



Freddy Holwerda.

Groei is voor Almetaal een logische keuze

Oostzaans bedrijf verlegt accent van handel naar productiewerk

Voor Freddy Holwerda (53) staat de toekomst op groen. Het fundament van zijn bedrijf is dermate stevig dat groei een meer dan logische keuze is. Met een moderne, frisse nieuwe look, een geavanceerd machinepark en loyale medewerkers die hun kennis en kunde dagelijks in diverse metaalproducten stoppen, mikt Almetaal op een verdubbeling van de omzet. Een ambitieus plan, zo beseft Freddy, maar ook een weloverwogen keuze. "De komende 10 tot 15 jaar willen we knallen."

Freddy is van origine een werktuigbouwkundige die altijd veel affiniteit heeft gehad met metaal. Hij kwam in 2020 bij Almetaal werken. Hij leerde het bedrijf van binnen en buiten kennen, terwijl ondertussen achter de schermen hard gewerkt werd om een overname te bewerkstelligen. Uiteindelijk kocht hij het bedrijf in 2022. Hij besloot direct te investeren in de toekomst. Hij schafte machines aan en ontwierp, samen met reclamebureau Indrukwekkend, een gloednieuwe huisstijl. De bedrijfsvestiging onderging een restyling, alle uitingen werden vernieuwd en ook de marketing werd onder de loep genomen. "Daarmee brachten we onze representativiteit naar een hoger niveau", vertelt Freddy. "Mijn collega's reageerden hier zeer positief op en vinden dat zij nu een inspirerende werkplek hebben. En naar buiten toe, naar klanten dus, krijgt je maar één kans voor een eerste indruk."

Mooie aanvragen

Met andere woorden, de basis werd in beton gegoten, waardoor het draagvlak aanmerkelijk

werd vergroot. "Daardoor kunnen we nu de beoogde groei aan. Wat dat betreft is social media voor onze branche steeds belangrijker. Op Instagram bijvoorbeeld laten we zien wat we maken en waartoe we in staat zijn. Want ook daar zitten onze klanten. Dat leverde al diverse mooie aanvragen op." Freddy vliegt de toekomst heel nadrukkelijk samen met zijn klanten aan. Hij verduidelijkt: "De kracht van ons bedrijf zit 'm onze oprechte aandacht voor die klant. Wij zijn flexibel, hebben kennis van zaken en ons advies is altijd op maat, net zoals ons eind-product dat ook vaak is."

Machinefabrieken

Almetaal biedt een uitgebreid programma van geperforeerd metaal, strekmetaal en metaalgaas en maakt daarnaast onderdelen van staal, rvs, messing, koper en cortenstaal. De doorlooptijd is kort. Dat komt mede door de grote voorraad van plaatmaterialen en een machinepark dat als het moet 24 uur per dag kan draaien. Freddy: "Hoewel de diversiteit groot is binnen ons bedrijf, begeven wij ons in een nichemarkt. Onze grootste klanten zijn machinefabrieken die turn-key voor de veevoederindustrie werken. Voor hen zijn we dé partner als het gaat om de confectie van de zeefplaten. Op dit moment zorgen onze 25 grootste klanten voor ongeveer 80 procent van de omzet. Deze klanten hebben allemaal een gemene deler: zij vragen om oplossingen voor heel specifieke vraagstukken en daar weten wij altijd raad mee. Wij zijn wat dat betreft echt een klankbord voor onze klanten. Dat is in onze conservatieve markt niet altijd gebruikelijk geweest. Als je het mij vraagt, zijn wij juist progressief en is dat dan ook ons onderscheidende vermogen."

Kritische blik

Het woord 'klankbord' is gevallen. Freddy is de eerste die erkent dat ook hij, zeker sinds hij eigenaar is van Almetaal, behoefte heeft aan mensen die met een kritische blik naar Almetaal en zijn functioneren kijken. "Het is fijn om hetgeen je doet met anderen tegen het licht te kunnen houden. Ik ben blij en dankbaar dat er mensen in mijn omgeving zijn die het beste met mij en mijn bedrijf voorhebben en eerlijk zeggen wat ze daarvan vinden. Zo is een goede vriend van mij

boekhouder. Hij stelt mij altijd de vraag: waarom doe je dit? Daarna neemt hij alleen genoegen met het antwoord als hij ziet dat ik er goed over nagedacht heb. Hij dwingt mij altijd om een paar stappen vooruit te denken. Daar heb ik veel baat bij.”

