

Wat doen de concurrenten in de online grafische sector?

Aurelia Ricciardi |

Concurrentie hoeft niet alleen maar vervelend te zijn. Ze kan soms ook een inspiratiebron zijn voor bedrijven om zich op veranderingen voor te bereiden of om nieuwe kansen te benutten. Ze kan u op ideeën brengen om aanvullende producten te creëren of om nieuwe samenwerkingsvormen uit te proberen. Hieronder vindt u alvast enkele opmerkelijke en buitenlandse diensten op het vlak van de web-to-print die in de blog 'Beyond Print' van Bernd Zipper opduiken.

De e-commerce kent een wereldwijde boom. Volgens de cijfers van het informatieportaal Statista zijn de inkomsten ervan gestegen van 1,36 miljard dollar in 2014 tot 2.842 miljard in 2018. En in 2020 kan dat cijfer al tot 4.135 miljard opgelopen zijn. Ook in België blijft de e-commerce groeien. In 2017 vestigde de Belgische e-commerce volgens BeCommerce een record met een omzet van meer dan 10 miljard euro (85 miljoen aankopen), of een groei van 11 % in vergelijking met 2016. Daarnaast is ook het aantal online winkels met 26 % gestegen tot meer dan 20.400 webshops. Maar ook de consument evolueert: volgens Eurostar verrichtte 60 % van de Belgen in 2017 een aankoop online, maar wel hoofdzakelijk in het buitenland (63 % van de e-consumenten). Volgens de specialisten is dat te verklaren doordat er nog niet voldoende webshops in België zijn, terwijl een aantal producten gewoon niet beschikbaar is.

Bovendien vindt de e-consument in het buitenland producten tegen een aantrekkelijkere prijs.

Voor de grafische sector ligt de weg dus open om via de e-commerce uitbreidingsmogelijkheden te zoeken. We overlopen hier enkele voorbeelden die alvast in het buitenland succes hebben.

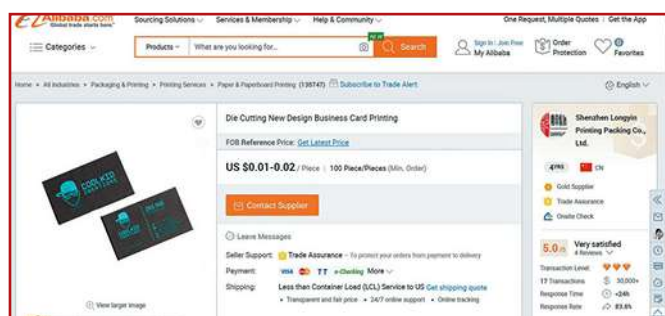
Drukwerk via de reuzen van de e-commerce

Begin juli had Jack Ma, de CEO van Alibaba, een ontmoeting met premier Charles Michel in Brussel. Onderwerp van het gesprek: de internationale e-commerce en de bestaande handels-

barrières. Bij die gelegenheid bevestigde de Chinese reus van de e-commerce zijn plannen om in Luik te investeren, zonder meer details te geven. Jack Ma wil een distributiecentrum bouwen dat verschillende hectaren in beslag moet nemen. Andere steden, zoals Hangzhou, Kuala Lumpur, Moskou en Dubai, zijn eveneens kandidaat. Alibaba wil op die manier klanten in een honderdtal steden over de hele wereld bedienen, waar dat er nu nog maar 30 zijn.

In afwachting van de officiële bevestiging breidt Alibaba zich in Europa al uit en kan het via verschillende leveranciers ook drukwerk leveren. Moeten we ervoor vrezen dat goedkoop

drukwerk van de Chinese reus vroeg of laat de Europese markt overspoelt, ondanks de grote leverafstanden van het ogenblik? Bernd Zipper stelt zich de vraag en analyseert tegelijkertijd de concurrentiekracht van Alibaba ten opzichte van het lokale aanbod in Europa. Op de site Alibaba.com vind je het drukwerk in de categorie 'Packaging & Printing', terwijl de producten zelf door externe leveranciers geleverd worden. Op de site worden uiteenlopende printproducten aangeboden, zoals naamkaartjes, brochures, catalogi of nog bedrukt textiel. Volgens Bernd Zipper hoeven de Europese printleveranciers zich niet meteen zorgen te maken over het aanbod van Alibaba. Hoewel het productaanbod ruim genoeg is, zijn de levertijden (8 tot 38 dagen) noch de bestelprocedure gemakkelijk of interessant. Bovendien is het aantal landen in Europa waar de producten geleverd kunnen worden, nog beperkt. "Toch mogen de online printers de inspanningen van



