



FAMILIE VENEZIA OVER DUTCH GRAPHIC GROUP EN NOG VEEL MEER

“ONDERNEMEN IS ONS LEVEN”

“Ondernemen zit onze familie in het bloed, het is onze passie en ons leven”, vertellen Anita en Nino Venezia van Dutch Graphic Group. Het begon allemaal in 2000 en hun bedrijf ontwikkelde zich met name vanaf 2004 snel. “Niet zonder horten of stoten, het zat ook wel eens tegen, maar onze inzet als familiebedrijf heeft ons er altijd doorheen getrokken. Wat het geheim is? Hard werken, oog hebben voor je klanten, altijd kwaliteit leveren, veel service verlenen voor een redelijke prijs en kansen pakken. Dat heeft ons gebracht waar we nu zijn.” Inmiddels hebben de zonen Gino en Enzo het bedrijf van hun ouders overgenomen. Het verhaal van een familie.

Nino en Anita Venezia startten in oktober 2000 met drukkerij ZON Graphic & Mail. “Ik werkte als hoofd postkamer en drukkerij voor veiling ZON in Venlo, dus ik wist hoeveel drukwerk bij ons werd afgeleverd. Ik zag kansen, ik wilde altijd al voor mezelf beginnen, vooral ook omdat ik als ondernemer verantwoordelijk wilde zijn voor mijn eigen beslissingen. De veiling had net geïnvesteerd in een 2-kleurenpers, toen ik met het voorstel

kwam om als zelfstandige verder te gaan. Het management had er oren naar. Zij werden aandeelhouder en in oktober 2000 ging ik met Anita en vijf medewerkers aan de slag als drukkerij ZON Graphic & Mail. We kochten enkele jaren later onze medeaandeelhouder uit en gingen verder als Graphic & Mail. Die naam dekte de lading volledig, we waren het adres voor alle drukwerk en we verzorgden veel mailingen voor telers.”



Enzo en Gino

ARBEIDSMORAAL

Alle begin is moeilijk en dat gold ook voor Nino en Anita Venezia. “We werkten hard, zeven dagen per week. In het weekend geholpen door onze zonen Enzo en Gino, die veel insteekwerk deden voor onze mailingen. Zo groeiden ze op met de arbeidsmoraal van papa en mama en leerden ze het bedrijf kennen. Vanaf 2004 kwam de loop erin. We groeiden elk jaar als kool en ik nam hier en daar andere drukkerijen over om onze orderportefeuille te kunnen uitvoeren. Werk binnenhalen is één, dat ging door onze reputatie en ons groeiende netwerk steeds beter. Zorgen dat de orders zonder concessies te doen aan kwaliteit en service ook worden uitgevoerd, is een ander verhaal. Op een gegeven moment hadden we vanaf drie locaties zo’n 65 medewerkers in dienst. Dat ging om verschillende redenen fout. Er kwam een faillissement en ik kon met eigen middelen en tien medewerkers doorstarten. Ik heb toen geleerd dat als je controle wilt houden, je vanuit één locatie moet werken. En ik leerde dat je als eigenaar elke dag bovenop de cijfers moet zitten. Bovendien begreep ik toen definitief dat een platte organisatie voor ons het beste werkt. Geen managers, geen jasje dasje, iedereen steekt

hier gewoon de handen uit de mouwen. Dure lessen, maar ik heb ze goed in mijn oren geknoopt en vanaf dat moment ging het goed.”

