

When traditional printing meets **sign & display**

Is it really the best of both worlds? As the saying goes, magic happens when you step outside of your comfort zone. This is what Yves Henrotte, the manager of the Henroprint printing company in Wihogne, is currently experimenting with. Since March 2014, this offset and digital printing company has been dipping its toes into the world of sign & display through the acquisition of a Mutoh large format printer.

For the Henroprint printing company, based in Wihogne in the province of Liège, Belgium, embracing the digital revolution is an inevitability. In short, the attitude of the Henrotte father and son team can be summed up as follows: "he who doggedly sticks to offset will be left on the sidelines". Established in 1971, Henroprint started out as a typographic company, printing business cards and announcements, etc. Over time, the company expanded, amassing an ever-growing number of new machines in order to keep pace with technological development and in order to increase production. When Yves Henrotte took the reins of the company from his father during the nineties, he was faced with a choice. Print runs were beginning to reduce, automation was starting to appear and colour printing was

was becoming more and more popular: the two 2-colour offset printers were no longer able to meet demand. However, "we didn't really want to invest any further in offset", said the Manager of Henroprint, Yves Henrotte. "I had just completed my business management studies, and I thought 'why not get involved in the family business?' I knew nothing about the printing profession, however. In spite of this, it seemed clear to me that we should make the leap into the world of digital printing".

The reasons behind this were also financial: investments in offset were too high for the company, and digital equipment was more accessible. Yves then taught himself to use the machines "on-the-job", through trial and error. He demonstrated a strong point, recognised by his father: the ability to manipulate the files and process the images.

The printing company now has three Xerox digital printers and its volume of digital printing is

exceeding the volume of offset printing. The printing company is driven by the production of books and calendars: "in three months, we have bound 13,000 books, which have been entirely printed using digital printers", specified Yves Henrotte.

Henroprint also prints letterheads, invoices, flyers, brochures, envelopes and annual reports, etc., using both offset and digital printers. However Yves is not limiting himself to this market. In 2014, he began knocking at the door of the large format and sign market. At first it was by chance. After that, it was for the love of a challenge. It wasn't all down to chance though. It was also a question of making the most of the opportunities that present themselves. It all started when a particular former client contacted Henroprint one day with a very specific professional request. The company in question wanted to print 40,000 plans per year. "I had a think, and I realised that this contract would amply cover the cost of purchasing a plan printer". And then some.



Yves Henrotte, Manager of the Henroprint printing company in Wihogne and his father next to the Mutoh ValueJet 1638.

bekijken en heb ik de bestelbon getekend. Hoewel we op dat moment helemaal geen vraag uit de markt hadden,” vertelt Yves. “Ik ben meegegaan in de visie van Jean Gerkens die al 15 jaar voor Henroprint klaar staat en in wie ik vertrouwen heb. Speelde nog mee dat het contract voor de planplotter ons voldoende ruimte gaf voor dit soort van investering. Ik voelde me niet verplicht om de machine meteen rendabel te maken,” gaat hij voort. Zo installeerde Henroprint behalve de printer van Mutoh ook nog een snijplotter ValueCut (eveneens van Mutoh) en een lamineermachine.

Sindsdien heeft Yves heel wat kansen gehad om ervaring met dat materiaal op te doen. Een van de meest omvattende projecten was wellicht dat om de visuele identiteit van de Brasserie C te verzorgen. Die kleine, jonge brouwerij uit Luik produceert het blonde bier Curtius en kwam met de vraag om reclamezeilen, hoge gepersonaliseerde aluminium tafels met glazenhouders en de belettering van voertuigen te realiseren. De eerste opdrachten kwamen uit de onmiddellijke omgeving van de drukkerij Henroprint. De mond-aan-mondreclame en de communicatie op Facebook deden de rest. “Voor het ogenblik volstaat dat en stel ik me tevreden met wat zich aandient,” zegt Yves. De digitale en offsetdrukkerij ontdekt op die manier een nieuwe wereld van onvermoede toepassingen. “Ik had nooit gedacht dat ik dit ooit zou doen. Soms trek ik me wel de haren uit het hoofd omdat de vragen elke keer totaal verschillend zijn. Ik ontdek telkens weer nieuwe toepassingen en andere dragers. El-

ke klant is een uitdaging,” vertelt Yves.

