

jaargang 11, september 2015
prijs losse verkoop € 5,95

IJSSE

business magazine

inTouch HRM
Investeren in
personeelsbeleid loont

Verder in dit nummer

IntroPersoneel Krimpen
Bruggenbouwen: van
uitzend naar vast werk

Draadgevers
Arbeidsrecht spannender
voor ondernemers

Leo Hille Trans Lion
No-nonsense bij
ziekteverzuim

Multicopy Capelle
Van print tot arbeids-
marktcommunicatie

MKB banenmotor
Verder groeien nu
en in 2016



THEMANUMMER
Arbeidsmarkt

Veel meer dan een copyshop. Niet voor niets draagt MultiCopy tegenwoordig als ondertitel 'The Communication Company'. Pouria Taghavi, commercieel directeur van MultiCopy Capelle/Rotterdam Oost is mee-gegroeid met het wereldwijde merk en de wensen van zijn klanten. Van Copyshop naar fullservice Communication Company. En van direct marketing tot bedrijfskleding.

Waren het eerst nog vaak scholieren en studenten, nu heeft MultiCopy |The Communication Company in Nederland ruim 55.000 mkb'ers als klant. Die hebben allemaal behoefte aan goede communicatie. "Dus wij drukken, bedenken en ontwerpen voor hen oplossingen. Ik wil dan ook graag de communicatieondersteuner zijn van bedrijven en organisaties in de regio Capelle a/d IJssel en Rotterdam Oost," verwoordt de Capelse ondernemer zijn zakelijke ambitie.

Oplossingen bedenken

Pouria is geboren in het huidige Iran en spreekt zelf liever over Perzië. Hij kwam op zijn tiende met zijn familie naar Nederland. "Met hen ben ik 16 jaar geleden hier heel klein begonnen aan de Hoofdweg. Ik deed daar vooral eerst zaken op technisch vlak." Pouria is technisch geschoold en werkte eerder als marketeer voordat hij in 'de zaak kwam. "Zeven jaar geleden sloeg de crisis toe. Maar ook toen durfden we toch al grote ambities te hebben: zoals alles grafisch kunnen leveren en een klant helemaal ontzorgen. We wilden graag communicatieoplossingen bedenken." MultiCopy | The Communication Company is een onderneming voor bedrijven die hun communicatie slimmer, efficiënter, completer, mooier en effectiever willen laten maken. "Net als de levensgrote giraf op ons pand die zijn nek uitsteekt zoals burgemeester Koen toen zei, doen we dat ook graag. Om voor een ondernemer de beste totaaloplossing te realiseren. Waarmee die zijn doel bereikt. Het liefst snel, opvallend en resultaatgericht. Dat is mijn ambitie als ondernemer en die van ons wereldwijde merk."

Veel klappen gekregen

En jezelf verbinden met een eigen visie, doelstelling en strategie is volgens hem essentieel bij het kunnen ondernemen. In vette en magere jaren. "Wij zitten natuurlijk in een moeilijke branche, die veel klappen heeft gekregen. Onder andere door de digitalisering en de crisis. De wereld is veranderd, maar toch zijn we verder gegroeid. Dat kan alleen als je visie en strategie als ondernemer dicht bij je persoonlijkheid liggen. Als die niet dicht bij jezelf staan, kan je minder makkelijk tegenslagen het hoofd bieden. Want het gaat niet om wat voor product je hebt of verkoopt, maar vooral om het gevoel wat je als ondernemer hebt, hoe je anderen kan inspireren en hoe je dat koppelt aan de ontwikkeling van een bedrijf. Dus niet alleen in artikelen en producten denken, maar meedenken en zoveel mogelijk bijdragen aan het resultaat van het bedrijf van een klant. Dat geeft voldoening. Het moet leuk zijn om met ons zaken te doen. Voor mij is dat is de basis vanaf het begin geweest. Die koers



Pouria Taghavi, MultiCopy Capelle **Van Copyshop naar Communication Company**

hebben we doorgezet. We zijn nu een full-service grafisch bedrijf en communicatieoplosser. Dat is de belangrijkste transitie die we hebben ontwikkeld en doorgevoerd. We drukken en printen digitaal en in offset. Dat blijven we doen. Maar we bedenken ook geïntegreerde communicatieoplossingen, ontwerpen opvallende communicatiemiddelen en we personaliseren communicatie voor bedrijven en zelfstandigen. We ontwikkelen crossmediacampagnes, integreren 'sign met design'. We maken persoonlijke direct mailings, websites, promotionele campagnes en meer." Zoals het printen van bouwtekeningen, posters, vlaggen en zelfs complete beursstands. Ook voor promotionele artikelen of crossmedia communicatie draait Pouria met zijn mensen zijn hand niet om.

Deel van grote familie

MultiCopy is met meer dan duizend zelfstandige vestigingen 's werelds grootste netwerk van grafische en communicatiebedrijven. En biedt volgens Pouria met een modern franchiseconcept veel zelfstandig ondernemerschap en ondersteuning, advies en inkoopvoordeel. Pouria: "We zijn onderdeel van een wereldwijd merk maar zijn honderd procent verantwoordelijk voor het bedrijf. We maken deel uit van een grote familie die er voor elkaar is." Er staat een team achter dat meer dan 45 jaar ervaring heeft op het gebied van sales, marketing en allerlei

andere operationele zaken. Om alle kennis over marketingcommunicatie te delen met onze klanten heeft MultiCopy een eigen communicatiemagazine genaamd m4, dat met een oplage van 200.000 stuks het grootste zakenblad van Nederland is."

Eigentijds zakendoen

Ruim een jaar geleden verhuisde Pouria naar een nieuw pand aan de Dalkruidbaan 1. Burgemeester Frank Koen van Capelle a/d IJssel opende toen officieel zijn nieuwe zaak. Pouria: "De verhuizing naar Capelle Trade Centre was een bewuste keuze. Juist nu de crisis ten einde loopt, is er weer ruimte om te ondernemen. Dan zoek je een omgeving die gericht is op eigentijds zakendoen, op succes en een omgeving met gelijkgestemde ondernemers die verder willen in en met Capelle aan den IJssel."

Want al heeft hij ook internationaal klanten ('vorige week nog visitekaartjes naar Canada en Singapore') wil Pouria graag laten zien wat er bij lokale ondernemers kan. Hij zet zich met zijn team iedere dag in om lokale ondernemers te inspireren en ze te laten zien wat er allemaal mogelijk is op het gebied van marketingcommunicatie. Zijn pand heeft twee showrooms om klanten te inspireren. "Iedereen is dan ook van harte welkom in onze inspiratieruimte op de Dalkruidbaan.

www.multicopy.nl/capelle