**“ONDERNEMEN
ZIT ONZE FAMILIE
IN HET BLOED, HET
IS ONZE PASSIE EN
ONS LEVEN.”**

ETIKETTEN

Het bedrijf heeft zich ontwikkeld tot een grafische totaalleverancier, met een belangrijke nadruk op agf-bedrijven. “We zitten niet voor niets in het hart van Freshpark Venlo. Maar we doen meer: van banners, zeilen, doeken, banieren, visitekaartjes, enveloppen tot en met auto-belettering. Nieuw in ons portfolio zijn de sleeves: kartonnen hoesjes, omslagen van voedselproducten en maaltijdpakketten waarop bijvoorbeeld de ingrediënten en de bereidingswijze staan gedrukt. We leveren aan onder andere Duitse retailers al miljoenen van deze sleeves. Nog zo’n hardloper zijn de etiketten. In 2011 ging een etikettendrukkerij failliet en die hebben we gekocht en naar Venlo verhuisd. Daarvoor verhuisden we naar een pand met drie keer de afmeting van onze oude locatie. In 2015 kwamen er nieuwe grootformaat printers, alles vanuit ons eigen vermogen. We hebben in 2017 speciaal voor de etikettendruk een led-drukkers gekocht. Daarmee waren we de eerste in Europa, maar binnen een half jaar zat die pers vol moesten we een tweede aanschaffen. Op dit moment hebben we vier afwikkelmachines waarmee we maandelijks zo’n 400 miljoen etiketten produceren. We zijn voorraadhoudend,

dus we kunnen klanten op afroep bedienen. Dat maakt ons tot een gewilde speler in de markt. Maar we innoveren ook op andere terreinen. Met de warmte die de led-persen produceren verwarmen we de hal, we werken dus al volledig gasloos.”

KWALITEIT

Nino en zijn familie geloven niet in de laagste prijs. “Daar is de drukkerijbranche jaren geleden bijna aan kapot gegaan. Als een klant kiest voor een kwaliteitsproduct, voor onze service en voor onze innovatieve kracht dan is hij ook bereid er een redelijke prijs voor te betalen. Het gaat vaak om tienden van centen per etiket, maar de massa maakt ook hier de kassa. Als je zorgt voor continuïteit in productie en kwaliteit, kun je met klanten langjarige contracten afsluiten. Dat geeft rust in de organisatie.”

OVERNAME

De naam Graphic & Mail dekte de lading al lang niet meer. Vandaar dat het bedrijf in 2017 de naam veranderde in Dutch Graphic Group. “Mail is zo goed als verdwenen en bovendien opereren we internationaal. We denken er zelfs over om in Duitsland een vestiging te openen. Die contacten verlopen vaak via de agf-leveranciers aan grote Duitse supermarkten als Lidl, Aldi en Edeka. Die weten ons goed te vinden.” Nino en Anita hadden eigenlijk het plan om op hun vijftigste te stoppen. “Dat ging door het faillissement en de herstart niet door, maar in 2017 dachten we serieus na om te verkopen. We hebben gezocht naar specialisten in aanden verkoop van bedrijven en kwamen bij Aeternus uit. Een verkoop is een complex proces. Aeternus bezit de ervaring en is ook gepokt en gemazeld in deze bedrijfstak. Er kwam een due diligence om de waarde van het bedrijf te bepalen. Ik ken natuurlijk de cijfers als geen ander en ik had een getal in



FEEL GOOD EXPERT

Marie-José

Personal stylist voor zakelijke professionals
FG Exclusives business bags
☎ 06-22405115
www.feelgoodexpert.nl



PENSIOENVIZIER

de kroon op uw werk

Bouwbergstraat 102 - 6451 GR Schinveld
Fax. 0475-559041 - Mob. 06-22793851
www.pensioenvizier.nl



Werken in de Cloud?

U heeft al een
werkplek vanaf
€ 49,- per maand!

☎ 0478 - 531443



✓ standaard werkplek ✓ optimale beveiliging ✓ automatische back-up

Alu Expo Art

TENTOONSTELLINGSBOUW



Hoogwaardige standbouw
voor een betaalbare prijs!

- Posterpanelen
- Individuele standbouw
- Uniforme standbouw
- Congresbouw

www.aluexpoart.nl

ambius HEALTH

LUCHTZUIVERING

CREËER EEN VEILIGE
OMGEVING OP KANTOOR EN
VERLAAG HET ZIEKTEVERZUIM
DANKZIJ LUCHTZUIVERING.



EERSTE MAAND GRATIS*
kijk op schone-lucht.nl

*vraag naar de voorwaarden



ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

"Overall werken wanneer jij dat wilt?"
Zet je bedrijf in de Cloud!"

