

‘Onze ambitie is dit jaar met honderd procent te groeien’

GRAFINEX: GEZOND EN GROTE GROEI

‘Wij investeerden vorig jaar fors en doen dit jaar hetzelfde. Ondanks een slechte economie doen wij het goed. Vorig jaar draaiden wij winst en we verwachten ook dit jaar winst te maken.’

Grafinex is een werkmaatschappij van de Document Group Europe waartoe ook behoren Gedon (document oplossingen voor de kantooromgeving in MKB en overheid) en Intellimens (specialisten in geavanceerde document oplossingen als e-invoicing en document management voor MKB en corporate). Grafinex is hoofdzakelijk werkzaam in het oosten van Nederland. De twee vestigingen van het bedrijf staan in Almelo en in Groningen. De onderneming is gespecialiseerd in de verkoop en service van allerlei printoplossingen voor kleine tot middelgrote grafische onderneming en centrale reproductieafdelingen. Het leveringsprogramma omvat onder meer printers van Xerox en HP (van klein tot grootformaat), oplossingen voor proofing, workflow, web-to-print, personalise-

DOOR JAN VAN HOLTEN

abele data van XMPie en RIP software van onder andere EFI. Kortom, Grafinex is in staat een totaalpakket te leveren.

OVERKOEPELD CONCEPT

Zoals gezegd is Grafinex een werkmaatschappij van de Document Group Europe. Tussen de verschillende werkmaat-

training van onze gebruikers. Op de eerste plaats om onze klanten in staat te stellen een maximaal rendement uit hun investeringen te halen om zo een verhoging van de ROI te realiseren. Ten tweede om de dienstverlening van onze gebruikers aan hun klanten verder te optimaliseren waardoor onze gebruikers beter in staat zijn hun klanten te behouden en hun omzet te verhogen.’ Strategisch een sterke zet van Grafinex, want veel grafische ondernemingen hebben al wel

Grafinex ook de zogenoemde Business Development Consulting trainingen. Hierin is het businessplan van de grafische onderneming het uitgangspunt en wordt op strategisch niveau bepaald hoe deze onderneming met behulp van digitaal printen beter kan aansluiten op de vraag vanuit de markt. Overigens wil Grafinex in de toekomst ook workshops



Koek: ‘Een totaalconcept in de breedste zin van het woord’

‘GELOVEN IN DE KRACHT VAN LANGDURIGE RELATIES’

schappijen zijn synergetische effecten waar de klant voordeel van heeft. Maurits Aalders (42), algemeen directeur van Document Group Europe en voorheen werkzaam in diverse functies bij Xerox: ‘Doordat de

de transitie van analoog naar digitaal doorlopen, maar de andere daarbij behorende manieren van werken zijn vaak nog niet geoptimaliseerd. En daar gaat Grafinex hen nu bij ondersteunen.

door het land gaan geven. Elke workshop gaat dan over een specifiek onderwerp, zoals bijvoorbeeld colourmanagement. Deze workshops zijn voor elk grafisch bedrijf toegankelijk. Op deze manier wil Grafinex de drempel voor deelnemers verlagen. Verwacht wordt dat

en we verwachten ook dit jaar winst te maken. Wij zijn financieel gezond. Dit jaar zien wij als een goed jaar met veel kansen voor verdere groei. Ik zie een verdere professionalisering van onze organisatie en ik zie dat we een nog betere service kunnen verlenen waar

ren, nabewerking en supplies zoals grafische papiersoorten. Het leveringsprogramma voor de kleurenprinters bestaat onder andere uit de Xerox Docu-



Aalders: 'We zijn financieel gezond'

Color 8002. Die werd voor het eerst in Nederland geshowd met een inline GBC afwerksysteem tijdens de Grafische Vakbeurs & Sign in Hardenberg. Daarnaast zijn van Xerox onder meer leverbaar de DocuColor 5000, iGen3, Phaser 7760 en Xerox 700. De zwart-wit printsystemen zijn eveneens van Xerox, zoals de Nuvera Serie Xerox 4112/4127, de Xerox 100/120 EA en de Xerox 288. Het leveringsprogramma van de grootformaatprinters bestaat onder meer uit de HP 35000/45000, de HP Scitex FB910 en van Xerox de 8265/8295/8290. Naast hardware biedt Grafindex ook software, zoals die voor vari-

werknootschappen in één overkoepeld concept zijn ondergebracht, bieden wij onze klanten meer toegevoegde waarde. We hebben namelijk daarvoor alles in huis zoals consultancy, hardware, software, ondersteuning en speciale klanttrainingen om de klant van deskundige adviezen te voorzien en aan hem de juiste maatoplossingen te leveren.' Dus geen dozenschuiver? 'Absoluut niet', zegt Wilfred Koek, directeur van Grafindex heel nadrukkelijk. 'Wij geloven namelijk in de kracht van langdurige relaties. In de twintig jaar van ons bestaan hebben we dat ook bewezen. We denken echt met onze klanten mee, in hoe we het productieproces kunnen verbeteren, de efficiency en de concurrentiekracht. Wij bieden een totaalconcept in de breedste zin van het woord, afgestemd op de problemen en de kansen van de klant. Juist van onze ondersteuning na verkoop kunnen onze klanten het meest profiteren.'

MAXIMAAL RENDEMENT

Een belangrijk speerpunt voor Grafindex is de training aan klanten. Aalders: 'We gaan om twee redenen nog meer aandacht besteden aan de

Koek: 'Wij willen meer bieden dan alleen machines. Met deze trainingen kunnen we nog meer meerwaarde bieden aan onze klanten. Zij vinden nu zowel het advies, de machines als de trainingen onder één dak.' De trainingen van Grafindex gaan verder dan de welbekende machine-instructies. Naast gebruikerstrainingen, waar de nadruk ligt op kennis van applicaties zoals InDesign, colourmanagement en toepassingen van variabele data, geeft

'MEER BIEDEN DAN ALLEEN MACHINES'

deze workshops zes keer per jaar worden gegeven. Over de toekomst is Aalders bijzonder positief. 'Wij investeerden vorig jaar fors en doen dit jaar hetzelfde. Ondanks een slechte economie doen wij het goed. Vorig jaar draaiden wij winst

onze nieuwe training prima in het verleden. Vorig jaar groeiden wij met vijftig procent. Onze ambitie is om dit jaar met honderd procent te groeien. We hebben in dit verband nog een aantal vacatures openstaan die we nog dit jaar willen invullen.' ■



De hoofdvestiging in Almelo