

Nederlandse ondernemer bouwt toppositie in nichemarkt voor aluminium steigers en ladders

Na verovering professionele markt bestormt Alumexx de retailmarkt

Van onze redacteur, Etten-Leur

Veel mensen kennen hem als autocoureur. Jeroen van den Heuvel won in 2004 The Extreme Drivers Challenge van televisiezender RTL-7 en ging daarna enkele jaren vol professioneel racen. “Dat was echt een supertijd”, zegt hij zelf. Het racen zit hem in het bloed en hij rijdt nog steeds met enige regelmaat rallies, nu voor het goede doel in plaats van voor een salaris. En hij is af ten toe actief als testrijder. Maar hoe spannend ook, racen is altijd een nevenactiviteit gebleven. Want Van den Heuvel is voor alles ondernemer.

Wat is de achtergrond van Alumexx?

Hij kwam 27 jaar geleden min of meer bij toeval in de aluminium klimmaterialen terecht. Als amateur motorcrosser raakte hij gefascineerd door het prachtige aluminiumframe van zijn Honda. Hij volgde een opleiding tot gecertificeerd aluminiumlasser en maakte die vervolgens te gelde door steigers te repareren voor aannemers in de omgeving van zijn woonplaats Etten-Leur. Dat liep zo goed, dat hij de stap maakte naar de productie van nieuwe steigers. Het besluit om alles zelf te gaan maken werd extra aangezet door de concurrentie die hem in die begintijd al dwars zat. En zo werd de Aluminium Scaffolding Company (ASC) geboren.

Nichemarkt voor klimmaterialen

De onderneming groeide snel, eerst in Nederland, maar al snel over de grens. Het productenpakket omvat niet alleen ladders, trappen en steigers, maar ook custom-made specials zoals overbruggingsplatforms, hangbruginstallaties, permanente gevelonderhoud installaties loopbruggen, bootsteigers en helikopterplatformen voor o.a Airbus en Boeing.

“Voor de professionele markt moet je vóór alles degelijk klimmateriaal maken”, zegt Van den Heuvel. “Het wordt intensief gebruikt en mensen in de industrie of in de aannemerij moeten er veilig op kunnen werken. Als je dat kwalitatief topmateriaal tegen een concurrerende prijs in de markt kunt zetten, dan bouw je snel marktaandeel. En dat is precies wat ASC heeft gedaan.”

Doe-het-zelfmarkt lukt

De afgelopen jaren klopten doe-het-zelf-ketens aan bij ASC, met de vraag of zij steigers, ladders en trappen kon maken voor consumenten en semi-professionele gebruikers. Van den Heuvel hield dat aanvankelijk af. “Wij kunnen prima materialen maken die lichter en handzamer zijn, maar je hebt op de DHZ-markt ook te maken met een compleet andere logistiek, marketing en distributie. Dat is echt een ander spel dan op de industriële en professionele markt.”

Maar een ondernemer kan marktkansen moeilijk laten liggen, dus ontwierp hij een serie doe-het-zelf (DHZ) producten, die de

ketens onder het merk Alumexx in de Benelux verkochten. “We boekten binnen de kortste keren anderhalf miljoen euro omzet in DHZ-producten, zonder enige verkoopinspanning. Ik realiseerde mij wat de mogelijkheden zouden zijn als we wel gericht in gingen zetten op internationale marketing en distributie in dit marktsegment. In de groeiemarkten van West-Europa en de VS moeten wij met degelijke producten tegen een scherpe prijs een behoorlijk aandeel kunnen pakken, precies zoals wij dat eerder in het professionele segment hebben gedaan.”

Om goed op de markt voor consumenten en semi-professionele gebruikers te kunnen focussen, zijn de DHZ-activiteiten verzelfstandigd. De professionele activiteiten van ASC zijn veel groter en hebben hun eigen dynamiek. Het nieuwe Alumexx zou daarbij gemakkelijk ondersneuwen. En dus werd de BV op afstand geplaatst, met medeneming van een aantal medewerkers die het Alumexx-team hebben gevormd onder leiding van Jeroen van den Heuvel.

Partnership geeft schaalvoordeel

“Bij zo’n nieuw avontuur gaat mijn ondernemersbloed kriebelen. ASC ligt goed op koers en wordt geleid door een professioneel management dat ook een aandelenbelang heeft in de onderneming. Ik kon dus terugtreden uit het dagelijks management om mij helemaal vrij te maken voor de scale-up die we bij Alumexx voor ogen hebben.”

