

Modderman pleit voor Nederlands drukwerk

Reken maar dat het om grof geld gaat



‘Het drukwerk staat op de pallet, maar het is nog te nat om afgewerkt te worden’, beweert de drukker. Wie dat tegen Maarten Modderman zegt, kan beter niet liegen. Modderman komt – als het even kan – kijken en is er nog niet gedrukt, dan is hij furieus. Met eerlijke drukkers werkt hij graag samen: ‘Ik ben technéut, dat praat makkelijk met grafici. Als ik zie dat ze hun best voor me doen, doe ik dat ook voor hen.

Het zijn vooral de buitendienstmedewerkers die te vaak maar praatjes verkopen, is de ervaring van *Maarten Modderman*, directeur/eigenaar van Modderman Drukwerk. ‘Ze zijn momenteel zo angstig om klanten te verliezen, dat ze hun toevlucht zoeken in zulke leugentjes. Daar moet je bij mij niet mee aankomen.’

Modderman weet te goed hoe het werkt. Hij studeerde in 1986 werktuigbouwkunde toen in Tilburg de Staf- en Kaderopleiding (nu de opleiding Grafisch Management) van start ging. ‘De opleiding had veel plannen en ambities, maar nog niet veel studenten. Er werd fanatiek geronseld. Zo ben ik met twaalf anderen in het allereerste jaar terechtgekomen. Een fantastische tijd: de studenten werden met alle eegards behandeld. Ze waren immers de directeurs van de toekomst, was indertijd het idee. Bedrijfsbezoeken, dineetjes, het kon niet op.’

Manager of directeur is Modderman nooit geworden, maar de kennismaking met de grafische technieken – van Berthold-zetmachine tot Heidelberg-drukpers en Müller Martini-afwerkstraten – maakte hem razend enthousiast over het grafische vak.

VAKMANSCHAP INZETTEN

Modderman is grafisch intermediair: hij vindt zichzelf zowel technéut als verkoper. Drukwerkmakelaar is hij beslist niet. ‘In mijn ogen zijn dat handelaars, die al marchanderend van het ene naar het andere grafisch bedrijf gaan, de bedrijven tegen elkaar uitspelend om zo een bodemprijs te bedingen. Mijn klanten besteden werk bij me uit, omdat ze van het gedonder afwillen en zeker willen zijn van de best mogelijke deal. Daar zet ik mijn vakmanschap voor in – onder meer voor grote namen zoals Philips, Economische Zaken, Gemeente Amsterdam, het Rotterdams havenbedrijf en Akzo Nobel. De hoofdmoot van mijn werk bestaat uit fotoboeken, huisstijlen en technisch gecompliceerde producties.’

Modderman heeft twee collega’s, beiden communicatiewetenschappers. ‘We duiken eerst diep in de communicatiebehoefte van de klant en brengen advies uit. Vervolgens begeleiden we de productie, van idee tot gereed product. Dat is heel wat anders dan de markt afstropen op zoek naar de laagste prijs.’

Modderman laat een aantal van zijn producties zien. Er zijn fotoboeken met acht verschillende papiersoorten, uitklappers en lenticulaires. Een boek met een lasergegraveerde kunststof omslag – elk boek heeft een individueel nummer. Een boek zonder omslag, waarop de rugtitel gevormd wordt door de collationeerblokkjes (‘Een boek zonder band blijft perfect openliggen’). En bijzondere producten en afwerkingen, zoals vernis met iriodin-deeltjes, laserstansen, bijzondere doosverpakkingen, vlaggen en displays.



CORPORATE PRINT SYSTEM

Ontwerpbureau A36 en Modderman ontwikkelden een internettoepassing, waarmee klanten met meerdere vestigingen in Nederland of wereldwijd snel en gemakkelijk huisstijldrukwerk kunnen bestellen: Corporate Print System (CPS). Als de juiste gegevens zijn ingevoerd, gaat bestellen vrijwel automatisch. Maarten Modderman: 'Bedrijven moeten zuiniger werken en willen graag de drukwerkkosten omlaag brengen. Met CPS kunnen ze in drie stappen bestellen wat ze nodig hebben; zaken als adreslabels, briefpapier, factuurpapier, visitekaartjes. Ze zien meteen wat het kost en wanneer ze het in huis hebben. De opmaak is geautomatiseerd. De drukwerkorder zou ook geautomatiseerd kunnen worden, maar ik kijk nog graag even mee.' Drukkers kunnen CPS ook voor eigen gebruik aanschaffen. Kijk voor meer informatie op www.modderman.nl en www.printsysteem.nl.