Alibaba niet onderschatten, de internetreus blijft zich immers uitbreiden.” Zoals we hierboven al aanstipten, plant Alibaba een aantal logistieke centra in grote Europese steden. En in Frankrijk heeft de groep Bollore een internationaal partnership met Cainiao Smart Logistics Network, de logistieke poot van de Alibaba Group, afgesloten. Die overeenkomst slaat niet alleen op logistieke diensten, maar ook op cloud-diensten, innovatie en digitale transformatie. Dat moet de twee groepen in staat stellen om verschillende samenwerkingsmogelijkheden te identificeren zodat ze de capaciteit, de hubs en de logistieke netwerken waarover ze in Azië, het Midden-Oosten, Afrika en Europa beschikken, optimaal kunnen benutten. Volgens Bernd Zipper zal Alibaba in de toekomst blijven groeien en zal dat een impact hebben op de Europese e-commerce, en dus ook op de online print. “De Chinese reus hangt immers een bedrijfsmodel aan dat een volledig gamma diensten i.v.m. de verkoop van producten omvat.” Alvast iets om in het oog te houden ...

De Amerikaanse reus Amazon biedt op zijn beurt een printdienst voor foto's en gepersonaliseerde albums aan, maar alleen in de Verenigde Staten: 'Amazon Prints'. Dat concept is sinds september 2016 beschikbaar, maar moet eerst zijn waarde in de VS bewijzen voor het eventueel in Europa aangeboden wordt.

Lokale en snelle leveringen

In het Verenigd Koninkrijk leeft een printleverancier die al meer dan 50 jaar bestaat – Precision Printing uit Londen – een

nieuwe groeisceut nadat hij een online service met snelle levering in zijn aanbod geïntegreerd had. Het familiebedrijf was van bij zijn oprichting actief als leverancier van gedrukte marketingproducten voor de B2B-markt. Sinds 2007 exploiteert het bedrijf echter ook een e-commerceplatform voor het B2C-segment waarop het fotoproducten, publicaties, briefpapier e.d. aanbiedt. “We hebben vooruitstrevende automatiseringsoplossingen voor de werkstroom uitgewerkt waardoor we op piekdagen duizenden bestellingen per dag kunnen ontvangen en verwerken. Tijdens de seizoenspieken drukken en versturen we meer dan 50.000 bestellingen per dag,” legt Gary Peeling uit, algemeen directeur van Precision Printing. Omdat het bedrijf over de middelen beschikte om duizenden seizoensartikels per dag te verwerken, ging het op zoek naar mogelijkheden om de online activiteiten het hele jaar voort te zetten. De oplossing kwam er in de vorm van de overname van de startup WhereTheTradeBuys.co.uk. Die website werd in februari 2016 weer opgestart en richt zich tot de professionele verkopers en aankopers van bedrijven. “De strategie bestaat erin om klanten aan te trekken die geregeld drukwerk kopen. Daarbij is het onze bedoeling om het bestel- en printproces zo eenvoudig mogelijk te houden. Die eenvoud betekent tijdswinst voor onze klanten terwijl ze tegelijkertijd voor 80 % van hun behoeften een beroep kunnen doen op ons volledige online aanbod,” vertelt Gary Peeling. WhereTheTradeBuys groeit met 90 % per jaar en zal in 2020 goed zijn voor 50 % van de omzet. In de ogen van Gary Pee-

ling is de leveringssnelheid het aspect dat het verschil maakt bij een online bestelling van drukwerk. “Voor een online printer bestaat de heilige graal uit de eenvoud bij het bestellen, de waarde en de snelheid.” Ook het lokale aspect is belangrijk. Om de online bestellingen de dag zelf nog in Londen te leveren, heeft het bedrijf in een installatie van meer dan 55.000 m² net buiten de stad geïnvesteerd. Met het merk WhereTheTradeBuys steunt Precision Printing zijn strategie op een jonge klantengroep die zich thuis voelt op het internet en die geen behoefte voelt om offertes aan te vragen. De typische klant van het bedrijf wil niets weten van de technische drukkerstaal. Hij wil dat het eenvoudig blijft. En het zijn die klanten die in het Verenigd Koninkrijk voor een snelle groei van de online printmarkt zorgen,” stelt Gary Peeling. Voor Bernd Zipper is Precision Printing het voorbeeld dat “zelfs analoge printleveranciers het hedendaagse ritme kunnen volgen en zich aan de markt kunnen aanpassen, ongeacht de geografische ligging”. Voor Gary Peeling steunt het succes van de online druk op een goed systeem om de bestellingen en de werkstroom automatisch te beheren. “Het is vandaag veel eenvoudiger om

