

Drukwerkintermediair gaat zelf produceren

Toegevoegde waarde in *eigen huis* houden

Sinds enkele maanden produceert drukwerkintermediair annex webshop DWC Print in eigen huis. Daarvoor investeerde oprichter en directeur/eigenaar Martijn ten Pas onder andere in een Kodak Nexpress 2500ECO en een aantal finishingoplossingen.

✦ Op zijn zeventiende, tijdens zijn studie bouwkunde, begon Martijn ten Pas met ondernemen. Zijn *core business* was het bouwen van websites. Toen hij de vraag kreeg of hij ook posters wilde maken, is zijn interesse in grafische productie in een stroomversnelling gekomen. Hij ontdekte de mogelijkheden van het verkopen van drukwerk en bouwde

daarvoor een webshop. In 2006 richtte hij DWC op, wat staat voor 'Drukwerkcentrum'. Toch werd, en wordt, er niet alleen online verkocht; zo'n zestig procent van de omzet wordt offline gerealiseerd. DWC Print, zoals de naam tegenwoordig luidt, heeft zich ontwikkeld tot intermediair en biedt het complete pakket drukwerk aan. De productie werd voorheen

volledig uitbesteed aan een aantal partners, maar sinds enkele maanden produceert DWC Print digitaal drukwerk in eigen huis.

Kloppend hart

Ten Pas: 'Er is hier veel veranderd en dat is een understatement. Om te beginnen zijn wij vorig jaar verhuisd naar een andere locatie,

aan de rand van de stad Groningen. Daar beschikken we naast kantoorruimte ook over 250 m² productieruimte, waar onze Kodak Nexpress als kloppend hart draait. De keuze om ook zelf te gaan produceren, is niet van de ene op de andere dag gemaakt. Bovendien hebben we die keuze met ons hele team gemaakt. Een belangrijk argument daarbij was dat we ons verder wilden ontwikkelen en de toegevoegde waarde in eigen huis willen houden. Bij uitbesteden heb je nu eenmaal het proces niet geheel in eigen hand. Dat begon te wringen. Vooral het leveren van digitaal drukwerk vraagt om steeds korter wordende levertijden. Die uitdaging werd steeds groter. Met de komst van de Kodak Nexpress en eigen afwerking hebben we nu wel zelf de regie. Dat voelt goed. Er is voor ons een droom in vervulling gegaan.'

Bewuste kwaliteitskeuze

Voor de komst van de Nexpress verkocht DWC Print al digitaal geproduceerd fullcolour-drukwerk. Die opdrachten werden uitbesteed en meestal op HP Indigo-systemen geproduceerd. 'Dat was een bewuste kwaliteitskeuze', zegt Ten Pas. 'We wilden dan ook per se aan die kwaliteitsstandaard voldoen. In 2016 zijn we ons gaan oriënteren. Al snel bleven er twee merken op onze shortlist over: HP Indigo en Kodak Nexpress. Aan een Kodak hangt een

'We hebben nu wel zelf de regie'

