



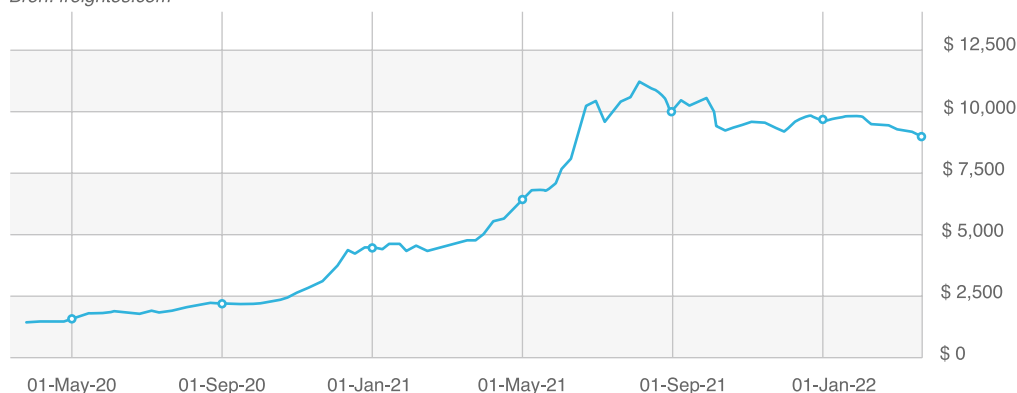
**DOORBEREKENEN KOSTENSTIJGINGEN HELPT
CONTINUÛTEIT GARANDEREN**

ONGEMAKKELIJKE REALITEIT VRAAGT OM PASSENDE OPLOSSINGEN

Het vooruitzicht van positief herstel en een weer aantrekkende markt na alle pandemie-perikelen wordt helaas overschaduwd door gebrek aan grondstoffen, prijsverhogingen van materialen, stijgende energie- en transportkosten, lockdowns in China en natuurlijk de dramatische oorlog in Oekraïne.

Wereldwijd stijgen bijna alle grondstofprijzen, met een voor westerse begrippen ongekend hoge inflatie als gevolg. Onze branche wordt vanwege haar afhankelijkheid van diverse schaarse grondstoffen sterk geraakt en levert daarmee een bijdrage aan de veelbesproken inflatie, die hopelijk van tijdelijke aard is. Als on-

Containervervoer
Bron: freightos.com



OOK HOGERE PRIJS VOOR GEBRUIKTE PLATEN

De stijgende kosten van aluminium zorgen ervoor dat de prijzen van offsetplaten moeten worden verhoogd. De dagprijs van ruw aluminium op London Metal Exchange (LME) nam toe van ruim € 1.800,- per ton in maart 2021, tot ruim € 3.100,- per ton begin april 2022.

Overigens betekent de hoge prijs van gebruikt aluminium dat u de prijs toeslagen op uw nieuwe offsetplaten kunt recupereren door de verkoop van uw gebruikte offsetplaten.

derdeel van de keten ziet ook Wifac zich genoodzaakt de gestegen inkooprijzen te vertalen naar de markt en dus verkoopprijzen aan te passen. Cock Kooiman (commercieel manager PrePress, Materialen en Afwerken bij Wifac) sluit zich graag aan bij de oproepen van brancheorganisaties. Zij vragen grafische bedrijven om onderling solidair te zijn en de stijgende grondstoffenprijzen correct door te rekenen aan klanten: "We moeten zorgen dat de druk op de marges in onze sector niet verder toeneemt. De solidaire aanpak – zowel in de keten als branchebreed – is de beste met de minst ongewenste neveneffecten."

De sector is wel gewend stevig te concurreren door slimmer in te kopen, efficiënter te werken en soms genoeg te nemen met minimale marges. Die situatie werd door de coronacrisis verder op scherp gezet. En daar komen de overal stijgende prijzen nu nog bovenop: grondstoffen, materialen en energie – alles wordt (veel) duurder. En dan zijn er ook nog altijd belangrijke logistieke knelpunten, legt Cock Kooiman uit: "De schaarste van zeecontainers zorgt ervoor dat die nu circa 8 tot 10 keer zoveel kosten als twee jaar geleden. De recente lockdowns in China, de vertragingen in het transport en de afhandeling van vracht veroorzaken ook de nodige problemen. Ook dat heeft een sterke invloed op de prijzen."

