

BLIK OP BRANCHES



TRADITIONELE HANDELSONDERNEMING SCHUIFT STEEDS
MEER OP NAAR LEVERANCIER VAN MAATWERK

‘MEER BEWERKINGEN UITVOEREN. DAT IS ONZE TOEKOMST.’

BEELD PIETER VAN DER LAAN EN DANTO FOTOGRAFIE

TEKST PIETER PULLEMAN

BRANCHEVERENIGING DUTCH ALUMINIUM ASSOCIATION

Almet Benelux is van oorsprong een handelsonderneming in aluminium platen, staven en profielen. Het bedrijf uit Etten-Leur voert in toenemende mate ook bewerkingen uit, zoals bijvoorbeeld zagen, profielfrezen en waterstraalsnijden in contour. Hiermee wordt een halffabricaat gecreëerd. 'Onze klanten doen meestal zelf de bewerkingen tot een eindfabricaat.'



Links Jeroen de Roos, rechts Mike Kuttschreuter

Almet Benelux is volledig gericht op het leveren van specialistisch en hoogwaardig aluminium aan de sectoren Industrie en Transport.

Managing director Mike Kuttschreuter: 'Wij willen niet de leverancier zijn die zijn materiaal overal en nergens inkoop. Wij zoeken echt naar de hoogwaardige kwaliteiten. Die zijn soms wat duurder in de aankoop, maar leiden bijvoorbeeld tot aanzienlijke besparingen tijdens de verspaningsprocessen. Met als gevolg onderaan de streep juist een voordeel voor de klant.'

Industrie, transport en aluminium composieten

Van oorsprong betrof Almet zijn producten van de fabriek van het toenmalige moederbedrijf Alusuisse/Alcan in Zwitserland. In 2008 kwam Almet Benelux in handen van de Amerikaanse eigenaar Amari. 'Sindsdien zijn we volledig onafhankelijk.' Het bedrijf richt zich op drie gebieden: industrie, transport en aluminium composieten. 'Voor de verspanende industrie zijn wij vooral toeleverancier van

standaard materialen en halffabricaten die wij hier klantspecifiek vervaardigen.' Almet heeft daarnaast een sterke marktpositie in de truck- en traileropbouw. 'Denk aan producten voor trailers als zijborden, rongen en achterkleppen. We maken ook aluminium oprijbanen en stemplaten.' In 2015 stopte Almet met het maken van producten voor de bouw. 'Onze aluminium composietportfolio is wel een overblijfsel van onze bouwgerelateerde activiteiten.'

Meer maatwerk

Alle materialen komen als standaard product bij Almet binnen. Afnemers kunnen die in die vorm afnemen of een bewerking laten ondergaan. Kuttschreuter: 'Wij doen bijvoorbeeld bewerkingen als zagen en waterstraalsnijden in contour. Ook kunnen we lassen en frezen. We maken vrijwel geen eindproducten want dan gaan we op de stoel van de klant zitten. Dat willen we niet. We zien wel dat onze rol van traditionele handelsonderneming steeds meer opschuift naar leverancier van meer maatwerk in de vorm van halffabricaten. Onze afnemers willen ook graag dat die bewerkingen zo dicht mogelijk bij de bron plaatsvinden.'

Automatiseren en digitaliseren

Almet is druk doende om zijn processen verder te automatiseren en te digitaliseren. 'We hebben een goed en vast team van circa veertig medewerkers. Het is lastig om nieuwe medewerkers te vinden. Daarom willen we met dezelfde mensen meer output genereren.' De afgelopen periode is daarom al een aantal oudere machines vervangen door een modernere variant. Kuttschreuter wijst op de platenzaag:



‘De oude machine draaide nog op tachtig procent van haar capaciteit. Deze kan twintig procent meer dan de oude. Dat is een winst van veertig procent totaal.’ Er is net een nieuwe profielrees besteld, zegt hij. ‘Degene die we nu nog gebruiken moeten we handmatig instellen. De werkvoorbereider kan de nieuwe machine straks helemaal digitaal voorbereiden vanaf kantoor en de productiemedewerker hoeft het materiaal alleen nog maar in te klemmen en op start te drukken.’ Kutttschreuter wil op termijn wellicht ook het magazijn deel efficiënter inrichten. ‘De stellingen staan nu wijd uit elkaar zodat je er met een heftruck tussendoor kan. Wij willen naar meer bewerkingen toe. Dat is onze toekomst. Daarom willen we ons magazijn met de helft reduceren en die vrijgekomen ruimte benutten voor het uitbreiden van de productie.’

