

## KERN de Rolls Royce onder de postverpakkingsbedrijven

# ‘Wij leveren een totaaloplossing: Betrouwbare systemen en een uitstekende service’.

De digitalisering blijft toenemen. Bankafschriften en belastingaangifte doet men steeds vaker digitaal. Toch blijft er altijd geprint worden, volgens Will van der Kraan, commercieel directeur van de Nederlandse vestiging van Kern AG.

Kern is een wereldwijd concern dat postverwerkende apparatuur levert en onderhoud. Hun voornaamste product is de couverteermachine, een inpakstelsel op industrieel niveau. Het kleinste ontwerp doet 8.000 verpakkingen per uur en de snelste pakt 24.000 stuks per uur in een envelop. Uniek aan de machines van Kern is dat er slechts één man personeel nodig is om de machine te bedienen.



Het Zwitserse familiebedrijf, dat is opgericht in 1947 telt internationaal meer dan 1.000 medewerkers. “Dat wij een familiebedrijf zijn, proef je terug in onze service” zegt Van der Kraan. “Wij zeggen wel dat onze couverteermachines de beste zijn, maar wij laten dat ook zien.” Kern onderwerpt zijn apparatuur regelmatig aan internationale testen. Daardoor wordt in de offerte meteen duidelijk dat het bedrijf waar kan maken wat zij belooft. Daarnaast biedt Kern ruime service aan zijn klanten. “Het gaat niet alleen om

een stuk ijzer die papier verwerkt” zegt accountmanager Arnoud Schreutelkamp. “Alles wat daarvoor en daarna gebeurt, wordt ook door ons aangeleverd. Van instructies aan het opererende personeel tot aan technische ondersteuning.”

Kern heeft grote namen in zijn klantenbestand, zoals Rabobank, ING Bank, de Belastingdienst en het UWV. “Wij leveren een totaaloplossing” zegt Van der Kraan. “Daarmee spelen we in op een behoefte die ongeveer tien jaar geleden bij de grote bedrijven ontstond, namelijk centralisatie en snellere systemen.”

Bij een overheidsinstelling stond enige tijd geleden een machinepark van wel 17 machines van verschillende merken. Ze wilden dat terugbrengen tot één leverancier die alles levert. Van der Kraan: “wij brachten dat machinepark terug tot maar 9 machines.”

En de klanten zijn tevreden, want bijvoorbeeld een grote bank koos na een nieuwe tender weer voor Kern. De voornaamste reden daarvoor was de goede service. “Klanten kiezen voor ons voor de lange termijn” vult accountmanager Conny van de Hoef aan. “Onze contractperiodes zijn minimaal 5 of 7 jaar, klanten maken dus een bewuste

keuze voor ons en zijn daarom altijd tevreden.”

Kern is hard op weg om marktleider te worden. “Wij zijn eigenlijk de Rolls Royce onder de postverpakkingsbedrijven” zegt Schreutelkamp. “Maar we zijn er ook voor de kleinere bedrijven. Onze kleine couverteermachine is bijvoorbeeld geschikt voor het middensegment. Die machine neemt maar 2 vierkante meter in beslag maar draait wel 8.000 verpakkingen per uur.”

Kern heeft meerdere producten zoals ADF software, op- en afrol systemen voor de digitale printers (van o.a. Xerox, Océ en Ricoh), inkjet adresseersystemen en UV coating systemen. “Dat is een systeem dat lijkt op lamineren van een print, maar is veel sneller en goedkoper. Als marketeer kan je daar geweldig je voordeel mee doen. Hetzelfde geldt voor folie verpakkingsmachines voor bijvoorbeeld magazines. Niet iedereen weet dat, maar die leveren wij ook” aldus Schreutelkamp. Er is dus nog een markt te winnen voor de postverwerkers. “Daar gaan wij met veel enthousiasme voor. Onze goede referenties bevestigen ons steeds weer dat we waarmaken wat we zeggen.” zegt Van der Kraan trots.



‘Onze goede referenties bevestigen steeds weer dat we waarmaken wat we zeggen.’

