

Web-to-print met Mac OS

# Zelf sjablonen maken en beheren

**VoorWeb is een web-to-print-applicatie die is ontwikkeld in nauwe samenwerking met vijf drukkerijen. Het streven was naar software waar grafici blij van worden: mooi ogend, betaalbaar en zonder ICT-geneuzel.**

Toen *Ronald van der Meer* twee jaar geleden zocht naar software voor web-to-print liep hij tegen een aantal problemen op. De eerste was dat hij geen twintig-, dertig of tachtigduizend euro wilde lappen voor een bedrijfsbreed systeem. Voor een kleine drukkerij met zes man in dienst was die investering eenvoudigweg te groot. Het tweede probleem: alle bestaande software draaide op Windows. Van der Meer wil maar één systeem en dat is Mac OS. Een nieuw softwareplatform in het bedrijf betekende ten minste bijscholing, extra manuren voor onderhoud en extra kosten voor het herinrichten van de automatisering. Als derde punt wilde hij zelf de volledige controle over wat zijn klanten konden bestellen. Hij wil zelf sjablonen maken en beheren.

‘Je slaat dtp helemaal over’

#### **MET Z'N VIJVEN**

Na meerdere leveranciers gesproken te hebben, bleek dat wat hij wilde niet te krijgen was. Hij nam contact op met *Léon van Schie*, bouwverantwoordelijke van ‘graphic workflow solutions’ en goede bekende uit de Apple-wereld. Van Schie bleek al in gesprek met vier andere kleine drukkerijen die met dezelfde vraag bij hem waren gekomen. Ook zij misten een web-to-print-oplossing die paste bij hun bedrijfsvoering. Van der Meer: ‘We kwamen op het juiste moment bij elkaar. We hebben alle informatie op één berg gegooid en gezegd: de software moet betaalbaar zijn en gebruiksvriendelijk en het drukwerk moet er goed uitzien. Dat werd VoorWeb, de software achter PrintShopper.nl.’

#### **GEEN FLUBBERDINGEN**

In de studio waar een Apple-logo op de muur prijkt met de tekst *Think Different* in koeienletters, demonstreert Van der Meer hoe PrintShopper.nl werkt voor zijn klanten. Het proces is hetzelfde voor bedrijven en particulieren. De klant kiest voor een sjabloon of eigen ontwerp, vult de variabelen in van tekst en beeld, kiest het substraat, geeft de hoeveelheid aan, klikt akkoord voor de prijs en binnen 24 uur heeft hij de bestelling in huis. Omdat Van der Meer de sjablonen zelf heeft gemaakt, houdt de drukkerij controle over de kwaliteit van het werk. ‘We willen niet van die flubberdingen,’ zegt hij over het populairste item, de visitekaartjes. ‘Ook de klant zonder verstand van pdf moet iets kunnen bestellen dat er toch professioneel uitziet.’

VoorZet, de maker van VoorWeb, verzorgt de hosting van PrintShopper.nl. Van Schie: ‘Dit is SaaS, *software as a service*. Wij regelen alle ICT. Na de aanschaf voor zo’n 6500 euro ben je in het eerste jaar klaar. Daarna betaal je gemiddeld zo’n 1100 euro per jaar voor updates, internetverkeer en opslag. Er zijn goedkopere pakketten, maar die rekenen 250 euro per template. Wij hebben zo’n duizend sjablonen, dus tel uit je winst. Overigens zijn de sjablonen in

VoorWeb te maken met InDesign en Illustrator – op de manier zoals grafici dat gewend zijn. Wij maken gebruik van de werkwijze van de drukker zelf en klanten reageren daar heel gecharmeerd op.’

### KLANTEN DOOR HET HELE LAND

Vier maanden na de lancering van de website druppelen de orders gestaag binnen in de mailbox in Roelofarendsveen. De stroom is bemoedigend en Van der Meer verwacht dat via de internet-verbinding 25 procent meer omzet het bedrijf binnenkomt. Zijn afzetmarkt is aanzienlijk uitgebreid: ‘Vroeger zaten al onze klanten in de buurt. Nu zitten ze door het hele land.’ Dat is iets waar traditionele drukkers nog van gruwen. Van Schie: ‘Wat ik veel hoorde van grafische ondernemers als reden niet op internet te gaan verkopen, was dat hun klanten persoonlijk contact op prijs stellen. Dan zeg ik: dan moet je dat zeker blijven doen. Maar als je meer omzet wilt, dan moet je ook naar web-to-print kijken. Want de klant die iets bij jou wil bestellen en dat op de site niet kan doen, gaat naar de buurman die de mogelijkheid wel heeft. De vraag is niet of je huidige klanten het willen, maar of jij meer omzet wil.’



