



Succesvolle entree Grafisch Bedrijf Goes in signmarkt

Door Herman Hartman

Grafisch Bedrijf Goes (GBG) maakte de afgelopen jaren een flinke groei door. Van origine is het bedrijf een offsetdrukkerij. In 2007 startte men met grootformaat printen, nadat het bedrijf eerder kleinformaat digitaal printen in huis haalde. Inmiddels heeft het een signafdeling met 5 medewerkers. Recentelijk investeerde men in een nieuwe HP DesignJet FB 700 en een Cosign router. SignPro sprak met Chris van Antwerpen over de achtergrond van deze ontwikkelingen.



GBG produceert ook digitaal drukwerk. Soms wordt de DesignJet FB700 ingezet om omslagen te maken die niet op de Indigo passen



Voor de router is een afsluitbare ruimte gemaakt

De eigen bedrijfsauto's vormen rijdende visitekaartjes, voor zowel de drukkerij als signactiviteiten.



Van Antwerpen is samen met zijn vader Jan eigenaar van het bedrijf. Senior startte 35 jaar geleden in Goes een kleinformaat offsetdrukkerij en legde zich toe op allerhande vooral klein drukwerk. De drukkerij is de kleine formaten trouw gebleven en drukt nu op verschillende persen tot het 35 x 50 formaat. In 2005 werd de eerste laserprinter naast de offsetpersen geplaatst. Deze laserprinter maakte plaats voor een HP Indigo. In 2007 kwam de eerste grootformaat inkjet rollenprinter in huis. Reden van aanschaf destijds was dat er bij enkele klanten vraag was naar posters, naast de productie van brochures.

Eigen signafdeling

In eerste instantie deed een van de DTP'ers het aansturen van de grootformaatprinter erbij. In de jaren erna ontstond een volwaardige signafdeling, die bij de verhuizing naar de nieuwbouw in 2009, een eigen plek kreeg. Eind 2012 werken er 5 fulltime medewerkers voor de signafdeling, op een totaal bestand van 25 medewerkers. Wat begon met alleen grootformaat printen is gegroeid tot een heel scala aan signactiviteiten, waarbij het bedrijf desgewenst de montage verzorgt. Er wordt binnen de signafdeling met zowel snij- als printfolies, gewerkt. Er worden tentoonstellingswanden gemaakt, auto's beletterd of volledig ingepakt, bouwboarden en roll up banners geproduceerd. De signafdeling functioneert daarnaast als verlengstuk van de drukkerij. Zo worden er grote hoeveelheden kleine stickers geprint. "De kwaliteit en duurzaamheid die je met een solvent printer bereikt ligt hoger dan in offset mogelijk is en veel klanten kiezen daar dan ook bewust voor", weet Van Antwerpen. De signafdeling produceert ook

posters op A2 of A1 formaat of de omslag van een hardcoverboek waarvoor het binnenwerk op de Indigo wordt geproduceerd.

Efficiency

De benadering van grootformaat printen binnen de signafdeling wijkt af van de manier waarop veel signmakers dat doen. Van Antwerpen: "Ik ga uit van een bezettingsgraad waarbij de printers een groot deel van de dag in gebruik zijn. De kostprijzen zijn daarop gebaseerd. Ik kijk steeds naar de meest efficiënte aanpak, eigenlijk op dezelfde manier als waarop je dat binnen de drukkerij doet." Efficiency bij het produceren was in 2010 reden voor de aanschaf van de eerste hybride uv printer die naast de rollenprinter werd geplaatst waardoor er niet langer vinyl op plaatmateriaal hoefde te worden geplakt. Die uv printer, een Agfa Anapurna M2, kon ook op rollen papier afdrucken wat de mogelijkheden aanzienlijk verruimde en meer aansluiting opleverde met de klein formaat print activiteiten.

HP DesignJet FB700

Al na zo'n anderhalf jaar bleek de afdrucapaciteit van de uv printer te beperkt, zodat een snellere en bredere printer de plaats moest innemen. Afgelopen zomer werd een hybride HP DesignJet FB700 geïnstalleerd die sneller print en bovendien door zijn breedte ook grotere platen aankan. De DesignJet FB 700 drukt op een maximale breedte van 2,5 meter. De printer is bovendien naast de full color inktset uitgerust met witte inkt. Dat geeft weer extra mogelijkheden. De printer kon een paar weken na levering al meteen flink aan de bak. In de zomer kreeg het bedrijf via de eigen webshop een aanvraag voor 1.600 rollup banners. Hier kwam de extra afdrukbreedte en de printsnelheid goed van pas.

