PRINT MATTERS

SPECIALE ATÉCÉ UITGAVE IN SAMENWERKING MET PRINTMATTERS – NOVEMBER 2023

ATÉCÉ GRAPHIC PRODUCTS

VAN NATIONAAL NAAR WERELDSPELER

ENORME GROEI BIJ ATÉCÉ GRAPHIC PRODUCTS

VAN NATIONAAL NAAR WERELD-SPELER

Deze zomer opende AtéCé Graphic Products in Alkmaar een gloednieuw distributiecentrum. Het Nederlandse familiebedrijf groeide in bijna 50 jaar van ‘3,5 man’ naar nu ruim 100 medewerkers. Van de omzet komt 70% uit export naar meer dan 120 landen, terwijl de fabrikant en groothandel van grafische producten in de jaren negentig nog alleen in Nederland leverde. Dat zijn de betere verhalen voor deze Made in Holland-editie. We mogen als grafici trots zijn op deze combinatie van vakmanschap en handelsgeest.

TEKST **Robbert Delfos** FOTOGRAFIE **Pim Ras**

Een wijs man zei eens ‘Je gaat het pas zien als je het doorhebt’. Die uitspraak van voetballegende Johan Cruijff is ook van toepassing op de schrijver van dit artikel. Natuurlijk weet je dat AtéCé Graphic Products een stevige positie heeft in Nederland. En ja, je hoort wel eens iets over exportactiviteiten. Maar als je door eigenaar Bert Schelhaas sr. en zoon Bert jr. rondgeleid wordt door de vestiging in Uitgeest en de 4 locaties in Alkmaar, krijg je het door. We hebben te maken met een grote onderneming, die een nog grotere hoeveelheid verschillende grafische materialen zelf maakt en distribueert.

Opvolging

Ondanks die enorme groei weet eigenaar Bert Schelhaas sr. op alle locaties tot op de millimeter aan te wijzen wat waar staat en waar het voor dient. Zijn zoon Bert jr. is ook aanwezig. ‘Ik werk hier nu ruim 2,5 jaar en begin het goed onder controle te krijgen. Ik sta veel aan machines en heb ervaring bij de lakproductie en de inktmengerij. Ook heb ik

ATÉCÉ TIJDLIJN

In 1985 neemt Bert Schelhaas sr. AtéCé over voor zijn familie. In 1985 komt schoonzoon Harry Rijke in dienst en later zijn zonen Bert jr. (1986) en Peter (1988). Op de foto het familiemanagementteam in de beginjaren. V.l.n.r.: Peter Schelhaas, Harry Rijke en Bert Schelhaas

1991

AtéCé verhuist van Wormer naar een modern en op maat gemaakt pand in Uitgeest. Daar zit nog steeds het hoofdkantoor, de productie en laboratorium van perschemie, dispersie- en UV lakken.

1992

AtéCé investeert in moderne snijfaciliteiten en speciale machines voor het op maat snijden en nabewerken van rubberdoeken, lakdoeken, lakplaten en onderlegmateriaal.

V.l.n.r.: Bert Schelhaas (algemeen directeur), Jeroen Beukman (financieel directeur), Remco Smit (sales director Benelux) en Alexander van Hoek (export director).

de productielijn opgezet voor het op maat snijden van onderlegmateriaal en de productie van inktbakfolies voor Heidelbergpersen. Ik leer van alle vakmensen om mij heen.'
We treffen de onderneming in een extra drukke tijd, mede vanwege het in gebruik nemen van het nieuwe distributiecentrum. Schelhaas sr. legt uit waar we zijn. 'Dit magazijn wordt de productielocatie waar onder meer producten automatisch gelabeld gaan worden. Alles moet op het juiste moment naar de juiste plek. Over een paar maanden ziet het er hier compleet anders uit.'

Tot in detail

Naast de productie van perschemie, dispersie- en UV-lakken produceert de onderneming een veelheid aan gebruiksmaterialen. Denk aan droge en geïmpregneerde wasdoekrollen en rubberdoeken. Er wordt tot in detail aan de klant gedacht. Schelhaas sr. wijst in een van de productiehallen op de hoekjes die van de rubberdoeken gesneden zijn. 'We maken het drukkers zo gemakkelijk mogelijk om de doeken aan te brengen. Daarvoor investeerden we in computergestuurde snij-apparatuur die bij het confectioneren van de rubberdoeken ook hoekjes afsnijdt aan de zijden waar de klemlijsten op gezet worden. Dat hoekjes afsnijden is geen must, maar wij weten dat dit een meerwaarde is en gewaardeerd wordt. We houden van techniek en innovatie en besteden samen met klanten veel tijd aan research & development.'

