

## De toegevoegde waarde van Igepa Meer dan papier alleen

**‘Wij kijken uit naar de Vakdag Print & Sign, we hebben er echt zin in’, zegt Commercieel Manager Grafisch Anton Brussen overtuigend en enthousiast tegelijk.**

**‘We hoeven ons aan de bezoekers niet voor te stellen, Igepa kennen ze wel. Maar we leggen wel graag uit wat onze toegevoegde waarde is, want dat weet nog niet iedereen.’**

‘Wij zijn een *anders-dan-andere* papiergroothandel. Eigenlijk noemen we onszelf geen groothandel, maar een totaalleverancier grafisch & office-papier en sign & tec. Belangrijke pijlers bij ons zijn de logistiek en het magazijn. We hebben 40.000 verschillende artikelen en zijn in staat te leveren waar de klant om vraagt. Op het juiste moment, op het juiste formaat en op de juiste plaats. Dat doen we iedere dag. Tijdens de Vakdag vertellen we graag dat Igepa meer is dan papier alleen. We hebben twee concrete productgroepen die we die dag in de schijnwerpers zetten: enveloppen en sign. Daarbij gaat het wat ons betreft niet alleen om het leveren van materialen en apparatuur, maar vooral om de ondernemer met deze producten geld te laten verdienen. Hoe? Dat leggen we natuurlijk graag uit op onze stand.’

### Kennis

Mark den Hartog, verantwoordelijk voor Sign & Display en Igepa Tec, vult aan: ‘In papier willen we als Igepa de eerste keuze zijn, die ambitie hebben we ook in sign. We hebben

daarvoor letterlijk alles in huis, zowel grootformaat printers van het merk Mimaki als ook alle supplies. Maar eigenlijk is onze belangrijkste kwaliteit onze kennis van de markt en de techniek. Die kennis en ervaring zetten we graag in om ondernemers te helpen keuzes te maken. Want we zien meer en meer dat traditionele drukkerijen hun assortiment uitbreiden met signproducten. Dat vraagt om professionele begeleiding en die willen en kunnen wij bij Igepa bieden. Wij zijn in staat om samen met grafische ondernemers een goed businessplan voor sign & display te maken. Op de Vakdag leggen we graag uit hoe dat eruit ziet en dat het een “geen woorden, maar daden”-plan is.’

### Samenwerking

Anton Brussen neemt het gesprek weer over als het onderwerp ‘enveloppen’ wordt aangesneden. ‘Wij hebben bewust jarenlang “nee verkocht” als ons om het leveren van enveloppen werd gevraagd. Dat is en blijft een speciaal product. Toch levert Igepa in combinatie met papier tegenwoordig wel enveloppen. Daarvoor hebben we samenwerking gezocht en gevonden met Dortland & van Beem, dé specialist op dat gebied. Zij leveren – net als Igepa – uitsluitend aan de drukkerijwereld. We bieden hetzelfde assortiment en dan in combinatie met papier. Die synergie levert de klant voordeel op en daar is het om te doen. Onze samenwerking kent eigenlijk alleen maar winnaars, dat is de boodschap die wij op de Vakdag met de bezoekers aan onze stand willen delen.’ ■



‘Onze belangrijkste  
kwaliteit is onze kennis’