

Groeistuij en Alustrum in weerwil crisis

Theo Leoné
Nieuwkoop - Tegendraads kiest de Nieuwkoopse onderneming Alustrum de aanval. Wat crisis? Binnen vijf jaar kan de omzet vertwaalfvoudigd zijn tot 10 miljoen euro.

Productiebedrijf Alustrum komt voort uit Stijl 2000, in de particuliere markt een populaire handelaar in gevelelementen van kunststof en aluminium. Tot de groep behoren diverse interne producenten. De Grote Zolder bijvoorbeeld, specialist in dakkapellen. Andere namen onder de paraplu van Stijl 2000 zijn installateur Warmtestroom, bouwbedrijf Bovenland en tot vorig jaar Aluhome, de voorloper van Alustrum. Het moederbedrijf beschikt binnen de driehoek Almere - Rotterdam - Leiden over zes showrooms.

"Dankzij een investering van 300.000 euro in nieuwe apparatuur kunnen we naar buiten treden en voortaan ook werken voor de professionele markt. Ik weet zeker dat de aannemers ons over vijf jaar net zo waarderen als nu al de particulieren. Kwaliteit wordt beloond", zegt Robin Hakkert, sinds vorig jaar directeur van Alustrum.

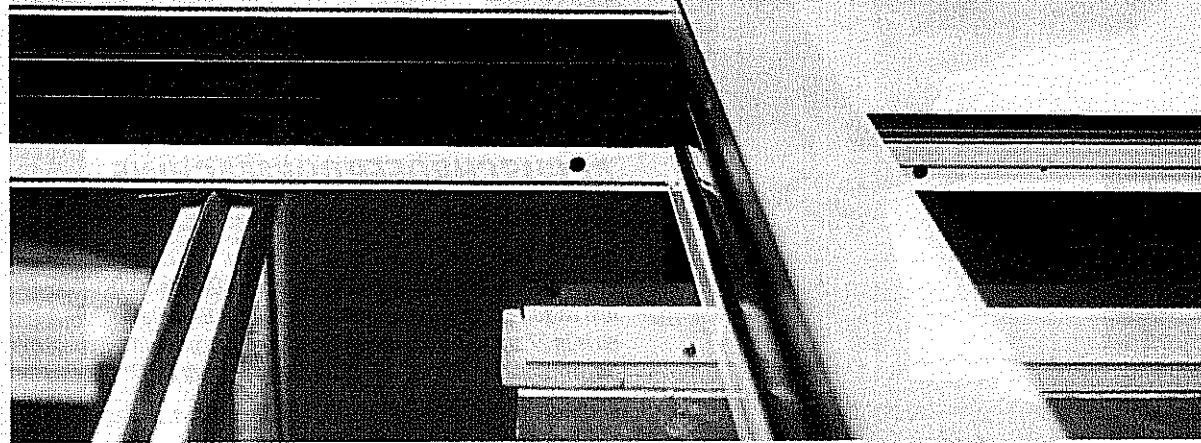
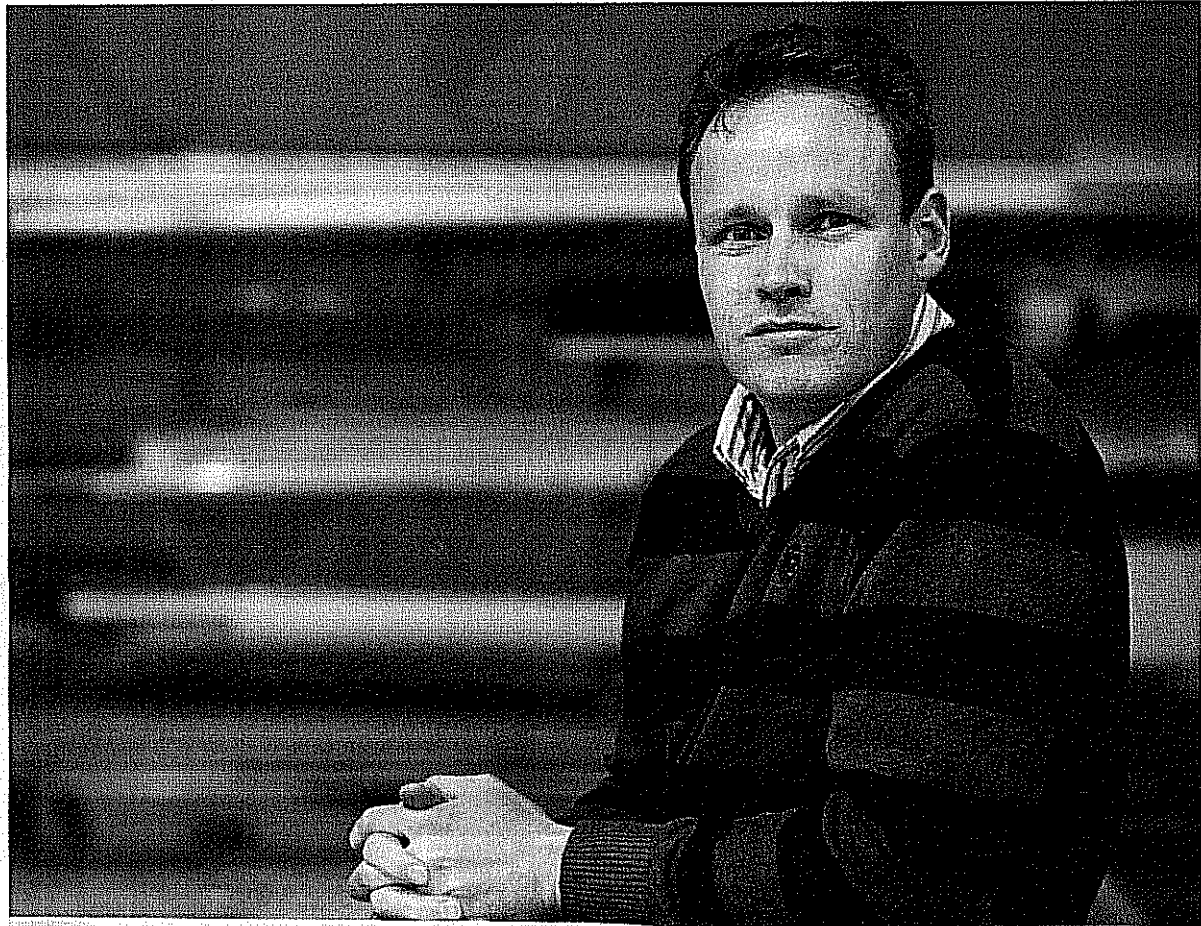
Met de komst van Hakkert arriveerde in Nieuwkoop jarenlange ervaring in de benadering van professionele aannemers en distributeurs. Eerder hakte de Hagenaar met dat bijltje voor de concerns Owens Corning, Knauf en James Hardie.

