

Jaap Rozendal van RCG Groningen over digitaal drukken

‘Geld verdienen zonder papier? Ook prima!’

Jaap Rozendal (32) is directeur/eigenaar van RCG Groningen, een copy shop die in 25 jaar tijd is uitgegroeid tot een digitaal grafisch bedrijf dat flink aan de weg timmert. Het bedrijf viel vorig jaar op door de aanschaf van de eerste Xerox iGen4 EXP. Maar nog opvallender is de visie van de jonge ondernemer op het grafische vak. ‘Het gaat mij er niet om die machine te vullen. Als we in de toekomst geld kunnen verdienen zonder papier, vind ik dat ook goed.’

Elke student weet ‘t, voor het printen en inbinden van je scriptie ga je naar RCG in de A-straat. In 1985 startte de copy shop in Groningen met vier Agfa-machines, die met een snelheid van 40 afdrucken per minuut kopietjes uitspuwden. Uitsluitend in zwart-wit, want kleurencopiers bestonden 25 jaar geleden nog niet.

Anno 2011 bestaat de gemoderniseerde zaak in de A-straat er nog altijd, maar is er ook een tweede vestiging in de stad bijgekomen, waar op hoogvolume printers en digitale kleurenpersen digitaal drukwerk voor de meer professionele markt wordt geproduceerd. De reprowinkel is uitgegroeid tot een digitaal grafisch bedrijf.

GROOT VERSCHIL

Door de komst van de iGen3 van Xerox vier jaar geleden, betrad RCG steeds meer de grafische markt. ‘Dat opende een nieuwe wereld voor ons. (Reclame)bureaus en bedrijven uit de regio raakten steeds meer vertrouwd met ons en zij legden ‘kritischer’ drukwerk bij ons neer, vooral kleinere oplagen A3/A4’, zegt Jaap Rozendal directeur/mede-eigenaar van RCG.

Eind vorig jaar deed het bedrijf van zich spreken met de primeur in Nederland door de iGen3 te vervangen voor een iGen4 EXP (zie kader). ‘Behalve dat we met de nieuwste iGen nu ook bijvoorbeeld drieluiken kunnen produceren, levert

helemaal niets weten. Rozendal is tijdens zijn studie economie in het bedrijf gerold dat zijn vader, Roel Rozendal, in 2001 overnam. Eigenlijk zag Jaap Rozendal zijn toekomst in beleggingen, nog altijd zijn hobby. Ook zijn vader was geen grafi-

‘Die machine is niet de baas’

deze machine ook een veel hogere afdrukkwaliteit. Het verschil met de iGen3 is nog veel groter dan ik dacht’, stelt Rozendal tevreden vast.

MACHINE IS NIET DE BAAS

Maar wie denkt dat de jonge (32 jaar) baas van het bedrijf straalt van trots over het bezit van de digitale kleurenpers, heeft het mis. ‘Ik ben zeker niet verknocht aan die machine. Je moet je sowieso nooit blind staren op de techniek. Hoe je produceert, zal de klant echt worst wezen.’ Machines en techniek zeggen hem niet zo veel, en van offsetpersen – ‘oud ijzer’ – moet de nuchtere Fries al

cus. Als investeerder in onroerend goed verhuurde Rozendal senior het pand aan de A-straat destijds aan de toenmalige eigenaren van RCG. Jaap Rozendal is bepaald geen doorsnee DGA in de grafische industrie. De bedrijfseconoom laat het dagelijks proces in de twee vestigingen graag over aan de bedrijfsleiders, zodat hij zich kan vrijmaken voor de strategie en het uitwerken van zijn vele ideeën. De jonge ondernemer kiest zijn eigen weg. Dat hij door grafische collega-ondernemers misschien gezien wordt als een vreemde eend in de bijt, vindt hij niet erg. ‘Eigenlijk wil ik dat ook graag zijn.’ Rozendal is dus niet belast met het grafische





gen. 'Die ballast heb ik niet. Als we in de toekomst zonder die printer geld gaan verdienen, vind ik het ook prima. Het maakt mij niet uit. Het is niet mijn missie om die iGen te vullen. Die machine is niet de baas', stelt hij. Ook Rozendal ziet dat de traditionele offsetdrukker hun machines tegen te lage prijzen vol proberen te krijgen. 'Dat is dodelijk, dat wil ik absoluut niet.'

