

Albyco Belgium blijft groeien

Alain Vermeire |

Albyco Belgium is een bedrijf dat de laatste jaren sterk is gegroeid. De focus op print finishing en de grote zichtbaarheid van het bedrijf in de media en op beurzen hebben hier beslist toe bijgedragen. De firma wil nu ook een belangrijke leverancier worden in de sector van 3D-printing. Het is het ideale moment voor een gesprek met zaakvoerder Carli Van de Peer.

Hoe ontstond Albyco?

Carli Van de Peer: Albyco Belgium is gegroeid vanuit Albyco Nederland waar ik in 1995 als vertegenwoordiger voor de Belgische markt aan de slag ging. In juni 1998 heb ik dan het handelsfonds van Albyco België overgenomen. De twee bedrijven hebben vandaag niets meer met elkaar te maken. Albyco

Nederland was en is vooral gespecialiseerd in bindsystemen voor de kantoorsector en kleinere afwerkingsoplossingen. Mijn interesse ging altijd uit naar de professionele afwerkingsystemen die vandaag duidelijk terug te vinden zijn in ons aanbod zoals CP Bourg, Morgana, Matthias Bäuerle, Komfi, Schneider Senator, enz.

Is Albyco snel gegroeid?

Carli Van de Peer: Relatief snel rekening houdend met het feit dat een waardevolle merkenportefeuille niet zomaar in één-twee-drie wordt opgebouwd. Fabrikanten wisselen niet zomaar van distributeur. De crisis, onze bedrijfsvisie en dynamiek hebben fabrikanten aan het denken gezet toen we met hen over samenwerking kwamen praten. In 2006 zette Albyco een eerste grote stap voorwaarts met de verdeling van C.P. Bourg. Bijna alle merken in ons assortiment zijn exclusieve vertegenwoordigingen. We verkopen geen machines waarvan we de service niet kunnen garanderen. Verkoop en service zijn bij Albyco steeds met elkaar verbonden. Onze technische afdeling telt 6 gemotiveerde medewerkers waarmee we een daadkrachtige en snelle naservice kunnen garanderen.

Wat doet het bedrijf vandaag?

Carli Van de Peer: "Print Finishing" waarvoor we diverse oplossingen aanbieden, is de passie en kernactiviteit van de onderneming. Daarnaast heeft Albyco met 3D-printing ook net een tweede belangrijke poot opgestart. We verdelen de systemen van de Amerikaanse fabrikant 3D Systems (nvdr: we tellen 19 verschillende modellen op de website van deze fabrikant), die



Carli Van de Peer

bekend staan om hun innovatie en kwaliteit. 3D Systems heeft de enige full-color 3D printer ter wereld en daarom de ideale commerciële 3D-oplossing in de markt. We zijn ervan overtuigd dat 3D-printing een waardevolle uitbreiding kan zijn van het dienstenpakket van een printbedrijf.

De markt van het printen van driedimensionele objecten wordt hoge groeicijfers toegedicht. We hebben een samenwerkingsakkoord met Carl Corten die de 3D-afdeling van Albyco leidt. Carl zal bij Albyco ook de functie van Sales Manager op zich nemen waardoor ikzelf meer tijd vrij kan maken voor de verdere uitbouw van het bedrijf.

Waar haalt Albyco zijn omzet vandaan?

Carli Van de Peer: 60 % van de omzet is afkomstig van de verkoop van machines, 25 % van verbruiksgoederen en 15 % van technische diensten. Onze klanten zijn grafische bedrijven, copycenters en bedrijfsdrukkerijen. Wat ons aanbod van verbruiksgoederen betreft, geven we

de voorkeur aan fabrikanten uit de ‘ruime’ geografische omgeving die kunnen zorgen voor korte aanvoerlijnen van kwalitatieve producten. We willen geen of zo weinig mogelijk problemen met producten achteraf. Dat is een duidelijke keuze. Ook wat ons machineaanbod betreft, kiezen we enkel voor gerenommeerde merken waarmee we de service naar onze klanten kunnen blijven garanderen.

Waar staat het bedrijf voor?

Carli Van de Peer: Albyco staat voor “Experts in Print Finishing” en nu ook voor “Experts in 3D-Printing.” We gaan voor optimalisatie van productieprocessen waarmee klanten meerwaarde en groei kunnen realiseren. Albyco zoekt met zijn oplossingen steeds naar de return on investment voor zijn klanten.

