

## Case Study – Spectaculaire groei voor Deense online drukker LaserTryk.dk

---

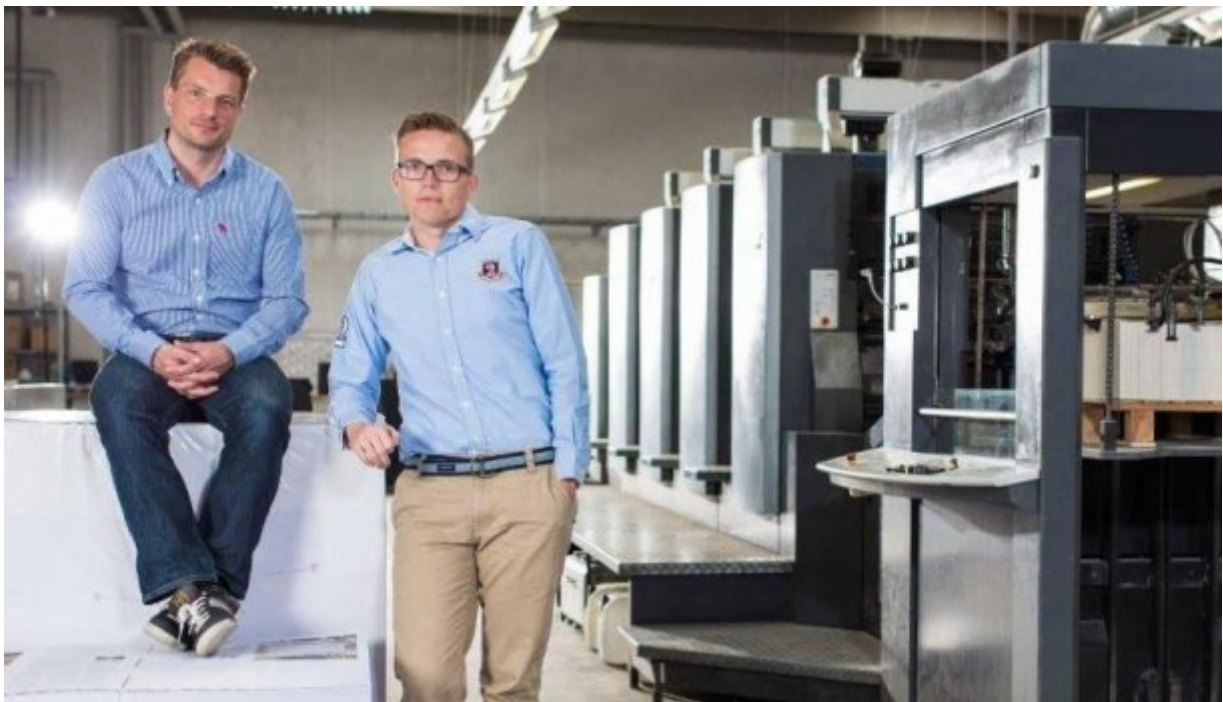
0

Een opmerkelijk verhaal dat ik toch even met jullie wil delen is dit van LaserTryk.dk. Niet bekend in België maar wel met voorsprong de grootste online drukkerij in Denemarken en met uitbreiding Zweden en Noorwegen. Met 5,6 miljoen inwoners mag Denemarken als een van de kleine landen binnen Europa worden gerekend.

Ter vergelijking België telde op 1 januari 2014 dubbel zoveel inwoners namelijk 11,1 miljoen. Toch slaagde deze online drukker een omzet van 42 miljoen euro te realiseren in 2015.

Denen zijn volgens de CEO en oprichter van LaserTryk Esben Mols Kabell heel erg bewust met design bezig. En dan mag het al eens iets kosten. Ook voor grafisch werk geldt deze insteek. Drukwerk moet dan ook altijd esthetisch verantwoord zijn. Dit verklaart waarom er gezien de beperkte bevolkingsgrootte toch heel wat omzet wordt gegenereerd in de grafische markt.

Geen goedkoop drukwerk dat in MS Word wordt ontworpen voor de Denen! Drukwerk is het uithangbord van ieder zichzelf respecterend bedrijf en dus ook op vlak van vormgeving wordt er door de lokale bedrijven geïnvesteerd in kwaliteit.



