

## Aanpassen loont

# Petje af voor *Den Hoed*

Het ruim dertig jaar opererende Den Hoed in Wijk bij Duurstede wist met name de afgelopen tien jaar op het juiste moment stappen te zetten. Het bedrijf veranderde van drukkerij naar aanbieder van maatwerk in visuele communicatie en zoekt daarvoor vooral de samenwerking.

✦ 'De offsetpersen gingen al in 2009 de deur uit,' zegt directeur-eigenaar Timo den Hoed. Hij stapte in 1990 in de zaak, met een automatiseringsopleiding op zak. Kennis die later mooi van pas kwam. Printen pakte hij al vroeg op. 'In 1994 had ik de eerste kleurenprinter van Xerox, vier pagina's per minuut, wat natuurlijk niet echt opschoot. Van zaken als personaliseren was toen nog geen sprake.'



Hij stond zelf ook met regelmaat aan de pers. Dat zelf doen gebeurt nu ook nog. Een rondje door de zaak toont een fullcolour vellenprinter op ruim A3-formaat, twee grootformaatprinters en diverse afwerkapparatuur. 'Allemaal machines die ik zelf kan bedienen. We hebben binnen de 'drukkerij' een klein team van drie man, waarmee we de diverse maatwerkopdrachten verzorgen, naast een basis van werk met iets grotere hoeveelheden.' Er lopen overigens meer mensen rond in het pand in Wijk bij Duurstede, want Den Hoed zoekt en vindt de groei in diverse samenwerkingsvormen. Daarvan vond een aantal hun plek onder hetzelfde dak als de 'drukkerij'. Drukkerij staat hier tussen aanhalingstekens, omdat de onderneming zich breder profileert.

### Unieke producten

'Nadat ik de zaak in 2003 van mijn vader overnam, besloot ik dat we ons zouden toeleggen op het maken van mooie dingen in hele kleine oplagen, oplage 1 en gepersonaliseerd werk. Bijvoorbeeld zaken als een uniek behang, met eigen beeld. Niet even een plaatje van internet pakken, maar zelf aan de

Net als 'medebewoners' CrystalDesign en SmartWall zorgt Barselina Strietman met haar onderneming Accelerator voor een gezonde synergie in het pand van Den Hoed.

slag met fotografie en Photoshop. Ik maak het liefst bijzondere producten voor klanten. Puzzeltjes vind ik leuk. Die stap bleek een goede, want er bleek voldoende vraag naar unieke producten.'

De groei die het bedrijf in dat maatwerksegment met een breed assortiment doormaakte, leverde in 2009 een Gazelle Award op (een prijs van het FD voor de honderd snelst groeiende bedrijven van Nederland). In datzelfde jaar gingen, passend bij de maatwerkgedachte, de offsetpersen de deur uit. 'Voor drukwerk werk ik samen met zes collega grafische bedrijven.'

### Samenwerken

Flexibinder, een specialist in kleine hoeveelheden bijzonder bindwerk, waarmee Den Hoed veel samenwerkt, paste precies in de voormalige offsetruimte. Overigens is die onderneming er per september dit jaar uitgetrokken, omdat de eigenaar huis en werk op een adres wilde combineren. 'Hij komt hier wekelijks. We blijven samenwerken, maar het is wel wennen dat je niet even elkaars kamer kan binnenlopen voor overleg over een nieuw product of een oplossing voor de klant.'

In 2014 startte Den Hoed met een white labelshop van Prindustry, de internetshop Topdrukkers. 'Binnen dat netwerk zijn we leverancier van producten als ringbanden, rol-etiketten en tabbladen in kleine oplagen.

Serie over  
verandering

Timo den Hoed,  
eigenaar van Den  
Hoed in Wijk bij  
Duurstede. 'Sinds  
2003 kiezen we voor  
maatwerkproducties.'

### Wordt u App-maker of printfabriek?

Graficus schrijft een serie over grafische bedrijven in verandering. Transformeert uw onderneming van drukkerij naar printfabriek of wordt u naast drukker ook App-fabrikant? Of maakt uw bedrijf een compleet andere transitie door? Laat het ons weten via [redactie@graficus.nl](mailto:redactie@graficus.nl).

van magnetisme voorzien van bedekking met bijvoorbeeld het ruwere krijtbordeffect of het gladdere afwas/veegbaar materiaal. Handig voor (tijdelijke) overlegruimten. Den Hoed heeft een vijftig procent belang in deze onderneming, waarvoor het al jaren de productie verzorgt.

2017 Is een enerverend jaar, want ontwerp bureau CrystalDesign, dat in Houten zat, kon per september de vrijgekomen kantoorruimte van Flexibinder innemen. 'Op die manier kan de ontwerper verder professionaliseren en creë-

Sinds wij met stuksproductie bezig zijn, hebben we steeds meer collega's als klant.' Den Hoed bindt met de webshop ook lokale klanten. 'Die willen shoppen op internet, maar toch de service en betrouwbaarheid van het bedrijf om de hoek. Kant-en-klare bestanden uploaden is niet voor iedereen even makkelijk te doen. Het komt voor dat mensen met hun mobiel een fotootje schieten en dat op een hele behangwand willen.'

### Slimme wandoplossingen

Bezoekers van het in 2016 mooi herbouwde pand ervaren bij binnenkomst een douche van visuele communicatie. Je stapt een open ruimte binnen, waarvan de wanden op een originele manier zijn voorzien van print. Smartwall, één van de bedrijven die zich sinds 2017 ook onder het dak van Den Hoed bevindt, toont op die wanden bijzondere technieken. Zo kun je wanden met behulp

### 'Puzzeltjes vind ik leuk'

ren we een intensievere en mooie samenwerking.' Den Hoed haalde voor het 'eigen' werk recent ook een ervaren art director binnen, met ervaring in werken voor grote merken als Douwe Egberts.

### Visuals

Tijdens het interview schuift Barselina Strietman aan, die samen met haar man Jonathan eigenaar is van Accelerator. Ook zij werken sinds vorig jaar samen met Den Hoed. Strietman: 'Accelerator is een marketing- en salesbureau dat MKB-ondernemers helpt die de ambitie hebben om te groeien. Dat gebeurt in binnen- en buitenland en vaak in samenwerking met specialisten op bijvoorbeeld online-gebied. Vrijwel alle ondernemers, in de categorie omzet van 1 tot 50 miljoen, willen groeien. Maar om allerlei redenen komen velen er niet toe om dat gestructureerd te pakken. Binnen dat traject komt de nodige visuele communicatie van pas. 85 Procent van ons gedrag wordt optisch gestuurd. Dus als je meer klanten wil binnenhalen, zijn visuals een ijzersterk middel.' En dat sluit weer lekker aan bij de andere activiteiten in het pand van Den Hoed. Petje af. &



Den Hoed zoekt vooral naar samenwerking.