oplossingen op basis van de cloud te gebruiken. Die kunnen immers snel ingevoerd worden zonder de klassieke kapitaalsuitgaven.”

Gepersonaliseerde kindermeubels

In Keulen doet een startup zijn voordeel met de trend naar de online personalisatie en met het succes van de Ikea-meubelen die zowat overal te koop zijn. De startup in kwestie is Limmaland. Limma betekent ‘lijmen’ in het Zweeds en dat omschrijft op een goede manier de niche-aanpak van het bedrijf dat in 2014 opgericht is. De bedrijfsactiviteit bestaat erin om digitaal zelfklevende films te bedrukken die op meubels van Ikea aangebracht kunnen worden om ze een individuele toets te geven. Die aanpak is geïnspireerd op de talrijke DIY-ideeën die het internet te vinden zijn om de populaire meubels van Ikea te personaliseren. Limmaland mikt meer bepaald op een specifieke doelgroep onder het grote aantal klanten van Ikea, namelijk ou-



print24.be: De geheime tip voor online drukwerk!

Eigenlijk vreemd, print24.be is een van de grootste online drukkerijen van Europa en toch geldt deze bij professionele inkopers van drukwerk, grafici, wederverkopers en reclameburo's in België nog steeds als insider tip. Samen met zo'n 700 medewerkers voorziet de producent maar liefst 24 landen van drukwerk en zorgde in 2017 door het terugbrengen van de levertijden voor furore in de Europese drukwerkbranche, omdat een groot deel van de productportfolio bij standaardverzending al binnen slechts 3 dagen wordt afgeleverd en bij expresverzending binnen 2 dagen. Tegen een toeslag ontvangen de klanten veel producten zelfs binnen slechts 1 dag! Print24 heeft deze campagne '3...2...1... Voor elkaar!' gedoopt. De levertijden zijn permanent korter geworden.

De strategie: sneller zijn dan de concurrentie

In Duitsland en Nederland wordt er met moderne offset- en digitale drukpersen geproduceerd. In 2017 werd het aantal digitale drukpersen uitgebreid met twee HP Indigo's 10000 en een HP Indigo 12000. Er zit een duidelijk doel achter deze investeringen: snelheid tegen iedere prijs. Het is duidelijk dat print24 in de toekomst nog sneller zal worden en de markt niet alleen door kwaliteit en prijs maar ook door de levertijd zal veroveren. Dan loont het dat print24, in tegenstelling tot veel andere aanbieders, zelf produceert. Hierdoor worden niet alleen kwaliteit en goede service effectief gewaarborgd, maar ook de directe greep op logistieke processen. De klanten zijn er blij mee. Dat blijkt ook uit de openlijk toegankelijke feedback.

Fabian Frenzel, Director Innovation/Marketing van print24, zegt hierover: 'Wij baseren ons aanbod voortdurend op vijf factoren: kwaliteit, portfolio, prijs, service en op levertijd. Als deze vijf punten functioneren, worden klanten fans van print24!'

'Soms sta ik zelf versteld'

In de uitgebreide productportfolio van print24 vinden reclameburo's, wederverkopers, grafici

en fans van drukwerk inmiddels alles wat hun hart begeert. Fabian Frenzel: 'In 2016 hebben we veel energie en middelen in de uitbreiding van ons aanbod geïnvesteerd. Soms sta ik er zelf versteld van hoe snel de portfolio zich heeft ontwikkeld. Wie had een paar jaar geleden kunnen denken dat je tegenwoordig bijvoorbeeld genaaiete boeken in een special formaat in een oplage van 1 exemplaar online kunt bestellen? Wij hebben dat gewoon mogelijk gemaakt.'

