

Reprobedrijven groeien met minder

Vooruitkijken is samenwerken

Broers Gerald en Robin Leferink namen de Cito Repro Groep in 2000 officieel over van de schoonfamilie. Zij lieten het reprobedrijf in Amsterdam groeien met offset en digitaal. Ook kwamen er twee locaties bij. Om in deze markt verder te kunnen groeien ligt de huidige focus op samenwerken.

De Cito Repro Groep ontstond in 1934 in het centrum van Amsterdam. Van oorsprong hielden zij zich alleen bezig met lichtdruk. 'Met Fokker als enige klant', vertelt Gerald Leferink, technisch directeur over de vroegste geschiedenis van zijn bedrijf. Zijn broer Robin neemt het commerciële en financiële gedeelte voor zijn rekening. 'We waren voorheen toch vooral een copyservice', vervolgt hij. 'Bouwtekeningen en lichtdrukken vormden de core business. Dat doen we nu nog steeds, maar de ontwikkelingen zijn behoorlijk snel gegaan en daar zijn wij in meegegaan.'

DIGITAAL UITBREIDEN

De ontwikkelingen waar Robin Leferink op duidt zijn allereerst de technologische veranderingen. 'Dat ging allemaal zo snel,' vertelt de ondernemer, 'we gingen van het standaard kopiëren naar kleur-kopiëren, offset en uiteindelijk ook naar digitaal. We waren de eerste lichtdrukker in Nederland die tien jaar geleden een Nexpress aanschafte. Een hoge investering, zeker voor een reprobedrijf, maar we zagen simpelweg mogelijkheden buiten het traditionele drukken. We wilden daarbij meer aanbieden dan collega's. Onze klantengroep, vooral regionaal georiënteerd, werd ook steeds breder. Dat waren eerst vooral architecten en aannemers. Zij behoren nog steeds tot de klantenkring, maar met een breder technisch aanbod krijg

je ook een bredere klantengroep. Zo werken we nu ook voor de retail. Het heeft even tijd nodig voordat een hoge investering als de Nexpress zijn vruchten afwerpt, maar uiteindelijk is dat redelijk goed gegaan.'

MEER LOCATIES

Met de aanschaf van het digitale monster was er ook meer ruimte nodig. Gerald vertelt: 'We hadden op dat moment nog maar één locatie, op de Prinsengracht in het centrum van Amsterdam.

naar was ongeneeslijk ziek. Het personeel heeft ons toen benaderd met de vraag of wij het wilden overnemen. We hadden al goede contacten met elkaar en we wisten dat we met eenzelfde type bedrijf te maken hadden. Uiteindelijk heeft dit daadwerkelijk in een overname geresulteerd. Dat was voor onze regionale positie een sterk besluit. We bedienen nu een groot gebied tussen Amsterdam en Haarlem.'

Daarmee bestaat de Cito Repro Groep uit drie vestigingen. In het centrum van Amsterdam en in

**'Nu kunnen we
elkaars producten
landelijk aanbieden'**

Kort voor de aanschaf van de Nexpress hebben we een locatie in Amsterdam Noord erbij genomen. Het digitale gedeelte zou in Noord komen. Uiteraard drukken we voor alle vestigingen, maar hier hebben we logistiek gezien de beste ruimte.' In 2005 kwam daar bovendien een vestiging in Haarlem bij. 'We hebben daar Van Kesteren Repro overgenomen', legt Robin uit. 'De toenmalige eige-

Haarlem staan er twee reprobedrijven. In Amsterdam Noord zijn de aanvullende diensten met digitaal, offset, zeefdrukken en afwerking te vinden.

VOORUITGANG

Met deze bedrijfsindeling maken de broers winst, maar de prijzen staan onder druk. Nog eenmaal



Robin (links) en Gerald Leferink

deden zij een investering: 'We hebben al onze printers vervangen. Voor de Nexpress is de iGen4 teruggezet', zegt Gerald. 'Stilstaan is achteruit gaan. Deze kwaliteit is zoveel beter. Daarmee maken we nu bijvoorbeeld vooral presentatieboekjes voor architecten en bedrijven, gepersonaliseerd en op groter formaat. Onze eigen klanten staan vaak ook onder druk. Daarom verwachten ze meer van ons. Veel reclamebureaus zetten zelf een kleurenprinter neer. Wij moeten daar in kwaliteit boven kunnen gaan.'

REORGANISEREN

Verdere uitbreidingen zoeken de ondernemers echter niet meer intern. 'De markt is behoorlijk veranderd', stelt Robin. 'Wij hebben hiertoe intern moeten reorganiseren. Het werk dat we vorig jaar nog met 36 man deden, doen we nu met 24 medewerkers. Dat lukt omdat de machines ook efficiënter te bedienen zijn. Als je echter een kleine zelf-

standige blijft, zul je uiteindelijk niet overeind kunnen blijven staan. We zijn ons zo'n twee jaar geleden dan ook gaan oriënteren op samenwerking met andere bedrijven. Zo zijn we bij twee andere reprobédrijven uitgekomen, die ieder meerdere vestigingen en andere aanvullende disciplines hebben.'

KRACHTEN BUNDELEN

'Onder de naam Dutch Repro Groep bundelen wij onze krachten over het hele land. Grafisch Centrum VanderHeym zit in Capelle aan de IJssel en Utrecht en ADC in Den Bosch, Boxtel, Rosmalen, Eindhoven en Tilburg. We zetten opdrachten bij elkaar uit, maar zijn financieel onafhankelijk. Belangrijk is dat elk bedrijf een eigen toegevoegde waarde heeft. Zo heeft de vestiging in Rotterdam een 3D-printer en doet Den Bosch sign erbij. Nu kunnen we elkaars producten landelijk aanbieden voor de eigen klanten.'

KLEINE FOCUS

Met dit samenwerkingsverband denken de broers de toekomst van de Cito Repro Groep te kunnen waarborgen. 'Natuurlijk zijn er opdrachten teruggelopen. De bouwtekeningen die wij voor de bouw maken worden steeds minder. Maar omdat wij nooit echt in grote volumes hebben gezeten lopen de opdrachten bij ons in verhouding minder terug. Wij focussen ons nog altijd op kleinere aantallen voor de middengroep. Voor vijf boekjes kan de klant al bij ons terecht. Wij houden vast aan die kleinere opdrachten. En daarmee groeien wij met minder. Met minder mensen en minder machines. Onze groei zit in het vasthouden van de huidige opdrachten en samenwerken met de Dutch Repro Groep.'

[JOLANDA VAN DRIE]

jolanda@compres.nl