Jobmarketingspecialist

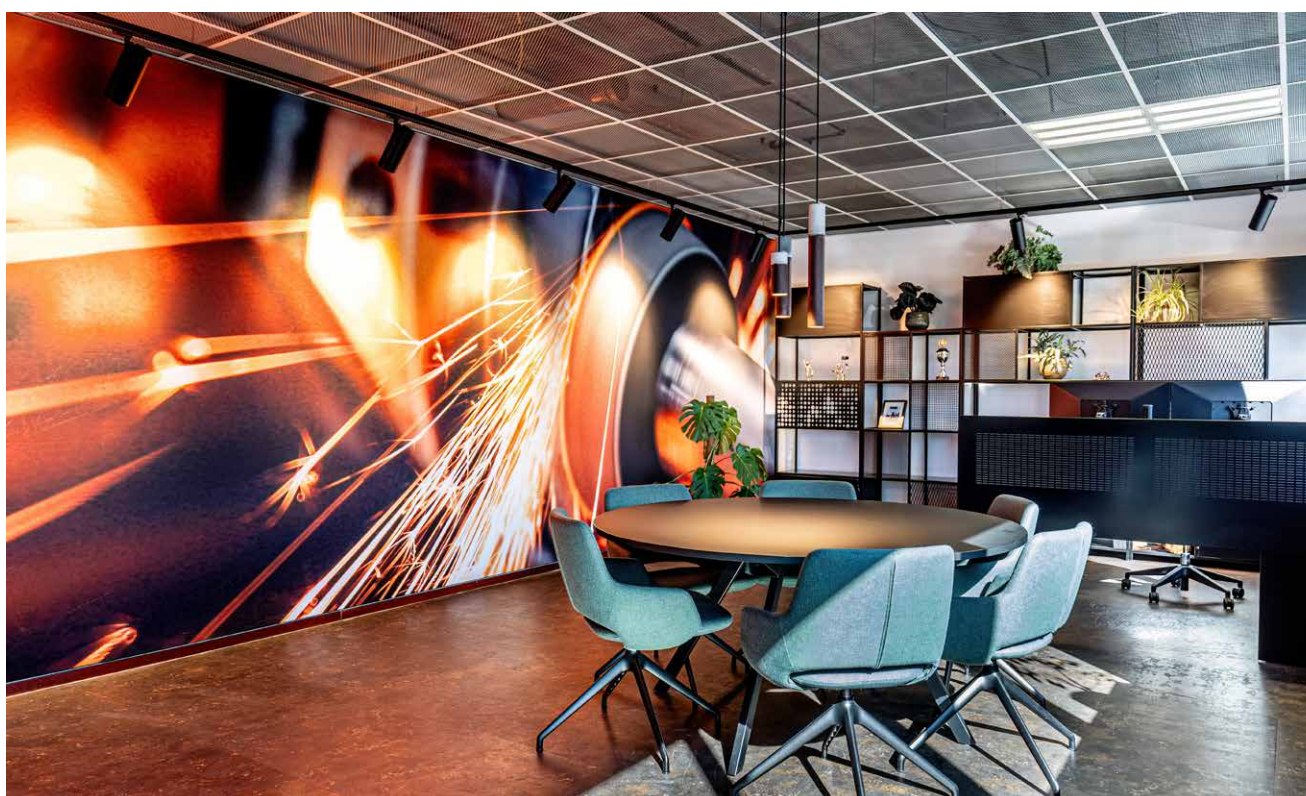
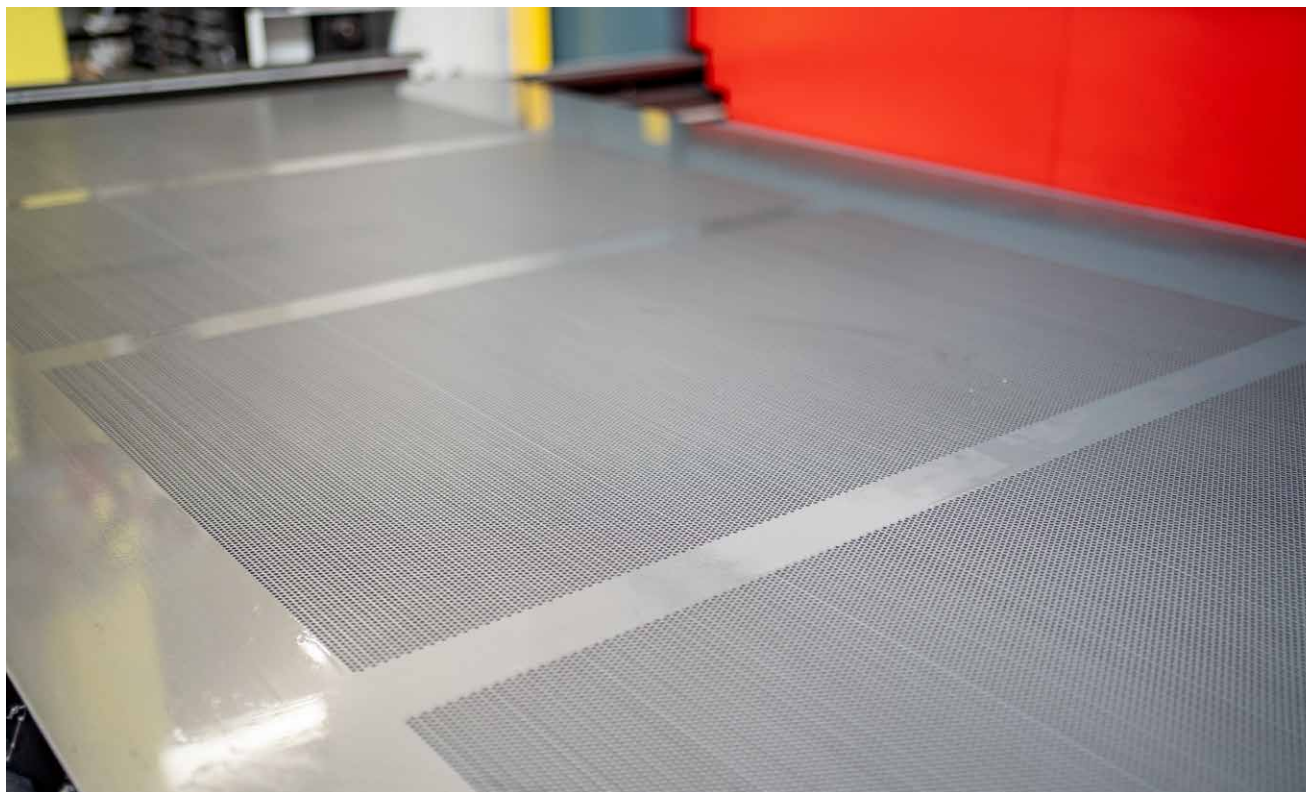
Dat klankbord zegt hij nodig te hebben nu hij groei tot dé ambitie van Almetaal heeft gebombardeerd. “Groeien betekent ook groeien in aantal medewerkers. Dat betekent dat nieuwe aanwas van talenten op alle posities nodig is. Ja, dat is in deze tijd best lastig, maar niet onmogelijk. We zijn gestart met een nieuwe online campagne die nieuwe medewerkers moet aantrekken. Daarvoor hebben we een jobmarketingspecialist in de arm genomen en daar verwacht ik veel van.” Dan zegt hij, na een korte stilte: “Meer mensen zorgen in tijden van groei voor meer stabiliteit. Op dit moment telt ons team 13 mensen. Zelf voel ik mij naast ondernemer ook meewerkend voorman. In die rol voel ik mij als een vis in het water. Echter, ik besef ook dat ik uiteindelijk de nadruk moet leggen op het ondernemerschap. Daarvoor moet ik mijn handen vrij maken en ook in die zin zijn extra mensen zeer wenselijk.”