Voorzitter van branchevereniging

Kutttschreuter is sinds vorig jaar november voorzitter van branchevereniging Dutch Aluminium Association (DAA). Hij volgt Albert Hogewoning op die nu gewoon bestuurslid is. De andere bestuursleden zijn Leopold Moormann, Erik Donk en Marcel Hol. Ze vertegenwoordigen ieder een ander deel van de “verticale” aluminiumketen, zegt Kutttschreuter. ‘We willen een diverse vereniging zijn waarin alle partijen deelnemen. Handelsbedrijven, gieterijen, producenten, verwerkende bedrijven, engineeringbedrijven, adviesbedrijven, et cetera. Dat is goed voor de onderlinge kennisdeling.’

Leden werven

Het werven van nieuwe leden ziet hij als zijn belangrijkste taak. ‘Via de netwerken van de bestuursleden brengen we bijvoorbeeld kandidaten aan bij branchemanager Jeroen de Roos. Hij bezoekt de bedrijven vervolgens. Daarnaast stimuleren wij de leden om nieuwe leden te

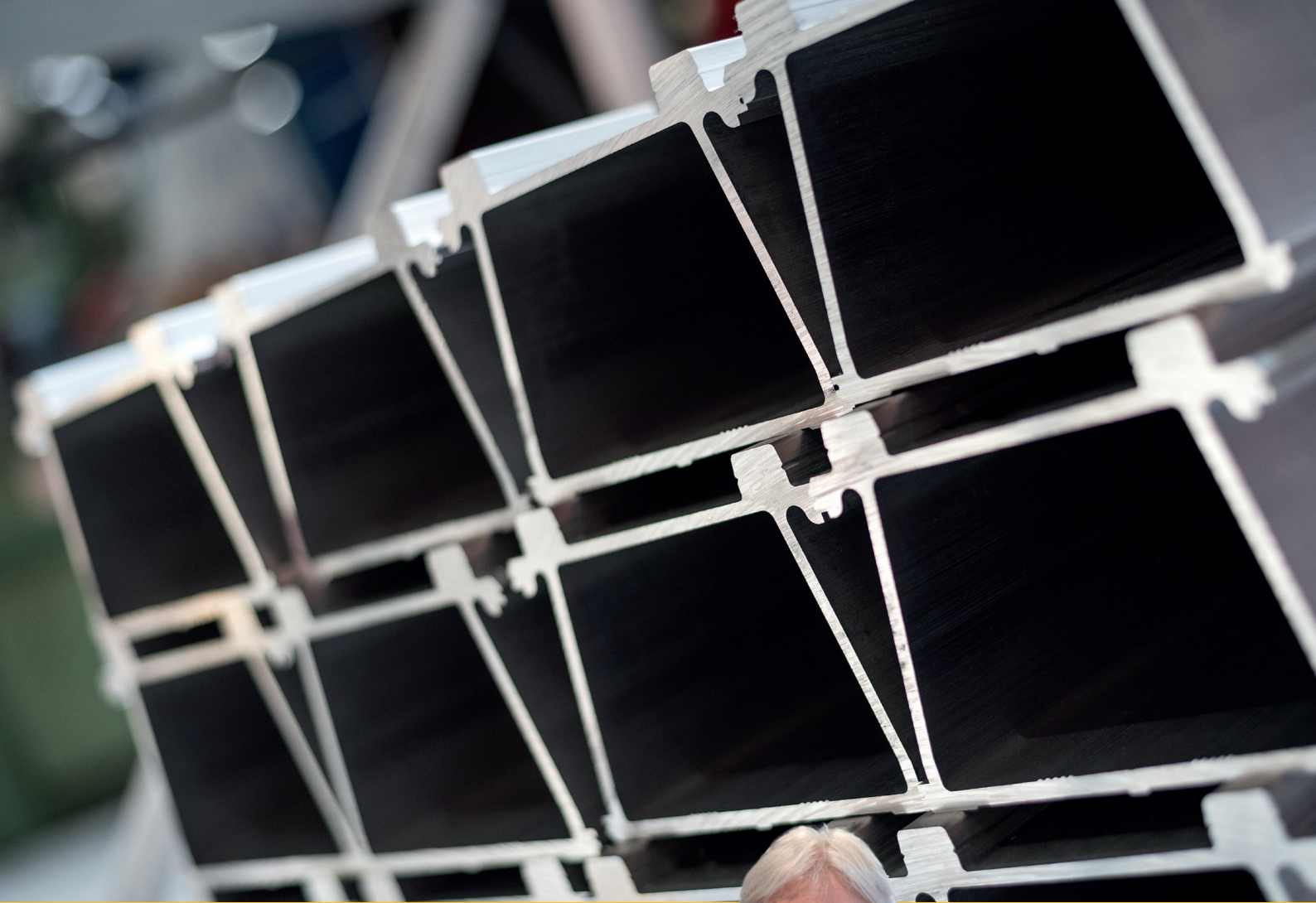


De waterstraalsnijmachine in actie

« Almet is druk doende om zijn processen verder te automatiseren en te digitaliseren »

werven.’ Jeroen de Roos is sinds mei vorig jaar branchemanager bij de DAA: ‘Met meer leden kunnen we een grotere vuist maken en meer toegevoegde waarde leveren. We willen ook graag meer diversiteit in het ledenbestand. We zijn heel blij met de recente toetreding van Roba Metals en Rosal Profielen.’

De DAA ondersteunt de leden onder meer bij actuele thema's. Kutttschreuter: ‘Denk aan duurzaamheid, of aan macro-economische factoren die invloed hebben op de sector. Of met geopolitieke zaken als antidumpingheffingen. Dat soort onderwerpen houden we in de gaten. De aanstaande CBAM, ofwel de CO₂-taks op aluminium van buiten de EU is ook zo'n onderwerp