

# 'Stel je voor... Een beurs vol publiek met jouw tas!'



'Een all-in-one leverancier die ondersteunt met idee én uitvoering, dat is Multicopy voor ons'.

door Erica van Strien

Aan het woord is **Wijnand Dors**, sinds juli 2018 Teamleider Sales Support en Marketing (a.i.) bij JVM. 'Nieuw' is Dors echter zeker niet bij JVM, hij werkt er intussen alweer zes jaar. Naast de rebranding van HD Medi naar JVM is ook zijn functie én visitekaartje van kleur verschoten.

We hebben afgesproken voor een interview bij JVM, gevestigd op het bedrijventerrein Larserpoort in Lelystad. Al in de voorbereiding valt me op dat het hier letterlijk om een organisatie-in-beweging gaat en eenmaal in de wachtruimte wordt die gedachte nog eens onderstreept. 'Dat klopt', zegt Wijnand, 'in onze entree en wachtruimte is te zien dat alle stijlen van de laatste jaren nog vertegenwoordigd zijn.'

Hoog tijd om helder te krijgen wat dat allemaal betekent voor de relatie met leveranciers. En in het bijzonder met één leverancier, Multicopy.

**'MC is een partij die de business begrijpt en met je meedenkt'**

**One-stop-shop**

Voorheen besteedde JVM veel zaken aan verschillende partijen uit. Ze werden echter in een gesprek met MC over hun wensen echt verrast met nieuwe, frisse ideeën. Ideeën die bovendien door óf via MC uitgevoerd konden worden. Dat werd het startsein voor één adres, één aanspreekpunt voor alle uitingen.

Multicopy The Communication Company

'Het scheelt tijd, moeite, een grote facturenstroom van verschillende partijen en communicatie, heel veel communicatie!', lacht Wijnand. Maar behalve het 'comfort' wat de korte lijn met één leverancier oplevert, haast hij zich te zeggen dat hij vooral ook heel tevreden is. 'Ze onderscheiden zich bij MC. In service, in snelheid, in kwaliteit. Ik weet gewoon dat als ik een spoedopdracht heb en ik móet morgen iets hebben, dan kan ik ze nu nog bellen en het ligt morgen om 15.00 uur klaar. Wij merken niets van hun drukte. Ze zijn snel én vakkundig. Dat bereik je alleen met een partij die jouw business begrijpt en met je meedenkt'.

**Wat doet JVM**

JVM biedt medicatie-distributieoplossingen aan apotheken. Medicatie wordt steeds meer in zakjes geleverd. Medicatieveiligheid is letterlijk van levensbelang (*er overlijden mensen omdat ze simpelweg niet meer weten of ze hun medicatie die dag al hebben ingenomen of niet*).

Wijnand: 'Wij leveren een machine, daar komt een zakje uit waar de medicatie op persoonsnaam per slikmoment in zit. De verzorging of apotheker reikt dat uit. Wij verkopen onze oplossingen aan blistercentra, aan (*psychiatrische*) ziekenhuizen, apotheken, soms aan gevangenis. Ook leveren we af en toe aan orthomoleculaire geneeskundigen die met supplementen werken.'

In het pand op het bedrijventerrein Larserpoort werken 50 personen. Het is het enige pand in Nederland. 'We hebben verschillende entiteiten: een B.V. (*Benelux en overige landen*), GmbH (*Duitsland*), S.A.S. (*Frankrijk*), Ltd (*Engeland*). We doen heel Europa, minus Spanje. Onze 20-25 engineers installeren de machines, voeren onderhoud uit en leveren service (*storingsdienst*) bij onze klanten.'

**Van klant naar ambassadeur**

JVM staat zo'n 15 keer per jaar op grote beurzen in de EU. Dat is ook het moment waar de exposure er – meer dan ooit – toe doet. De standbouw daarvoor is deels uitbesteed, maar wat het design betreft helpt MC. Er is nu de beschikking over een modulaire wand die steeds opnieuw kan worden gebruikt. Af en toe worden er printbanen in verfrist of aangepast voor de betreffende beurs. Dat het creatieve vermogen van een meedenkende leverancier een ondernemer tijd en

Multicopy The Communication Company

geld kan besparen bewijst het voorbeeld dat Wijnand aanhaalt. 'Als wij op beurzen staan nemen we een machine mee voor demo's. Zo'n machine is echt een hele investering, die bovendien te lijden heeft op die beurs en door het transport. Intern hebben we al eens onze gedachten laten gaan over een oplossing voor de wat kleinere beurzen. Door het probleem te delen met MC kwam er een maatwerk-oplossing... een machine van KARTON die herbruikbaar is en makkelijk op te zetten!'