Betrouwbare ICT oplossingen

Documenten, programma's en e-mail
staan op onze servers

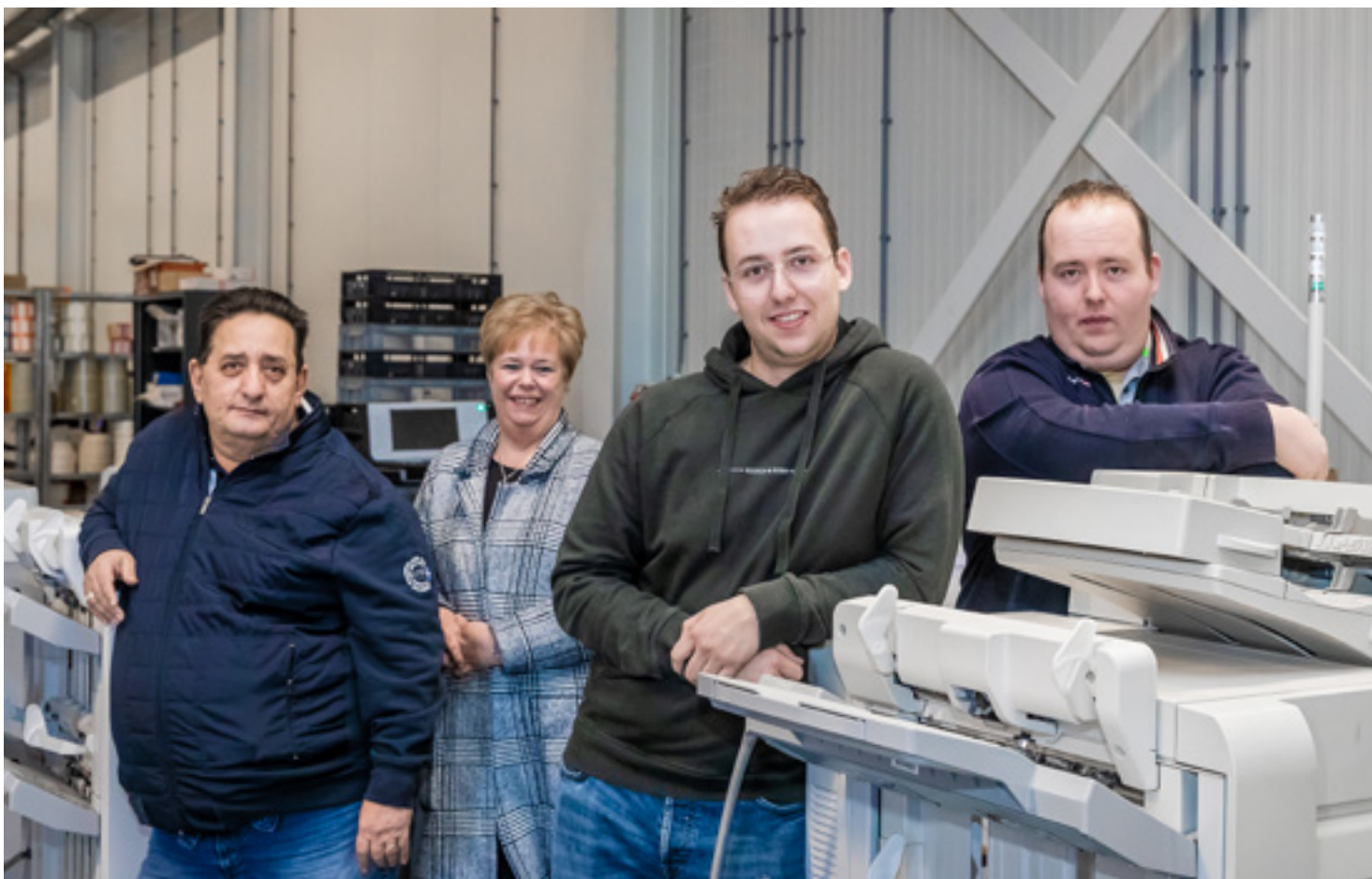
Geen investeringen in dure
servers

Qwezz Cloud voor het lokale MKB

Wij zijn een professionele ICT dienstverlener in Venray.
Het is onze missie om onbezorgd werken overal en voor
iedereen mogelijk te maken. Dit doen wij met innova-
tieve ICT oplossingen voor het MKB. Uw Online Werkplek
staat nu voor u klaar.