VAN NEDERLAND TOT ZUID-AMERIKA

AtéCé Graphic Products is een internationaal grafisch handelshuis en producent van grafische chemie, coatings, inkt en verbruiksmaterialen. De Nederlandse onderneming exporteert via een netwerk van distributeurs naar ruim 120 landen in Europa, Afrika, Noord- en Zuid-Amerika, het Midden-Oosten, Azië en Oceanië. In Nederland en in een aantal andere Europese landen richt AtéCé zich als totaalleverancier rechtstreeks en/of met partners op de grafische industrie en beschikt buiten Nederland over eigen verkoopteams in Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Italië en Servië.

2008
AtéCé start met het vervaardigen van droge en geïmpregneerde cassette-wasdoekrollen. Hiermee is AtéCé uitgegroeid tot de grootste leverancier in Europa. De jongste aanwinst is een volautomatisch systeem dat speciaal voor AtéCé en volgens eigen specificaties is ontwikkeld. Productmanager Bernard van Stegeren (l.) en teamleider converting Srdjan Velinovic.

2013
AtéCé investeert fors en installeert in Uitgeest een hypermoderne, volledig geautomatiseerde installatie voor het vervaardigen van dispersie- en UV-lakken. Ook wordt er een laboratorium geopend.

Familiegevoel

'AtéCé is een familiebedrijf en een bedrijf met een familiegevoel', zegt Schelhaas sr. voorafgaand aan de rondleiding. Aan tafel zitten, behalve Schelhaas jr., ook Remco Smit (sales director Benelux), Alexander van Hoek (export director) en Jeroen Beukman (financieel directeur). Schelhaas sr. vervolgt: 'We hebben onze groei te danken aan onze mensen. Natuurlijk moet je op tijd schakelen, iets nieuws opzetten of een activiteit overnemen, maar uiteindelijk steun je op het vakmanschap en de betrokkenheid van je mensen. En dat merken onze klanten die vaak decennialang aan AtéCé verbonden zijn.'
Sales director Remco Smit bevestigt dat AtéCé personeel en klanten koestert. 'In de jaren dat veel bedrijven en leveranciers het moeilijk hadden en mensen ontsloegen, hebben wij er alles aan gedaan om onze vakmensen te behouden. Die vakkennis en loyaliteit blijven ons onderscheidend vermogen. Wat er ook voor vraag komt, we zeggen nooit nee en hebben altijd een antwoord.'

Eigen laboratoria

AtéCé beschikt over 2 eigen laboratoria: één bij de productielocatie voor perschemie, dispersie- en UV-lakken en één bij de inktmengservice. Schelhaas sr.: 'Daarmee zorgen we voor continuïteit in kwaliteit, maar we testen in beide labs ook eigen recepten. Zo kunnen we in ons inktlaboratorium elke inktkleur voor offset en flexo samenstellen en in kleine hoeveelheden produceren. Voor grote hoeveelheden hebben we fabrikanten die volgens ons recept produceren. Maar we doen meer. Een voorbeeld: voor internetdrukkers ontwikkelden wij speciale inkt. Die drukkers willen vanwege leversnelheid zo snel mogelijk afwerken. Maar als inkt nog niet droog genoeg is, krijg je krassen. LED UV-inkt biedt dan een oplossing, maar is 3 keer zo duur en je moet je pers aanpassen. Wij ontwikkelden een recept met droogpasta en wax, waarmee dat probleem is opgelost. Diezelfde wisselwerking hebben wij ook met de leveranciers van onze offsetplaten.'

Het gloednieuwe magazijn telt meer dan 6.000 palletplaatsen.

'We hebben de groei te danken aan onze mensen'

Toenemend strategische partner

Smit: 'Met die kennis kunnen we helpen om problemen die drukkers soms hebben, op te lossen. Waar we ooit alleen productleverancier waren, worden we toenemend gezien als strategisch partner.' Hij geeft een voorbeeld: 'Wij leveren veel: platen, inkten, wasdoekrollen, rubberdoeken, vochtwatertoevoegmiddelen. Als een klant een drukprobleem heeft, pakken wij de verantwoordelijkheid om het probleem uit te zoeken en op te lossen. De klant hoeft dan niet een inkt- of platenleve-

2014
Tijdens de eerste Graficus Vakdag wordt bekendgemaakt dat AtéCé is aangesteld als exclusief distributeur van Komori offsetpersen in Nederland. Op dit heugelijke feit werd het glas geheven. V.l.n.r.: Jeroen Hulshoff (Komori), Bert Schelhaas, Neil Sutton (Komori) en Remco Smit.