En inderdaad de portfolio van print24 heeft heel wat meer te bieden dan alleen maar de gebruikelijke topsellers zoals brochures, flyers en visitekaartjes. Na de aankoop van een large-format specialist biedt print24 nu ook een groot assortiment aan hoogwaardige producten zoals roll-up banners, grootformaat steiger-/spandoeken en praktische beachflags in de categorieën 'Reclame-techniek' en 'Grootformaat' tegen de gebruikelijke voordelige prijzen. Een ruim assortiment andere producten uit de categorieën Verpakkingen, Textielproducten, Horecaproducten en Reclameproducten rondt de omvangrijke portfolio van print24.be af.

Het verschil zit hem in digitale serviceverlening

De website print24.be is bij lange na niet het enige verkoopkanaal. Met digitale serviceverlening wil print24 zijn klanten nog beter van dienst zijn. Fabian Frenzel: 'In een tijd waarin verschillende aanbieders perfect met elkaar kunnen worden vergeleken, zijn het vaak de processen die het verschil maken. Wie zijn klanten het leven gemakkelijker maakt, haalt dan de opdracht binnen'. Het antwoord van print24 op deze uitdaging is de gratis interface service 'USS Connect'. Klanten die daarop aangesloten zijn, bestellen geautomatiseerd. Hierbij verbinden geïnteresseerde klanten hun systeem (ongeacht of het gaat om het shop-systeem of ERP-systeem) met dat van



print24.be en besparen zo waardevolle tijd door de automatische opdrachtverzending. Er bestaat zelfs de optie om automatisch te betalen. Ideaal voor wederverkopers, grote klanten industriële bedrijven.

Een andere gratis digitale service van print24, be zijn de USS partnershops. Hiermee wordt het pad voor plaatselijke bedrijven geëffend om de internationale drukwerkmarkt op te gaan. Plaatselijke drukkerijen, grafici, maar ook degenen die de drukwerkbranche in willen, krijgen de kans om zelf actief te worden op de onlinemarkt. Door een professionele besturingssoftware voor opdrachten en een gemakkelijk te bedienen interface kunnen USS-partners zonder veel moeite hun eigen Web-to-Print-shop openen en individueel aanpassen.

En wat kunnen we als volgende verwachten bij print24? Fabian Frenzel houdt zich nog op de vlakte: '2016 was het jaar dat onze portfolio werd uitgebreid. 2017 was het jaar van de kortere levertijden en onze USS partnershops. En ook in 2018 zullen wij natuurlijk onze klanten verder verrassen met vele nieuwe producten, diensten en features!'



print 24

Nu nog sneller!

4...3...1...Van u!

**Uw reclamemateriaal drukt u eenvoudig online!****> Posters**

1000 Stuks, 1 zijde, 297 x 420 mm DIN A3, 135 g/m² Kunstdrukpapier, 4/0 kleurig CMYK

19,42 | 23,50 €*

Netto | Bruto

4...3...1...
dagen
levertijd**> Visitekaartjes**

250 Stuks, 2 zijdes, 85 x 55 mm, 350 g/m² Kunstdruk-papier, 4/4 kleurig CMYK

7,82 | 9,46 €*

Netto | Bruto

4...3...1...
dagen
levertijd**> Flyers/Gevouwen folders**

1000 Stuks, 2 zijdes, 105 x 148 mm A6, 115 g/m² Kunstdrukpapier, 4/4 kleurig CMYK

20,63 | 24,96 €*

Netto | Bruto

Levering:
4 dagen**> Brochures/Tijdschriften** Nietjeshechting

500 Stuks, Nietjeshechting, 210 x 297 mm A4, Inhoud: 8 zijdes, 135 g/m² Kunstdrukpapier, 4/4 kleurig CMYK

166,82 | 201,86 €*

Netto | Bruto

Levering:
6 dagen**> Brochures/Tijdschriften** Gelijmd

500 Stuks, Gelijmd, 210 x 297 mm A4, Zijdes omslag: 4 zijdes, 250 g/m² Kunstdrukpapier, Inhoud: 40 zijdes, 90 g/m² Kunstdrukpapier, 4/4 kleurig CMYK

