

Modernste printerpark van Nederland

■ Bij Scanlaser wordt continu geïnvesteerd in nieuwe printoplossingen. Zo staan er sinds kort twee gloednieuwe Canon full color losblad laserprinters in Zaandam. Samen met onze Océ VarioPrint i300 van Canon, die sinds midden vorig jaar operationeel is, kunnen we daarmee voorlopig weer uit de voeten en hebben we printcapaciteit voldoende. In onze nieuwe aanwinsten is de meest moderne en innovatieve printtechnologie toegepast. Dat staat garant voor een

fenomenale afdrukkwaliteit. We durven zelfs te zeggen: *de beste die er is* op dit moment.

Met ons printerpark kunnen we alle gangbare papierkwaliteiten en -soorten aan, zowel HVO als MC. De twee nieuwe Canon printers vervangen onze vorige generatie kleurenprinters. Daarmee mag Scanlaser zich nu de POD leverancier met het jongste, modernste printerpark van Nederland noemen. ■



1Recensieboek.nl

■ Uit onderzoek blijkt dat vooruitexemplaren zeer gewaardeerd worden door de inkopers van de boekhandels. Daar heeft Scanlaser 1Recensieboek.nl voor ontwikkeld. Via deze webportal is het mogelijk om titels die nog niet te koop zijn, toch alvast in elke gewenste oplage te laten produceren en aan te bieden. Een aantal kleinere en grotere uitgeverij maakt hier al gebruik van en hebben deze site ingericht met hun eigen titels.

De service gaat veel verder dan het printen van boeken alleen.

Het is namelijk mogelijk om voor verzending een eigen adressenlijst toe te voegen en de producten met een gepersonaliseerde brief te versturen. Ook de vertegenwoordiger kan tijdens een beurs eenvoudig even inloggen en de gewenste boeken aan een boekhandel of recensent per stuk laten produceren en versturen. 1Recensieboek.nl bezorgt en ontzorgt.

Vraag onze salesafdeling om meer informatie. ■



Innoveren is een werkwoord

■ Bij opleidingscentrum Innovam is innoveren geen toverwoord maar een werkwoord. Arjan Kloosterman, verantwoordelijk voor het uitgeven van leermiddelen voor het beroepsonderwijs, legt uit wat dat bij het opleidingscentrum voor de mobiliteitsbranche betekent. 'Een groot deel van het portfolio wordt nog in een productmix van boeken en digitaal uitgegeven. De uitgeverij zit midden in een transitietraject dat een nieuw uitgeefmodel moet opleveren. Dat vraagt verandering van verdienmodel en didactische concepten'.



Beeld: Giuseppe Toppers | Danto

Ontzorgen

'Er blijft dus voorlopig nog werk aan de winkel voor de printers', aldus Kloosterman. Dat besteden we uit. De bulk van ons lesmateriaal wordt geprint bij Scanlaser. Daar werken we nu zes jaar mee samen en dat bevalt goed. Op zich is POD niet zo'n moeilijk kunstje, maar ons pakket is wel heel

complex, met veel samengestelde producten. Daar heb je een goede partij en vaste contactpersonen, die onze producten kennen, voor nodig. Scanlaser vult ook de distributie voor ons in. Zij ontzorgen ons aan de fysieke kant van het uitgeefproces'. ■

POD is volwassen

■ 'Door printing on demand besparen wij enorm op onze productie- en logistieke kosten en zijn boeken altijd leverbaar', zegt John van Dam, teamleider Productiemanagement bij Sdu in een artikel in *PrintMatters*.

'Vroeger werden boeken nagenoeg altijd in offset gedrukt. Tegenwoordig is POD de standaard, tenzij er logische redenen zijn om voor de traditionele manier van boeken produceren te kiezen'.



Verdienmodel

'Het is ons beleid om alleen te produceren wat echt nodig is', vervolgt Van Dam. 'Wat niet direct wordt uitgeleverd, wordt opgeslagen in ons magazijn. Zodra we door die voorraad heen zijn, wordt de uitgave in ons bestelsysteem omgezet naar POD. De titel blijft beschikbaar, ook al hebben wij deze zelf niet meer op voorraad. Dat is commercieel zeer aantrekkelijk. We hoeven immers niet te investeren in voorraad en kunnen eindeloos verkopen. Dit verdienmodel werkt natuurlijk alleen in samenwerking met een goede partner. Onze POD partner Scanlaser vult dat goed voor ons in'. ■

Beeld: Ivo van der Bent



Getinte schutbladen

■ In hardgebonden boeken zaten standaard witte schutbladen verwerkt. Maar wist u dat het bij Scanlaser inmiddels ook mogelijk is om boeken te bestellen met getinte schutbladen? De kleur van het schutblad wordt dan dezelfde als die van het papier in het binnenwerk. Als u daarvoor kiest, kunt u dat bij de upload van de titel aangeven. ■



Even
voorstellen

Client Services



■ Het *Scanlaser Nieuws* is natuurlijk een mooi medium om u een kijkje achter de schermen te gunnen en u voor te stellen aan collega's die een belangrijke schakel in onze processen vormen. Dit keer laten we u graag nader kennismaken met

John van Dam, Sdu over contacten met Client Services:

Professioneel en prettig

■ 'Verreweg de meeste contacten met Scanlaser gaan online, zo zijn onze systemen aan elkaar gekoppeld. Maar natuurlijk komt het voor dat er via e-mail of telefonisch operationele contacten zijn. Meestal met Marion of Lianny van Client Services. Die communicatie is altijd oplossingsgericht, is onze ervaring. Zo horen wij bijvoorbeeld – gelukkig niet vaak – via Client Services vooraf als bepaalde levertijden toch niet haalbaar zijn. Daar kunnen we, leuk of niet, wat mee naar onze opdrachtgevers. Dat doen Marion of Lianny professioneel en dat is prettig. Dat geldt trouwens ook voor de contacten met Martine van de verkoop binnendienst en de projectmanagers Ingrid en Edwin.' ■

de dames van onze afdeling Client Services. Dat zijn Marion van Heeswijk en Lianny Verheuvél. Het kan bijna niet anders of klanten die regelmatig bestellingen plaatsen hebben contact met hen. Zij zijn als het ware de 'spin in het web'. Alle vragen van de klant worden door Marion en Lianny beantwoord. Ook doen zij de klachtenafhandeling. Gelukkig komt dat niet vaak voor, maar als het voorkomt lossen de dames dat keurig op. Onze afdeling Client Services is vijf dagen per week 8:30 tot 17:00 uur bereikbaar. Tegenwoordig verloopt veel contact via e-mail, maar als het nodig is grijpen zij graag de telefoon. Marion: 'Gelukkig blijft de telefoon belangrijk en beter geschikt om iets uit te leggen bijvoorbeeld. Bovendien maakt het onze contacten persoonlijker en daardoor het werk nog leuker'. Lianny

vult aan: 'Wij vinden het een uitdaging om mee te denken met onze klanten, daar gaan we zelf vrij ver in. Ook in dat geval is een belletje prettig. Dat wordt enorm gewaardeerd en dat vinden wij fijn om te horen.' ■

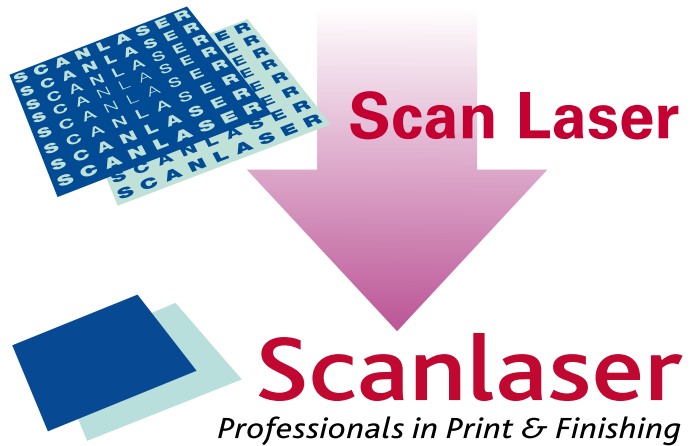
Klanttevredenheid

■ Onlangs hebben wij een klanttevredenheidsonderzoek gehouden. Het is tenslotte altijd goed om te weten hoe onze klanten onze dienstverlening ervaren en vooral om te horen waar verbeterpunten aan te brengen zijn. Want die zijn er natuurlijk altijd. Dat leerde ons ook dit onderzoek en daar gaan we vanzelfsprekend actief mee aan de slag. Verder blijkt uit het onderzoek dat de klanttevredenheid groot is. De scores waren overwegend goed. Geen reden om achterover te leunen. Integendeel, werken aan verbetering is bij ons een vanzelfsprekend continu proces, dat zit in onze genen.

Alle respondenten heel hartelijk dank voor de tijd en energie om aan het onderzoek mee te werken! ■

Vertrouwd en herkenbaar

Het is geen schokkende verandering, maar een enkeling wel opgevallen. Onze naam Scanlaser schrijf je tegenwoordig aan elkaar. Die aanpassing hebben we doorgevoerd bij de introductie van onze nieuwe website. Ook het Scanlaser logo is iets gemoderniseerd met daaraan gekoppeld: *Professionals in Print & Finishing*. Het on demand printen van informatieproducten zoals boeken, publicaties en handleidingen, is en blijft onze kernactiviteit en doen we onder een vertrouwde naam met een herkenbaar gebleven, maar wel nieuw logo. ■



Kleurrijke kennisverrijking

'Je bent nooit te oud om te leren'. Medewerkers van Scanlaser volgen dan ook met enige regelmaat 'kennisopfriscursussen'. Onlangs stond het thema color awareness op onze cursusagenda. Die training werd Scanlaser breed gegeven door de kleurspecialisten van Canon aan onze verkoopmensen, ict-ers, projectmanagers en operators. Alle aspecten kwamen bij deze cursus kleurbeheer aan de orde. Denk aan: CMYK tegenover RGB, kleurprofielen, standaardisatie, Fogra certificering en ga zo maar door. Naast basiskennis werd er met onze specialisten ook de diepte ingegaan. Al met al werd de kennis van ons team kleurrijk verrijkt. ■

Uitgelicht

In *Truck spotting all the way* staan meer dan 1.000 verschillende beelden van vrachtwagencombinaties. Een must voor iedere vrachtwagenliefhebber. De mooie beelden zijn gemaakt door Reinder Meijer. In het hardgebonden koffietafelboek staat slechts een selectie van de meer dan 300.000 beelden die de 'truck spotter' overal in Europa maakte. ■



Wist u dat?

Scanlaser in uw informatieproducten ook unieke codes kan meeprinten? Denk aan licentiecodes, kortingcodes en/of inlogcodes voor e-learning bijvoorbeeld. Dat doen we voor hetzelfde geld, is dus niet duurder, maar wel waardevoller.



Scanlaser bv
Symon Spiersweg 4
1506 RZ Zaandam

T 075 655 43 55
Info@scanlaser.nl
www.scanlaser.nl