Het feit dat de ondernemingen gesplitst zijn staat actieve samenwerking niet in de weg. Zeker in de startfase heeft Alumexx daar veel bij te winnen. Voorlopig blijft nog wel een groot deel van de inkoop, productie en distributie belegd bij ASC, zodat Alumexx voluit kan profiteren van de inkoop- en schaalvoordelen die ASC kan bieden.

“Die productie zal hoofdzakelijk in Nederland plaatsvinden. ASC haalt nu nog ongeveer een derde van de onderdelen en componenten uit Oost-Europa en China, maar door robotstraten en andere moderne productietechnieken wordt productie in eigen land steeds meer concurrerend en zal het aandeel ingevoerde componenten



Jeroen van den Heuvel (Etten-Leur, 1974)

afnemen. We gaan ernaar toe dat zowel ASC als Alumexx puur Nederlandse kwaliteitsproducten maken.”

Alumexx op de beurs

Anders dan ASC, dat opereert op de meer besloten professionele markt, is Alumexx gebaat bij een brede zichtbaarheid en naamsbekendheid. Een beursnotering ondersteunt dat bij uitstek. Om een volwaardige beursgang te organiseren is voor een jonge onderneming wat hoog gegrepen, maar toen de mogelijkheid van een omgekeerde overname door een bestaand leeg beursfonds zich aandiende, aarzelde Van

“Ik slaap 4 à 5 uur per nacht, dus ik heb veel wakkere uren ter beschikking. Veel sporten, racen en muziek vormen een goede uitlaatklep voor mijn energie, en een tegenwicht voor het ondernemen. Dat strijdt niet met elkaar. Ik kan mij supergoed concentreren en kan mij volledig storten op wat ik op dat moment aan het doen ben.”

den Heuvel niet. Eind 2017 nam beursfonds PHELIX de activiteiten van Alumexx over, besloot tot naamsverandering en benoemde Jeroen van den Heuvel tot nieuwe bestuurder. Op de eerste beursdag van 2018 kwam Alumexx in de notering.

“Wij geven daarmee aan dat wij een serieuze onderneming zijn met een hoog ambitieniveau. Natuurlijk, wij zijn voorlopig een bescheiden beursfonds dat zijn belofte

moet waarmaken. Maar wij hebben vanuit ASC wel een trackrecord en een bewezen business model. De komende jaren gaan we groeien naar een meer volwassen omvang en met een professionele governance-structuur.”

Groei op eigen kracht

Is Alumexx ook naar de beurs gekomen om geld op te halen waarmee de beoogde expansie van de onderneming moet worden gefinancierd? “Nee”, zegt Van den Heuvel, “aanvullende financiering hebben wij voorlopig niet nodig. Wij hebben al geïnvesteerd in de belangrijkste productiemiddelen, waaronder de matrijzen

Wat zijn de belangrijkste uitdagingen voor Alumexx?

Wat zijn de belangrijkste succesfactoren voor Alumexx?

Wat zijn de belangrijkste toekomstplannen voor Alumexx?

Wat zijn de belangrijkste concurrenten voor Alumexx?

Wat zijn de belangrijkste risico's voor Alumexx?

waarmee wij onze producten persen. En ook het distributiecentrum dat we in Etten-Leur aan het bouwen zijn hebben wij bij de overname en beursnotering ingebracht. Voorlopig kunnen we de groei financieren uit de cash flow die we generen met de producten die wij verkopen.”

Als uitgifte van nieuwe aandelen de komende jaren aan de orde komt, dan zal dat zijn in het kader van versnelde expansie

27 jaar ervaring

Alumexx bouwt voort op de expertise in ontwerp en productie van hoogwaardige aluminium klimmaterialen, die sinds 1991 is opgebouwd. Het bedrijf beschikt in eigen huis over een variëteit aan capaciteiten, zoals het ontwikkelen van producten, het ontwerpen, het uitvoeren van keuringen, het produceren en ook repareren, onderhouden en verhuren van producten. ASC verkoopt zijn klimmaterialen via ruim 360 dealers, joint ventures en eigen vestigingen in dertig landen. Met 160 medewerkers onder leiding van directeur Wim van 't Slot boekt het een goed winstgevend omzet van 26 miljoen euro. Alumexx wil op de DHZ-markten een vergelijkbare positie bouwen.

