

Web-to-print

E-commerce in de grafische sector

Eén van de vele tegenspelers voor de Belgische grafische sector is sinds een aantal jaren het toenemende aandeel van de zogenaamde 'internetdrukkerijen'. Een fenomeen dat niet te stoppen blijkt.

Als grafische federatie kan je dan bij de drukwerkaankopers argumenteren over de mindere kwaliteit van het geleverde werk of het gebrek aan dienstverlening door deze 'piraten'. Maar wat als blijkt dat internetdrukkerijen ook hierin vooruitgang boeken?

Een andere optie is de eigen leden wapenen om de strijd op het terrein van de tegenstander aan te kunnen. Daarom ging Febelgra graag in op een vraag van het Vlaams Innovatiecentrum voor Grafische Communicatie (VIGC) om samen een project op te zetten met als doel de grafische sector te informeren en bij te staan bij het opzetten van een web-to-printstrategie (w2p).

HET W2P.PRO PROJECT

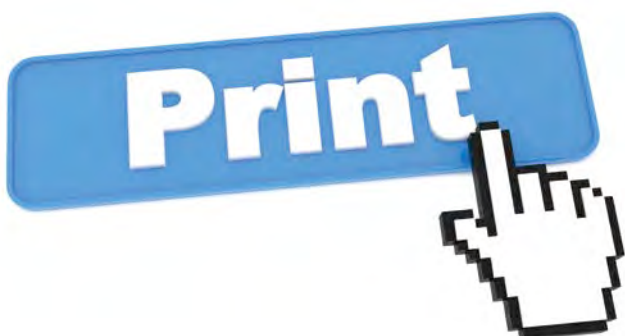
Het project, dat W2P.pro werd genoemd, liep van september 2014 tot augustus 2016. Naast initiatiefnemers VIGC en Febelgra verleenden ook een aantal leveranciers hun medewerking. De leden van Febelgra bleven steeds op de hoogte van het verloop via een unieke pagina op onze website en via artikels in de Factua.

Lastenboek

In een eerste fase werd een lastenboek samengesteld. Het is opgebouwd als een informatief document, een leidraad bij het opzetten van een w2p-strategie in een grafisch bedrijf. Aan de hand van praktische vragen- en controlelijsten kan de gebruiker op een gestructureerde manier op zoek gaan naar een geschikte softwareoplossing. Ook komen business-strategie, marketing en interne organisatie aan bod.

Case studies

Een van de beste methodes om ideeën op te doen over grafische e-commerce, is gaan kijken hoe anderen het doen. VIGC maakte rapporten op over de werkwijze van een aantal gevestigde waarden onder de internetdrukkerijen: Vistaprint, Cewe, Cimpress, Onlineprinters... maar ook enkele kleinere nichevoorbeelden kwamen aan bod. Deze rapporten werden ter inzage op de websites van Febelgra en VIGC geplaatst.



Expertennetwerken

Een belangrijk onderdeel van het project vormden de expertennetwerken, studienamiddagen waarop de verschillende stappen voor het opzetten van een w2p-strategie uiteengezet werden op basis van studies en praktijkgetuigenissen. Ze bleken een groot succes, de 5 events werden bijgewoond door telkens tussen de 65 en 115 deelnemers.

Bedrijfsbezoeken en -bevraging

Zowat 200 grafische ondernemingen kregen bezoek van of werden bevraged door mensen van VIGC of Febelgra. Doel was enerzijds een beter inzicht te krijgen in de stand van zaken van w2p in Vlaamse grafische ondernemingen, maar ook een stuk bewustmaking voor de problematiek. De strategie van Febelgra was, zoals steeds, de leden informatie te bezorgen over nieuwe technologieën of strategieën. Het is aan de leden zelf om te beslissen of en hoever ze willen meespelen in nieuwe evoluties.

Resultaten

Het project heeft voor een stuk bijgedragen aan de misvatting die nog vaak bestaat dat w2p enkel gaat over webshops (in het vakjargon: 'open model'). Die zijn meestal B2C-gericht met als bekende voorbeelden Vistaprint, Flyer, Printdeal, Cewe... Met deze jongens concurreren is een ongelijke strijd. Toch zijn er kleinere grafische ondernemingen die zich naar de consument richten met een nicheproduct of mikken op een plaatselijke markt.

Verder bestaan mooie voorbeelden van B2B-gerichte bedrijven die zich op de markt van de consumenten gooien. Tijdens een van de expertennetwerken presenteerde Groep Dioss zijn 'Sportsizer': een webshop waar supporters een afbeelding op ware grootte van hun sportvedette met gepersonaliseerde boodschap kunnen bestellen.

Heel wat grafische ondernemingen zijn wel degelijk al bezig (al dan niet in beperkte mate) met het 'gesloten' model of denken erover na, nu ze via het project de mogelijkheden hebben

gezien.. Dit gesloten model is een uitstekende manier om aan klantenbinding te doen. Belangrijke klanten kunnen via templates op maat onlinedocumenten opmaken, aanpassen en bestellen. Grote ondernemingen of organisaties met heel wat afdelingen of plaatselijke kantoren maken er vaak gebruik van om, al dan niet na goedkeuring van de centrale aankoop- of marketingdienst, drukwerk te bestellen, rekening houdend met de huisstijl en andere afspraken.

Klanten die dit systeem gebruiken, kunnen niet zomaar voor elke nieuwe bestelling van drukker veranderen. Er zijn heel wat technische aanpassingen nodig en men werkt met langlopende contracten.

Ook bleek tijdens het project dat ondernemingen die al het verst staan in hun w2p-oplossing vaak de grafische markt overstijgen. Zelfstandige platforms als Mooose (Artoos-Hayez) of Branditto (Daddy Kate) zijn zoveel meer dan een w2p-systeem van een drukkerij. Ze bieden SAAS (software as a service) aan, alsook marketingtools, automatisatie, stockbeheer, enzovoort.

Voor w2p-toepassingen creëren steeds meer ondernemingen een juridisch onafhankelijke firma, die vaak naast grafische toepassingen ook andere ICT-oplossingen aanbiedt, ook aan klanten die geen grafische producten bestellen. Harry Mennen van het Nederlandse verpakkingsbedrijf De Budelse verwoordde het zo tijdens een expertennetwerk: "ICT is het hart van onze organisatie. Een pers die stilstaat is bij ons geen ramp meer. Ook als we op een dag geen papier meer bedrukken, zullen we dankzij onze online-oplossingen nog steeds leven."

Minder spectaculaire oplossingen, maar wel op maat, zijn voorbeelden van grafische ondernemingen die in onderaanneming samenwerken met collega's die wel een w2p-oplossing aanbieden. Ook al zijn ze zelf niet actief in e-commerce, ze benutten er op hun manier toch de mogelijkheden van.

Niet echt onder de noemer van w2p, maar wel een oplossing om gebruik te maken van internet, zijn het registeren van specifieke domeinnamen voor een product, of SEO (Search Engine Optimization). Dit laatste is een gratis methode om een website zo hoog mogelijk te laten verschijnen op de lijst van zoekresultaten in Google.

Tenslotte is er ook een groep van drukkerijen die de opportuniteiten van w2p bestudeerden en de oefening maakten voor zichzelf. Zij kwamen tot het besluit dat w2p (momenteel) geen voordelen biedt, rekening houdend met hun klanten, afzetmarkt en de investeringen die er nodig zijn.

Website Febelgra

Op de homepagina van www.febelgra.be komt u via de knop w2p.pro terecht op een volledige pagina met informatie over het web-to-print-project.

W2P.PRO