Noorderhof 10 • 5804 BV Venray • 0478-511 522 • info@qwezz.nl • www.qwezz.nl



mijn hoofd. Na drie maanden onderzoek bleek dat bijna tot op de cent te kloppen." Uiteraard hadden Nino en Anita met hun zonen gesproken over een overname. "Dan wel aan allebei. Enzo werkte al in de zaak, maar Gino was nog druk met een laboratorium-opleiding. Hij was in eerste instantie niet zo geïnteresseerd, vandaar dat we dachten over verkoop aan een derde partij. Toen hij met het verhaal kwam dat hij toch wel geïnteresseerd was maar eerst zijn opleiding wilde afmaken, veranderde dat de zaak volledig. Toen was een overname door de zonen weer volledig aan de orde. Er gaat toch niks boven een overname in de directe familie, bovendien geeft het je de kans om toch betrokken te blijven." Het overnameproces werd in gang gezet, de juridische en fiscale gevolgen werden beoordeeld en er werden contracten opgesteld. "Uiteraard moest er ook met banken worden gepraat, Enzo en Gino moesten de koop financieren, maar dat was gezien de waarde van het bedrijf geen enkel probleem. We konden kiezen uit meerdere offertes, uiteindelijk werd het de ING Bank."

GROEI

De overnamedatum werd vastgesteld op 31 december 2018, maar de familie vroeg zich af waarom het niet eerder zou kunnen. Op 17 mei werden alle contracten getekend en werden Gino en Enzo volledig eigenaar. Enzo is de man van de commercie en administratie, Gino is verantwoordelijk voor productie en techniek. Nino blijft als adviseur betrokken. "Ik heb alleen nog een stemaandeel

om te beslissen, mochten de stemmen een keer staken. Ik heb natuurlijk een berg aan ervaring en ik ken iedereen. Dan zou het niet slim zijn om die kennis overboord te kiepen. Verder bemoei ik me nergens mee, de jongens beslissen, het is nu hun bedrijf. Dat doen ze met verve, de zaken lopen uitstekend en we groeien gestaag verder. Anita en ik zijn nu wat vaker op vakantie, maar mijn laptop gaat altijd mee. Krijg ik bijvoorbeeld een telefoontje over een spoedofferte voor vier miljoenetiketten. Pa, dit en dit formaat, zoveel kleuren, deze papiersoort, wat moeten ze kosten? Dan geef ik een uur later antwoord, want dat zit nog allemaal in mijn hoofd. Na goedkeuring van de offerte starten we meteen de productie. Dat kan verder niemand. Verder zit ik hier nog een aantal ochtenden per week, maar soms ben ik er ook tien weken niet. Niet om te controleren, gewoon om ze te adviseren. Daar voelt iedereen zich tevreden bij."

"ER GAAT TOCH NIKS BOVEN EEN OVERNAME IN DE DIRECTE FAMILIE."

HOBBY'S

De leden van de familie Venezia zijn ondernemers in hart en nieren. Kansen zien en kansen pakken. "Bijvoorbeeld in verpakkingen. We

maken honderdduizenden verpakkingen voor een Duits bedrijf dat werkzaam is in de auto-industrie. Ze hebben hier vierhonderd m² voorraad liggen. Het kan ook over iets heel anders gaan. In Helden stond discotheek Palladio leeg. Dat was voorheen het Kubke, in de jaren tachtig en negentig een goedlopende discotheek. Ik heb het pand en de bijbehorende woningen en parkeerplaatsen gekocht. Er kwamen eerst twee jonge ondernemers in, maar dat was geen succes. Dus zijn we het zelf gaan doen en we zijn in 2018 onder de naam Club Ultra verder gegaan. Dat was een super succes. En we hebben nog een ijssalon die in de zomer uitstekend draait. Dat zien we allemaal niet als werk, maar eerder als een hobby. Uiteraard gooit ook voor ons corona roet in het eten, maar we hebben de zaken goed geregeld, we overleven het met de steunmaatregelen wel. Als het kan, gaan we weer knallen. 'We will be back and better than ever.' En verder? "We zien nog veel groeipotentieel in nieuwe markten, maar we moeten ons heel zeker voelen voordat we daar stappen in zetten. We zijn ondernemers, geen gokkers. Dus eerst goed nadenken, informatie en advies inwinnen en wanneer het daarna nog steeds goed voelt, dan gaan we er vol voor. Zo doen we dat al jaren. Dat is de Venezia-methode."

www.dutchgraphicgroup.com