


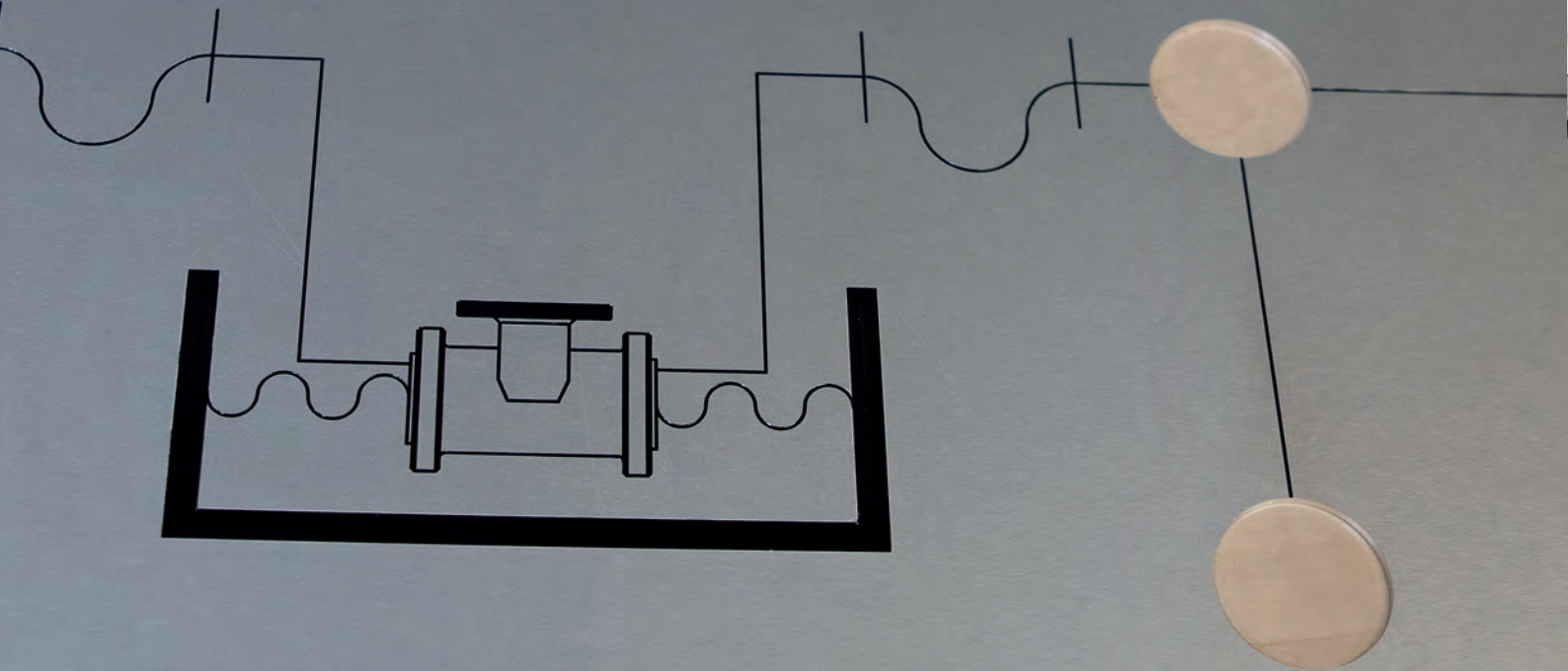
BLIK OP BRANCHES 

DIGITALE PRINTTECHNIEK AANVULLING OP GRAVEERWERK

VAN GRAVEERWERK NAAR TOTAAL- LEVERANCIER

ENT

ISOLATION VALVE



TEKST ALEX KUNST

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

UPSTREAM VENT

VERENIGING GRAVEREN & SIGN

Digitale printtechnieken kunnen in sommige gevallen een alternatief bieden voor graveerwerk. Bastiaan Doolaard en Marcel Benner, directieleden van Grado in Spijkenisse, zien vooral dat de technieken elkaar aanvullen. 'Als je iets bij Grado bestelt, ligt het veelal binnen 24 uur bij de klant.'



*Bastiaan Doolaard (links)
en Marcel Benner.*

De basis van Grado ligt in het graveren, vertelt Marcel Benner. Daarmee is het bedrijf groot geworden. 'We hebben meerdere activiteiten. Het graveren en lasergraveren van kunststof, aluminium en rvs, dat is onze corebusiness. We doen ook aan lasersnijden en lasermarkeren. Een andere belangrijke activiteit is full colour printen.'

