



NICK LAPRÉ OVER DE VISIE VAN LAPRÉ RECLAME:

“SAMEN MOOIE DINGEN MAKEN VOOR KLANTEN”

“Samen mooie dingen maken voor klanten, is de kern van ons bedrijf”, vertelt Nick Lapré: “Niet ‘u vraagt wij draaien’, maar meedenken over wat een klant écht nodig heeft. Dat is redelijk bijzonder in onze branche. Dat onze producten kloppen en we garant staan voor een hoog serviceniveau is voor ons vanzelfsprekend. We hebben echte aandacht voor onze klanten.”



Soms gaan dingen anders dan je had voorzien. Nick Lapré volgde in Ede de opleiding tot grafisch vormgever, omdat hij dolgraag webdesigner wilde worden. Het liep anders, hij kwam tijdens zijn studie in aanraking met het beletteringsvak. Dat beviel, hij startte een bedrijf en koos voor een aantal kernwaarden die hij koste wat kost overreind wilde houden: een breed dienstenpakket, topservice en kwaliteit in alles wat je doet. Dat ging niet vanzelf. Nick Lapré (34 jaar) oogt ontspannen. Hij heeft recent een stap gezet die hem weer verder zal brengen in de ontwikkeling van zijn bedrijf. Een nieuw pand met ruimte voor groei, maar ook de volgende stap in het totale ontwikkeling van de onderneming. “We hebben een ervaren ontwerper aangeworven, waardoor we klanten vanaf hun beginvraag kunnen bedienen. Zij hebben een idee in hun hoofd en wij vertalen het naar een uniek en functioneel ontwerp voor alles op het gebied van sign & print. Dat is echt een meerwaarde in onze branche.”

DE START

Het begon allemaal met de opleiding in Ede. “Ik zocht een stageplek, maar die waren zeldzaam. Ik kon aan de slag bij het beletteringsbedrijf van JP in Duiven en dat vond ik een leuke tak van sport. Ik had me tijdens mijn studie al ingeschreven bij de KVK. Dan heb ik dat al geregeld voor als ik klaar ben. Na mijn studie bleek al snel dat er meer nodig was om een bedrijf te starten. Ik besloot mijn plannen even in de koelkast te zetten en eerst ervaring op te gaan doen. Ik vond een leuke baan bij een reclamebureau in Zelhem, maar het ondernemersbloed bleef stromen. Ik kwam in contact met een opdrachtgever voor wie ik als freelancer aan de slag kon (restyling van de supermarkten van de C1000- naar de Jumbo-formule). Dat was een gewaagde stap, er was een economische crisis aan de gang, maar ik zette toch door en nam in een onstuimige tijd ontslag. Van 2011 tot 2016 was ik als freelancer aan de slag en langzaam maar zeker, kwamen er meer eigen projecten. In 2016

trok ik opnieuw de stoute schoenen aan. Ik besloot te stoppen met freelancen en alleen nog voor eigen klanten te werken. Ik huurde 180 m² werkruimte, ik had een plotter en een computer, maar eigenlijk nog niet voldoende klanten. Dat was pittig, ik ging bouwen vanuit de gedachte dat ik mooi werk wilde maken voor fijne klanten. In de praktijk bleek dat ik tien keer zo hard werkte als tijdens mijn freelancetijd, maar met meer stress en voor hetzelfde geld. Na een bewogen jaar heb ik het roer omgegooid. Het was tijd voor een paar weloverwogen keuzes. Ik besloot kritisch te kijken naar mijn kernwaarden en visie, voor wie ben ik er? Ik had inmiddels al een breed dienstenpakket, in feite deed ik al veel op het gebied van sign & print en dat terrein heb ik gestaag uitgebouwd. Dat loopt tegenwoordig van wagenparkbelettering, lichtreclames, interieurprojecten, carwrapping tot bijvoorbeeld bewegwijzering en gevelreclames.”