**Een innovatieve beursvloer**

ABC Display is producent van een heuse innovatieve beursvloer. Het product dat wordt geleverd bestaat uit een vloertegel, waaronder alle kabels weggewerkt kunnen worden. Daarover komt een print (MC) en daarover weer een plastic laag. JVM heeft in 2018 voor het eerst gebruik gemaakt van zo'n vloer. De ervaringen en verbeterpunten zijn vertaald naar de vloerproducent, die op zijn beurt het systeem met deze input weer verder kon vervolmaken.

**Over Baxterrollen en Beurstassen**

In de machine worden rollen met plastic zakjes met opdruk geplaatst, die rollen heten in vakjargon 'Baxterrollen\*'. Het wordt de introductie naar de persoonlijke favoriet van Wijnand: de beurstas. Kijk, dit is dus zo'n zakje' wijst hij op de afbeelding op de boodschappentas. 'En aan de andere kant staan de machines afgebeeld. In die machines zitten cassettes. In de database wordt ingelezen dat dit pilletje erin moet. De naam van de patiënt, het rusthuis, de dag van inname, het tijdstip, de naam van de medicatie en de datum van inname.'

We hebben er drieduizend laten maken voor de beurs in oktober 2018. Intussen loopt er een vervolgbestelling van 5000 stuks. We spelen daarmee in op publiek dat daar vaak rond loopt om zoveel mogelijk gimmicks/spullen te vergaren. Die tas is echt mijn persoonlijke favoriet. Want wát is er nou leuker dan wanneer zo'n héle beurs rondloopt met jouw tas?! grijnst hij.

**Adverteren = verkopen**

We zijn toe aan de laatste vraag. De vraag of Wijnand anders is gaan kijken naar het bedrijf MC sinds hij intensief met hen samenwerkt. 'Kijk, vroeger liet ik mijn scriptie door MC vermenigvuldigen en inbinden.

Je denkt dat dát hun corebusiness is. Maar MC 2.0 voorziet het mkb/mkb+ van een passend logo, huisstijl, beursmateriaal, bedrijfskleding, relatiegeschenken, folders, naambordjes, businesscard, buitenreclame, de hele santenkraam.

Wijnand acht de tijd rijp om de bandbreedte van de dienstverlening van MC klip en klaar onder de aandacht te brengen. 'Recentelijk gaf ik Vincent het advies om meer zichtbaar te worden als bedrijf. Want als je op straat een interview zou doen of een poll zou maken 'Waar kent u Multicopy van?', zal 95% nog steeds antwoorden 'van de kopietjes en geboortekaartjes'. Nou, dat is verleden tijd hoor. En ondanks de nieuwe subtitel van MC (*The communication Company, red.*) weten mensen nog steeds niet dat ze veel meer in hun mars hebben. Daar is dus nog een wereld te winnen.'

**\*Baxterrollen**

De firma Baxter introduceerde als eerste firma in Nederland een robot voor het op maat verpakken van medicatie in zakjes. De baxterrol is een rol van verpakte medicatiezakjes. Daar dankt het product haar naam dus aan.



HD Medi werd juridisch gevormd in november 2008 als een joint venture tussen het Nederlandse bedrijf Dijkstra Vereenigde BV en het Zuid-Koreaanse bedrijf JVM Ltd. Voorheen was Dijkstra actief in verpakkingsmachines (eerst voedsel, later voor apotheken), JVM in geautomatiseerde medicijnafgiftesystemen voor apotheken.

Vanaf juli 2014 werd HD Medi volledige dochteronderneming van JVM Ltd. Twee jaar later (2016) werd Hanmi Pharmaceuticals de grootste aandeelhouder van JVM Ltd. In Korea.

In september 2017 werd de naam HD Medi gewijzigd in JVM Europe om de nieuwe eigenomsstructuur weer te geven.