

Simpel en doeltreffend

Tekst **Ton Rombout**



Peter Egberink, eigenaar van ME Graphics and ME Print & Sign

In een vorig artikel (onder de titel Wijs me de weg, Thuisdecoratie tussen producent en consument, in SignPro Benelux nummer 6 – 2018) vertelden we al hoe het online bestellen van allerlei materialen voor thuisdecoratie in z'n werk gaat en wat de bottlenecks (kunnen) zijn: textieldoeken en prints op hout of andere specifieke materialen.

Als vanzelf kwam daarna de vraag van de hoofdredacteur van SignPro Benelux hoe dat precies zit met 'typische' signproducten zoals reclameborden en panelen, stickers en zelfklevende folies, freesletter, lichtbakken en bevestigingsmaterialen. Zijn er ook bedrijven die deze producten online leveren en welke producten zijn dat precies? Lenen alle signproducten zich hiertoe en wat kunnen de problemen zijn?

ME Graphics Print & Sign

Peter Egberink, eigenaar van het sign- en printbedrijf ME Graphics Print & Sign in Enschede én van de onlineshop ME Print & Sign, vertelt mij er meer over. "Als je kijkt naar onze website dan zie je een duidelijk overzicht van de producten en diensten van een – zeg maar – modern en doorsnee sign- en printbedrijf dat regionaal een hoofdrol speelt maar waarvan we er in Nederland zeker zo'n vijftig

hebben. ME Graphics bestaat al meer dan twintig jaar, werkt met circa 6 mensen personeel, beschikt onder meer over een flinke Durst-printer waarmee we zowel harde als flexibele materialen kunnen printen en een freestafel. Wij maken voor klanten in de zakelijke markt en privégebruikers producten zoals lichtreclame, led, neon, reclameborden, autoreclame, zuilen, bewegwijzering, car wraps, full colour beeldmateriaal, vlaggen, klokken, borden, stickers, plakletters, gevelletters, lichtbakken, freesletters, banieren, doeken, frames en doosletters, nog steeds met voornamelijk eigen productiemiddelen." Op de website van ME Graphics staan enkele van de vele prettige reacties van klanten die duidelijk maken dat er behalve van maken en leveren ook sprake is van advies, service en

begeleiding. Dit is een Twents bedrijf met Twentse waarden als nuchtere aanpak, no-nonsense en betrouwbaar. Egberink constateert: "Bij de benadering van klanten staan vakbekwaamheid en servicegerichtheid, persoonlijke service en kennis van zaken voorop, bij ME Graphics word je echt ontzorgd."

Ontwikkelingen in de markt

Op mijn vraag waarom Egberink hiernaast twee jaar terug een webshop onder de naam ME Print & Sign begonnen is, antwoordt hij dat de markt de afgelopen jaren flink is veranderd. Deze is vooral ook sneller geworden: snelle levering van opdracht tot montage. "Sommige producten lenen zich er dan toe om via een webshop verkocht te worden, waarbij je wel moet oppassen dat je service en advies blijft geven. Bovendien moet je wel ook de kant van online levering bewegen, omdat juist in de markt van deze, laten we zeggen commodity-producten, veel beweging zit, zodat je werk kwijt dreigt te raken aan enkele grote spelers in de markt. De vraag is echter in hoeverre deze producten aan de kenmerken van een commodity-signproduct voldoen. Wat dat betreft is het prettig dat we de productie in eigen huis hebben en houden, zodat we voldoende controle kunnen uitoefenen op wat we aan producten uitleveren. De montage van deze producten doen we niet zelf, want we hebben door het hele land betrouwbare partners gevonden die de opdracht graag invullen volgens onze normen en levertijden en we kunnen onze online klanten naar hen verwijzen zonder dat wij er tussen zitten. Wat betreft de uitlevering van deze producten werken we juist



Freesletters en lichtbakken via ME Print & Sign.



Interieurdecoratie voor Concordia.



Co-Sign freestafel; achtergrond Durst-printer.



Bord voor Depot Enschede.

niét met de standaard distributiebedrijven, maar met één vast bedrijf dat door het hele land betrouwbare en controleerbare service levert.”

Online signproducten

Egberink: “Dat alles is precies wat we nu via ME Print & Sign al meer dan twee jaar communiceren. Het online signbedrijf ME Print & Sign afficheert zich op het internet als “hèt online signbedrijf van Nederland.”

