

het
GRAFISCH
weekbl



de specialisten

Blana

'BIJ ONS DRAAIT HET OM DE GROTE GETALLEN'

MET BLANA BETER AAN DE ROL

DOOR RIEN BERENDS

'Massaproductie. Van rol op rol, rol op vel (A4) en rol op zig/zag. Bedrukt of onbedrukt. Dat is onze specialiteit. Als fabrikant en als groothandel. Voornamelijk op de business-to-business markt. Maar we leveren ook rechtstreeks.'

HET, LATEN WE ZEGGEN, rollengehalte is extreem hoog binnen Blana. Kijkend naar de geschiedenis van het bedrijf is dat ook logisch. In 1970 besloot Piet Blank samen met een compagnon een eigen bedrijfje te beginnen in het schuurtje achter zijn woonhuis in Monnickendam. Jaap Blank: 'Mijn vader en zijn collega Nanninga, vandaar Blana, werkten in Amsterdam bij Kores, een fabrikant in onder andere schrijfmachinelinten en carbonpapier. Na wat onenigheid over het te voeren beleid was de enige oplossing, samen iets anders te gaan doen.' Blank en Nanninga besloten telexrollen te maken. Ze kochten overal grote rollen papier en sneden die vervolgens op de verlangde maten. En niet zonder succes. Na de telexrollen kwamen de ponsbanden en boekhoudrollen die allemaal volgens hetzelfde principe geproduceerd konden worden. In 1975 verhuisde Blana naar Volendam, de woonplaats van Nanninga. De business

verliep voorspoedig met grote klanten als transportbedrijven, banken, ministeries en gemeenten. Weer tien jaar later kwamen Jaap en Ruud de geleerden versterken. Jaap Blank: 'Hoewel de zaak best goed draaide, was het nodig dat er nieuw leven in de tent kwam.' De komst van het jonge management werd overigens naar waarde ingeschat, want zowel Blank sr als Nanninga vertrokken al vrij snel om de jeugd alle ruimte te geven zich te richten op nieuwe activiteiten. Jaap Blank: 'Want die waren er. In 1985 deed namelijk de fax zijn intrede. Dat was revolutionair. Ik was helemaal gefascineerd door de mogelijkheden van de fax. In Japan heb ik alles wat de fax betrof bestudeerd en meteen een fikse voorraad faxpapier gekocht. Want dat was de toekomst. Om Blana van de vorige eigenaren over te kunnen nemen, hebben Ruud en ik een businessplan gemaakt dat mede was gericht op de ontwikkeling van de fax. Het snijden van faxrollen onder private label voor kantoor-



'We realiseren zestig procent van de omzet buiten de Benelux, maar dat neemt niet weg dat we een puur Hollands bedrijf zijn'



Ruud (links) en Jaap Blank: 'We hebben nu de maximum omvang bereikt'

Foto's Henny Miltenburg

leveranciers en papiergroothandels werd vanaf 1986 booming business. Het ging allemaal veel sneller en omvangrijker dan we hadden durven voorspellen. Vooral ook op de retailmarkt, waar we niet echt sterk waren. Eind jaren tachtig hebben we daarom Hapef in IJmuiden gekocht. Die was wel erg goed aanwezig in de retail. Hapef werd verplaatst naar Heerhugowaard en Blana verhuisde, vanwege ruimtegebrek, naar Edam. Ruud Blank: 'We zijn bewust in deze regio gebleven vanwege de goede werkmentaliteit. Volendamers zijn aanpakkers die graag de mouwen opstropen. Goed gemotiveerd personeel is de kracht van elke onderneming.'

