

Interview

AWARD WINNAAR ALDOWA

TEKST: TONY VAN DER MEER

BEELD: MARTIJN VAN DAM



‘Lerend dromen realiseren’



Dromen zijn bedrog. Maar dat geldt niet voor de dromen van Award winnaar Aldowa. In veel gevallen worden die dromen namelijk gerealiseerd met een drive die door de aderen stroomt van alle medewerkers van het bedrijf. “Als wij een interessant nieuw project zien, benaderen we het alsof we het al aan het maken zijn. We hebben de opdracht al, we bouwen er al aan, we moeten alleen nog even de handtekening van de klant krijgen”, legt mededirecteur Allard Droste (foto: rechts) uit. “En dikwijls lukt dat dan ook, want het enthousiasme wat je uitdraagt, slaat over op de klant. Dit alles zonder arrogant te zijn uiteraard.”

Het verklaart ook waarom de andere directeur, Jan Boom, tijdens de Award-uitreiking in zijn pitch sprak over ‘Aldowa heeft de Award al gewonnen’ terwijl het bedrijf op dat moment slechts één van de drie genomineerden was. En ook die droom kwam uit... De kroon op de zeven jaar geleden ingezette transformatie van ‘klassiek’ metaalbewerkingsbedrijf naar een ‘mensenbedrijf’.

Eerst een strikvraag: Wat zien jullie als de grootste bekroning voor jullie bedrijf: de Metaalunie Award of de door koningin Máxima geopende Markthal in Rotterdam? (Aldowa leverde en monteerte de ongeveer 4500 beprunte aluminium beplating in de hal, – red.)

Droste: “De Award is een soort keurmerk dat aangeeft dat wij goed bezig zijn. Ik zie ze niet los van elkaar. De Markthal is toch het resultaat van onze manier van werken en wat wij bereikt hebben, onze new business en daarom hebben we de prijs gewonnen. De Markthal is wel commercieel gezien het uithangbord van wat we kunnen.”

Boom: “De markthal is voor Aldowa richting onze klanten en markt belangrijker, maar de Award vooral voor ons team van alle medewerkers een bekroning”.

Jullie zijn zo’n zeven jaar geleden begonnen met een strategiewijziging en een cultuurwijziging van het bedrijf. Wat was het lastigste om te realiseren?

Boom: “We hebben de keuze gemaakt op welke markt we onze zouden gaan richten. En dat betekende dat we afscheid moesten nemen van bepaalde klanten.”

Droste: “Durven nee te zeggen. En dat is best doodeng omdat je in theorie een stuk omzet gaat missen.”

En intern?

Droste: “Tot op de dag van vandaag is dat het loslaten. Dat je de verantwoordelijkheid overdraagt aan een ander. Je natuurlijke instinct is toch dat je denkt het altijd zelf beter te kunnen. Je zit je elke dag te verbijten om toch alles en niet half aan een ander over te laten. Toch is het elke keer weer een aangename verrassing om te zien dat iedereen van jong tot oud zijn/haar verantwoording oppakt en geweldig excelleert op het moment dat ze zelf aan het roer staan.”



WE ZIJN EEN MENSENBEDRIJF

Hoe ver gaat dat inmiddels?

Droste: "Een mooi voorbeeld is het project International Criminal Court in Den Haag. We moesten in totaal 18.000 samengestelde kaders leveren in een tijdsbestek van januari tot en met juli 2014. We hadden echt als team alles uit de kast gehaald om de klant binnen te halen. Ik stond voor de keuze om het toch weer op de klassieke wijze uit te voeren of op de moderne manier. De klassieke manier zou betekenen dat het kantoor met de opdracht, alle specificaties en een planning naar de productie loopt en zegt 'hier is het, zo moeten jullie de productie komende maanden gaan doen'. We kozen voor de moderne optie. We hebben een jonge en een oudgediende productieman om de tafel gezet en gezegd: 'dit is jullie order, dit zijn de ingrediënten; voer het uit zoals jullie willen. Jullie bepalen met wie, hoe en wanneer je het gaat doen. Al is het 's nachts, dat maakt niet uit'."

Boom: "Drie weken lang gebeurde er ogenschijnlijk niets. We werden een beetje nerveus. Dan gaat het toch weer kriebelen en denk je 'zullen we het overnemen?' Tot ik op een maandagochtend binnenliep en ze bezig zag de tussenmuur van twee hallen eruit te slaan. Het bleek dat ze een hal helemaal gingen inrichten om de order optimaal te verwerken. Ze hadden al helemaal zelf bepaald met wie ze het gingen doen, hoe ze de kaders gingen produceren en dat er bijvoorbeeld nog extra lasmachines bij moesten komen om drie keer zo snel te kunnen produceren. En dat is ook gebeurd. Wij hebben de deadlines gehaald en hadden uiteindelijk een meer dan tevreden klant en super gemotiveerd, blij personeel."

Droste: "Wat we uitstralen en stiekem toch in onze genen zit is dat we geen technisch bedrijf zijn maar een mensenbedrijf. Of het nu gaat om de mensen intern of extern. Wie is de mens, wat wil die en hoe houden we hem tevreden." Boom: "We trainen en helpen ze wel natuurlijk. We proberen ze inzicht te geven, ook in de processen, we geven ze handgrepen zonder ons er inhoudelijk mee te bemoeien".

Droste: "Continuïteit is ook belangrijk, we gaan bij alles wat we doen of beslissen voor de lange samenwerkingsverbanden, het gaat om het vertrouwen dat je in elkaar hebt."

Dat geldt ook voor jullie partners?

Boom: "We doen zaken met vaste partners, of het nu gaat om transport of de levering van het aluminium. Dat geeft partners een stuk zekerheid, maar we stellen wel als voorwaarde, 'verkoop ons geen nee'. Hebben we je over twee uur nodig, dan moet je er zijn, met het juiste materieel."

Droste: "Het heeft als grote voordeel dat bijvoorbeeld het transportbedrijf meedenkt en een verlengstuk wordt van ons. Zo zorgen ze zelf voor het beladen en ontladen van de vrachtwagens."

Tot slot: welke droom hopen jullie gerealiseerd te hebben in 2024?

Droste (gedecideerd): "Aldowa is dan een merk geworden. Dat als er ergens in de wereld een bekende Nederlandse architect een opdracht krijgt om een gebouw te ontwerpen, hij ons belt om mee te gaan."

Boom: "Als je in 2024 een gevel ziet, dat je kunt zien: dat is een gevel van Aldowa." •