2014
AtéCé neemt productie en levering van perschemie, lakken en het snijden en confectioneren van rubberdoeken van het merk Kinyo van Unitrade Kennemerland over. Gelijktijdig wordt AtéCé door Kinyo Europe GmbH aangesteld als de nieuwe exclusieve distributeur van Kinyo Air Excel rubberdoeken voor de Nederlandse grafische markt. V.l.n.r.: J.J. Dusseau, Jeroen Beukman, E.C. Dusseau, Bert Schelhaas, Dr. C.H.V. Dusseau, Peter Schelhaas en M.M. Dusseau.

ENTHOUSIASTE KLANTEN

Enthousiaste klanten. Daar doe je het voor. Hier een aantal quotes van Nederlandse ondernemers over AtéCé.

'Waarom wij zaken doen met AtéCé? Omdat – los van het feit dat het prettige mensen zijn – het vooral echte ondernemers zijn en dat zijn wij ook. Dat klikt. We begrijpen elkaar, spreken dezelfde taal en durven samen in trajecten te stappen die een nog betere efficiency opleveren. Wij zien AtéCé als een belangrijke sparringpartner. Dat is win-win voor beide partijen.'
Leon van Nunen, algemeen directeur Control Media, Etten-Leur.

'De belangrijkste pijlers onder onze samenwerking met AtéCé zijn kwaliteit, flexibiliteit service en leveringsbetrouwbaarheid. We ervaren dat het een familiebedrijf is met korte lijnen, snel schakelen, meedenken en plezierige persoonlijke contacten. Onze relatie gaat verder dan alleen het leveren van grafische verbruiksmaterialen, het is een partnership. Of zoals wij in Werkendam zeggen: "Het gehele totaalplaatje klopt gewoon."
Jan Damen, directeur Damen Drukkers, Werkendam

'Voordat ik zakendeed met AtéCé waren wij al vele jaren een tevreden klant van Beijersbergen & Partners. Sinds de overname heb ik dezelfde positieve ervaringen en zie AtéCé als een toegewijde partner met een uitzonderlijk breed pallet aan supplies en apparatuur. Ik kan rekenen op een goede ondersteuning van deskundige medewerkers en dat is van grote waarde.'
Peter Negerman, productieleider Blana / Edam, deel uitmakend van de Asteria Labels & Packaging Group

rancier te bellen. Gewoon AtéCé bellen. Daarvoor hebben we een technisch team van 10 mensen, met kennis op het gebied van Prepress en Press. Die komen dagelijks bij drukkerijen, spreken de taal en komen altijd met de juiste oplossing. Een mooi voorbeeld is CRON. Van dit merk CTP-systemen zijn wij exclusief distributeur in de Benelux en Duitsland. Dus niet alleen verkoop, maar ook installatie en service. Dat laat de fabrikant met een gerust hart aan AtéCé over. Simpelweg omdat wij over alle technische kennis, praktijkervaring en de juiste vakmensen beschikken om dit professioneel in te vullen.'

Overname als start

De opvallende naam AtéCé is in 1977 gegeven door stichter Arie ten Cate. De vader van de huidige Bert sr. nam het bedrijf in 1985 van deze Ten Cate over. Bert sr.: 'Het was een klein bedrijf – met zoals wij zeggen 3,5 man personeel – dat kleinschalig perschemieproducten als vochtwatertoevoegmiddelen en wasmiddelen maakte en als inkopende partij handelsproducten leverde aan drukkerijen en prepress-bedrijven. In de jaren erna gingen mijn zwager Harry Rijke, mijn broer Peter en ik er ook aan de slag. Peter en Harry hebben beiden vele jaren bijgedragen aan de ontwikkeling van de onderneming.'

Groei door investeringen

De groei is zoals gezegd te danken aan de betrokkenheid van de AtéCé-mensen bij het

2015
In Alkmaar openen 'founding father' Bert Schelhaas en zijn vrouw Rie een nieuw distributiecentrum met een oppervlakte van bijna 2 voetbalvelden. Hier wordt ook de afdeling, waar drukdoeken en wasdoekrollen worden geconfectioneerd, ondergebracht.

2016
AtéCé neemt Micron Media over en wordt in de Benelux en Duitsland exclusief distributeur van CRON CTP-systemen. Voor Europa is AtéCé door de overname Master Distributor van CRON, Blackwood offsetplaten en Mitsubishi polyester offsetplaten geworden.

2016
AtéCé organiseert voor de eerste keer voor relaties een wielertoertocht met start en finish in Beek (GLD). Dit evenement groeit uit tot een ware voorjaarsklassieker voor fietsliefhebbers.

