

Directeur-eigenaar Maarten van der Heijden (r) en algemeen directeur Bas van Lierop werken in twaalf landen met het nieuwe merk Venttri.

→ Maxximap wordt Venttri
→ Specialist in luxe presentatiemiddelen
→ Alle opdrachten zijn *custom made*

Venttri is de nieuwe naam waaronder de ontwikkelaar en producent van presentatieproducten in Goirle, voorheen Maxximap, opereert. Het woord 'map' dekte de lading niet meer. De onderneming maakt bijvoorbeeld ook veel luxe presentatiekoffers, displays, dozen en stalen presentaties. Daarbij komt dat de naam Venttri beter past bij de internationale activiteiten. Het bedrijf exporteert naar elf landen.

TEKST **Robbert Delfos** FOTOGRAFIE **Pim Ras**

'Met alle plezier maken we mappen en ringbanden hoor, maar we doen echt veel meer.' Ondernemer Maarten van der Heijden introduceerde eind maart de nieuwe naam Venttri in Nederland. Dat argument, opgeteld bij de drang om met één naam internationaal te kunnen opereren, bracht het bedrijf zover om de toch spannende wijziging in te zetten. Om te beginnen bij onze Oosterburen. 'In Duitsland zijn we in 2016 vanuit ons eigen verkoopkantoor begonnen met de nieuwe naam. Daar is het goed ontvangen. Onderzoek vooraf gaf aan dat men in Duitsland de vorige naam te veel associeerde met grote aantallen en prijsconcurrentie. Daar willen we juist van wegblijven. Wij onderscheiden ons door onze kennis van het maken van luxe presentatiemiddelen. In landen waar de internationale voertaal Engels is, denkt men

De impact van zo'n presentatie is intensief

bij het woordje map ook aan iets anders. Vandaar dat we nu met één naam werken in alle twaalf landen waar we actief zijn.'

Showroom is een schatkamer

'De reacties bij onze relaties zijn heel positief,' zegt algemeen directeur Bas van Lierop, die nog aantipt waar de naam aan refereert. 'Deze internationaal toepasbare naam Venttri staat voor het presenteren, etaleren en een vitrine die verleidt,' zegt Van Lierop, wijzend op een veelheid van prachtig verzorgde producten in de showroom in het pand in Goirle. Niet alleen voor brandmanagers, maar ook voor liefhebbers van grafisch werk is deze showroom een schatkamer. De presentatieproducten bestaan veelal uit een veelheid van in huis geproduceerde combinaties van grafische en verpakings- →

BRABANTSE VENTTRI
OPEREERT INTERNATIONAAL

Verassende presentaties



De productie is deels geautomatiseerd/gerobotiseerd, maar er zit ook veel handwerk in.

Maarten van der Heijden: 'Deze presentatie is gericht op architecten. Je wil als leverancier op een overzichtelijke en aantrekkelijke manier zorgen dat jouw producten in beeld blijven.'

elementen, met veel verrijking. Voorbeeld: Een ogenschijnlijk eenvoudige drager van gordijnstoffen bestaat, naast de stoffen en hanger, uit een op kunststof in huis full colour geprinte kaart, die samen met de stoffenstalen is samengebracht in een leerachtige houder, waarop – ook in eigen huis – met warmte-preeg een logo is 'ingebrand'.

Custom made

Venttri heeft twee productielocaties; een in Goirle met zestig vakmensen en een in Tsjechië, waar 110 mensen werken aan de luxe arbeidsintensieve producties. In het pand in Brabant draait een enorm bataljon aan productiemiddelen, van de meest moderne grootformaat printapparatuur, gerobotiseerde snijtafels en geautomatiseerde magneetsluiting aanbengers tot speciale apparatuur voor bijvoorbeeld het op- en omplakken van papier op karton. Van Lierop: 'Alle opdrachten zijn *custom made*. De ene klant wil een luxe presentatiedoos omplakt met papier, terwijl de ander kiest voor linnen met foliedruk. Wij printen op allerlei materialen, van papier en kunststof tot aluminium en beschikken bijvoorbeeld ook over apparatuur om schuiminterieurs op maat te maken. Die



Bas van Lierop: 'Dit zijn moodboards, displays met toegevoegde waarde.'

interieurs werken dan als kleine showrooms. Elk product is anders. Alles kan.'