857,23 | 1.037,25 €*

Netto | Bruto

Levering:
6 dagen**> Roll-up banners/ Displays**

1 Stuk, 510 g/m² PVC-doeck, Druk incl. Systeem, 4/0 kleurig CMYK

31,89 | 38,59 €*

Netto | Bruto

Levering:
6 dagen

* Standaard Levertijd, zonder verzendkosten. Prijzen zijn van 20.08.2018. Huidige prijzen op de website kunnen variëren.
print24 is een merk van unitedprint.com België SPRL: Quartumcenter Hütte 79 B, 4700 Eupen | Directeur: Anja Sebald Postadres: Quartumcenter Hütte 79 B, 4700 Eupen | Telefoon/e-mail: Telefoon: 02 273 15 49, E-mail: support@print24.be | Kruispuntbank van Ondernemingen: 0883061670, Gerechtigd. arrondissement: Eupen, BTW identificatienummer: BE0883061670

print24.be

ders die de kinderkamer willen decoreren. Met het oog daarop maakt Limmaland gebruik van de sociale media als inspiratiebron en is het bedrijf actief op Pinterest, Instagram, Facebook en Twitter. Daar kan het bedrijf met zijn gemeenschap communiceren en ideeën en concepten voor de volgende producten uitwerken. “Dat betekent een nauw contact met de klant of de potentiële klant en een uitstekende kans om de behoeften direct te identificeren en ze in gedrukte producten om te zetten,” is de analyse van Bernd Zipper. “De vraag identificeren, een niche vinden, de klanten op de juiste plaats bereiken: Limmaland is een mooi voorbeeld van de manier waarop het potentieel van het drukwerk en de e-business gecombineerd wordt met de reële vraag naar de personalisatie van producten.” De online B2C-winkel van Limmaland is gebaseerd op het platform Magento voor e-commerce en maakt gebruik van de web-to-print-oplossing PrintQ om het bestelproces te automatiseren. Limmaland werkt samen met een drukker die het latexprocedé toepast om de zelfklevende films te produceren – in overeenstemming met de Europese normen betreffende de veiligheid van speelgoed. Ikea-meubelen personaliseren kost 15 tot 50 euro, afhankelijk van het product en de afmetingen van de film.

Gepersonaliseerde kinderboeken

Dit aanbod – het drukken op aanvraag van kinderboeken met gepersonaliseerde helden – gaat uit van het bedrijf Wonderbly, dat tot in 2017 als ‘Lost my Name’ door het leven ging. De start-



up is actief op het kruispunt van storytelling en technologie en levert boeken met een gepersonaliseerde inhoud voor kinderen. Wonderbly dat in Londen gevestigd is, heeft al het hart van meer dan 3 miljoen kinderen in meer dan 200 landen gewonnen. De bestseller van het bedrijf dateert uit 2012 is het verhaal van een kleine jongen die zijn naam verloren is (het kan uiteraard ook een meisje zijn). Het verhaal is beschikbaar in het Frans, Nederlands, Engels, Duits, Italiaans, Spaans. Daarnaast biedt het bedrijf nog andere titels in het Engels aan. Het boek bestaat in twee uitvoeringen: een standaardversie voor net geen 30 euro met een soepele omslag en een Deluxe-versie voor net geen 50 euro die in een box aangeboden wordt.

Er bestaan nog andere online leveranciers die een vergelijkbare service aanbieden, zoals Mumbly uit Madrid. Om gepersonaliseerde verhalen voor kinderen te creëren, kan de klant daar de voornaam en het uiterlijk van het personage kiezen. Bovendien wordt in het boek een foto met opdracht verwerkt. De boeken hebben een stijve omslag, tellen 44 pagina's en bij de bestelling kan de koper meteen een overzicht van zijn gepersonaliseerde boek zien.

Gepersonaliseerde producten ontwerpen

CowCow, een Aziatische site voor e-commerce, geeft klanten de kans om uiteenlopende producten te personaliseren door een eigen design te uploaden of door een motief van professionele ontwerpers te kiezen die op de site beschikbaar zijn. Peignoirs, étuis, tassen, affiches ... Cow-Cow biedt een ruim gamma personaliseerbare producten aan. Vanuit de productiesites in Zuidoost-China worden de bestellingen naar overal ter wereld verstuurd, maar vooral naar de VS.

