handboekbinder' uitgereikt door de nieuwe voorzitter van de Stichting Erkenningregeling Handboekbinderijen, mr. Suzanne Meijers.

De volgende bedrijven werden ge(her)certificeerd: Mooie Boeken, Handboekbinderij Seugling, De Tiendschuur, Boekbinderij Rietveld, NBD/Biblion, Boekbinderij Wilgenkamp, Boekbinderij Verschoor en Handboekbinderij Bronsgeest-HABI.

De overhandiging van certificaten vond plaats tijdens de drukbezochte VNH-ledenvergadering bij Boekbinderij Distelkamp in Dodewaard, waar de leden gastheer Wim Kamsteeg tot voorzitter VNH herkozen.

De SEH is een zelfstandig onderdeel van de Vereniging Nederlandse Handboekbinderijen. De stichting beoordeelt structureel en onafhankelijk de kwaliteit van professionele handboekbinderijen en van ondernemingen die zich bezighouden met boek- en documenten conservering en restauratie.



De passie van de aanwezigen voor hun beroep werkt inspirerend.

De VNH-leden hebben ieder hun eigen specialiteit qua werkwijze, materiaalkeuze en vormgeving. Enkele bedrijven houden zich bezig met repareren, conserveren en restaureren. Het werk-

terrein varieert van een enkel boek tot kleine oplagen, vaak zijn dat bijzondere uitvoeringen: van kunstboekbinden tot het maken van luxe dozen. Elke opdracht is maatwerk, afgestemd op de wensen van de opdrachtgever.

Dat enthousiasme bleek ook in de workshop na de vergadering. De deelnemers deelden royaal hun kennis en ervaring met de Pragnant. Het doel van de workshop bestond uit het volledig benutten van de uitgebreide mogelijkheden van dit apparaat. Aan de orde kwam het gebruik van verschillende foliesoorten op diverse materialen evenals het gebruik van handige hulpmiddelen, bestaande of zelf ontworpen. 📄

📄 [Meer informatie over de VNH en SEH is te vinden op www.boekbinder.nl.](http://www.boekbinder.nl)



Papierfabrieken openen deuren tijdens 'De week van papier'



Van 12 tot en met 18 mei openen acht producenten van papier en karton, verspreid over Nederland - hun poorten tijdens de landelijke 'Week van het papier'.

Techniekstudenten, werkzoekenden en zelfs basisschoolleerlingen werd een bijzonder kijkje in de keuken gegund van het fascinerende proces van papier maken. Dat is nodig, want de komende jaren ontstaan in deze sector honderden (technische) vacatures. Dit was de eerste editie van een jaarlijks terugkerende themaweek.

Onder andere in Velsen (Crown Van Gelder) en Roermond (Smurfit Kappa Roermond Papier) werden leerlingen uit het basisonderwijs uitgenodigd met eigen ogen te bekijken hoe papier en karton van de machine rollen. Parencopapierproducent uit Renkum nodigde werkzoekenden uit haar fabriek te bezichtigen, terwijl Huhtamaki - producent van onder andere verpakkingen voor eieren - HBO-studenten uitnodigde langs te komen in de fabriek in Franeker.

Ook Schut Papier (Heelsum), Van Houtum (Swalmen), Sappi Limburg (Maastricht) en Mayr-Melnhof (Eerbeek) organiseerden activiteiten tijdens De week van het papier.

Collega's

Volgens de organisatoren is de papier- en kartonindustrie een bijzondere sector. In een hightech omgeving worden op basis van veelal gerecycled papier producten gemaakt die we altijd en overal gebruiken.

Of het nou het pak hagelslag is op de ontbijttafel, de online aankoop bij bol.com, het printen van een e-ticket of het geld waarmee wordt betaald: steeds vormen papier en karton de basis. "Tijdens 'De week van het papier' laten we dat aan grote groepen jongeren zien. Dat is niet toevallig: zij zijn onze collega's

van de toekomst. De komende jaren hebben we behoefte aan technisch opgeleide mensen waarmee we onze ambities waarmaken. We hebben collega's veel te bieden: een prettige, technische en natuurlijke werkomgeving waarin het volop mogelijk is carrière te maken."

Innovatie en recycling

De papier- en kartonindustrie loopt voorop als het gaat om innovatie. Met succes werden de afgelopen jaren proeven gedaan met onder meer gras-, paprika- en tomaten als grondstof van papier en karton. Met een recyclingpercentage van meer dan 80 procent loopt de sector voorop als het gaat om de inzet van oudpapier. Op het gebied van energieverbruik realiseerde de sector de afgelopen jaren een besparing van bijna 25 procent. 📄

Taxatie door Troostwijk kan problemen met verzekeringen voorkomen

U bent naar uw mening goed verzekerd tegen brandschade, want u betaalt premie over de nieuwwaarde van uw machines. Maar als u denkt dat u bij een calamiteit de nieuwwaarde krijgt uitgekeerd, komt u vaak bedrogen uit.