Limited edition presentatiebox

In de showroom valt een enorme display op voor bedrijven die doen in woninginterieurs. Op een, ook in huis gefreesde, steun staat een aantal platen met stoffenstalen. De grote zwarte kunststof platen zijn met de Océ grootformaat printer op bepaalde plaatsen bedrukt in wit, met daarover fullcolour. Op die

platen zijn vervolgens diverse stalen gemonteerd. Van Lierop: 'Dit zijn echte *moodboards*, displays met toegevoegde waarde.' Hij pakt er nog iets bijzonders bij. 'Dit is speciaal voor motorliefhebbers: een *limited edition* presentatiebox. Een gerenommeerd Japans motormerk bracht een *limited edition* van een bijzonder model op de markt, duizend exemplaren wereldwijd. Zodra er zo'n motor in Europa werd verkocht, maakten wij een gepersonaliseerde presentatiebox met een mooi boek, een usb-stick en het serviceboek. Extra bijzonder aan deze presentatie is dat wij in de box en op het boek een door ons gefreesd bordje monteerden met het juiste chassisnummer. Deze speciale presentatiebox met informatie over juist die motor geeft een meerwaarde, een verzamelwaarde, aan het product. Dit "extraatje" bij de *limited edition* stuwt de waarde omhoog. Wij stelden de box samen met de juiste taalversie en chassisnummer en organiseerden ook de hele fulfilment en logistiek in Europa. Dit boek moest binnen een paar dagen na de verkoop bij de dealer, ergens in Europa, afgeleverd worden.'

Verrassen

Van der Heijden pakt er een presentatiekoffer met cementstalen bij. 'Zo'n doosje met cementstalen is zwaar en de luxe box moet daar op voorbereid zijn. In de fase voorafgaand aan productie maken wij ontwerpen en bedenken welke elementen nodig zijn om het compleet, functioneel en mooi te maken.' Een andere bijzondere productie is van een

HOME MADE BY

De luxe dozen, displays, mappen, koffers, ringbanden en stalen die Venttri produceert zijn vaak complex en opgebouwd uit een veelheid van elementen. Het uitlichten van een productie voor Home Made By geeft een impressie van de vele handelingen die bij de productie van luxe presentatiemiddelen komen kijken. Voor Home Made By heeft Venttri de presentatie van vrijwel de gehele nieuwe collectie technisch vormgegeven en geproduceerd. Home Made By is een collectiemark, actief in de interieurbranche. Het project omhelsde het volledige traject, van de ontwikkeling van de presentatiemiddelen, tot de bevoorrading van de circa 70 Home Made By-winkels. Op de productielocatie van Venttri in Goirle werden de gordijn-, behang-, jaloezie-, verf- en tapijstalen geplakt op moodboards. De aangeleverde behangrollen werden op maat gesneden en tweezijdig vervaardigd. Stijlvolle behangkaarten in 129 soorten waren het resultaat. Ook de stalen van raamdeco-producten, zoals dupli en plissé, werden verwerkt op kaarten. Op die manier kunnen de aangesloten winkels op een aantrekkelijke en overzichtelijke manier de collectie aan de klanten tonen, met uitneembare stalen. Robuuste MDF-boxen met dek-sels, passend bij de huisstijl van Home Made By, maken de collecties overzichtelijk, handzaam en draagbaar.



Als je dit ziet, wil je toch gewoon kopen?

bedrijf dat handelt in ophangsystemen. 'Een presentatie met een prachtige uitstraling van ogenschijnlijk niet spannend materiaal, rail-ophangsystemen voor aan de wand. Maar als je dit ziet, wil je toch gewoon kopen? Dit beschouw ik als een echt Venttri-product. De impact van zo'n presentatie is intensief. Verkoop pogingen via mail of langsgaan met een eenvoudig tasje met losse delen haalt het hier niet bij. Deze presentatie is gericht op architecten. Je wil als leverancier op een aantrekkelijke en overzichtelijke manier zorgen dat jouw producten in beeld blijven. De producten die wij voor onze klanten maken, zijn altijd 3D-objecten. Zodra die boxen, koffers en mappen open gaan, ontlokken ze een positieve reactie. Presentaties moeten verrassen.' PM



Kopers in Europa van een *limited edition* van een gerenommeerd Japans motormerk kregen een persoonlijke map waarin bepaalde elementen waren voorzien van bordjes met daarin het eigen chassisnummer gefreesd.

‘Alles is custom made’