

Att välja rätt tryckeri är inte enkelt, även om det borde vara det. Bert-Åke Byqvist, ansvarig publicist av sajten www.tryckeriportalen.se, har erfarenhet av att "bakom ett snyggt skyltfönster (hemsida) kan det dölja sig en ruffig butik med omotiverad personal och bakom varje skicklig säljares löften om guld och gröna skogar kan dölja sig ett tryckeri som kan orsaka problem". Här är checklistan för trycksaksbeställaren som vill undvika problem.

Text Veronica Rönnlund
veronica.r@mentoronline.se

TRYCKSAKER SKA VARA KÖPARENS MARKNAD

Du får vad du betalar för" är ett motto som borde kunna fungera i praktiken i all form av handel. Men trycksaker är precis som andra varor där produktens kvalitet avspeglar producentens förmåga, kapacitet och ambitioner.

Att ge trycksaksköparen verktyg för att få mest valuta för sina pengar är något som Tryckeriportalens Bert-Åke Byqvist ägnat mycket tid åt. På sajten finns många värdefulla råd och tips om hur det går att hitta bra samarbetspartners. Alla tryckerier sätter nämligen inte en ära i att verkligen göra ett bra jobb, hävdar Bert-Åke Byqvist som konstaterar att skillnaderna mellan bra

om stora beställningar. Det betonas att personrelationer är viktigast i samarbetet med små och medelstora tryckerier med upp till 50 anställda. "Stora aktörer har generellt råd och kompetens att anställa bättre personal och investera i nya maskiner och affärssystem".

– Det är vid besöket som man får en bild av hur verksamheten ser ut på plats och vem du har att göra med. Jag utesluter de jag inte kan kommunicera med. Det är min fasta övertygelse att den personliga relationen med rätt personer på tryckeriet avgör hur bra samarbetet och tryckresultatet blir, säger Bert-Åke Byqvist och framhåller angelägenheten av att hitta fram

inte att fråga efter ett förprovtryck. Det är förprovtrycket som i slutändan bevisar om det går att lita på slutresultatet.

Säg inte förlåt > Den som upphandlar trycksaker bör öppna alla sinnen och ställa krav på det som upplevs som viktigast, till exempel tryckkvalitet. Men en bra köpare är inte nödvändigtvis den som "har näsa för affärer". Byqvist ger rådet att det som inte kan värderas konkret bör lämnas till "magkänslan". Förebygg dock överraskningar genom att ta en kreditupplysning på den nya samarbetspartnern. Och glöm inte att prisförhandla. En bra prisförhandling är, enligt Bert-Åke Byqvist, "en improvisation inom gränsen för ärlighet, affärsmässighet och viljan att etablera långsiktiga relationer".

I sina uppdrag som grafisk konsult har Byqvist själv etablerat långsiktiga kontakter med ett tiotal tryckerier för olika slags tryckproduktion. Så när trycksaksbeställare vänder sig till honom för att få hjälp vet han direkt vem jobbet ska gå till- den som levererar rätt kvalitet till rätt pris i rätt tid- det vill säga den som han kan lita på.

Och uppstår problem ändå, det gör det ju ibland- är rådet- var inte alltför förlåtande. "Du betalar för en tjänst som i slutändan ska bli en produkt och du ska inte bara vara nöjd med slutresultatet utan även resan dit!"