Fine art print

Leveranciers van fotoprints vinden je meer dan genoeg op het internet. Echte specialisten die foto-

kwaliteit leveren, zijn echter zeldzamer. In Wenen biedt Studio Iris fotoprints die de kwaliteit van de algemene online leveranciers overstijgen. Studio Iris maakt geen prints van foto's die met een smartphone genomen zijn, maar is een printstudio voor veeleisende klanten die foto's in hoge resolutie op uitzonderlijke dragers wensen, foto's ook die in een kunstgalerij thuishoren. Het platform is in 2017 van start gegaan, maar het bedrijf maakt al sinds 1996 fine art prints. Met zijn semiprofessionele en professionele productie-methodes en productportefeuille mikt het bedrijf op het hogere segment. Dat blijkt ook uit de keuze van de producten en uit de prijzen voor de fotoprints die op de website vermeld worden. De klanten zijn fotografen, kunstuitgevers en galerijhouders. “De website is duidelijk en de klikprocedures blijven kort. Alle producten worden voorgesteld met nuttige informatie over het beheer van de printgegevens en de kleurprofielen om tot een perfect resultaat te komen,” merkt Bernd Zipper op. Het is ook mogelijk om het geselecteerde product te configureren volgens het formaat, de af-



Fine art prints van Studio Iris voor het Albertina-museum in Wenen.

Trends
Manager
VAN HET JAAR 2018

Woensdag
9 januari 2019

BRUSSELS EXPO,
PALEIS 10

WIE WORDT TRENDS MANAGER VAN HET JAAR 2018?

Verneem als eerste wie **Michèle Sioen**, CEO van de textielgroep Sioen Industries, opvolgt als 34e Trends Manager van het Jaar. Ontmoet de belangrijkste persoonlijkheden uit de wereld van de ondernemingen, economie en financiën tijdens het gala van Trends Manager van het Jaar op woensdag 9 januari 2019 in Brussels Expo.

RESERVEER NU UW PLAATS
WWW.MANAGERVANHETJAAR.BE

#managervanhetjaar

Een initiatief van

Trends kanaal **Z**

Met de steun van



Met dank aan



CB71108



**VERPAKKING
& LABEL** MAGAZINE
THE MAGAZINE FOR PROFESSIONALS

Het enige Belgische magazine voor
de verpakkings- & labelindustrie.
Bereik optimaal uw doelgroepen!

Wij geven u graag communicatieadvies. Contacteer ons:

Redactie: Alain Vermeire, 02 702 71 50, alain.vermeire@roularta.be

Sales: Dirk Noens, 0476 32 89 43, dirk.noens@roularta.be

werking, het snijden, enz. In de toekomst wil Studio Iris de online bestelling van foto-oplagen in hoge kwaliteit voor een groter publiek toegankelijk maken. Bernd Zipper: "Dit is een erg doeltreffende online etalage die alles biedt waar fotografen en kunstenaars naar op zoek zijn: een ruime productkeuze, vrij te kiezen formaten en professionele adviezen om te garanderen dat de bestelling en productie gecoördineerd zijn. Het concept van de kwaliteit leeft nog altijd in de sector van de druk, ondanks de massamarkt."

Betaalbare kunst

Gedrukte moderne kunst is de groeimotor van de Berlijnse startup Junique waar je online kunstafbeeldingen tegen betaalbare prijzen kunt bestellen. De webwinkel werkt met de volgende productcategorieën:

digitaal, kan mooie groeicijfers voorleggen. De groei gaat zo snel dat Junique al over meerdere webwinkels beschikt (in Duitsland, Zwitserland, Frankrijk, Nederland, Zweden, Denemarken, het Verenigd Koninkrijk, enz.). Het bedrijf levert in 13 Europese landen en haalt meer dan 40 % van zijn omzet buiten Duitsland, met Frankrijk als grootste afnemer. "Echte kunst hoeft niet duur te zijn. De Berlijnse startup en zijn verfrissende aanpak tonen aan dat de druk op aanvraag die via een webwinkel verkocht wordt, haalbaar is en een flinke groei kent," stelt Bernd Zipper. Het aanbod is erg ruim. Zo zijn er meer dan 15.000 designs beschikbaar voor ingekaderde affiches. Junique biedt bovendien ook artistieke adviezen en informatie over de kunstenaars. Dat bekoort klanten die genoeg heb-

hedendaagse creaties voor uitnodigingen aan te bieden die voor iedereen betaalbaar zijn.