Mededirecteur Bastiaan Doolaard is de derde generatie die aan het roer staat van het bedrijf. 'Aanvankelijk traden we naar buiten als Grado Graveertechniek, maar dat dekte de lading niet. We hoorden zo vaak van klanten, die vanaf het begin graveerwerk bestelden, dat ze ook behoefte hebben aan verkeersborden, stickers, machineplaten, CE-keuringsplaten, kabelmarkering en nog veel meer. Ze wisten

niet dat wij dat ook leverden. Daarom hebben we het bedrijf omgedoopt tot Grado.'

Het bedrijf Grado werd in 1981 opgericht door opa Doolaard. Bastiaan Doolaard en Marcel Benner hebben sinds 2018 de leiding in het bedrijf met acht medewerkers. Doolaard: 'Als je de garage waarin mijn opa ooit begon, meerekent, is dit het vierde pand waarin we produceren.'

Totaalleverancier

Graveerwerkzaamheden worden vaak onder de sign-industrie geschaard. Doolaard ziet het als een aparte activiteit. 'Een jaar of acht geleden kochten we de eerste grootformaat printer. Tot die tijd besteedden we het werk uit, maar de levertijden waren te lang. Als je iets bij Grado bestelt, ligt het veelal binnen 24 uur bij de klant.'

Onze klanten zitten voornamelijk in de industrie, bijvoorbeeld alle grote raffinaderijen hier in de buurt. Daar is snelheid belangrijk. We doen nauwelijks aan acquisitie. We staan bekend als een betrouwbare, snelle en kwalitatief hoogwaardige partner. Als je ons een bericht stuurt, dan krijg je binnen een uur antwoord.'

Het bedrijf maakte ooit naam met graveerplaatjes voor afsluiters en veiligheidsbordjes. Dat breidde zich uit naar stickers en inmiddels levert Grado alle drukwerk voor de klanten. Benner: 'Dat loopt uiteen van safety passports, notitieboekjes tot steigerlabels. Als je een fabriek van onze klanten bezoekt, dan krijg je de veiligheidsinstructies in een gedrukt boekje aangereikt. Die producten leveren we ook. We zijn totaalleverancier geworden. We werken samen met vaste leveranciers. Zo kunnen we onze klanten ontzorgen.'

Samenwerken

Doolaard en Benner zien geen grote verschuiving van graveerwerk naar print.

Doolaard: 'We zijn lid van branchevereniging VGS. Binnen de vereniging hoor ik soms dat het graveren afneemt. Dat geldt niet voor ons. Wij draaiden vorig jaar juist uitzonderlijk goed als het gaat om graveerwerk.' Benner vult hem aan: 'Ik kan me voorstellen dat het graveerwerk afneemt bij bedrijven die zich op particulieren of retailers richten. In de industrie worden eisen gesteld aan allerlei typen plaatjes. Die wereld verandert niet zo snel.'

Doolaard en Benner bezoeken de bijeenkomsten van VGS wanneer mogelijk. Op 17 november organiseert VGS een bijeenkomst in het pand van Grado. Benner: 'In het begin waren we een beetje terughoudend bij bij-



eenkomsten van VGS. Je komt daar tenslotte concurrenten tegen. Maar elk bedrijf heeft zijn eigen specialisme en een eigen doelgroep. Wat wij doen, zie je niet terug bij andere leden van VGS. Op een zeker moment gingen we toch zaken doen met een van de leden. Als je van elkaar weet wat je te bieden hebt, dan kun je elkaar helpen.'

Er zijn in Nederland weinig graveerbedrijven die zo veel machines hebben als Grado, vertelt Benner. 'Bij ons is veel CNC aangestuurd. Van de andere kant: de ontwikkeling in graveermachines gaat niet enorm hard. Een machine die wij twintig jaar geleden kochten, wordt nog steeds op dezelfde wijze gemaakt – misschien met een ander kleurtje. De lasertechnologie en het printen ontwikkelen zich wel snel. Maar we hebben ook een wat ouder type laser staan die het nog uitstekend doet. Die machine heeft nooit storing.'

