



HEAVY METAL IN MAASBRACHT

Aan de haven van Maasbracht liggen de immense loodsen van Antonius. Het vonkt en knettert rond de mannen die de zware machines bedienen. Staal is stug, maar buigt uiteindelijk voor het doorzettingsvermogen van de metaalbewerkers en engineers. Dat het bijna 85 jaar oude bedrijf noeste arbeid en ambacht ademt, betekent niet dat de tijd er heeft stilgestaan. Integendeel.

TEKST Martijn van der Ven | FOTO'S Erik de Brouwer

"Antonius is gespecialiseerd in het 3D-ervormen van staal naar complexe halffabricaten en eindproducten. We creëren bodems (deksels van opslagtanks of procesvaten), kegels en venturi's, soms wel ter grootte van een half voetbalveld. Maar je zou ons bedrijf ook kunnen kennen van het Nationaal Monument MH17", legt een zichtbaar trotse managing director Richard Hamersma uit. "Onze opdrachtgevers zijn met name apparatenbouwers voor de petrochemie, bedrijven in de transport- en farmaciesector en energieopslagbedrijven. We opereren vaak in een nichemarkt."

INTERNATIONALE AANPAK

"34", valt Richards compagnon Rob Derix in. "Ik heb ze geturfd: we hebben klanten in 34 landen, verspreid over alle continenten. Uitdagend? Och, als je zaken kunt doen in sommige Europese landen, kun je het overal", lacht de ondernemer uit Horst. Derix kan het weten, want hij is als sales director verantwoordelijk voor de commerciële kant van de bedrijfsvoering en stuurt het team van accountmanagers aan. "Onze producten gaan naar klanten die niet voor een dubbeltje op de eerste rang hoeven te zitten. We willen namelijk helemaal niet concurreren met lagelonenlanden. Wij kiezen ervoor om specialist te zijn. Daarom vind je bijvoorbeeld een uitlaatsysteem van Antonius in Amerikaanse kustwachtschepen. Deze vaartuigen hebben de afmeting van een binnenvaartschip,

maar halen, met de vliegtuigmotoren aan boord, met gemak 90 kilometer per uur. Blijft leuk om te zeggen, dat we samenwerken met vliegtuigmotorbouwer Rolls Royce."

Sinds 2018 zijn Hamersma en Derix compagnons en bestuurders van Antonius. Door een management buy-out kwamen ze aan het roer van de metaalgigant. Voor Hamersma was het een logische volgende stap na al bijna 25 jaar in het bedrijf te hebben gewerkt. "Ik ben bij Antonius begonnen als engineer en heb me steeds doorontwikkeld. De laatste jaren had ik een directiefunctie. Ik wist dus waar ik aan begon." Voor Derix lag het anders. Hij werkte als salesverantwoordelijke voor een bedrijf dat pompen bouwt voor waterschappen. "Een mooie job, maar in een bedrijf zonder doorgroeimogelijkheden voor mij. Toen ik werd benaderd door een recruiter, had ik er meteen oren

naar. Ik was 41 en wist dat dit het moment was om de sprong te wagen. Het vooruitzicht om nog internationaler te kunnen werken, gaf de doorslag."

Hamersma en de toenmalig directeur zagen in Derix de juiste man, ook al had hij geen ervaring met de specialistische producten van Antonius. Hamersma: "We hebben allebei onze eigen kennis

"Wij willen niet concurreren met lagelonenlanden, wij kiezen ervoor om specialist te zijn"

en expertise. Ik ben 'de technische man' en Rob is 'de man van de orders'. Je moet complementair zijn, elkaar op scherp zetten,



samen relativeren, anders brengt het de onderneming niet vooruit." Derix: "Natuurlijk heb ik wel degelijk affiniteit met complexe metaalbewerking. Ik heb een hts-werktuigbouwkunde-achtergrond. Maar in mijn specifieke vak maakt het product dat je verkoopt eigenlijk niet zo veel uit. Het gaat erom dat je een team kunt coachen om doelen te halen die n t even verder weg liggen dan ze misschien zelf zouden willen. Ik geef veel ruimte. Dat kan alleen als er veel vertrouwen is."