Leverancier Nauta Sign leverde niet alleen de printer, maar ook PrintFactory software die voortaan gebruikt wordt voor het aansluiten van alle apparatuur binnen de signafdeling. Waar voorheen voor het gereedmaken van bestanden verschillende programma's binnen de DTP afdeling werden gebruikt kan de operator het nu zelf af waardoor wordt bespaard op arbeidsuren. PrintFactory geeft voor de Summa snijplotter bovendien de codes mee waardoor jobs automatisch worden herkend. Jobs worden nu op een verzamelrol geprint die in één keer door de Summa snijplotter wordt verwerkt. Grotere jobs worden daarbij in delen van twee meter lengte verdeeld om de vereiste nauwkeurigheid te behouden. De stickerproductie bestaat deels uit allerhande kleine stickers, waarvan er soms wel tot 30.000 stuks in een run worden geproduceerd.

Router

Tegelijk met de nieuwe uv printer kwam er een Cosign router om de plaatmaterialen in eigen huis te kunnen afwerken. Het systeem kreeg een eigen afsluitbare ruimte. De router wordt voor allerhande snij- en freeswerkzaamheden gebruikt. "Waar voorheen platen vooraf door de leverancier op maat werden geleverd kunnen we dat nu zelf", vertelt Van Antwerpen: "Van de meest gebruikte plaatmaterialen houden we nu voorraad aan, zodat we sneller kunnen produceren. Bovendien werken we nu met verzamelorders waar verschillende opdrachten op één plaat worden geprint."

De router wordt soms ook ingezet bij het verwerken van stickers. Je kunt in de gereedschapshouder zowel een kiss cut als een full cut mes tegelijkertijd plaatsen waardoor je de stickers direct na het contoursnijden kunt verdelen in losse A4 vellen. Van Antwerpen zegt gekozen te hebben voor de Cosign router uit kostprijs overwegingen. De gespecialiseerde snijtafels van merken als Esko en Zünd bieden weliswaar een hogere snelheid en nog wat meer variatie in de toolset maar de hogere aanschafkosten voor zo'n tafel zou de kostprijs bij de huidige productie verhogen. Kostenefficiënt werken geeft ook hier de doorslag.

Partner

Van Antwerpen denkt dat het bedrijf met deze op productie gerichte aanpak ook andere signmakers in de regio van dienst kan zijn. Reclamebureaus doen al sinds jaar en dag zaken met Grafisch Bedrijf Goes. Ze weten dat dat betekent dat GBG niet zomaar rechtstreeks zaken zal doen met hun afnemers. "Collega signbedrijven vinden het veel moeilijker om hun printproductie bij ons onder te brengen, terwijl voor hen hetzelfde geldt als voor de reclamebureau's waarmee we zaken doen", heeft Van Antwerpen ervaren. "We willen vooral groeien in de printproductie terwijl veel signmakers vooral gericht zijn op uren maken in de montage. Met ons als partner kunnen ze hun eigen klanten een breder assortiment bieden zonder dat ze daarvoor nog hoeven te investeren in printuitrusting."

Website

Grafisch Bedrijf Goes startte in 2011 een eigen webshop www.drukwerksprinter.nl. Het runnen van een webshop is niet iets dat je er zomaar even bij moet doen, zegt eigenaar Chris van Antwerpen. Er is goed nagedacht over workflow. Bij bestellingen die via de webshop binnen komen vult de klant zijn eigen orderbon in en neemt ook ander voorbereidingswerk over waardoor de kosten in de productie lager liggen. Bovendien wordt er bij de bestelling direct afgerekend, waardoor de administratieve kosten worden beperkt. Van Antwerpen: "Om van een webshop succesvol te maken moet je je verdiepen in de manier waarop potentiële opdrachtgevers je kunnen vinden en wat ze willen." Het bedrijf is er op de website duidelijk over dat de productie voor deze shop geleverd wordt door Grafisch Bedrijf Goes. Van Antwerpen: "Ook bestaande klanten weten dat de webshop er is, maar die kiezen toch vaak voor het hogere serviceniveau en de nog grotere diversiteit dat je met directe contacten kunt bieden." De webshop levert vooral additionele omzet op.

De HP DesignJet FB700 bij GBG