Transitie

De groei binnen Almetaal moet gepaard gaan met een omslag. Op dit moment komt 65 procent van de omzet voort uit het in- en verkopen van grondstoffen. Freddy: “Ik wil binnen 4 jaar een transitie bewerkstelligen waarbij deze handel wordt teruggebracht tot circa 30 procent. De andere 70 procent moet vervolgens voortkomen uit de productie. De reden is dat we met onze productie mensen ontzorgen. De vraag naar productie is groot en ik verwacht dat die alleen maar zal toenemen. Wat dat betreft zijn we breed inzetbaar. We kunnen grote volumes aan, maar zijn ook sterk in kleine series, zeg maar het echte maatwerk.”

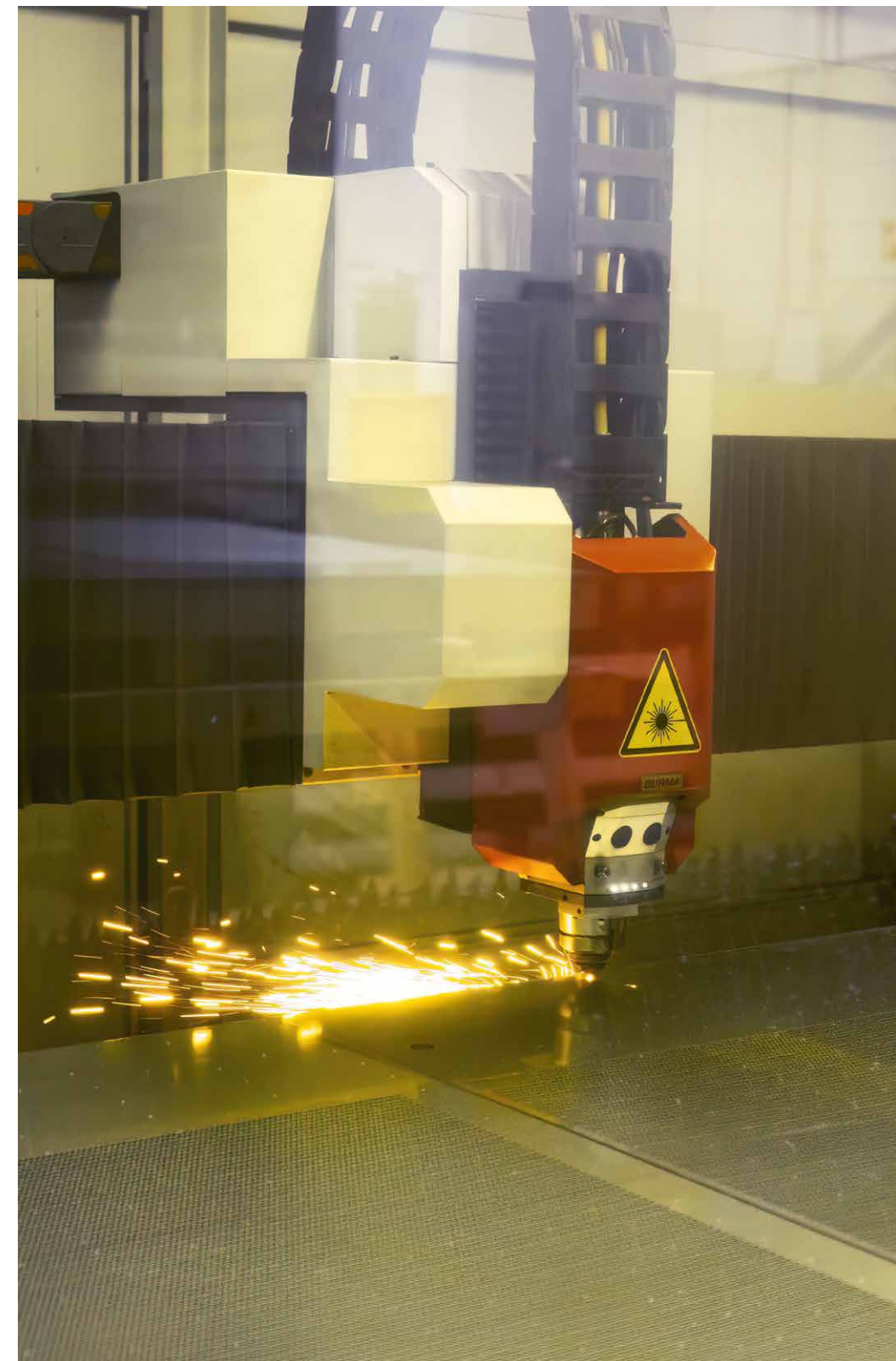
Grootste kapitaal

Maar wat de plannen ook zijn, Freddy beseft dat hij die alleen kan realiseren met goede mensen. Dus vormen mensen voor hem het grootste kapitaal. Freddy is een mensenmens en draagt zijn medewerkers dan ook op handen. Voor een



medewerker met MS liet hij, samen met het UWV, een lift plaatsen en schafte hij een rollator van de zaak aan. Daarnaast ziet hij met lede ogen toe dat een van zijn collega's binnen afzienbare tijd met pensioen gaat. Niet alleen omdat deze medewerker veel kennis van zaken heeft, maar ook

omdat hij zich aan zijn collega's hecht. “Ik hou van saamhorigheid en besef heel goed dat het succes van Almetaal het succes van het collectief is. Dus is het ook belangrijk om samen te lunchen, samen koffie te drinken, elkaar echt te leren kennen én er voor elkaar te zijn als dat nodig is.”



ALMETAAL B.V.
Westeinde 11
1511 MA Oostzaan
075 - 684 49 79
almetaal@almetaal.com
www.almetaal.com