BESTE CAPACITEIT

Modderman leerde na zijn opleiding in Tilburg veel in de praktijk. Hij werkte onder meer bij Sijthoff Pers, De Boer Rotatie en de Thieme Groep (waar hij zich inzette voor de toenmalige pioniersactiviteiten in digitaal drukwerk) voor hij twaalf jaar geleden voor zichzelf begon. 'Directe aanleiding daarvoor was dat er in 1994 nieuw management aantrad. Dat klikte niet. Ik speelde al langer met de gedachte dat je als commerciële man bij een drukkerij vooral persvulling verkoopt; als zelfstandig intermediair zou ik de beste capaciteit bij elke order kunnen zoeken én ik zou eigen baas zijn.'

Zo ging hij in 1994 van start in zijn toenmalige woonplaats Rotterdam, op de spreekwoordelijke kamer driehoog-achter. Drie jaar geleden volgde Modderman z'n liefde naar Amsterdam. 'Ik heb mijn netwerk in Rotterdam overgedragen aan de grafische bedrijven waarmee ik daar werkte en ben hier helemaal opnieuw begonnen. Omdat het niet veel zin heeft om achter een leeg bureau te gaan zitten, heb ik als buitendienstmedewerker voor grafische bedrijven gewerkt: voor Hollandia Equipage en voor Drukkerij Slinger, tot het netwerk weer was opgebouwd. Met beide heb ik nog een goede relatie, beide zijn kwaliteitsdrukkers. Met name met Drukkerij Slinger, die veel boeken maakt.'

BINNEN DE LANDSGREZEN

Bij deze en andere drukkers staat Modderman vaak aan de pers. Samen met grafici haalt hij de mooiste kunststukjes uit. Omdat hij veel drukkers en afwerkers spreekt, weet Modderman hoe nijpend de situatie in veel grafische bedrijven is. 'De laatste zeven jaar zijn er heel veel drukkers failliet gegaan. Ik voel me betrokken bij grafisch Nederland. Voor mij is het een erezaak om de beste leveranciers binnen de landsgrenzen te vinden. We zijn momenteel bijvoorbeeld met een boek bezig met holografische folie op de band. Dat kan alleen in China, werd gezegd, maar ik heb samen met een drukker (Alex Grijmans), de afwerker, de zeefdrukker en een andere bijzondere leverancier de mogelijkheid gevonden om het toch voor elkaar te krijgen.'

Ook in andere gevallen werkt Modderman het liefst binnen Nederland. 'De werknemers in Nederland worden op allerlei manieren beschermd. Door het arbeidsrecht, maar ook door allerlei arboregels waar ondernemers zich aan moeten houden. Ik vind dat dat een reden moet zijn om als het kan in

Nederland werk onder te brengen; je weet dat de mensen goed behandeld worden. En het is nu eenmaal zo, dat mensen die zich prettig voelen, beter werk leveren. Met blijde werknemers betere producten!'

'Daarnaast moeten de grafische bedrijven zich aan enorm veel regels houden en is de wetgever streng op alle gebieden. Logisch dat door al deze regels het drukwerk in Nederland duurder is ten opzichte van het buitenland. Ik ben een lobby-campagne begonnen bij de overheid – en ik vind dat de kvco zich hier ook sterk voor moet maken – om bij inkoopers te pleiten voor meer drukwerk uit Nederland. Het is een schandaal dat gesubsidieerde instellingen en overheidsinstellingen werk goedkoop uitbesteden in Tsjechië. Ja, via een Nederlandse tussenpersoon, ze weten van de prins geen kwaad. Maar een drukwerkmakelaar laat het werk vaak vijftig procent goedkoper produceren in een land met minder regels, en strijkt daar zelf dertig procent van op. Je hebt het dan wel over overheidssubsidie; reken maar dat het om grof geld gaat.'

'Terwijl bijvoorbeeld goede doelen, die vaak een zeer krap budget hebben omdat er maar een bepaald percentage van de inkomsten voor eigen gebruik beschikbaar is, wel alles op alles zetten om het werk in Nederland te houden; gewoon uit principe. Ik heb een paar goede doelen onder mijn klanten, en daar hoeft ik echt geen rooie cent aan over te houden. Als zij het kunnen, waarom dan andere gesubsidieerde clubs en overheidsinstellingen niet? Al die regels die de werknemer beschermen zijn duur voor de werkgever, maar goed voor de werknemer. Dat mag je best mee laten wegen. Er moet een keurmerk komen voor drukwerk uit Nederland. Een soort kwaliteitsstempel: Nederlands Drukwerk!' [HANNEKE JELLES]

h.jelles@uitgeverijcompres.nl



‘Drukkerijmakelaars spelen bedrijven tegen elkaar uit’