Partners Anders Grønberg en Esben Mols Kabell van LaserTyk

Het bedrijf werd in 2000 op de tweede verdieping van een appartement opgericht. Men had toen welgeteld één kopieermachine. In 2004 heeft men geïnvesteerd in grootformaat printen en pas in 2005 in offset. De omzet van LaserTryk.dk is de ultieme droom van iedere grafische ondernemer. In 2004 was de omzet 280

duizend euro. In de crisisjaren 2008-2009 stagneerde de groei even om daarna weer als een pijl omhoog te schieten. Vorig jaar klokte de omzet af op 42 miljoen euro.

De grootste omzet wordt op het thuisfront in Denemarken gerealiseerd. Maar men heeft de afgelopen jaren ook geografisch uitgebreid naar Zweden en Noorwegen waar men marktleider is in online druk. Globaal genomen wordt 70% van de omzet online gerealiseerd. Men telt ondertussen al meer dan 50.000 klanten.

Revenue - LaserTryk.dk (mio. euro)



Esben Mols Kabell beweert dat hij met LaserTryk 95% van de behoeften van de Deense markt afdekt. Uiteraard wordt niet alles in-huis geproduceerd. **Samenwerking** met collega's is volgens hem een van de drie sleutels tot succes.

Hierin treedt hij Will Jacobs, SVP & Chief Supply Chain Officer van Cimpress en diens CEO Robert Keane bij die op het Online Print Symposium in Munchen zowel dit als vorig jaar oproepen tot 'co-o-pe-tition'.

Een tweede manier om te innoveren is door slimme technologieën ifv **orderafhandeling** op te zetten. Dit doen ze in nichemarkten bijvoorbeeld voor boekenuitgevers. *Scandinavian book* en *bookbox* zijn hiervan twee voorbeelden. Boeken worden digitaal geproduceerd en op kleine oplagen afgeleverd. Interessant is dat het een op prijs en niet op snelheid gebaseerd model. De levertijd bedraagt 8 tot 10 dagen.

Het is een bewuste keuze om zoveel mogelijk boeken van hetzelfde formaat en met hetzelfde papier te combineren en zo stelkosten tot een minimum te beperken. Bestellingen kunnen door de uitgevers online worden geplaatst via een intuïtieve interface, inclusief kostencalculatie en *track & trace* mogelijkheden van het order.



Als derde innovatie die mee de groei van het bedrijf ondersteunt, wordt de **white label shop BrandCentral** genoemd. Het wordt in de markt gezet als een marketing portal. Het is een gesloten shop waar ook editor mogelijkheden in verwerkt zitten. Men ziet in dit platform een ideale hefboom om grote bedrijven en franchise organisaties naar bestellingen via online portalen te laten evolueren. Een bewuste keuze omdat 80% van de medewerkers en 80% van de omzet van het Bruto Nationaal Product in Denemarken gegenereerd wordt door de 100 grootste bedrijven. LaserTryk bewijst met hun steile groei dat daar potentieel ligt.

Deze white label shop verschilt niet in de systemen zoals wij die vandaag de dag in de Benelux en met uitbreiding de rest van Europa kennen. Voordelen zijn de end-to-end controle van bestanden, kosten- en tijdsbesparingen aan de klantkant en het versterken van de klantenrelatie met de drukkerij. Men kan zelf beslissen hoeveel marge men op een product neemt en zelfs of men het product uitbesteedt aan LaserTryk of zelf produceert.



Waarschijnlijk zijn de Deense en Belgische markt niet met elkaar te vergelijken. En ik wil dan ook niet te kort door de bocht gaan door te verklaren dat het mogelijk moet zijn om de aanpak van de Denen te kopiëren naar onze markt. Langs de andere kant ligt Denemarken ook weer niet aan de andere kant van de wereld.

Wat kunnen we leren van het LaserTryk model? 42 miljoen euro omzet op een bevolking van 5,6 miljoen! Welke omzet hebben de van oorsprong Belgische online spelers? 15 miljoen voor de nummer één, 10 miljoen voor de nummer twee en de nummer drie al op 6 miljoen... Als men dit afzet t.o.v. onze Belgische bevolking dan wil ik graag de ruimte laten om het online print potentieel van de Belgische markt door u te laten bepalen.

---

0

## Contactpersoon



**Jos Steutelings**

+32 (0)14 40 39 99+32 (0)476 76 08 94[jos.steutelings@vigc.be](mailto:jos.steutelings@vigc.be)