GOUD WAARD

De meeste drukkers zien volgens Rozendal de noodzaak van digitaal wel in, maar behandelen een digitale kleurenmachine vervolgens als een pers. 'Dan laat je veel liggen, zoals het personaliseren en gebruik van goede workflows. Daar ligt de echte

beheer van de huisstijl van de klant, en de markeren en creatief (vormgever) zelf de inhoud en output van de communicatie-uitingen bepalen. 'De klant kiest er bijvoorbeeld voor een pdf te laten maken, of een e-mail campagne... of digitaal drukwerk', licht Rozendal toe. 'Maar het is niet de insteek om werk voor de iGen te creëren. Ik geloof in de combinatie internet en papier, maar het hoeft niet op papier.' De toekomst ligt volgens Rozendal in de slimme, crossmediale toepassingen. Dat gebeurt nu al.

heb gelukkig niet zo'n productiebeest in huis', geeft Rozendal toe. Maar het gaat volgens de bedrijfs-econoom ook om visie. Rozendal wijst op de theorie van de creatieve destructie van de Oostenrijkse econoom Schumpeter. 'Wie alleen maar vasthoudt aan bestaande, oude technieken, sterft af. Alleen innoverende bedrijven overleven.' Ook haalt hij de natuurkundige Darwin aan. 'It's not the strongest (of the species) that survives, but the one that is most adaptable to change.' Hoe RCG er over drie jaar voorstaat? 'Ik weet het niet precies, maar ik denk dat het cross mediale flink gaat groeien en steeds meer richting gaat. Naarmate wij daar succesvoller in worden, verandert het bedrijf ook meer in die richting. En of wij in die situatie drie iGen's hebben draaien of nul, geen idee. Het maakt mij ook niet uit. Nogmaals, het is niet mijn missie om die machine te vullen.' Pessimistisch is Rozendal niet over de toekomst. Integendeel. 'Ik houd van ondernemen, de kans om iets op te bouwen. En het is heel boeiend om in deze turbulente tijden in de grafische industrie ondernemer te zijn.'

[ARTHUR LUBBERS]
redactie@compres.nl

'Alleen innoverende bedrijven overleven'

winst.' Veel drukkers die een digitale pers in huis nemen blijven drukwerk volgens Rozendal als commodity aanbieden. 'Je kunt je beter gaan specialiseren, kiezen voor een business model, en daaraan vasthouden.'

Voor RCG gaat het niet om het drukken, het bedrijf zoekt het vooral in de cross mediale toepassingen. 'Papier blijft een hoge attentiewaarde hebben en ik geloof in het combineren met cross mediale-toepassingen zoals e-mail, maar als we in de toekomst geld kunnen verdienen zonder papier, vind ik dat ook goed', zegt Rozendal.

Wie de site rcg.nl bezoekt ziet direct dat niet de productie, maar de toepassingen centraal staan. RCG biedt klanten met behulp van Greffix, een web-to-print-applicatie, de mogelijkheid zelf de content van hun brochures of ander digitaal drukwerk aan te passen en in de gewenste aantallen online te bestellen. Bij printing-on-demand is print nog altijd de output, maar Rozendal werkt al aan de ontwikkeling van de volgende stap, het aanbieden van templates. Dit is een soort intranetoplossing, waarbij RCG de online techniek levert voor het

'Door bijvoorbeeld bij een mailing het drukwerk te voorzien van een QR-code wordt direct een link met een webpagina gemaakt, en is de respons voor de klant meetbaar. Dat is goud waard voor de klant.'

TURBULENTE TIJDEN

Het hoeft niet op papier... Het is niet mijn doel die machine te vullen... Is het niet gemakkelijk praten als je geen grafisch ondernemer bent en met een duur machinepark met grote persen? 'Natuurlijk, ik

XEROX IGEN4 EXP

'Behalve dat we met de nieuwste iGen ook bijvoorbeeld drieluiken kunnen produceren, levert deze machine ook een veel hogere afdrukkwaliteit. Het verschil met de iGen3 is nog veel groter dan ik dacht', stelt Jaap Rozendal van RCG Groningen. De iGen4 EXP is een digitale kleurenpers die naast drieluik A4, ook oblong A4-folders, XXL-fotoboeken en posters tot 36,4 x 66 cm produceert. Het grootste formaat wordt geproduceerd met een snelheid van 40 afdrucken per minuut (bij een drieluik effectief 120 A4-tjes per minuut). De nieuwste iGen4 bij RCG is bovendien uitgerust met een inline fotospectraalmeter en densitometer, waardoor deze zichzelf tijdens productie kan bijsturen. Hierdoor hoeft de printoperator minder snel in te grijpen, wat de productiviteit ten goede komt.