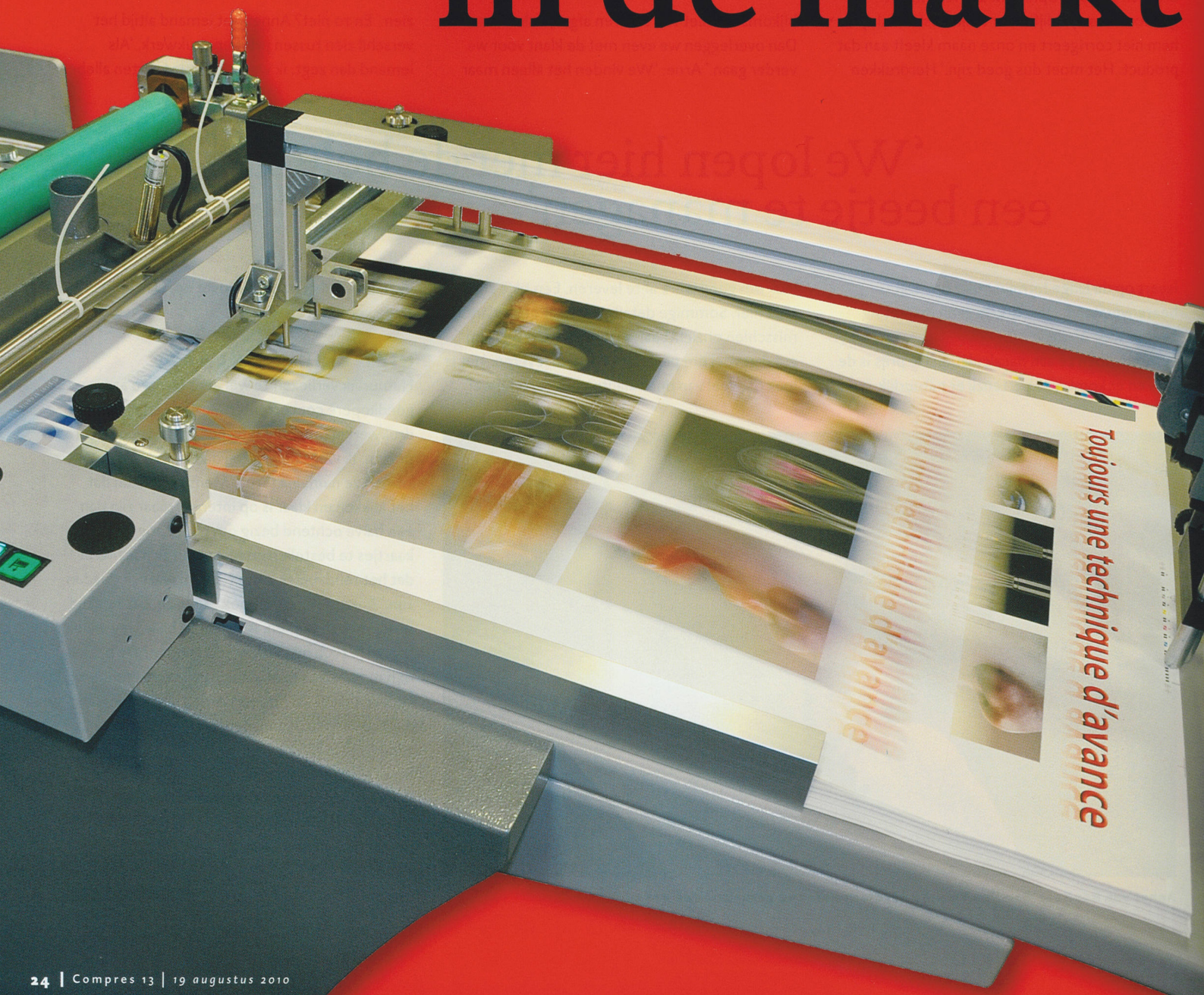


Digitaal spotlakken

Gat in de markt



Adri Bults zag een gat in de markt en waagde de sprong om in tijden van crisis voor zichzelf te beginnen. Onder de naam UV Spot digitale drukwerkveredeling biedt hij sinds kort lamineerwerk en digitaal spotlakken aan.