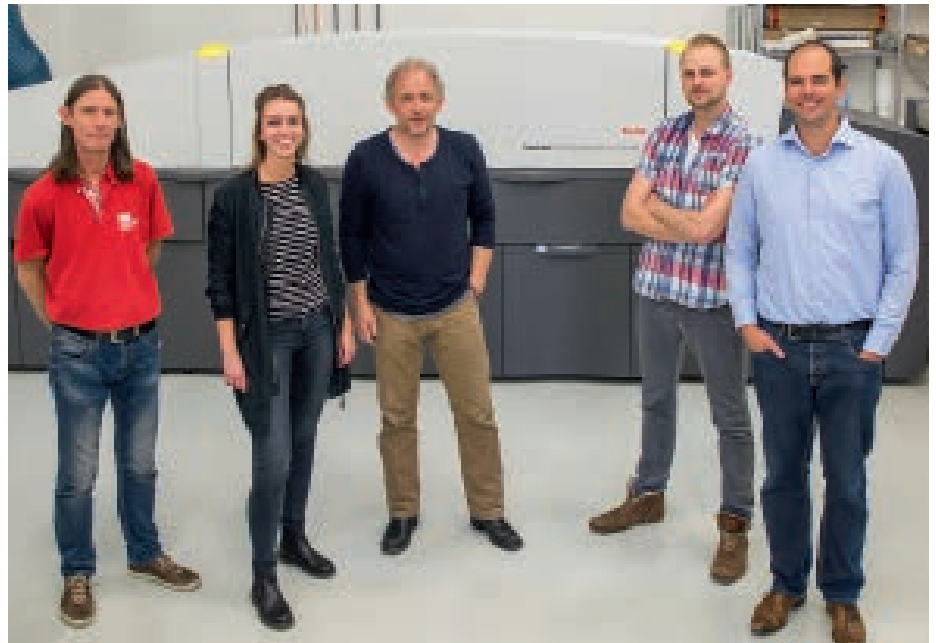
ander prijsplaatje dan aan een HP. Maar dat was niet de hoofdreden voor de keuze. Dat was een combinatie van de extra mogelijkheden en de afdrukkwaliteit. Want verschil in afdrukkwaliteit is er niet of nauwelijks, vinden wij. We wilden hier ook geen concessies aan doen, onze klanten waren immers HP Indigo-kwaliteit gewend.'

In eigen huis

Dat er bij het in eigen huis produceren veel meer komt kijken dan digitaal drukken alleen,

Wordt u App-maker of printfabriek?

Graficus schrijft een serie over grafische bedrijven in verandering. Transformeert uw onderneming van drukkerij naar printfabriek of wordt u naast drukker ook App-fabrikant? Of maakt uw bedrijf een compleet andere transitie door? Laat het ons weten via redactie@graficus.nl.



Martijn ten Pas (rechts): 'Bij uitbesteden heb je nu eenmaal het proces niet geheel in eigen hand.'

weet Ten Pas als geen ander. 'Als je het goed wil doen en geld wil verdienen, moet je het leeuwendeel van het digitale drukwerk ook zelf kunnen afwerken. Daar hebben wij dan ook flink in geïnvesteerd. Daarmee zijn we in staat om negentig procent van ons drukwerk in eigen huis af te werken. Alleen het stanswerk en gelijmde producties besteden we uit. De rest doen we zelf. Denk aan: snijden, vouwen, rillen, hechten, lamineren, boren en ga zo maar door. Daarvoor hebben we via Albyco systemen in huis gehaald. Bovendien hebben we daar ook ervaren medewerkers voor, want het afwerken van drukwerk is vakwerk.'

Proefdruk

Uiteindelijk gaat het niet om het zelf produceren van drukwerk alleen. 'Het gaat ook om het verkopen ervan', zegt Martijn ten Pas. 'Dat doen we al jaren en op die manier brengen

we nu ook de extra mogelijkheden van onze Nexpress onder de aandacht. Dat vullen we via onze accountmanager in door middel van rechtstreekse contacten met de klant. Maar ook online proberen we over te brengen wat de meerwaarde van onze bijzondere toepassingen is. Om klanten daarvan te overtuigen, bieden we als extra service aan om één exemplaar te bestellen. Dat werkt goed. Wij rekenen voor zo'n proefdruk een zeer scherp tarief, om zodoende klanten laagdrempelig te overtuigen van het eindresultaat. Naast onze eigen website, die we volledig in eigen huis hebben gebouwd en beheren, proberen we via social media traffic te genereren. Ook daarvan zien we resultaat. Al die inspanningen moeten bijdragen aan verdere uitbreiding van onze eigen productie. De eerste stappen zijn gezet, er is geen weg meer terug. Onze droom is werkelijkheid geworden, maar houdt niet op. Dit is pas het begin.'