Volautomatische productie

Nestingsoftware met kunstmatige intelligentie-opties heeft Grado niet nodig, vertelt Doolaard. 'We hebben die software wel voor het printen, maar bij het graveren is het niet echt nodig. Het indelen is niet ingewikkeld en restmaterialen gebruiken we voor nieuwe opdrachten. Zo'n negentig procent van het materiaal wordt gebruikt voor producten. Als het zo uitkomt combineren we orders. Bij print doen we dat overigens dagelijks.'

De ontwikkeling van software voor graveerwerk gaat bij de leveranciers langzaam, vindt Benner. 'Een nieuwe versie betekent niet altijd vooruitgang. Je blijft dan de oude versie gebruiken, puur omdat je de functionaliteit nodig hebt. Het was daardoor soms moeilijk om een nieuwe versie van het besturingssysteem te installeren. Inmiddels zijn we weer helemaal up-to-date.' Grado is niet het type bedrijf waarin volautomatische productie gewenst of zelfs mogelijk



is, aldus Doolaard. 'Een bestand van de klant importeren en direct doorsturen naar de machine gaat niet. Er is altijd instelwerk nodig. Het zijn allemaal unieke orders. Er moet ook altijd iets met de bestanden gebeuren voordat het de productie in kan.'

Nooit wachten

De coronacrisis leverde in eerste instantie onrust op in de markt. Maar al snel groeide de vraag naar stickers en beschermende materialen. Benner: 'We kunnen snel schakelen, dat was ons voordeel. In de tweede maand kochten we een grote hoeveelheid folie in en konden we daarmee ineens de hele week rond produceren. Er was ook veel vraag naar spatschermen. Daarna pakten we weer het gewone werk op en werd alles als vanouds. Tijdens de coronacrisis was er voor ons geen probleem om aan materiaal te komen. We zorgen ervoor dat we altijd genoeg voorraad hebben. We willen onze klanten nooit laten wachten. In ons magazijn ligt meer voorraad dan bij de leverancier.'

Te bescheiden

Ondanks de (over)volle orderportefeuille is uitbreiden in het huidige pand of elders in

Spijkenisse op korte termijn geen optie, vertelt Benner. 'In de gemeente is daarvoor geen ruimte. Voorlopig zitten we hier goed. Dit pand hebben we zelf laten bouwen. De machines staan in een afgesloten ruimte. We hebben dus geen last van lawaai. Als je hier binnen loopt, sta je meteen in de productie. We krijgen geen klanten over de vloer, dus een ontvangthal hebben we niet nodig.'

Doolaard verwacht op korte termijn wel groei van de sign-afdeling. 'Met het lasergravenen willen we ook nog een stap maken door de productiecapaciteit uit te breiden. Verder wordt de website voor ons steeds belangrijker. De klant moet daar kunnen zien wat we allemaal voor hem kunnen doen. De belangrijkste producten staan er op. Tot nu toe waren we nogal bescheiden over ons bedrijf. We merkten dat als we laten zien wat we allemaal doen, er positieve reacties van klanten komen.'

Foto boven: Grado draaide vorig jaar juist uitzonderlijk goed als het gaat om graveerwerk.

Foto rechtsboven: Volautomatische productie is niet mogelijk. Er is altijd instelwerk.



VERENIGING GRAVEREN & SIGN

Vereniging Graveren & Sign (VGS) is een fusie van NVOG en de Belgische graveursvereniging BVMG. VGS vertegenwoordigt 46 leden en organiseert bijeenkomsten, zoals de jaarlijkse Graveursdagen. Branchemanager Miko Wijnands: 'Netwerken is belangrijk bij VGS. De bijeenkomsten leveren vaak vruchtbare samenwerkingen op. Bedrijven vinden het leuk om een kijkje in de keuken te krijgen bij een ander bedrijf.'

Soms brengt VGS een bezoek aan een machineleverancier. Wijnands: 'Sommige graveerbedrijven hebben een lange relatie met zo'n leverancier. Het is goed dat je elkaar een keer recht in de ogen kunt kijken om je wensen kenbaar te maken

Branchemanager

Miko Wijnands



en om te zeggen wat je vindt van de service.' Om de branche te promoten onderneemt VGS diverse activiteiten. In de Engraving Factory werken de leerlingen bedrijfsmatig en op eigen tempo aan opdrachten afkomstig uit de bedrijven met een praktijkopleider. VGS werkt hiervoor samen met het Markiezaat College. Met Sign Factory wordt een brug geslagen tussen sign-onderwijs en bedrijfsleven. Het project levert jonge vakmensen op met helder zicht op de eigen loopbaan.