



Oprichter en eigenaar
Wouter Haan voor het
bedrijfspan van Simian
in Westerbroek.

Simian anticipeert met Tweede Komori pers op aanhoudende groei

Binnen een tijdsbestek van amper een jaar plaatste Simian haar tweede Komori Lithrone G840P H-UV pers. De online drukkerij groeit snel. Er worden meer dan 1.000 orders per dag verwerkt. “De uitbreiding met een tweede Komori was hard nodig”, zegt directeur/eigenaar Wouter Haan.

Wouter Haan richt in 2008 ‘Reclameland’ op. Met de overname van twee bestaande portals – ‘Drukland’ en ‘Flyerzone’ – voegt hij in 2015 in één klap ruim 100.000 orders aan zijn portfolio toe. De drie online printportals opereren, met elk hun eigen merk, uitstraling en marktbenadering, onder de paraplu van moeder- en productiebedrijf Simian en weten op die manier verdere groei te realiseren. Haan: “We onderschei-

den ons van de concurrentie door alles zelf te drukken. En ik ben ook vast van plan dat te blijven doen, want deze manier van werken levert ons en onze klanten veel voordelen op.”

‘Gek op drukwerk’

Wouter Haan: “Wij zijn niet zomaar een online bedrijf dat ‘toevallig wat met drukwerk doet, maar eigenlijk net zo goed iets anders zou kunnen verkopen’ – wij zijn écht gek op drukwerk. Ik moet er niet aan denken om een ‘Uber’-achtige drukwerkdienstverlener te worden die alle orders door anderen laat maken. Want dat is helemaal niet waar onze klanten naar op zoek zijn. Ze vertrouwen erop dat wij persoonlijk voor hun drukwerk zorgen. Door daadwerkelijk zelf te produceren, hebben we volledige controle over alles wat we

doen. Daardoor kunnen we niet alleen onze processen zoveel mogelijk standaardiseren en automatiseren, maar reageren we ook snel op vragen of speciale wensen van onze klanten. Het stelt ons ook in staat scherpe prijzen te hanteren, omdat we geen marges hoeven te delen met producerende partijen van buiten. Dat betekent overigens niet dat wij altijd de goedkoopste drukkerij op het internet zullen zijn – maar we zijn wel de beste als het gaat om blije klanten: we komen onze beloftes na en stellen nooit teleur.”

Voor 6 uur 's avonds bestellen, volgende ochtend in huis

Automatische workflow

Om te kunnen voldoen aan de groeiende vraag naar kleine oplages en snelle levertijden, heeft Simian een goed en betrouwbaar machinepark nodig. De installatie, in 2016, van een Komori Lithrone G840P H-UV bleek een gouden greep dankzij de combinatie van snelheid en up-time met een hoge mate van automatisering in de vorm van plaatwissels, voorinstellingen en zelf-lerende eigenschappen: “Deze pers integreerde naadloos in onze volledige geautomatiseerde workflow.” Omdat Simian ook koos voor Komori's H-UV technologie, waarmee het drukwerk direct na het drukken droog is en verder verwerkt kan worden, ging de productiviteit nog verder omhoog: “Onze klanten kunnen nu tot 6 uur 's avonds bestellen en hun drukwerk toch al de volgende ochtend in huis hebben.”

Meer productiecapaciteit

Zoals Haan al verwachtte, bleef het aantal opdrachten onverminderd stijgen en stond de Komori-pers al snel in drieploegendienst te produceren – vaak ook in het weekend. “We zijn erin geslaagd onze omzet in ons eerste jaar in ons nieuwe pand in Westerbroek met 30 procent te laten groeien. In 2017 komen we uit op totaal zo'n 20 miljoen euro. Bij dit tempo is het nu absoluut noodzakelijk onze productiecapaciteit uit te breiden. Daarom hebben we besloten een groot deel van het bestaande machinepark te verdubbelen.”

Tweede Komori pers

Simian investeerde eind 2017 voor zo'n 3,5 miljoen euro. Een tweede Kodak Magnus 800Q CTP installatie zorgt voor meer flexibiliteit als er snel moet worden ingespeeld op veranderingen in de productieplanning. Extra grootformaat printers en een aantal nieuwe Horizon finishingsystemen moeten het mogelijk maken een nog breder productenportfolio nog sneller te produceren en de levertijden verder terug te dringen. En Haan bestelde bij AtéCé Graphic Products een tweede Komori Lithrone G840P H-UV: “We zijn zeer

tevreden over onze eerste machine. Sinds de installatie staan we vrijwel nooit stil en produceert de pers drukwerk van constant hoge kwaliteit. Door onze tweede pers nu uit te rusten met inline camera-inspectie zijn we in staat de inrichttijden en de hoeveelheid inschiet nog verder terug te dringen. Maar het belangrijkste is: we hebben de capaciteit en de flexibiliteit om nog meer orders en een groter drukwerkvolume volledig in eigen huis te verwerken. Op die manier kunnen we onze klanten de beste dienstverlening blijven garanderen.”

Hoog in online zoekresultaten

Om de bekendheid van de printportals onder het publiek te vergroten, breidt Simian haar marketingactiviteiten verder uit: “We combineren reclamespotjes op radio en televisie met geavanceerde zoekmachineoptimalisatie en slimme AdWords campagnes. Door gebruik te maken van een complexe mix aan kanalen, zorgen we ervoor dat we steeds hoog in de online zoekresultaten komen te staan. Mensen moeten ons altijd makkelijk kunnen vinden en daar slagen we behoorlijk goed in.”

Zowel offset als sign

Simian blijft groeien, stelt Wouter Haan: “De laatste jaren zijn we in België snel groter geworden en we zien daar nog altijd veel potentieel. Nederland biedt ook nog volop mogelijkheden, in verschillende marktsegmenten, voor zowel offset als sign. We blijven ons portfolio verder verbreden en onze service aan klanten verder verbeteren. Een voorbeeld: onze servicedesk is van doordeweeks tot 22:00 uur bereikbaar en in het weekend tot 18:00 uur. Met dat hoge niveau aan dienstverlening weten we ons écht te onderscheiden in deze zeer competitieve markt.” ■



Beide Komori Lithrone G840-P H-UV persen nemen een prominente plek in binnen de productieruimte.