Online kun je het volgende bestellen: reclameborden en panelen, stickers en zelfklevende folies, freesletter, lichtbakken en bevestigingsmaterialen, plus daarnaast nog enkele Specials, zoals Displays en Balies (Reboard producten), over de rand ‘omgezette panelen’, (verlichte) plafonds en Makelaarsborden. Hier ligt de nadruk vooral op bestelgemak, snelle levering, eigen productie en naar eigen zeggen scherpe prijzen.

“Deze vier ‘eigenschappen’ zijn typisch van toepassing op commodity producten die de duidelijke signatuur hebben dat ze door onszelf, met onze vakbekwaamheid en ervaring en met ons machinepark zijn vervaardigd”, benadrukt hij.

Ontwikkelingen

De website is overzichtelijk ingedeeld en er is sprake van bestelgemak. Bij het invullen van de gewenste waarden loopt er in het beeld een kadertje mee, waarmee de klant precies ziet wat alle onderdelen van een bestelling hem of haar kosten.

Regelmatig bekijkt Egberink met zijn medewerkers de website en probeert hij waar nodig verbeteringen aan te brengen. Een paar van zijn reacties:

“Reclameborden zijn bijvoorbeeld een zodanige

commodity dat je ze bijna overal kunt kopen, online en offline. Dat betekent dat je continu moet kijken of je via AdWords hoog in de Google ranking blijft staan. Dat is voor een kleiner bedrijf zoals wij bijna onbegonnen werk. En reclameborden op hout gaan we er waarschijnlijk uit halen. De productie die we hier op halen is te specifiek voor onze, nogal forse printer. Maar bijvoorbeeld dibond reclameborden doen het weer heel goed.”

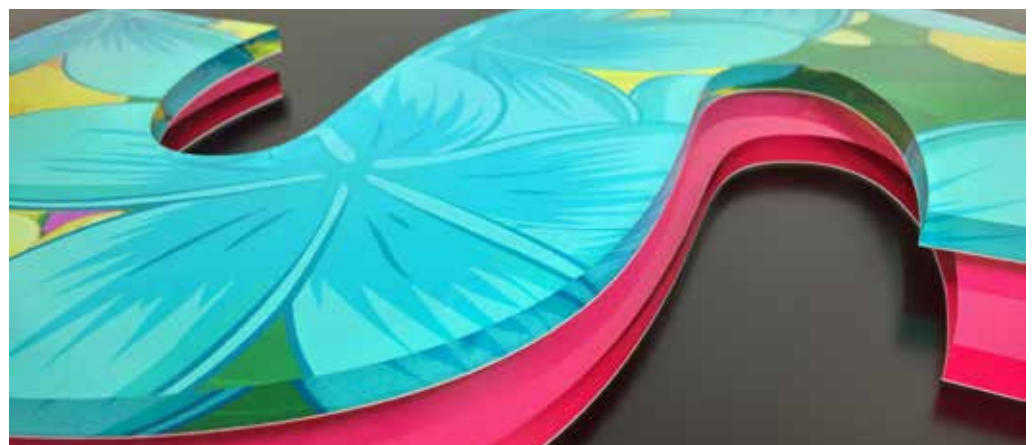
Enkele andere opmerkingen:

“Lichtbakken zijn voor ons de grote hit. We zijn een van de weinige bedrijven die dit leveren in Nederland. Wij leveren ze in elke afmeting. Bedrijven weten meestal zelf wat ze willen, hoe groot ze moeten zijn en wat er precies als tekst e.d. op moet komen.

“Freesletters zijn weer wat lastiger, omdat je feitelijk het bestand in twee delen uit elkaar moet trekken: het beeldmerk en het woordmerk. Dat is technisch iets lastiger. Maar daar hebben we natuurlijk wel een rekentool voor en eventuele begeleiding van onze kant.

“Verder hebben we nog wel enkele producten die we onlangs hebben toegevoegd (zie Specials) of zouden willen toevoegen, zoals zuilen en bewegwijzering, en wellicht een andere indeling, waarschijnlijk in binnen- en buitenreclame. Bij de binnenreclame is bedrukt Reboard duidelijk een hardloper aan het worden.”

Verder ziet Egberink toch ook bij zijn webshop de ontwikkeling dat niet alleen eindgebruikers zoals een garagebedrijf of een architect zijn producten online bestellen, maar dat er ook collega-signbedrijven op af komen. “Maar”, zegt deze ondernemer, “met je bedrijf moet je nooit stilstaan, maar bewegen. Er liggen nog voldoende en ook steeds nieuwe kansen in ons vak. Zo hebben de montagebedrijven die wij adviseren weer een link op hun site naar ME Print & Sign. Die ‘linkbuilding’ levert ons uiteindelijk ook weer nieuwe klanten op.” •



Enkele voorbeelden van freesletters.