

DE KRACHT VAN HET COMMUNICEREN

Anton Patist weet het: soms kijkt hij te kritisch naar drukwerk en de afwerking ervan. Die houding bijt met het ondernemersstreven om orders zo snel mogelijk te vervaardigen. Maar het levert wel mooie producten op. Prijswinnende producten zelfs.

Normaal opereren binderijen veelal in de schaduw, maar hier stond een Bilthovense afwerker plotseling vol in de schijnwerpers. Dat Boekbinderij Patist tijdens de tweede editie van de Nederlands Drukwerk Borrel met de Nederlands Drukwerk Award aan de haal ging, mag dan ook verrassend heten. De organisatie beloofde het onderscheidende vermogen ten opzichte van andere binderijen. Volgens het juryrapport 'blinkt Patist uit in communicatie tijdens gecompliceerde producties.'

'Drukker erbij, ontwerper erbij, binder erbij, iedereen blij'

Leukste evenement

Een paar weken na de prijsuitreiking bekend Anton Patist dat hij de waarde van de prijs niet zo hoog inschatte dat hij er zijn vakantie voor verplaatste. Hij heeft gelijk. De Neder-

lands Drukwerk Borrel is een onwaarschijnlijk positief evenement en het domein van trotse vakidioten, maar de toewijzing van de bijbehorende Award is toch vooral een kwestie van gunnen. Organisator Maarten Modderman wijst persoonlijk iemand aan die hij bewondert of waarmee hij prettig samenwerkt. Maar toch, het is wel een prijs en ook nog eens uitgedaald op het leukste grafische evenement sinds jaren. En Patist denkt er precies zo over. 'Het kwam voor mij uit de lucht vallen, maar het doet me wel wat. Het is toch een waardering voor alles wat we hier hebben gedaan. Anders dan bij het Gouden Z oefen je geen invloed uit op de toekenning van de prijs. Voor een Gouden Z kon je jezelf aanmelden om eventueel in aanmerking te komen. Een kleine delegatie Patisters heeft de prijs opgehaald, want het is de prestatie van de hele groep.' Patist vermoedt wel waarom uitgeroemd zijn bedrijf de prijs kreeg. Maar de verklaring is zo eenvoudig dat die haast onwaarschijn-

lijk klinkt om daarmee een prijs te winnen. 'We willen alles zo goed mogelijk doen zonder mensen in de wielen te rijden. Wat ik daarmee bedoel? Je kunt als binderij dwars gaan liggen als opdrachtgevers hun werk te laat aanleveren. Wij doen dat niet en dat waarderen onze klanten.'

Potje communiceren

Het juryrapport roemde het communicatievermogen van Patist. Het blijft tijdens een gesprek met Patist niet lang onopgemerkt dat die conclusie terecht is. 'Als ik over het vak praat en ik raak enthousiast, dan kan ik een aardig potje communiceren. Maar de jury doelt er eerder op dat ik mensen op hun gemak stel. Mensen lopen hier niet met vraagtekens in hun ogen de deur uit. Afwerken is voor veel ontwerpers en orderbegeleiders een zwart gat. Zij hebben baat bij goed advies. In tien procent van de speciale opdrachten zitten we hier met de opdrachtgevers rond de tafel. En in een derde van alle opdrachten geven we telefonisch advies. We dragen hier vaak wezenlijk bij aan het ontstaan van een product. Ik toon de consequenties als ze iets op een bepaalde manier in het voortraject aanpakken. Drukker erbij, ontwerper erbij, binder erbij, iedereen blij.' Dat andere binders minder goed communiceren, klinkt Patist bekend in de oren. 'Ik verbaas me er zelf ook over. Vaak zijn het



mensen die doorgroeien vanuit de praktijk en prima werk leveren. Ze werken hard voor hun klanten, maar een aanvraag voor een extra katern, een omslag met flap of een meerprijs voor duizend exemplaren beschouwen ze als een lastige onderbreking van hun werk. Met commercieel personeel los je dat op, maar de meeste binderijen zitten ook zonder vol. Waarom zou je dan een verkoper in dienst nemen? Ik moet er - los van de kosten - ook niet aan denken. Een gedreven man brengt hier al snel te veel werk binnen.'

