

‘Lichtbakken en freesletters lenen zich prima voor online verkoop’

# SIGNMAKER BEGINT WEBSHOP

Veel signbedrijven bevinden zich in een transitiefase. Ze besluiten meer uit te besteden of halen juist specialistische productie in eigen huis. ME Graphics in Enschede besloot, naast een regulier signbedrijf, verschillende signproducten online aan te bieden aan de eindmarkt, variërend van reclameborden en folie tot lichtbakken en freesletters.

Auteur: Hetty Stevens

**T**wee jaar geleden besloot Peter Egberink dat het tijd was om een nieuwe weg in te slaan. Met zijn all-round signbedrijf, ME Graphics in Enschede, is hij sinds 1995 hoofdzakelijk lokaal actief in buitenreclame. “Het gaat wel goed, maar er zit niet veel rek meer in. De markt verandert, er komen grote spelers bij die signmakers voorzien van producten en montagebedrijven die goede diensten leveren met een tarief waarvoor wij het eigenlijk niet meer kunnen doen.” Om toch de eindklant te behouden en een groter speelveld te kunnen bedienen, besloot hij een deel van zijn producten op een andere manier aan de man te brengen en begon een online platform: ME Print & Sign.

## LICHTBAKKEN EN FREESLETTERS

Na een jaar van voorbereiding ging hij vorig jaar online met voornamelijk reclameborden en folie. Inmiddels heeft hij het productenpalet uitgebreid met lichtbakken en freesletters. Egberink: “Ik denk dat wij de enige aanbieder zijn die lichtbakken op deze manier in de markt zet. Een lichtbak leent zich perfect om online samen te stellen.” Bij lichtbakken kan in de webshop worden gekozen tussen een enkelzijdige en dubbelzijdige uitvoering in een rechthoekig, rond of ovaal model. Na het invullen van de afmeting, het aantal en nog enkele specificaties volgt de prijs van de gekozen samenstelling. Bij freesletters kan worden gekozen uit zeven materialen, waaronder het gepatenteerde materiaal Acryplus, waarbij letters aan de achterzijde worden geprint. Omdat de zijanten worden gepolijst, kleuren de randen mee en

lijkt de letter door en door gekleurd. Voor afwijkende producten en specials kunnen aparte aanvragen worden gedaan. “Niet alles laat zich online helemaal samenstellen.”

## EIGEN PRODUCTIE

Met de site richt Egberink zich voornamelijk op eindgebruikers, zoals retailers en mkb-bedrijven, in Nederland en België, met eigenlijk een onverwacht groot aandeel uit België. Egberink: “Ik denk dat we toegaan naar twee soorten klanten. Klanten die helemaal ontzorgd willen worden gaan naar een lokaal signbedrijf. Klanten die zelf wel wat inspanning willen doen, zijn de online klanten.”


Alle producten die ME Print & Sign verkoopt, worden in eigen huis geproduceerd. Hiervoor heeft het bedrijf diverse printers en plotters tot zijn beschikking, maar ook een Durst UV-printer, een freestafel en een volautomatische dubbele CNC-verstekzaag. “Ik geloof niet in een signwebshop als doorgeefluik.”

## CONTINU PROCES

Voor de ontwikkeling en de vindbaarheid werkt Egberink samen met twee partijen. “Een partij die de website ontwikkelde en aanpast en een partij die de SEO en SEA regelt, de organische vindbaarheid en de vindbaarheid via adwords.” Net als bij een regulier signbedrijf moet je bij een webshop continu dingen bijstellen. Zo stapte hij snel af van de voorwaarde om drukklare bestanden aan te leveren. “Eindgebruikers denken vaak dat ze een drukklare bestand hebben, maar bijna niemand heeft het. We zijn blij

met elk contact en het maakt op dit moment niet uit hoe je een bestand aanlevert. Gooi maar iets over de schutting, als het niet bruikbaar is, nemen we contact op.” Bij bijna 60 procent van de bestellingen is er dan ook kort contact, telefonisch of via een chatfunctie. “We maken ook altijd een digitaal voorbeeld dat goedgekeurd moet worden voordat we het produceren, zodat een klant niet voor verrassingen komt te staan. Je wilt teleurstellingen voorkomen en zeker online ben je nog kwetsbaarder.” De eisen die aan een online besteld signproduct worden gesteld, zijn volgens Egberink hoger dan wanneer je als regulier signbedrijf levert. “Je stuurt het op en de klant bekijkt het product heel gedetailleerd. Dat is anders dan wanneer je met een busje komt voorrijden en de lichtbak zelf monteert. Als het verstek dan niet helemaal perfect sluitend is, ziet niemand dat. We hebben dan ook geïnvesteerd in ons machinepark, zodat we perfecte producten kunnen leveren.”

## PLANNEN

Voorlopig draaien in Enschede beide bedrijven nog naast elkaar, met allebei een eigen aanpak en met zes mensen die voor beide bedrijven werken. “Bij ME Print & Sign verkopen wij via het toetsenbord, bij ME Graphics via het klantencontact. Het online bedrijf kan financieel ook nog niet op zichzelf staan.” Via de webshop komen nu ongeveer zes bestellingen per dag binnen, maar Egberink hoopt op korte termijn wel door te groeien naar 30 tot 35 bestellingen per dag. “We zitten al op 250 bezoekers per dag, dus het aandeel bestellers daarin moet kunnen groeien.” Hij heeft nog allerlei plannen voor uitbreiding van de site. Zo wil hij komend jaar bewegwijzeringsitems toevoegen, waaronder een eigen ontwikkelde staande zuil die volledig (inclusief paaltjes) is gemaakt van Dibond. En hij wil een landelijk dekkend netwerk op de site zetten met montagebedrijven, waarmee eindgebruikers zelf contact kunnen opnemen. 

[www.meprint.nl](http://www.meprint.nl)



▲ Er is veel vraag naar het gepatenteerde materiaal Acryplus, waarbij letters aan de achterzijde worden geprint. Omdat de zijkanten worden gepolijst, lijkt de letter door en door gekleurd.



▲ Lichtbakken en freesletters lenen zich volgens Egberink prima voor online verkoop.

### VALKUILEN

Bij het runnen van een webshop kom je voor andere vragen te staan, constateert Egberink. Zo wordt het vervoer van de bestelde producten vaak onderschat. "De kwetsbare producten die wij leveren, kun je niet laten vervoeren door reguliere bezorgbedrijven. Daarom hebben wij gekozen voor partners die producten met afwijkende afmetingen verzorgen en gegarandeerd schadevrij leveren. Maar daar zit wel een prijskaartje aan en het heeft gevolgen voor je levertijd. Want die vervoerder hanteert een marge van 3 à 4 dagen. Spoedleveringen zijn nog veel duurder. Dus om nog een beetje invloed te hebben op je beloofde levertijd, moet je wel zelf produceren. Dat zijn keuzes die je maakt."



▲ Peter Egberink richt zich met zijn signwebshop op de eindmarkt.



▲ In het pand in Enschede draaien de twee bedrijven naast elkaar: ME Graphics voor de lokale markt en ME Print & Sign voor online verkoop.