Wist u dat een verzekering op basis van nieuwwaarde slechts de dagwaarde uitkeert als die dagwaarde tot onder de 40 procent van de nieuwwaarde van de machine daalt? Na pakweg drie jaar is het grootste deel van uw productiemiddelen deze 40 procent-grens al gepasseerd!


Het verschil tussen nieuwwaarde en dagwaarde kan bij

een schade-uitkering het al dan niet voortbestaan van uw onderneming uitmaken. Als de waarde door een deskundige is vastgesteld, dient de verzekeraar namelijk op grond van het Burgerlijk Wetboek de in het taxatierapport vastgelegde bedragen te accepteren. Pas als u zo'n taxatierapport heeft laten maken, bent u ervan verzekerd dat u ook werkelijk



de waarde krijgt uitgekeerd waarvoor u premie heeft betaald.

Een nauwkeurige taxatie door Troostwijk betekent dat u gedurende drie jaar de zekerheid heeft dat u niet bent onderverzekerd, maar

ook niet teveel betaalt door oververzekering. 

i Meer weten over Troostwijk of andere voordeel voor KVGGO-leden? Kijk op: kvgo.nl > [ledenvoordelen](#).

Optimaal Bereikbaar

De telefoonservice van CallCenter Hilversum biedt een professionele opvang van binnenkomende gesprekken voor bedrijven die daar niet of niet altijd zelf in kunnen voorzien.

Gebruikers van de dienst kunnen eenvoudig doorschakelen waarna inkomende gesprekken direct uit naam van het bedrijf worden opgevangen door ervaren telefonistes.



*CallCenter Hilversum is een zelfstandige onderneming.
Het KVGGO heeft met deze organisatie een overeenkomst gesloten.*

KVGGO Ledenvoordeel

**Gratis 2 weken vrijblijvend op proef.
KVGGO-leden ontvangen 10% korting op de tarieven.**

CallCenter Hilversum:

- ◆ Professionele opvang inkomende telefoon
- ◆ Vriendelijke telefonistes
- ◆ Altijd bereikbaar voor klanten
- ◆ Zelf ongestoord kunnen werken
- ◆ Geen telefoniste in vaste dienst
- ◆ Flexibel inzetbaar wanneer het uitkomt
- ◆ Op werkdagen van 8.00 - 18.00 uur
- ◆ Gratis rapportages
- ◆ Geen extra kosten, all in tarieven

**Wilt u meer informatie over CallCenter Hilversum
Neem dan nu contact op met:**

Jaco Bal 035 760 21 24
info@callcenterhilversum.nl

KVGGO 020 543 56 78
info@kvgo.nl

Agenda

JUNI

20 VDA & KVG0 | Binders voor binders | Nieuwkoop

26 CMBO | 'Challenges in Media' | Mediapark | Hilversum

SEPTEMBER

18 CMBO | Print & interactie

24 KVG0 | Ledenraad | 13 – 18 uur



OKTOBER

09 CMBO | Strategie & aanpak workflow-automatisering

18 – 26

Dutch Design Week | Eindhoven

NOVEMBER

12 KVG0 | Ledenraad | 13 – 18 uur

13 CMBO | Lean manufacturing

DECEMBER

18 CMBO | Eindejaarbijeenkomst

Meer informatie?

www.kvgo.nl > [netwerk](#) > [agenda](#)

Verse start van 'Binders voor binders' op 20 juni in Nieuwkoop

Onder het motto 'Binders voor binders' organiseert de vereniging Drukwerk Afwerking in samenwerking met het KVG0 voor alle actieve binders in Nederland een speciale bijeenkomst. Op 20 juni, aan de vooravond van de langste dag, sluiten de binders de rijen voor het bepalen van de focus op een voortvarende toekomst.



Pep Degens

Er is veel veranderd de afgelopen jaren. Een groot aantal binders is verdwenen, drukkers hebben basis afwerktechnieken in huis gehaald en de contacten onderling zijn verminderd.

Het gevolg is dat de toegevoegde waarde die de afwerking aan drukwerk geeft (of kan geven) sterk is teruggelopen. Met andere woorden er wordt onvoldoende gebruik gemaakt van alle mogelijkheden die de afwerking biedt. En dat komt het

grafische product niet ten goede. In de bijeenkomst van 20 juni zal een hernieuwde kennismaking tussen de binders gestalte krijgen. Kennismaken van elkaars sterke punten en specialiteiten, om vervolgens te bepalen hoe deze gezamenlijk beter benut kunnen worden. De bijeenkomst in Nieuwkoop staat onder leiding van Pep Degens van Parsival. Behalve dat de bijeenkomst een serieus karakter heeft en dat van de binders een 'commitment' gevraagd wordt, zal ook de ontspanning een onderdeel van het programma zijn. Zo gaan voor de uitwerking van de strategie, het uitzetten van de koers, de binders letterlijk 'de boot' in. Als afsluiting en beloning voor het harde werken gaan de aanwezige binders genieten van een BBQ. De dag start om 14.00 uur. De BBQ eindigt rond de klok van 20.00 uur. ■

i Deelname uitsluitend na aanmelding via de e-mail: vda@kvgo.nl.