De productie, die grotendeels in Nederland plaatsvindt, is gemoderniseerd, waarbij in samenwerking met technology partner VDL gebruik wordt gemaakt van een robotstraat. ASC is omgekeerd preferred supplier van de gehele VDL Group. De kwaliteit van de producten is geborgd in het lidmaatschap van branchevereniging VSB, dat dient als algemeen erkend kwaliteitskeurmerk van veiligheid. Alle producten voldoen aan en zijn gecertificeerd conform nationale en internationale wetgeving en normeringen. Zij zijn getoetst en getest door onafhankelijke keuringsinstanties zoals TÜV, Aboma Keboma (Amtek), Vincotte en UL. Alumexx sluit aan bij zowel het technology pakt met VDL als bij de kwaliteitsborging van haar voormalige moeder ASC..

Wat zijn de belangrijkste uitdagingen voor Alumexx?

blijft niettemin een betrokken vakman, die de merites van gelaste, gefelste en gepopnagelde verbindingen vanbinnen en vanbuiten kent.

De onderneming gaat voor alles: daar is zijn hele focus op gericht. “Mijn opdracht voor de komende jaren is om van Alumexx net zo’n commercieel succes neer te zetten als ASC en om de onderneming te maken tot een van de pareltjes van de Nederlandse maakindustrie.”

GROEIMARKT

€ 2,4

De markt voor DHZ-klimmaterialen is een groeiemarkt met in West-Europa en Scandinavië een geschatte omzet van € 2,4 miljard en die in de Verenigde Staten nog eens € 2,1 miljard

Productie en distributie

Alumexx kan versneld groeien door gebruik te maken van productie- en distributiecapaciteit van haar voormalig moederbedrijf. Tot ongeveer 2020 zal Alumexx een afhankelijke positie hebben ten opzichte van de ASC Group, onder een dienstverleningsovereenkomst. Bestuur en belangen zijn zorgvuldig gescheiden en kosten en baten worden verrekend op basis van open calculatie. Alumexx zal de komende jaren gaandeweg een zelfstandige positie opbouwen, te beginnen met een eigen kantoor en eigen distributiecentrum in de loop van 2018 en eigen productie naarmate de omzetgroei de benodigde schaalgrootte genereert.

Groeistrategie

Alumexx wil groeien naar een vooraanstaande positie op de snelgroeiende Europese DHZ-markt: - Prioriteit heeft de Benelux, waar Alumexx haar sterke positie wil consolideren door inzet van webshops en een dicht dealernetwerk. - Europese expansie richt zich primair op Duitsland, Frankrijk en Tsjechië waar Alumexx een goede basis heeft, terwijl Scandinavië op middellange termijn aandacht verdient. - In de VS heeft Alumexx enkele veelbelovende relaties met dealers waarmee op termijn een tweede thuismarkt in Noord-Amerika kan worden ontwikkeld.

Dit gaat de komende jaren al gepaard met een snelle groei. Bij de introductie van de activiteiten op de beurs is in het informatiememorandum voor de komende jaren een exponentiële groei in het vooruitzicht gesteld. De omzet van nog krap 1 miljoen euro in 2016 zal volgens begroting oplopen naar 6,5 miljoen euro in 2020, waarop een operationeel resultaat (EBITDA) wordt behaald van 0,6 miljoen euro.

Nieuwkomer met potentie

Alumexx is voorlopig in meerderheid in handen van de grootaandeelhouders die zich aan de omgekeerde overname hebben verbonden. De drie grootaandeelhouders van PHELIX houden 56% en mogen de komende twee jaar maximaal een vijfde van hun bezit verkopen, de directeur van Alumexx houdt 35% en zal de eerste 2½ jaar helemaal geen aandelen verkopen. Het aantal aandelen dat vrij verhandelbaar kan worden kan gedurende deze ‘lock-up’-periode oplopen van 14% nu naar ruim 20%. Na deze periode kan de ‘free float’ verder toenemen, mogelijk ook door uitgifte van nieuwe aandelen ter financiering van aantrekkelijke investeringen of overnames die de groei van de onderneming kunnen versnellen.