Wat maakt digitaal spotlakken bijzonder?
‘Het uv-spotlakken gebeurt digitaal, maar niet alleen voor digitaal drukwerk. Juist ook voor offset tot 52 x 74 cm. Voor kleinere oplages is het goed betaalbaar. Ik kan op één vel een proef maken, deze aanpassen en de volgende proef maken. Met drie tot tien vellen kan ik al een goed register voor de lak hebben bereikt. Hierdoor is de klant weinig stelkosten kwijt. Ik kan drie olopende glanswaarden uv-spotlak aanbrengen. Deze glanswaarde ligt ook hoger dan in zeefdruk bereikbaar is. Een nog hogere lakopbrengst is nu in bèta, maar nog niet vrijgegeven door de fabrikant. Ook het personaliseren in uv-lak is momenteel in onderzoek.’

Waarom juist in deze tijden een bedrijf opzetten?
‘Puur omdat ik een gat in de markt zag. Ik heb nog lang gewacht tot ik mijn plan aan mijn vrouw verteld had. Er is uiteindelijk behoorlijk geïnvesteerd en in deze tijd heeft dat een behoorlijke impact, ook thuis. Maar je doet het met overtuiging en het feit dat je mooie dingen maakt voor realistische, schappelijke prijzen.’

Wat heeft u bewogen om voor uzelf te beginnen?
‘Via een lange weg in de grafische branche ben ik samen met Mitsubishi-drukpersen terecht

‘We zijn nog niet uitgesaneerd’

gekomen bij het voormalige Ceelen. MGI was een van de vertegenwoordigers. Met een potentiële klant ben ik voor de Jet Varnish naar Parijs geweest voor een demo. Toen ik zag wat er met digitaal uv-spotlak mogelijk was, wilde ik er zelf iets mee doen. Mijn jaarcontract liep af en per oktober vorig jaar stond ik op straat. Het UWV heeft mij geholpen mijn plan door te zetten. Ik heb veel gesprekken gehad met grafische bedrijven en hen gevraagd of zij aan uv-spotlak doen. Of het veel voorkomt of waarom klanten er niet voor kiezen. Hieruit blijkt dat de kosten een grote rol spelen. De resultaten gaven voldoende soelaas om mijn plan financieel op de kaart te zetten en met banken te gaan praten.’



Welke reacties kreeg u?

De banken reageerden heel verschillend. De een vond het drie keer niks en de ander reageerde gematigd enthousiast, maar was toch gebonden door overheidsperikelen, zodat ze niet veel konden betekenen. Uiteindelijk ben ik terechtgekomen bij een bank die mijn plan in eerste instantie afwees. Na een afspraak waar ik mijn plan persoonlijk kon toelichten, draaide deze bij. Zo zijn we eind 2009 tot zaken gekomen. Het feit dat het kleinschalig is, digitaal en de producten te personaliseren zijn, was voor de bank interessant. Medio december heb ik alles met de bank rondgekregen en vanaf april ben ik operationeel.’

Welke machines gebruikt u?

‘Ik werk met een thermische lamineermachine van Tauler. Deze kan formaten aan van ruim A4 tot 74 x 105 cm. De Jet Varnish UV-Spotlak-machine van MGI kan digitaal drukwerk en vellen offsetdrukwerk aan in de formaten van ruim A4 tot 52 x 74 cm aan. De papierrange gaat tot 0,8 mm dikte. Het is ook mogelijk om met kunststof te werken, bijvoorbeeld voor de verpakkingindustrie.’

Hoeveel mensen werken er bij UV Spot?

‘Op dit moment werk ik alleen. Mijn vrouw helpt met administratieve klussen. Het is de bedoeling om straks uit te breiden. Na de zomer wil ik een



operator aantrekken die aan de digitale lakmachine kan werken. Ik ben nu klein en flexibel, maar als je groeit kun je veel meer aan.’

Waar staat u over vijf jaar?

‘Dan hoop ik hier drie of vier man rond te hebben lopen, zodat ik meer gelegenheid heb om bij klanten op bezoek te gaan. Een stille wens is ook om een vestiging elders in Nederland te openen. Het feit dat ik hier mijn ruimte huur bij een van de grotere afwerkers in Nederland kan ook profijt opleveren. We kunnen samen meer aanbieden, het is one-stop-shopping. De drukker levert vellen aan die ik lamineer en voorzie van spotlak en die ik op mijn beurt doorstuur voor afwerking, waarna ze gelijk teruggaan naar de klant. De klant kan op deze manier in een keer klaar zijn.’

Welke trends ziet u?

‘Je ziet dat de oplages kleiner zijn geworden, met name door de crisis. Ik denk dat die trend groeiende is. Ook het *printing-on-demand* zal groeien. Daarnaast is er een groeiende markt voor luxer drukwerk in kleinere oplages. Gevarieerde data zal ook meer en meer worden toegepast. En we zijn nog niet uitgesaneerd.’

[LISETTE WALSH]
lisette@compres.nl