IN 1990 IS BLANA, inclusief Hapef, gegroeid naar een bedrijf met vijftig medewerkers. Van enige grafische activiteit was nog steeds geen sprake. Maar daar zou verandering in komen. En hoe. Jaap Blank: 'Uiteraard verkochten we onder andere bedrukte ketting- en computerformulieren. Die lieten we elders maken. Tot de vraag naar bedrukte producten dusdanig toenam, dat het economisch gezien beter werd om het zelf te gaan doen. Want het beperkte zich niet alleen tot computerformulieren of bankafschriften; ook kassarollen en bijvoorbeeld de bonnetjes die je bij de geldautomaat krijgt, zijn

bedrukt. En dan hebben we het over enorme aantallen. Bovendien moesten de levertijden steeds korter worden. De afhandelbaarheid van derden werd te risicovol.' Omdat het drukken een geheel nieuwe discipline was binnen Blana, besloten de gebroeders Blank in 1995 een aparte drukkerij, Topformulieren, in het voormalige Hapef pand in Heerhugowaard onder te brengen. Daar werd onder leiding van de grafisch deskundige Sjoerd de Gooijer begonnen met een 3-kleuren Goebel Optimaforma rotatiepers. Al vrij snel werd het perspark fors uitgebreid met onder andere een 4-kleuren Drent Vision, een 4-kleuren Drent Gazelle en een 5-kleuren Vision. Er werd rol op rol, rol op zig/zag en rol op A4 geproduceerd. De drukkerijactiviteiten groeiden gestaag en begonnen steeds meer een wezenlijk en ook niet meer weg te denken onderdeel te vormen binnen Blana. Jaap Blank: 'In 2002 is daarom de beslissing genomen om Topformulieren te integreren in Edam. Inmiddels staan nu ook in het drukkerijgedeelte een omvangrijke 6-kleuren Lemo flexopers op een breedte van 160 cm waar we ook het nodige loonwerk op verrichten en een systeem voor het vervaardigen van TTR-film in combinatie met bedrukte of onbedrukte etiketten op de rol.'

DE OPMARS VAN DRUKKEN binnen Blana vond plaats naast een onmiskenbare terugval in faxformulieren. Jaap Blank:

'De komst van internet en e-mail heeft de positie van de fax behoorlijk aangetast. In toptijden produceerden we 9 miljoen faxrollen per jaar. Nu zijn dat er nog 2,5 miljoen. Dat moest op de één of andere manier worden gecompenseerd.' Op zoek naar iets nieuws dus? Jaap Blank: 'Klopt. Twee jaar geleden besloten we actief te worden op de markt van zelfklevende etiketten in A4 verpakking. Er staan inmiddels twee volautomaten die deze producten onder private label verpakken in A4 doosjes, specifiek bedoeld voor de kantoorvakhandel. Ook hier is sprake van een

nieuwe discipline binnen Blana, die de nodige vakkennis vereist. Fred de Lange, verkoopdirecteur van een speciaalbedrijf in dit segment, is bij ons in dienst gekomen om het traject van zelfklevende etiketten in goede banen te leiden.' Waarmee Blana nog steeds geldt als specialist, maar dan op diverse fronten. Jaap Blank: 'Het op maat snijden van rollen is nog steeds een hoofdactiviteit. Hierin behoren we tot de top 3 van Europa. Op grafisch gebied zijn we een relatief kleine speler en als het gaat om de office stationery kunnen de afnemers voor heel veel producten bij ons terecht. Die houden we ook op voorraad voor de klanten. In die zin voeren we een uitgebreid magazijnbeheer en hebben we voor een deel ook een behoorlijke groothandelsfunctie. Want het gaat bij Blana nog steeds om de grote getallen. Vandaar ook, dat we het papier rechtstreeks bij de fabrikanten inkopen.'

Blana heeft dus haar grenzen wat betreft bedrijfsomvang bereikt? Jaap Blank: 'Opnieuw uitbreiden is op de huidige locatie nauwelijks mogelijk en ook niet wenselijk. Het is prima zo. Ruud en ik hebben met alle medewerkers heel veel plezier in wat we doen. Dat moet zo blijven. Tot in lengte van jaren. Wat mij betreft, werk ik in de winter wat harder. Dan kan ik in de zomer, bij mooi weer, me optimaal inzetten voor de noodzakelijke relatie-marketing.' Buiten? 'Uiteraard. Golf speel je buiten.' ●