

DRUKKERIJ CABRI BV



DRUKKERIJ CABRI BV EEN DRUKKER VAN FORMAAT



Bij drukkerij Cabri BV is in 2003, na de overname door de heer Robèrt van Rijswijk, een frisse wind gaan waaien. De middenformaat drukker die alleen de zakelijke markt bedient, is uitgegroeid tot een landelijke speler met vooraanstaande marktpartijen zoals een KLM, SDU en Nestlé als klant. Een paar slapeloze nachten zijn vooraf gegaan om tot dit succes te komen. Maar met de nodige investeringen, een goede klantbinding en een topteam als personeel, loopt nu alles op rolletjes.

Robèrt van Rijswijk komt van oorsprong uit de bouwsector. 'Ik was vestigingsdirecteur bij Raab Karcher Bouwstoffen; had de verantwoordelijkheid van vijf filialen, 65 man personeel en een omzet van 15 miljoen euro. De bouwsector is een leuke sector van 'ouwe jongens krentenbrood'. Maar door fusies, overnames en daarmee schaalvergroting, kwam het mij na vijftien jaar de oren uit. Ik spuide mijn gal bij mijn neef die zelf directeur/eigenaar is van drukkerij Schuttersmagazijn in de gemeente Hasselt en die stelde voor dat ik maar ergens een bedrijf moest gaan kopen. Tijdens een voetbalwedstrijd van Ajax kwam mijn neef in contact met de heer Arno de Kleuver, de voormalige directeur van Drukkerij Cabri en toen is de bal meteen gaan rollen.

Audi A4

Wij zijn meteen samen bij het bedrijf in Lelystad gaan kijken waar het eigenlijk één grote stoffige bende was. Desondanks had ik er een goed gevoel bij; ik vond het een leuk bedrijf. Samen met de heer Pank van Heemskerk (Almere After Press) als derde aandeelhouder hebben we in november 2003 het bedrijf met inboedel en het vastgoed gekocht en ben ik aan de slag gegaan. Ik had nog nooit van een 'Pdf' gehoord of een 'Heidelberg'. Een A4 was voor mij een Audi waaruit wel blijkt dat ik bij aanvang absoluut geen kennis van de grafische sector had. Na een aantal weken stage te hebben gelopen bij mijn neef in Hasselt kon ik alleen gaan fietsen in Lelystad. Binnen drie maanden tijd was ik 15% van mijn omzet kwijt omdat er weinig aan relatiebeheer was gedaan en de apparatuur sterk verouderd was. Dit leidde toch wel even tot slapeloze nachten.

Investeringen leiden tot succes

Meteen in 2003 hebben wij met de aanschaf van Computer to Plate de eerste investeringen gedaan. Wij liepen hiermee voorop omdat CTP toen nog vrij nieuw was. Het drukwerkbestand gaat nu van de computer rechtstreeks naar de machine die de drukplaat maakt. Daarmee behoort het maken van films tot de verleden tijd en is er een slag gemaakt in snelheid en kwaliteit. Alle winst stoppen we terug in het bedrijf. Zo hebben we dit jaar een nieuwe vijf kleuren vellenoffsetpers

gekocht. Naast een goede digitale printer voor full colour werk in de kleinere oplages, kunnen we nu oplages tot 100.000 stuks in een formaat tot en met A2 plus makkelijk afhandelen. Ook de afwerking en eenvoudig studiowerk hebben wij in eigen huis, zodat we de kwaliteit goed in de gaten kunnen houden en ook adhoc klussen aan kunnen nemen.

Voor het MKB zijn wij een interessante partij voor kwaliteitsdrukwerk. Wij drukken de schapwiebelaars voor alle landelijke dagbladen en klanten zoals Jetix, Yanmar, Uretek, ASG en de gemeente Lelystad hebben ons gevonden. Ik ben hier niet gekomen om rijk te worden maar om te werken met een leuk team voor leuke klanten. We draaien iedere maand winst en dat kunnen er niet veel zeggen in 'grafisch Nederland,' besluit Robèrt dit gesprek.

DRUKKERIJ CABRI BV

Progress, Printing-on-demand, Offsetdruk, Postpress

Sinds 1947



Goudstraat 8
8200 AK Lelystad
Tel.: 0320 - 28 53 10
Fax: 0320 - 28 53 11
E-mail: info@cabri.nl
Internet: www.cabri.nl