"Alustrum hoeft geen bedrijf van 100 miljoen euro te worden. Liever heb ik een gecontroleerde groei van ieder jaar 2 miljoen erbij. De markt mag dan negatief gestemd zijn, onze orderportefeuille is uitstekend gevuld. We maken gebruik van de goede relaties van Stijl 2000 en vullen dat aan met mijn eigen contacten. Eerlijke prijzen en goede relaties, dat heb je nodig om slechte tijden door te komen. Bij mijn komst in het bedrijf trof ik ervaren vakmensen met hart voor hun beroep".

Op maat

Vanuit Nieuwkoop zwermen dagelijks vijftien montageteams het land in om aluminium serres en schuifpuien te plaatsen. In de fabriek snorren zaagmachines en moderne freesapparatuur. "Vanwege onze herkomst gericht op de particuliere markt, zijn we in staat een enkel kozijn op maat te maken. Anderzijds kunnen we met onze zes mensen dankzij de automatisering ook orders van 600.000 euro aan. Geen probleem. In Nieuwkoop vullen we alle gaten van veertig woningen met ramen en kozijnen. Balkonbeglazing is erg in trek", zegt Hakkert.

Alustrum vervaardigt voor de Nederlandse markt producten als vouw wanden, balkonbeglazing en gevelsystemen van de Italiaanse



Robin Hakkert: "Aanvankelijk werkten we alleen voor particulieren, nu zijn de aannemers en distributeurs aan de beurt."

Foto: Christiaan Krouwels

Tendergroep. De benodigde half-fabricaten komen niet uit Italië maar worden geleverd door de Belgische firma Van Beveren Aluminium. Een stuk dichterbij en wel zo flexibel. "Ons systeemhuis, compact en financieel kerngezond, bestaat sinds 1966. Joris Mertens (74) trekt nog steeds aan de touwtjes van het familiebedrijf", zegt John Goossens, in Nederland de voorpost van de Belgische fabrikant. "Onze kracht vormen de technisch vernuftige systemen, eenvoudig in elkaar te zetten. Alle accessoires zijn met elkaar uitwisselbaar. Onze eenvoud lijkt zo gemakkelijk maar heeft veel denkwerk gevegd. Op de producten die we leveren is Van Beveren vergelijkbaar met fabrikant Alcoa. Soms hebben we zelfs een voorsprong". In het dorp Hoves, een kleine 40 ki-

lometer ten zuidwesten van Brussel, realiseerde Van Beveren vorig jaar met 45 medewerkers een omzet van 28 miljoen euro. Van de geldstroom kwam 4,5 miljoen uit Nederland. Dit jaar rekent Goossens op 5 à 6 miljoen Nederlands

Dagelijks zwermen vijftien montageteams uit

geld. "Je merkt dat de concurrentie vaak slechte ondersteuning geeft aan de productiebedrijven", zegt Goossens. "Ons bedrijf is er alles aan gelegen geen enkele klant te verliezen en helpen de firma's één

op één. Bij concurrerende systeemhuizen kom je vaak in de grote groep terecht".

Goossens prijst Alustrum: "Ik denk dat geen enkel bedrijf in Nederland zo breed opgezet is. Vanuit de half-fabricaten wordt alles precies op maat gemaakt". Directeur Hakkert kopt in: "Gaat het niet linksom dan rechtsom. Dat is ons voordeel". Zijn bedrijf beperkt zich niet tot louter montage van elders bedachte oplossingen.

Goossens: "De concurrentie onderschat ons. We horen in de markt dat een bedrijf als Solarlux, marktleider in vouwsystemen, arrogant is geworden. Op de beurs lachen ze ons uit. Onder het motto: laat ze maar. We zullen zien. Met al hun overhead krijgt de concurrentie het over een paar jaar Spaans benauid".