Uw eigen digitale personeelshulp

Surf naar de Personeelswijzer via www.kvgo.nl

Ans Klokgieter begon met tikken vrijstellingen militaire dienst

“Ik ben begonnen met allerlei administratief werk voor mijnheer Ruygrok. Die was secretaris, maar ik weet niet meer precies waar van of voor wat.” Ans Klokgieter was begin mei 40 jaar in dienst van het KVGGO.

“Weet je wat één van mijn taken was? Briefjes tikken voor leden die vrijstelling wilden voor militaire dienst. Dan belde een drukker dat zijn zoon voor de dienst was opgeroepen, maar dat hij die niet kon missen in het bedrijf. Dan gaven wij een briefje met een verzoek om vrijstelling en die tikte ik. Ik heb ook nog een tijd op de typekamer gewerkt.”

Leuke ploeg

“Ik ben begonnen in de Van Eeghenstraat. Dat was een mooie tijd. We zaten aan de rand van het Vondelpark, als de ramen open stonden kwam er altijd muziek naar binnen. Aan de overkant zat het WW-kantoor, sommigen kwamen daar met een taxi om hun geld op te halen. Soms riep iemand van ons uit het raam: ‘jij lekker een uitkering en wij hier maar werken’. Later zijn we naar dit kantoor in Amstelveen verhuist. Ook nu er veel minder mensen bij het KVGGO werken, vind ik het nog altijd gezellig. Ik heb hier een ploeg uitstekende collega’s waarmee het leuk werken is.”

Topjaren

Klokgieter doet al vele jaren de ledenadministratie, vroeger in met de hand bijgehouden kaartenbakken maar tegenwoordig vanzelfsprekend geautomatiseerd. “Ik heb hier nog een boekje waarin



Ans Klokgieter

ik elke week de mutaties bijhield, dat moest gepubliceerd worden in het blad van het KVGGO. Dat heb ik tot halverwege de jaren negentig bijgehouden. In de topjaren, zo rond 1993, hadden we zo’n 3.200 leden. Eigenlijk heb ik niet veel persoonlijk contact met leden. Ik ben haast nooit bij een bedrijf geweest. Ik kom ook niet op vergaderingen of bijeenkomsten, dat ligt me niet zo.”

Achter de centen aan

Klokgieter begint te lachen bij de vraag hoe ze denkt dat ze bekend staat bij de leden. “Ik denk eigenlijk ‘t meeste als die ‘bitch’ die altijd achter de centen aanzit. Ik doe niet alleen de ledenadministratie maar ook al weer jaren het debiteurenbeheer dat daarbij hoort. Dat betekent dat ik leden mail of schrijf als ze achter zijn met het betalen van de contributie. We weten natuurlijk heel goed dat het vaak moeilijk is. Veel bedrijven staat het water nog altijd tot aan de lippen. Waar mogelijk probeer ik ook wel tot een regeling te komen. Maar betalen ze helemaal niet, dan kom ik toch weer aankloppen. Dat hoort nu eenmaal bij mijn werk.” ■

Waarheen leidt de weg?

Tijdens het uitreiken van een zilveren KVGGO speld kwam ik met de ondernemer te praten over een op zijn eind lopende huurkoopovereenkomst op de drukpers. Na afloop daarvan kan deze drukker ‘zijn’ pers in bezit krijgen door nog eens een fors restbedrag- of twaalf termijnen extra door te betalen.

Ten tijde van het ondertekenen van de overeenkomst zal dit ongetwijfeld allemaal redelijk en verantwoord zijn geweest. Wie kon bevroeden dat we toen aan de vooravond stonden van een economische crisis die zijn weerga niet kent. Voeg daaraan toe de technologische ontwikkelingen plus de nieuwe verdienmodellen (denk onder andere aan de verkoop van drukwerk via internet) en dan kun je al snel tot andere overwegingen komen. Een aantal opties rond de afwikkeling van de huur(koop) overeenkomst passeerden de revue. Indien een gelijkwaardige drukpers nu in de vrije handel ter overname wordt aangeboden, zal bij de huidige marktomstandigheden de opbrengst ver onder de contractuele restwaarde liggen.

Omdat de drukker de mogelijkheid heeft de overeenkomst zonder bijkomende kosten per einde looptijd te beëindigen, heeft hij de handen vrij elders een gelijkwaardige machine aan te schaffen voor misschien wel minder dan de helft van het geld. Of dat, gelet op de teruglopende bezetting op de drukpers, een juiste keuze is, is de vraag? Misschien is het nu hét moment afscheid te nemen van het traditionele drukprocedé.

Een goede kleurenprinter en een samenwerking met collega-drukkers biedt ongetwijfeld minder risico’s, mogelijk meer rendement en continuïteit. Een dergelijk model was een van de opties vorig jaar uitgewerkt in de ‘Half Twaalf-scenario’s’. Ook dit jaar zullen we onze leden begeleiden naar een toekomstscenario. Let op de workshops die we dit najaar gaan organiseren.

Fons Metsaars
branchevernieuwing & herpositionering



Her- positio- nering

Het KVG0 werkt aan
een gezonde bedrijfstak



Ondernemen



P & O



Duurzaamheid



Communicatiebranche