## ‘We willen niet van die flubberdingen’

### EXIT DTP

Ook de tijd van order tot print is aanzienlijk verkort. De bestelling van de site komt binnen als printklare jobtickets en gaat in enkele seconden van de mailbox naar de rip van de Konica Minolta Bizhub. Daar is het nog een kwestie van instellingen controleren en klaar. Grote documenten komen binnen via ftp, maar de bestellende klant ziet dat niet. Van der Meer streeft naar altijd sneller en altijd efficiënter: ‘De omlooptijd van pdf naar print is minder dan twintig seconden.’ Het meeste werk ervoor was het aanmaken van de sjablonen. ‘Het voordeel is wel dat je de webwinkel inricht op je eigen machines. Onze Roland Soljet Pro II print kilometers spandoek per jaar. Dat deden we altijd al, maar dat zit nu ook verwerkt in PrintShopper.nl.’ Voor vaste klanten heeft Van der Meer sjablonen aangemaakt voor hun eigen huisstijl. ‘Je slaat dtp

helemaal over en kunt tegen lagere kosten werken. En of je drukt of print, het maakt niet uit.’ Van Schie haast zich te zeggen dat VoorWeb juist heel geschikt is voor het bewaken van huisstijl. ‘Voor zakelijke klanten zet je als drukker eigen sjablonen online. Zo kunnen medewerkers van de klant online drukwerk bestellen en ziet het er altijd conform huisstijl uit.’

Van der Meer snapt niet dat niet meer ondernemers zich storten op web-to-print. ‘Grafische bedrijven klagen dat het slecht gaat, maar ze moeten kijken naar waar het goed gaat: dat is internet. Niet ten koste van alles, maar niet alle klanten hollen naar Vistaprint. Wij leveren binnen 24 uur een betere kwaliteit. Daar is ook een markt voor.’ Voorlopig kunnen ze het werk nog aan in de oude bollenschuur waar de drukkerij is gevestigd. Mochten twee printers onvoldoende blijken, dan heeft Printshopper ook nog twee Heidelberg Printmasters staan. ‘En desnoods wijken we lokaal uit. Dat kan ook nog.’ Genoeg ruimte voor groei dus.

[KARINA MEERMAN]  
compres@compres.nl

### WENSEN REALISTISCH HOUDEN

VoorWeb kwam in september 2009 op de markt en had in november al een internationale prijs te pakken: de Web2Award van de Printing Industries of America. Het was een bevestiging voor het gedane werk. Léon van Schie: ‘Gedurende twee jaar voerde ik gesprekken met vijf drukkerijen. Ik liet VoorWeb in iedere fase aan hen zien en vooral van Ronald kreeg ik heel veel feedback. Nu moet ik ook zeggen dat wij elkaar al jaren kennen en dat praat makkelijk. Daarbij is hij half technicus, half graficus.’

De mogelijkheid wensen in te dienen leidde af en toe tot het Sinterklaassyndroom: als alles kan, dan wil ik ook alles hebben. Aan Van Schie de taak de wensen realistisch te houden. ‘Maar we wilden ook flink onderscheidend zijn met VoorWeb, dus die balans vinden was soms lastig. Grafici willen iets dat er goed uitziet en makkelijk werkt. Andere web-to-print-pakketten zijn ontwikkeld door programmeurs en dat merk je in het gebruik.’

Een ander verschil met bestaande software is dat VoorWeb is gebouwd voor het web en geen aanvulling is op een bestaand managementinformatiesysteem. ‘Dit is in het hart web-to-print en het is merkonafhankelijk.’ Om toch zoveel mogelijk aansluiting te creëren, gaat VoorZet partnerschappen aan met machinefabrikanten. De eerste plug-in is zojuist opgeleverd, voor de Kodak CREO Color Server. ‘We werken nu ook aan plug-ins voor EFI Fiery, Xerox FreeFlow Server en voor de zomer volgen er nog meer. Daarnaast gaan we koppelingen toevoegen met administratieve en managementinformatiesystemen. VoorZet verkoopt niet meer zelf, we hebben net het resellersnetwerk opgezet en gaan ons volledig richten op ontwikkeling. We willen de grootste van Nederland worden en gaan ook over de grenzen onze vleugels uitslaan.’