Gekker en groter

Voor Patist heeft zijn bedrijf momenteel de ideale grootte, met de mogelijkheden om met de huidige productiemiddelen nog te kunnen groeien. Hij wil het liefst de fantastische locatie aan de rand van het bos niet verlaten en de huidige omvang maakt alles nog goed te behappen. Ongeveer een kwart van de 24 medewerkers houdt zich bezig met speciale producten. De toonruimte staat vol uitgaven waarvan de schoonheid en het vakmanschap afspat. Patist kan een keur aan afwerkmethoden aanbieden. Cahiersteek, singersteek, gekartonneerd, genaaid gebrocheerd, garenloos en sliitbind staan allemaal op de menukaart. En bij de werkelijk unieke opdrachten mengt Patist die ingrediënten ook nog eens moeiteloos tot een smaakvolle uitgave. 'We hebben een bepaalde hoeveelheid bulkwerk nodig om de speciale producten mogelijk te maken. Het is onze kracht dat we industrieel binden combineren met handboekbinden. Elk project, als het maar apart genoeg is, leidt weer tot nieuw werk. Er eindigt altijd wel weer een model op een bureau van een reclamebureau en dat resulteert vaak in een soortgelijke opdracht. Als we een dummy maken, en het wordt een order voor onze klant, is de opdracht eigenlijk ook altijd voor ons.'

Je zou het niet zeggen als je alle presentatiemodellen in de toonkamer en de diversiteit aan afwerkapparatuur in de binderij ziet, maar er zijn zelfs voor Patist dingen die afwerktechnisch niet kunnen. Maar daar moet Anton Patist wel lang over nadenken: 'Er kan heel veel, laat ik dat voorop stellen. Maar soms gaat het gevoelsmatig te ver. Het wordt steeds gekker en groter. Laatst hebben we hier 50x70 cm boeken in een linnen band vervaardigd. Dat lukt nog, maar op een boek van dertig kilo per stuk zijn we hier niet ingericht.'



Bemoezucht

Gelukkig kun je in grafisch Nederland altijd alles inkopen, zelfs boeken van dertig kilo. Zelf besteedt de Bilthovense ondernemer echter het liefst besteedt helemaal niets uit, maar als het echt niet anders kan, mogen bevriende bedrijven voor hem in de weer. Door zijn kwaliteitseisen gaat hij in negen van de tien gevallen ter plekke kijken. 'Dat is geen verwijt, ik kijk niet of ze het goed doen, dat geloof ik wel. Ik controleer alleen of het nog net iets beter kan. Het eindresultaat kan misschien wel veel mooier worden als een ril een halve millimeter opschuift. De meeste binderijen vinden mijn bemoezucht niet erg, want de verantwoordelijkheid ligt daardoor ook bij mij.' Binnen zijn eigen bedrijf toont Patist zich soms een kwaai klant als het om kwaliteit gaat. 'Ik heb heel veel voor het product over. Dus loop ik soms vijf minuten bulderend door het bedrijf. Als ik al vaker gevraagd heb iets op een bepaalde manier te doen en het gebeurt nog steeds niet, kan dat best. De uiteindelijke verantwoordelijkheid ligt toch

Anton Patist: 'Ik kan een aardig potje communiceren.'

bij mij. Maar een paar minuten later is het meestal weer vergeten en vergeven.'

Ogen dichtdoen

Een kritische houding ten opzichte van kwaliteit kost soms geld, maar betaalt zich volgens Patist altijd uit. 'Als het drukwerk bijvoorbeeld smet, zetten we de machines stil en bellen we de klant. Of ze het nog willen vernissen? Je loopt zo tegen een uur stilstand op en dat kan ik niet doorberekenen. Maar opdrachtgevers waarderen het wel, vinden me niet lastig en komen terug. Ik kan ook mijn ogen

'Soms loop ik bulderend door het bedrijf'

dichtdoen, de oplage draaien en een paar extra mooie modellen maken. Maar dat wil ik niet. Dat is het moeilijkste; de verantwoordelijkheid voor de kwaliteit en service die ik naar mezelf heb toegetrokken.'