De ondernemende bedrijfsleider wil blijven groeien en daarvoor hebben zij een partner nodig die meedenkt. Iedere dag worden er nieuwe machines aangekocht en wij moeten het verdienen dat die bij ons worden aangeschaft.

Hoe kan je een bedrijf succesvol opstarten en leiden?

Carli Van de Peer: Het is nog steeds de combinatie van hard werken, volharding en visie. De vrouw achter de ondernemer en de keuze van de juiste medewerkers zijn essentieel voor het welslagen van de onderneming. Het Albyco team van vandaag bestaat hoofdzakelijk uit mensen die mee aan de kar trekken en dat is nodig om te kunnen groeien. Ik voel me geruggesteund door mijn vrouw Pascale die verantwoordelijk is voor de back office, de bedrijfsprocessen en de financiële aspecten van de bedrijfs-

voering. Het geeft me als ondernemer de noodzakelijke ademruimte die nodig is om te groeien. Je mag nooit bang zijn van een gezonde uitdaging. Albyco hecht veel belang aan de tevredenheid en motivatie van zijn team die dit op hun beurt uitstralen naar onze klanten. Klantenloyaliteit moet je iedere dag verdienen door te doen wat je zegt en te zeggen wat je doet.



Albyco Belgium investeert veel in marketing en merkbekendheid. Op de foto: Pascale Daems, echtgenote van Carli Van de Peer, op een beursevenement.

Kan het bedrijf nog verder groeien?

Carli Van de Peer: Absoluut, zonder groei geen bestaan. We kunnen groeien door uitbreiding van het gamma, het opstarten van nieuwe activiteiten, zoals 3D-printing en door overnames. We houden steeds onze ogen en oren open. Door onze kleinere structuur zijn we in staat snel te reageren op commerciële opportuniteiten.

Voelt Albyco de crisis?

Carli Van de Peer: Ja en neen. Iedereen moet nu harder werken, alert zijn, snel reageren, efficiënter en doelgerichter opereren. Dat is tegelijkertijd ook een zegen omdat een onderneming gedwongen wordt zijn functioneren regelmatig in vraag te stellen of zijn businessplan en missie te herschrijven.

De tijden zijn anders of toch niet?

Carli Van de Peer: Neen. Verandering is van alle tijden. Een goed functionerend bedrijf moet in staat zijn zich aan wijzigende marktsituaties aan te passen. Continue veranderingen maken het bedrijf. Het heeft weinig zin zich vast te klampen aan het verleden. Strategische heroriëntaties, investeringen, versterken

negatief effect op de omzet van het bedrijf. Een sterke visibiliteit creëert nu eenmaal meer kansen.

Wat is ondernemen?

Carli Van de Peer: Constant bijsturen om een gezamenlijk doel te bereiken en het enthousiasme, de motivatie en de passie in de ganse organisatie houden. Het is de dynamiek vasthouden om prestaties te blijven leveren en voor Albyco het verder ontwikkelen van een klantgerichte bedrijfscultuur.

Is het gemakkelijk om te ondernemen?

Carli Van de Peer: Wat mezelf betreft wel omdat ik vanuit een commerciële en niet vanuit een boekhoudkundige context vertrek. De tevredenheid van onze klant is altijd prioritair. Een bedrijfsleider moet zich op domeinen waarin hij niet excelleert, laten omringen door medewerkers en specialisten die meer beslagen zijn dan hijzelf.

Hoe schat u het algemene ondernemersklimaat in?

Carli Van de Peer: Goed voor de bedrijven die willen en kunnen veranderen, minder goed voor hen die daar niet toe in staat zijn. Ook dat is van alle tijden.

Worden beslissingen uitgesteld?

Carli Van de Peer: Dat is erg afhankelijk van de bedrijfsleiding. Het is een cliché maar ondernemen is risico's durven nemen. En eigenlijk hoeven het niet altijd grote risico's, grote sprongen voorwaarts of drastische omwentelingen te zijn. Ook met kleine ingrepen kan voorsprong worden genomen. Niets doen is achteruitgaan.

van de klantenfocus, optimalisatie, enz. zullen steeds aan de orde van de dag zijn. Dit is net een uitdaging voor betrokken en gepassioneerde ondernemers. En die ontmoeten we nog dagelijks.

