

Albyco blikt terug op een goed 2019 en kijkt nu reeds vooruit!

Ondanks een krimpende grafische markt is Albyco tevreden over de bedrijfsresultaten van 2019 en de vooruitzichten voor 2020 zien er veelbelovend uit. Ook CARDOK, het andere bedrijf van Carli Van de Peer doet het goed en past perfect in het Albyco plaatje, ook al lijkt dit op het eerste zicht misschien niet zo.

Albyco Belgium is dé specialist in document finishing oplossingen. Het bedrijf van Carli Van de Peer heeft sinds de oprichting in 1998 een mooi parcours afgelegd waarbij vanaf het begin gekozen is voor een dynamische aanpak waarbij de klant én het succes van de klant centraal staan. Het is precies die dynamiek die heel wat grote en gerenommeerde fabrikanten de afgelopen jaren overtuigd heeft om met Albyco in zee te gaan. Naast goed advies en meedenken met de klant, is snel en adequaat reageren op technische problemen bij klanten zonder meer een van de belangrijkste ingrediënten van dit succes.

Juiste keuzes maken

Laten we maar meteen met de deur in huis vallen. Het aantal drukkerijen in de Benelux blijft teruglopen en het einde hiervan is nog niet meteen in zicht. Ook leveranciers als Albyco voelen dat en daarover zegt Carli het volgende: "Drukkerijen, en dan vooral commerciële drukkerijen, hebben het moeilijker. Dat merken we aan het aantal nieuwe machines die verkocht worden. We zien sowieso een verschuiving van offset naar digitaal en dat werkt dan weer in ons voordeel, want wij hebben hiervoor de geknipte afwerkingsmachines in ons gamma. Bedrijven kunnen zich vandaag niet meer veroorloven om foute machinekeuzes te maken, maar dat geldt evengoed voor ons, want als leverancier moet je met de juiste fabrikanten in zee gaan. Fabrikanten die innovatief bezig zijn, goede service verlenen en een langetermijnvisie hebben."

Fusies hebben een impact op machineverkoop

Een ander fenomeen dat een impact heeft op de machineverkoop zijn de samenwerkingsverbanden en fusies tussen grafische bedrijven. Carli legt uit: "Bedrijven die fusioneren of gaan samenwerken hebben vaak een complementaire business en proberen op die manier hun personeel en machinepark zo efficiënt mogelijk in te zetten. Een direct gevolg daarvan is gewoon dat er minder nood is aan nieuwe apparatuur. Als je als leverancier minder machines verkoopt, betekent dat ook dat je minder machines moet installeren, onderhouden én eventueel herstellen. Logischerwijze zou je dit met minder techniekers kunnen doen, maar zo werkt het nu eenmaal niet. Soms is het alle hens aan dek en op andere momenten is het dan weer rustiger."

Diversificatie is een must

Een andere optie is diversificatie door het aanbieden van extra diensten en producten, om op die manier optimaal gebruik te maken van materieel en personeel. Dat is de exacte reden waarom Carli drie jaar terug met CARDOK Benelux gestart is. "Met CARDOK leveren we een oplossing voor ondergronds parkeren. Hiermee verdubbelt niet alleen de bestaande parkeerplaats, maar deze oplossing biedt daarenboven een grotere beveiliging dan een traditionele garage. Door te diversifiëren met CARDOK, hebben we alle vijf techniekers en de service manager aan boord kunnen houden,



Albyco zaakvoerder Carli Van de Peer

want met hetzelfde team doen we nu ook de installaties en het onderhoud van CARDOK-oplossingen. Waar we voordien met pieken en dalen in de technische planning zaten, is dit nu quasi volledig van de baan. Bijkomend voordeel én een goede stimulans, is dat onze techniekers het best leuk vinden dat ze ook eens wat andere spijs op de boterham hebben."

Die diversificatie neemt niet weg dat Albyco zich blijft profileren als totaalaanbieder en partner voor finishing apparatuur. "Meedenken met de klant is belangrijker dan ooit", besluit Carli. "En dit zowel voor de klant als de leverancier, want beiden moeten succesvol zijn om te groeien. Dat ikzelf al 22 jaar ondernemer én zaakvoerder ben, is hierin niet onbelangrijk, want dat scheidt een vertrouwensband met de klant. Daarom ben ik ook persoonlijk betrokken bij de meeste salesdossiers. Nog belangrijker, en volgens mij misschien wel hét belangrijkste, is een goede en proactieve service, want met de huidige korte levertermijnen die grafische bedrijven hanteren, kan niemand zich stilstand permitteren. En daar maken wij met ons team echt wel het verschil."

Meer informatie over Albyco-oplossingen vindt u op www.albyco.be