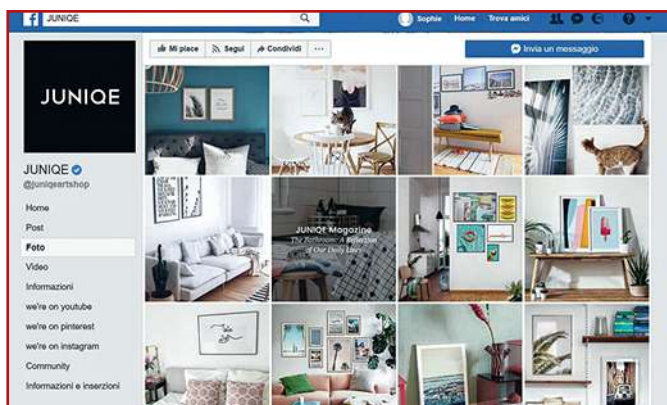
Corporate publications bij Flyeralarm

Flyeralarm, de op één na grootste online printleverancier in Duitsland, heeft de voorbije jaren voortdurend zijn productaanbod uitgebreid: de online printer biedt nu meer dan 3 miljoen productvarianten aan. Hoewel zijn aanbod al zo goed als volledig was, richt Flyeralarm zich sinds april 2018 ook op de sector van de corporate publications, een domein dat voordien voorbehouden was voor gevestigde bureaus en offline printleveranciers. Volgens Bernd Zipper bestaat in de printsector een trend om kleine oplagen van sterk gepersonaliseerde tijdschriften te publiceren. Flyeralarm streeft ernaar om een gestandaardiseerd pakket aan te bieden, met kwaliteitsvolle bijdragen tegen transparante prijzen. Dat moet zijn klanten in staat stellen om hun eigen tijdschriften samen te stellen. "We zullen allicht geen concurrent zijn voor de marketingagentschappen die al bedrijfstijdschriften leveren aan klanten die een heel exclusief product willen. Dat is niet onze doelgroep," zegt Rolf Dittrich van Flyeralarm. De online printer mikt veeleer op middelgrote bedrijven die het zich niet kunnen veroorloven om een beroep te doen op een agentschap en om speciale bijdragen te laten schrijven. De tijdschriften zijn verkrijgbaar met verschillende types van binding: geniet, geniet met oogjes, spiraalbinding of met een stijve omslag. "De tijdschriften kun-

nen beschouwd worden als een segment uit de grafische sector dat een heropstanding beleeft. Als dat segment blijft groeien – dankzij de kleine oplagen, de eenvoudige creatie en de snelle beschikbaarheid – zouden de grote printleveranciers er interesse voor kunnen krijgen," aldus Bernd Zipper.

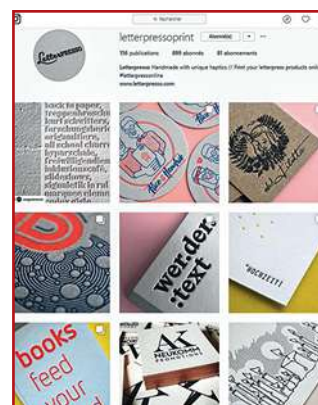
Online boekdruk

Via Letterpresso.com is er sinds 2016 een oude, analoge druktechnologie online beschikbaar. De website die zich op boekdruk op aanvraag toelegt, was na een jaar rendabel. Letterpresso is een online aanbod van de Duitse printstudio Letterjazz, die actief is in hoogwaardig typografisch drukwerk op maat. Het platform Letterpresso.com is gebaseerd op Magento en maakt gebruik van de plug-in PrintQ die voor de grafische sector en de



muurschilderingen, mode, lifestyle, papierwaren en technologie. Junique biedt werk van lokale en internationale kunstenaars aan – fotografen, illustratoren, schilders, typografen en grafici – en geeft kunstliefhebbers via de webwinkel toegang tot de kunst via de druk op aanvraag. Junique dat meer dan 600 kunstenaars vertegenwoor-

den van het seriewerk. Om die klanten te bereiken, maakt Junique ruim gebruik van de sociale media. In België bestaat een vergelijkbaar concept, maar dan volledig toegespitst op geboortekaartjes en huwelijksuitnodigingen: Paperit.com dat een beroep doet op grafici en illustratoren met heel uiteenlopende stijlen om



web-to-print ontworpen is. Naamkaartjes, briefpapier, wenskaarten, enveloppen, mappen, etiketten ... het zijn allemaal producten die online besteld kunnen worden en met de boekdruktechniek vervaardigd worden. De configurator maakt het mogelijk om het type van papier, de kleuren, de tekst enz. te kiezen.