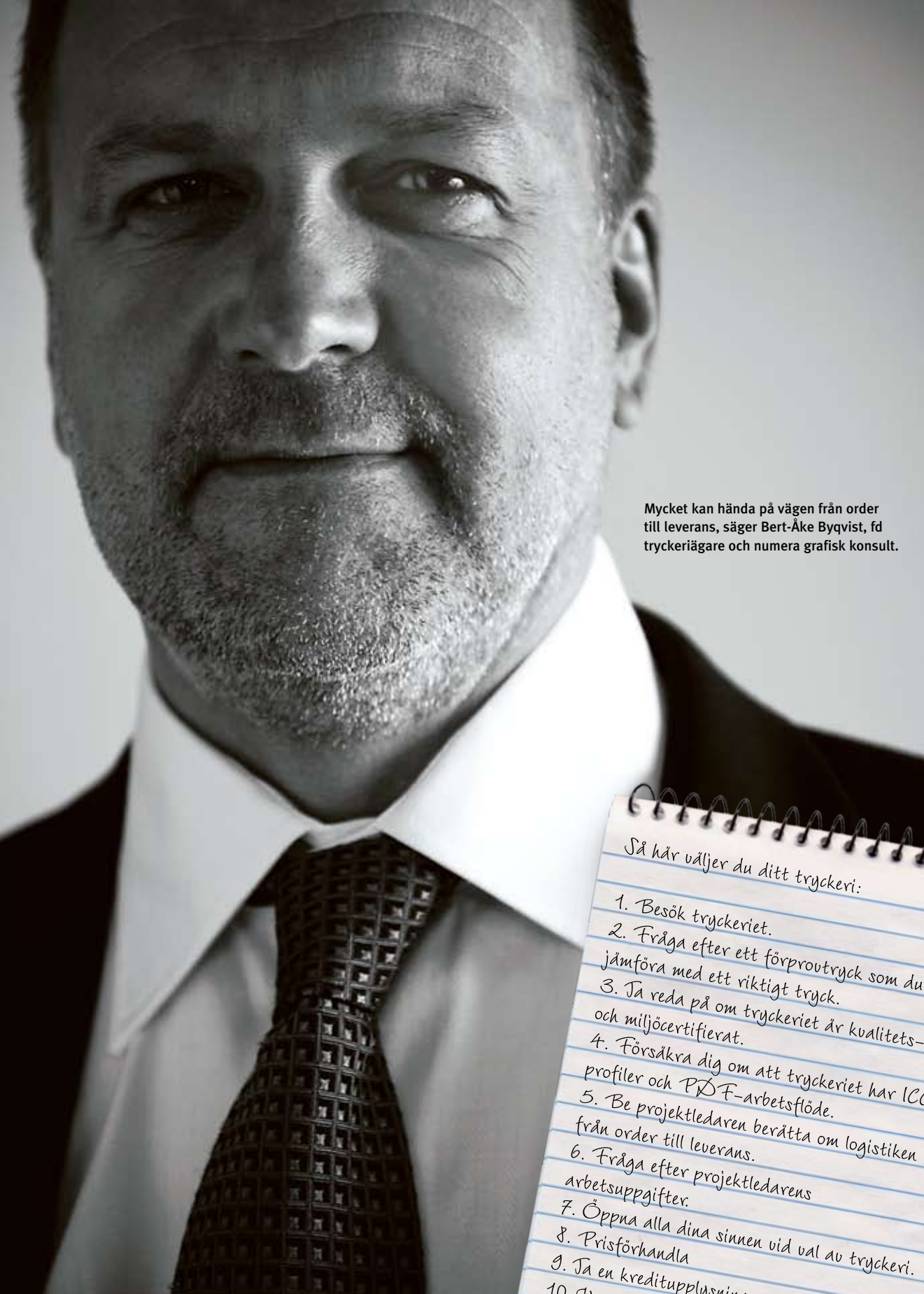
"EN BRA KÖPARE ÄR INTE DEN SOM HAR NÄSA FÖR AFFÄRER"

och dåliga tryckerier är lika stora som de mellan bra och dåliga trycksaksköpare. Många köpare, tror han, har nog ganska bristfälliga kunskaper på området.

Prata om jobbet > Första steget mot att hamna rätt är att besöka tryckeriet. Vi får veta att de flesta aldrig besöker det tryckeri de ska samarbeta med även om det handlar

till tryckeriets projektledare som generellt är den som kan berätta allt om logistiken från order till leverans.

Om jobbet ändras väsentligt utifrån förutsättningarna i offerten är en orderbe-kräftelse att rekommendera. Bra att veta är också till exempel om tryckeriet har ICC-profiler, PDF-arbetsflöde och om det är kvalitets- och miljöcertifierat. Glöm heller



Mycket kan hända på vägen från order till leverans, säger Bert-Åke Byqvist, fd tryckeriägare och numera grafisk konsult.

Så här väljer du ditt tryckeri:

1. Besök tryckeriet.
2. Fråga efter ett förprovtryck som du kan jämföra med ett riktigt tryck.
3. Ta reda på om tryckeriet är kvalitets- och miljöcertifierat.
4. Försäkra dig om att tryckeriet har ICC-profiler och PDF-arbetsflöde.
5. Be projektledaren berätta om logistiken från order till leverans.
6. Fråga efter projektledarens arbetsuppgifter.
7. Öppna alla dina sinnen vid val av tryckeri.
8. Pristförhandla
9. Ta en kreditupplysning
10. Var inte hur förlåtande som helst!