Wat het moeilijkste aspect is bij de productie van sign & display? Het aanbrengen op het plaatmateriaal. De montage besteedt Yves liever uit. Banners, posters, roll ups, doeken, signalisatie, reclameborden, zelfklevend vinyl, belettering,... het gamma dragers voor grootformaat is enorm uitgebreid. Henroprint print in een hoge resolutie, op een breedte tot 160cm, met solventinkten (op basis van milieuvriendelijke solvents) voor in- en outdoor toepassingen. De printer ValueJet 1638 is met twee printkoppen uitgerust en biedt een hoge printkwaliteit bij productiesnelheden tot 36 m²/uur. De maximumsnelheid bedraagt echter 94 m²/uur. De UMS-inkten (universele inkten met milieuvriendelijke solvents) van Mutoh werden speciaal ontwikkeld om grote volumes bij een hoge snelheid en met een optimale kwaliteit te produceren. Volgens de producent geven die inkten geen schadelijke, vluchtige organische componenten vrij in de werkomgeving. De producent garandeert bovendien een UV-bestendigheid tot 3 jaar bij outdoor toepassingen. De inkten zijn niet alleen erg zuinig, maar dekken ook nog eens 83% van het kleurenboek van Pantone zodat ook reproducties van kunstwerken mogelijk zijn.

Het duo Mutoh – Papyrus Viscom

Bij traditionele drukkers staat Papyrus bekend om zijn papieraanbod. De afdeling Viscom van Papyrus is echter minder bekend. Papyrus Viscom is in feite niets anders dan het voormalige



Print op zeildoek

XL Graphics, een leverancier van grootformaatoplossingen, die eind 2011 door Papyrus is overgenomen. In het aanbod grootformaatprinters duiken de partners Canon en Mutoh op. Bij Papyrus werken de papier- en machineverkoopers in team om aan de behoeften van zowel de traditionele drukkers als aan die van de mensen uit de signsector tegemoet te komen. Toen Henroprint overwoog om een printer van Mutoh te kopen, nam Didier Ryckaert, de specialist van de digitale en grootformaatdruk, het van Jean Gerkens over, die zich meer op papier toelegt. Voor Yves is dat een groot voordeel: “Het is altijd handig om één contactpersoon te hebben. Ik ken Papyrus al sinds lang en ik ben ervan overtuigd dat mijn papierleverancier me materiaal van goede kwaliteit zal voorstellen. Dat is trouwens in zijn belang.”

Didier Ryckaert van zijn kant stelt geïnteresseerden gerust: “De klant hoeft de machine niet meteen helemaal onder de knie te hebben. Het materiaal dat we aanbieden, jaagt niemand angst aan. We helpen de klant immers om de zaken geleidelijk in te voeren.” Yves bevestigt: “Elk medium is echt wel specifiek en heeft zijn eigen toepassing.

Soms moet ik Didier bellen om raad te vragen omdat ik klanten met heel specifieke behoeften heb, waarop ik geen antwoord weet omdat alles voor mij nog nieuw is. Ik wil hun echter wel het best geschikte product aanbieden.”

Voor Mutoh is dit zakenmodel ook niet onbelangrijk. De strategie van de fabrikant bestaat er immers in om met de instapmodellen van zijn grootformaatprinters de drukkers te helpen om vaste voet op de markt Sign & Display te krijgen. Een strategie die mogelijk is met een startbudget van minder dan 30.000 €. “Voor traditionele drukkers kan dat een bron van nieuwe kansen en mogelijkheden zijn. Dat kan de drukkers aanzetten om nieuwe zaken uit te proberen en dat is erg enthousiasmerend,” zegt Nick Decock, Commercial Marketing Manager bij Mutoh Belgium.

Op het ogenblik heeft Yves Henrotte geen spijt van zijn besluit en blijft hij overtuigd dat digitaal drukken de toekomst is. Henroprint is vandaag een flexibele en moderne drukkerij, die met offsetpersen, digitale persen en grootformaatprinters een heel ruim aanbod heeft – van het gewone naamkaartje tot affiches op grootformaat. ■

Not long after making this purchase, at the end of February 2014, Henroprint acquired a Mutoh ValueJet 1638 large format digital printer, designed for outdoor applications. It all happened very quickly with this too: "On the Monday we didn't talk about it until our paper supplier, Jean Gerkens from Papyrus came round to speak to us about a Mutoh printer. On the Wednesday, I went to have a look around the showroom, and the purchase order was signed. However, there was zero demand in this market", said For the moment, Yves Henrotte has no regrets, and remains convinced that digital is the way to go in the future. From simple business cards to large format displays, the Henroprint of today is a flexible and modern printing company that brings together offset, digital and large format printing.

Permitted translation of the original article "Waar de wegen van een traditionele drukkerij die van de sign & display kruisen" as published in the Grafisch Nieuws magazine (March 2015).