Heeft de crisis u nieuwe mogelijkheden geboden?

Carli Van de Peer: Absoluut, onder andere nieuwe exclusieve vertegenwoordigingen zoals die van Morgana, Schneider Senator, MB en Zechini.

Tegen de crisis in investeren. Een “gratis” uitspraak of waarheid?

Carli Van de Peer: Zonder investeringen in procesverbeteringen en machines zijn effectief en efficiënt werken en groei onmogelijk. Ondoordacht snoeien in marketinguitgaven, heeft eveneens een



Carl Corten (links) die de 3D- afdeling van Albyco leidt, zal ook de functie van Sales Manager van het bedrijf op zich nemen. Rechts, Carli Van de Peer.

Een voorbeeld van een uitgestelde beslissing: Albyco voert al drie jaar onderhandelingen met een drukkerij over in-huis lamineren. Het zou dit grafisch bedrijf, jaarlijks enorm veel netto extra winst opbrengen, misschien wel de winst die hij nodig heeft. Niettegenstaande de aantoonbare opbrengsten, wordt de investering steeds weer uitgesteld door te zeggen 'ik ga nog even wachten.' Je moet natuurlijk wel bereid zijn de kansen te grijpen wanneer ze zich voordoen.

Wat is uw bedrijfsstrategie en waarin investeert u?

Carli Van de Peer: Albyco verdiept zich in de voordelen die zijn huidige machines en diensten voor zijn klanten kunnen opleveren en speurt voortdurend naar nieuwe oplossingen waarmee het assortiment kan worden uitgebreid. Het bedrijf investeert veel in marketing om klanten te informeren en potentiële klanten te bereiken die op zoek gaan naar een geschikte partner/leverancier.

Welke investeringen zijn nooit verkeerd?

Carli Van de Peer: Marketing en producten die een positieve return on investment opleveren.

Gaat Albyco op zoek naar nieuwe opportuniteiten?

Carli Van de Peer: Iedere dag opnieuw. Er liggen altijd en overal kansen. Ook voor onze klanten dus.

Wat is de focus op lange termijn?

Carli Van de Peer: Langetermijnplannen mogen de beslissingen op korte termijn niet ondermijnen, daarvoor verandert onze industrie te vlug. Albyco is veilig en snel met professionele afwerkingssystemen gegroeid. We doen geen tien dingen tegelijk maar behouden de focus op 'Print Finishing'. Deze specialisatie stelt ons in de gelegenheid mee te doen met de grote marktspelers. Een kleinere speler heeft zo zijn voordelen voor een klant. Passie, snelheid en klantgerichtheid zijn er enkele van.

Hoe houdt u de sfeer en werkvreugde in het bedrijf?

Carli Van de Peer: 2012 was een goed jaar voor Albyco dankzij de inzet van de ganse ploeg. Het is dan ook evident dat het team mee mag genieten en de vruchten niet enkel naar de aandeelhouder gaan. Medewerkers

moeten zich prettig voelen, gewaardeerd en gehoord worden. Het Albyco team van vandaag zijn stuk voor stuk mensen met passie voor hun job en dit is nodig om te kunnen groeien. De fout die ik in het verleden wel eens gemaakt heb, is mensen die op de kar gaan zitten i.p.v. ze te trekken, niet snel genoeg bedankt heb voor hun diensten.

Welke kant gaat het op met drukwerk?

Carli Van de Peer: Drukwerk is een blijver. Het is nu nog zoeken tot het juiste evenwicht met de online media is gevonden. Vooral mooier en chiquer drukwerk dat opvalt, zal niet weg te denken zijn uit de mediamix. Afwerking

en veredeling zullen hierin een grote rol spelen.

Welke voornemens hebt u voor 2013?

Carli Van de Peer: De grafische bedrijven blijven overtuigen van de noodzaak van optimalisatie in print finishing. Gewoon zijn met drukwerk volstaat niet!

Laatste vraag. Hebt u vertrouwen in 2013?

Carli Van de Peer: Absoluut, 2013 zal een topjaar zijn en een nieuwe wind geven aan veel bedrijven!

Ik zou willen besluiten met een citaat: "De pessimist klaagt over de wind. De optimist hoopt dat de wind zal draaien en de realist hijst de zeilen!" ■