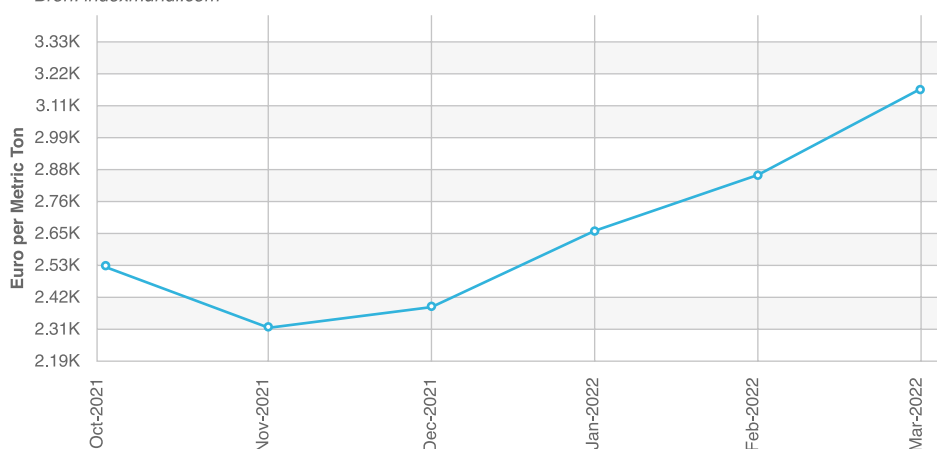
SOMS STEVIGE PRIJSAANPASSINGEN

Ook fabrikanten die door Wifac worden vertegen-

woordigd, passen vanwege de omstandigheden hun prijzen aan. Cock Kooiman: "In de afgelopen jaren heeft Wifac de verkoopprijzen nagenoeg constant kunnen houden. Prijsverhogingen van onze toeleveranciers hebben we in bijna alle gevallen voor eigen rekening genomen. Helaas worden we nu gedwongen om onze verkoopprijzen, soms stevig, aan te passen."

Zo zien bijvoorbeeld de producenten van offsetplaten zich geconfronteerd met significante grondstofprijsstijgingen voor veel producten in het portfolio, vooral offsetplaten. Zo is de basisprijs, te volgen via de LME-index, momenteel bijna 70%

Aluminium
Bron: indexmundi.com



hoger als een jaar geleden. Maar ook de prijzen van zilver, energie, verpakkingsmateriaal, chemicaliën en transport stijgen fors. Om die reden bekijkt onze leverancier Agfa ieder kwartaal de kostenontwikkeling en past de verkoopprijzen vervolgens middels een toeslag aan.

CONTINUÏTEIT BLIJVEN BIEDEN

Cock Kooiman: "Na papier vormen de platen voor veel drukkerijen vaak de grootste kostenpost. Daarom zitten we zo kort mogelijk op de bal. Stijgende kosten is natuurlijk een punt, maar we zijn meer dan ooit gefocust op beschikbaarheid.

Over de prijzen informeren we onze klanten per ➤

➤ brief, en liefst ook in een persoonlijk gesprek, steeds zo goed en transparant mogelijk.

Daarbij geldt dat Wifac die prijsstijgingen moet doorberekenen. Want als wij onze leveranciersverantwoordelijkheid op het gebied van service, kwaliteit, innovatie en voorraadbeheer willen blijven continueren, dan zijn deze aanpassingen onvermijdelijk.”

Hij geeft nog een ander voorbeeld van onvermijdelijke aanpassingen: “Bij inkten en lakken zijn de stijgende olieprijsen helaas onontkoombaar. Maar bijvoorbeeld ook foto-initiatoren voor UV inkten en pigmenten zijn duurder. Dat betekent dat inktfabrikanten die kosten zullen moeten doorberekenen.”

PASSENDE OPLOSSING ZOEKEN

De pijnlijke realiteit is, volgens Kooiman, dat de opwaartse trend in prijzen en schaarste in grondstoffen langer aanhoudt dan aanvankelijk verwacht:

Ruwe olie
Bron: tradingeconomics.com



“Ik denk dat dit nog zeker het hele jaar zal aanhouden. Bedrijven kunnen er uiteraard van verzekerd zijn dat Wifac steeds samen met hen naar een passende oplossing zoekt. Daar hoort ook bij dat, wan-

neer de situatie in de wereld is gestabiliseerd en de prijzen weer dalen, we onze verkoopprijzen direct naar beneden bijstellen.” ■

Make everything work with everything



enfocus.com/switch

