



**Maak het
verschil**



**Sponsor
interview**



Spandex acteert proactief

Voorjaar gemarkeerd door UV-dagen en lancering webshop

Spandex versterkt haar relatie met signmakers. Een proactieve benadering, waarbij nog meer wordt meegedacht met de klant. Hiervoor is geïnvesteerd in de kwaliteit van de binnendienst en aan de 'achterkant' wordt de klant gefaciliteerd middels een webportal. Medio april moet de webshop online zijn.

De proactieve benadering van Spandex uit zich dit jaar onder andere in het organiseren van kleinschalige evenementen, zowel in Nederland als België, waarvoor specifieke klantgroepen worden uitgenodigd. "We beginnen dit voorjaar met zogenoemde UV-dagen waar we de focus leggen op de UV-printers in ons programma", legt Camiel Bosma - Group Vice President en General Manager van Spandex Nederland - uit. "Het gaat daarbij zowel om UV-printers van Mimaki als de UV-vlakbedprinters van swissQprint, in combinatie met de verschillende media die op deze printers kunnen worden gebruikt. Veel mensen hebben geen idee wat er allemaal met UV-inkten mogelijk is, zoals waanzinnige 3D-effecten."

UV-VLAKBEDPRINTEN

De acquisitie, begin 2015, van plaatmaterialenleverancier Proga Plastics in Barneveld past geheel in de trend binnen de signmarkt naar UV-vlakbedprinten op grootformaat. Bosma weet te melden dat per 1 mei Spandex en Proga één juridische entiteit worden, die draait op hetzelfde ERP-systeem. Uiteindelijk zal deze fusie

ook resulteren in het opereren vanuit één vestiging. "Dat is een logische evolutie", aldus Bosma, die zich echter nog niet wil vastpinnen op een datum of een locatie.

IMAGE BOND

Progra wordt voorlopig als 'merk' gehandhaafd, maar de nadruk zal steeds meer komen te liggen op de labels die binnen Spandex worden gevoerd. Zoals de lijn aluminium composiet plaatmaterialen die vorig jaar is geïntroduceerd onder de naam ImageBond. Dit naar analogie van het eigen label digitale printmedia, ImagePerfect. Verkrijgbaar in drie kwaliteiten: ImageBond, ImageBond Lite en ImageBond Ultralite. "ACM-platen voor het digitaal printen van signs en displays. Een mega-succes", aldus Bosma. "In verschillende standaard kleuren leverbaar, maar ook aluminium geborsteld of zilverspiegel. En natuurlijk kan elke RAL-kleur worden afgestemd op specificaties."

INTERNAL SALES REP

Sinds de komst van Bosma, medio vorig jaar, heeft Spandex Benelux een enorme transitie doorgemaakt. "We hebben ongelooflijk veel geïnvesteerd in mensen; zowel trainingen als capaciteit. Circa 30 procent van de werknemers is nieuw of heeft een nieuwe functie gekregen. De hele klantsegmentatie is over de kop gegaan. We hebben nog steeds mensen in de buitendienst, maar daarnaast hebben we de rol van ISR (Internal Sales Representative) in het leven

geroepen. Vergelijk het maar met een tegenwoordiger zonder auto, die gemiddeld circa 250 klanten onder zich heeft. Hierdoor kan een veel intensievere klantrelatie worden aangegaan. Proactief, je zit dichter op de vragen van de signmaker. De markt is aan het verjongen, waardoor er steeds minder behoefte is aan fysiek bezoek. Met deze nieuwe structuur, en in combinatie met onze Spandex webshop die medio april online gaat, kunnen we veel sneller en effectiever schakelen." 

www.spandex.com

▼ Camiel Bosma: "Met onze nieuwe verkoopstructuur zitten we veel dichter op de klant."