Vader Bert Schelhaas sr. en zoon Bert jr.. De volgende generatie binnen het familiebedrijf loopt zich warm.

‘We houden van techniek, innovatie en research’

bedrijf en de klanten, maar ook door initiatieven op het juiste moment. Zoals een aantal investeringen in productie en overnames. Smit noemt de start van de eigen converting activiteiten: eerst rubberdoeken begin jaren negentig en in 2008 kwam de eerste high speed convertor voor het vervaardigen van cassette-wasdoekrollen. In 2013 startte de lakkenproductie en daarna volgden investeringen in dispensers voor het mengen van offset- en flexo-aanmaakinkten, een productielijn voor onderlegmateriaal en de bouw van het gigantische distributiecentrum.

Komori

Bert sr. wijst op overnames, zoals van de correctiestiftenmaker Ir. Van Doorn-Jansen en de activiteiten van Hartman Drukinkten in 1992, gevolgd door de overnames van GTO in 1999 en Van Leeuwen Interweb in 2000. Verder werd in 2007 GTS Putten en in 2014 Unitrade Kennemerland overgenomen. Later volgden Micron Media, de CTP-drukplaten van Mitsubishi Paper Mills en Beijersbergen & Partners. En belangrijk was ook het moment 10 jaar geleden toen AtéCé Komori offsetpersen en materialen mocht gaan leveren. Bert sr.: ‘Er gebeurt elk jaar wel iets waarmee we nog intensiever in de grafische markt actief zijn.’ Om dan het voordeel nog eens te benadrukken: ‘Onze klanten kunnen stapelen. Op de pallet offsetplaten kunnen we producten als rubberdoeken, inkten en wasdoekrollen leggen, wat voordelig is voor de klant.’

Export is de grote groeier

De export kwam in een stroomversnelling door een overname in 2000. AtéCé kocht Van Leeuwen Interweb, een relatief kleine grafische handelsactiviteit van een grotere onderneming. Export director Alexander van Hoek kwam door die overname mee: ‘Van Leeuwen had ervaring met export en beschikte al over een internationaal netwerk. Precies wat AtéCé nodig had om producten ook over de grens te verkopen. Dat was een hele goede match. Dat begon met perschemie, zoals vochtwatertoevoegmiddelen en rubberdoeken. Het is stap voor stap uitgebouwd tot wat het nu is: 70% van de huidige omzet komt nu uit 120 landen wereldwijd. We hebben zelfs eigen mensen in een aantal landen.’ Van Hoek ziet nog volop kansen. ‘Er zijn bijna 200 landen op de wereld, dus er zwemmen nog heel wat vissen in de vijver.’

Voedselveilige inkt

Financieel directeur Jeroen Beukman maakt de race mee vanaf 1990. ‘Terugkijkend is het in fases gegaan. De eerste 10 jaar realiseerden we als groothandel vooral groei in omzet bij bestaande offsetklanten. Vanaf 2000, na overname van Interweb, groeide de export. Rond 2013 startten we met eigen lakken, waarmee we naast groothandel ook produ-

2017
AtéCé bestaat in augustus 40 jaar en viert dat met familie, het voltallige personeel en gepensioneerden.

2020
AtéCé neemt (tijdens de coronaperiode) specialist in offset- en flexo-solutions Beijersbergen & Partners over, om de pijlen nog meer op verpakkingsdrukkerijen en de labelindustrie te richten. V.l.n.r.: Jeroen Beukman, Tom Kerssens (Beijersbergen & Partners) en Bert Schelhaas.

cent werden. Door de overname van Beijersbergen & Partners beschikken we nu over hypermoderne inktfaciliteit voor mengen van conventionele, Food Packaging Compliant en UV/LED-UV offsetinkten en Food Packaging Compliant (LED)UV flexo-inkten. Voedselveiligheid is een belangrijk thema bij drukinkten voor foodtoepassingen. Daarvoor hebben we producten die voldoen aan de hoogste eisen die in de EU gesteld worden. Dat sluit aan bij onze MVO-ambities. Milieubewustheid en duurzaamheid zijn begrippen die bij AtéCé hoog in het vaandel staan. En niet alleen in woorden, maar ook in daden.'