waarbij we de leden proberen te helpen. We organiseerden bijvoorbeeld een webinar waarin een expert van KPMG uitleg gaf over deze complexe materie. Wij informeren de leden over uiteenlopende zaken, maar ze beslissen zelf wat ze ermee doen. De DAA is onafhankelijk. We informeren, maar sturen niet.’



*Branchemanager
Jeroen de Roos*



DUTCH ALUMINIUM ASSOCIATION De Dutch Aluminium Association (DAA) is een branchevereniging die het gebruik van aluminium wil promoten. De DAA is, onder de vlag van Koninklijke Metaalunie, een doorstart van het Aluminium Centrum en vertegenwoordigt onder meer fabrikanten, handelaren en verwerkers van aluminium. De leden zijn actief in verschillende sectoren en markten en hebben elk hun eigen specialisme. Van precisieonderdelen tot dragende constructies.

De netwerkfunctie van de branchevereniging is heel belangrijk, zegt Jeroen de Roos. 'De hele verticale keten is welkom.' Het delen van kennis gebeurt onder meer tijdens vergaderingen en bedrijfsbezoeken. Samen met Teqnow biedt de DAA de opleidingen Aluminiumtechniek 1 en 2 aan. 'Dat is een belangrijke pijler onder de vereniging.'

Daarnaast fungeert de vereniging ook als vraagbaak. 'Als er een vraag binnenkomt, zorg ik ervoor dat

de juiste expert uit het netwerk die beantwoordt.' Het promoten van aluminium als duurzame grondstof en als materiaal van de toekomst is ook een speerpunt. 'Aluminium is honderd procent recyclebaar. Dat is meer dan vroeger een echt unieke selling point.'

De DAA is lid van de Europese koepel European Aluminium. 'Uit die hoek komt ook veel waardevolle informatie, bijvoorbeeld op thema's als duurzaamheid, im- en exportregels en de eerdergenoemde CO2-taks.'

www.dutchaluminiumassociation.nl