HET TEAM

Nick wilde het hele proces in de hand hebben, niet alleen produceren, maar vooral ook ontwerpen en uiteraard zorgen voor de perfecte uitvoering. Hij begreep dat hij dat onmogelijk allemaal alleen kon doen en in 2017 nam hij zijn eerste medewerker aan. Inmiddels werkt hij met een team van zes vaste medewerkers. "Specialisten, want die heb je nodig als je wilt onderscheiden op het gebied van service. Onze dienstverlening moet kloppen, niet alleen mooie dingen maken, maar met name de weg naar het eindproduct tot in de puntjes regelen. Daar worden klanten blij van, dan worden het vaste klanten en uiteindelijk ambassadeurs. Ik besteed veel aandacht aan onze werksfeer, of het nou om een stagiair gaat of iemand die al lang hier werkt, we moeten het met z'n allen doen en dat lukt alleen als je plezierig kunt werken. Daar hoort zelfstandigheid en vertrouwen bij, mensen moeten hier kunnen groeien, zich kunnen ontwikkelen. Die ruimte krijgen ze. Die organisatie neerzetten was best moeilijk. Je bent gewend om als freelancer alle dingen zelf te doen, als ondernemer moet je leren die zaken uit handen te geven. Dat is een leerproces. Daar hoorden ook verhuizingen bij. Dat hebben we meerdere keren gedaan en in 2021



kwamen we terecht op Bieslook 7 in Didam. Deze locatie is ruim vijf keer zo groot als ons vorige onderkomen. Hier kunnen we met gemak meerdere voertuigen tegelijk binnen kwijt. We hebben hier ook de productieruimtes en het machinepark kunnen uitbreiden."





VISIE

In al die jaren is de visie van Nick hetzelfde gebleven. "Altijd je kwaliteit overeind houden, niet meegaan in neerwaartse prijs-spiralen in slechtere tijden en een optimale service garanderen. Dat was soms best moeilijk, feitelijk is het allemaal één groot leerproces en uiteraard stap je dan soms in een valkuil. Dat hebben we allemaal meegemaakt, maar het draait hier nog steeds om mooie dingen maken voor klanten die écht op zoek zijn naar een verfrissende blik op sign & print oplossingen. Daar hoort in mijn ogen ook een volwaardig eigen ontwerp bij. Veel klanten komen met lege handen als het gaat om een ontwerp of laten hun reclamebureau een pdf sturen. Ik wil klanten zelfstandig kunnen helpen, de vraag kunnen stellen waarom ze voor een bepaalde oplossing kiezen, want daar komen soms betere oplossingen en ideeën uit voort. Niet 'u

vraagt wij draaien', maar kritisch kijken naar wat een klant echt nodig heeft. Dat is de volgende stap, die we inmiddels vast in ons bedrijf hebben verankerd. Daardoor zijn we verder dan een traditioneel signbedrijf." Lapré Reclame is inmiddels een gevestigde naam in een

"SIGNING IS EEN COMPLEX PROCES, DAT START MET CREATIEVE ONTWERPEN EN EINDIGT MET VAKKUNDIGE UITVOERING"

zeer concurrerende markt. "Dat heeft met die visie te maken, maar ook met een bepaalde drive, nog een paar uurtjes doorgaan als de rest naar huis gaat. En meerwaarde bieden, daar krijg ik energie van, dat geeft voldoening."

TOEKOMST

Toen Nick Lapré zich inschreef bij de KVK had hij geen idee wat hij eigenlijk wilde. "Dat heb ik inmiddels wel. We groeien stapsgewijs en die groei willen we vasthouden. Niet te snel te groot, maar met beleid. Ik ben niet zo'n netwerker, we hebben eigenlijk nooit iets aan marketing gedaan. Dat zijn we aan het uitbouwen, omdat het belangrijk is dat potentiële klanten je leren kennen, maar ook omdat signing een complex proces is. Het is een echt vak, dat start met creatieve ontwerpen en eindigt met vakkundige uitvoering. Dat is altijd maatwerk. In dat proces is communicatie met klanten essentieel, ze meenemen in wat we doen, afspraken maken en nakomen. Dat doen we al goed, maar we leren nog elke dag, want het kan altijd beter."

www.laprerelame.nl