Investering in IT

Op de vraag hoe je bij zo'n groei alle cijfers in de gaten houdt, zegt Beukman: 'Dan heb je het puur over hoeveelheden. We zijn een no-nonsense bedrijf, ofwel je moet het niet moeilijker maken dan het is. Ik ben verantwoordelijk voor het financiële, de IT en vooral voor de bedrijfsprocessen binnen het bedrijf. Als je de processen goed beheert en inzichtelijk krijgt met goede controlegrendels dan groeit de hoeveelheid werk wel, maar de kwaliteit blijft hetzelfde. Op dit moment investeren we stevig in IT, omdat het nu wel heel groot gaat worden met veel diversiteit in producten, klanten en regio's. Daarmee voorkomen we fouten. Voor kwaliteitsmanagement zijn we ISO 9001 gecertificeerd.'

Zo sterk als de zwakste schakel

'Leveringsbetrouwbaarheid is uiterst belangrijk en bespreken we elke maand', vult Van Hoek aan. En leveren doet AtéCé over bijna de hele wereld. 'Export is een woord, maar het gaat over veel landen en regio's. Leveren in Duitsland en Frankrijk is anders dan leveren in Azië of Noord Afrika. Denk aan taal, maar ook andere documenten en handelingen die je beheersbaar en inzichtelijk moet maken. Je kunt nooit de verantwoordelijkheid nemen voor het werk van de partners overal ter wereld, maar vanuit onze export en relaties kijken we wel of de partner waarmee je in zee gaat een kwaliteitsonderneming is en past bij datgene waar AtéCé voor staat. Je bent tenslotte zo sterk als de zwakste schakel.'

Into the box blijven

Over het inzicht houden, zegt Beukman: 'We proberen alles in een vakje te doen. Dat is het mooie spel dat ik heb met Bert, Remco en Alexander, die vanuit verkoop *out of the box* denken. Ik wil juist *into the box* blijven. Dat levert mooie discussies op, waarmee we altijd tot een goed punt komen, omdat we elkaar scherp en de zaken onder controle houden.' Beukman kent de mensen bij AtéCé: 'Veel mensen werken hier al lang, houden van ons bedrijf en willen niet weg. Dat is fijn, want je kent de kwaliteit en weet wat je aan elkaar hebt. AtéCé is een familiebedrijf. Ondanks dat we meer dan 100 man hebben op meerdere locaties, houden we dat familiegevoel. Dat gevoel heerst, omdat ook de leiding allemaal mensen zijn die zelf op de vloer gewerkt hebben. Je begrijpt elkaar.' PM

ENTHOUSIASTE KLANTEN (VERVOLG)

'Met goede drukpersen en papier alleen ben je er nog niet. Dan kun je nog steeds geen drukwerk maken. AtéCé levert, als huisleverancier van grafische verbruiksmaterialen, alles wat daarvoor nodig is. Ze hebben veel verstand van het verbruik van consumables op onze Komori drukpersen. De AtéCé techneuten zijn elke keer weer samen met onze eigen drukkers in staat om met supplies het beste drukresultaat te realiseren.'
Oscar Jager, CEO Veldhuis Media / Meppel

'Onze relatie met AtéCé is vorig jaar in een stroomversnelling gekomen. Wij zijn toen voor een deel van de offsetplaten overgestapt op Nova Aventus en investeerden in een nieuw CRON CTP-systeem. Dat werkt perfect en over de technische ondersteuning vanuit AtéCé niets dan lof. De technici die hier komen, weten van de hoed en de rand en denken altijd oplossingsgericht. Dat is heel fijn.'
Thomas Spekschoor, technisch directeur Senefelder Misset / Doetinchem

'AtéCé is onze vaste huisleverancier van grafische verbruiksmaterialen. Wij vertrouwen AtéCé volledig en niet alleen vanwege hun kennis en praktijkervaring. AtéCé is meer dan een leverancier, het is een belangrijke allround grafische partner, waar we een echte win-winsamenwerking mee hebben.'
Bart Dobber, CEO Dobber Healthcare / Uitgeest en Alkmaar

2021
AtéCé opent in Alkmaar een inkt-innovatiecentrum met een gloednieuw state-of-the-art inktlaboratorium en mengservice voor testen en aanmaken van offset- en flexo-inkten.

2023
In september is een gloednieuw magazijn geopend met meer dan 6.000 palletplaatsen (de vierde locatie in Alkmaar) voor de distributie van grafische verbruiksmaterialen naar 120 landen ter wereld. De kinderen van Bert & Wanda Schelhaas (kleinkinderen van Bert & Rie Schelhaas) knippen het lintje door. V.l.n.r.: Tommy, Daan, Bert Jr., Julia, Roos en Maartje Schelhaas.

Ontvangt u PRINTmatters al? Vraag nu een proefabonnement aan
en ontvang drie edities van PRINTmatters voor maar 15 euro (excl. btw).
Het proefabonnement loopt vanzelf af en wordt niet automatisch verlengd.

PRINTMATTERS.NL