

Kemker

Makers van communicatie

FOTOGRAFIE JOOST FRANKEN

In een tijd waarin ontleding en de digitalisering hot topics zijn en de drukkerijen bij bosjes omvallen, pioniert Patrick Kemker met zijn allround grafimediabedrijf Kemker uit Beesd door juist nu te innoveren en investeren. "Papier blijft altijd."

De Shinohara 4-kleurenpers is de meest recente aanwinst bij Kemker en het para-depaardje van het bedrijf. "Dit is voor ons een grote stap voorwaarts", vertelt Kemker vol trots. "Deze machine zorgt door zijn kortere insteltijd en afstandsturing voor een snelle verwerking van de opdrachten. Waar we vroeger vijf dagen over deden, kan nu in twee dagen."

Beleving

Kemker bestaat inmiddels alweer 23 jaar. "Als 16-jarige jongen zat ik één dag in de week op de Grafische School en vier dagen in de week werkte ik bij de drukkerij, die toen nog van mijn vader en moeder was. Zeven jaar geleden zijn mijn ouders met pensioen gegaan en is mijn vrouw Hester in het bedrijf gekomen. Vanaf toen zijn wij heel rap gegroeid." Natuurlijk erkent ook Kemker dat de digitalisering voor grote veranderingen in de grafimedia sector heeft gezorgd, maar hij zegt absoluut niet te willen doemdenken. "Papier blijft altijd. Wanneer je bijvoorbeeld een magazine leest is dat namelijk een heel andere beleving dan dat je dit digitaal leest. En wat dacht je van folders? Een folder die bij de mensen in de bus valt, heeft een veel hogere attentiewaarde dan een digitaal exemplaar. Met een ouderwetse folder worden

mensen immers ook met reclame geconfronteerd op een moment dat ze er niet bewust voor kiezen."

Breed communicatiepakket

Het aantal drukkerijen dat afneemt door faillissementen of fuseert of overgenomen wordt, is schrikbarend hoog. Ook in Rivierland. "Ik ben ervan overtuigd dat

je in deze tijd als drukkerij voor twee keuzes staat", stelt Kemker. "Of je wordt een drukkerijfabriek, waarin alles puur op productie gestuurd wordt, of je brengt een breed communicatiepakket, waarmee je op alle wensen op grafisch gebied in kunt spelen en alles onder één dak aanbiedt. Wij hebben een tijdje terug al de transitie gemaakt van traditionele drukkerij naar 'makers van communicatie'. Groot voordeel is dat we nog steeds met een klein team werken, waardoor we heel flexibel zijn en snel kunnen schakelen."

Alles onder één dak

Wie kijkt naar het aanbod van Kemker, ontdekt dat het principe one-stop-shop-



Patrick Kemker



ping hier van toepassing is. “Natuurlijk zijn wij nog steeds specialist in drukwerk, dat zal altijd zo blijven. Wanneer je kijkt naar het verleden, zie je dat bij ons voorheen negentig procent uit drukwerk bestond, inmiddels is dit verschoven naar zo’n zestig procent. De overige veertig procent bestaat bij ons uit andere diensten zoals promotie- en relatiegeschenken, belettering of beurs- en presentatiemateriaal. Het grote voordeel hiervan is dat je hier alles onder één dak kunt vinden, maar ook dat we vanuit één huisstijl alles in één keer door kunnen trekken. Van pand- en autobeleettering tot aan visitekaartjes.”

Pica Media Partners

Kemker is met zijn bedrijf participant van Pica Media Partners. “Dit is een netwerk

van zelfstandige grafimedia bedrijven”, vertelt Kemker. “Dit netwerk bundelt zijn krachten onder meer op het gebied van gemeenschappelijk research & development en kennis, inkoop-, verkoop- en marketingactiviteiten. Natuurlijk benutten de Pica Media Partners de onderlinge productspecialiteiten en -capaciteiten.”

Eén van de producten die is ontwikkeld door Pica Media Partners is Pinca, een web-to-print applicatie. Voor de klant worden slimme sjablonen gemaakt waarin huisstijlkenmerken als kleur, logo en layout worden vastgelegd. “Vervolgens kunnen medewerkers van het desbetreffende bedrijf dit aanpassen en voorzien van beeldmateriaal en tekst”, legt Kemker uit. “Groot voordeel is dat het 24 uur per dag, zeven dagen in de week beschikbaar is en dat de huisstijl altijd gehandhaafd blijft.”

Ontzorgen

Volgens Kemker is het ontzorgen van de klant één van de belangrijkste taken van de medewerkers van het allround grafimediabedrijf. Eén telefoontje is genoeg om met een gerust hart een opdracht door te geven. “Wij hebben de ervaring, kennis en de middelen om de producten zoals afgesproken keurig op tijd af te leveren. Bovendien denken wij graag met de klant mee. Gedreven door de passie in ons vak is het onze strategie om kwaliteit en efficiëntie beide optimaal te benutten, waarbij de kwaliteit nooit ondergeschikt is aan de prijs!” ■

www.drukkerijkemker.nl