Vertrouwen tussen Hamersma en Derix is er zeker. Het helpt dat beide ondernemers zich in een vergelijkbare levensfase bevinden: een partner, puberende kinderen, druk sociaal leven, optimistisch over de toekomst. Qua leeftijd is het verschil slechts tien dagen. "Ter voorbereiding op de overname, hebben we veel tijd in elkaar geïnvesteerd, ook al werkten we al enkele jaren samen", zegt Hamersma. "Als compagnons en eindverantwoordelijken voor dit bedrijf leer je elkaar op een andere manier kennen. Daarom moet je blijven communiceren en eerlijk durven zijn naar elkaar." Derix: "Respect en eerlijkheid, beide zijn belangrijk. Ik merk dat ik me kan optrekken aan Richard als ik eens een slechte dag heb. Hij ziet mogelijkheden op momenten dat ik vastloop. Andersom werkt het ook zo. Kijk, we lopen buiten werktijd de deur niet plat bij elkaar. Een paar keer per jaar eten we een hapje met onze partners erbij. Afstand kunnen nemen is gezond als je intensief samenwerkt. We vullen elkaar als ondernemers goed aan en we hebben een rotsvast vertrouwen in de potentie van dit bedrijf."

ANDERE KOERS

Met de nieuwe directeuren aan boord is Antonius in de aansturing een andere koers gaan varen, legt Hamersma uit. "Qua leidinggeven kiezen wij voor coachend management. Qua strategie volgen we twee sporen: we maken met ons machinepark min of meer standaardproducten, wat zorgt voor continuïteit in de omzet. Daarnaast willen we uitblinken in een

nichemarkt." Derix: "Vergelijk het maar met een banketbakker. Met broden bakken zorgt hij ervoor dat de schoorsteen blijft roken. Maar hij wil ook graag die hele bijzondere bruidstaart maken. Richard en ik zijn ambitieus. We willen de organisatie klaar maken voor de toekomst, nieuw personeel met aanvullende kwaliteiten aan boord halen en investeren in stagiaires en jonge medewerkers. De 'oude garde' leidt jong talent op, en dat is prachtig om te zien."

VERBONDEN MET MAASBRACHT

Antonius heeft een sterke band met de Maasbrachtse gemeenschap. Die band ontstond al in de oorlogsjaren, toen zich een ramp voltrok in de haven. Op 29 september 1944 namen de Duitsers het besluit om de 240 schepen op te blazen die er op dat moment aangemeerd lagen. Zo hoopten de bezetters de oprukkende geallieerden te dwarsbomen. Aan het bergen van de scheepswrakken, een monsterklus, leverde Antonius een flinke bijdrage. Het bleek de start van een gestage groei. Hamersma: "Antonius en Maasbracht zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Ik ben zelf een Maasbrachtenaar. Toen bekend werd dat ik het bedrijf zou overnemen, hadden vrienden en bekenden dat al lang zien aankomen." Als je in hetzelfde dorp werkt en woont, lopen zakelijk en privé soms in elkaar over. "Ik hou daar wel degelijk rekening mee", geeft Hamersma toe. Derix: "Ik woon in Horst en ben daar gewoon Rob. Dat bevalt me prima!" De directeuren zijn ambitieus en optimistisch. Ook in tijden van corona. "Ik zou liegen als ik zou zeggen dat het ons niet heeft geraakt", geeft Derix toe. "We zagen orders stilvallen en dat was spannend. Complimenten aan de overheid, want de steunpakketten missen hun uitwerking niet." Hamersma: "We merken dat opdrachtgevers nu vaker kiezen voor regionale partners en niet voor een klein prijsvoordeel hun opdrachten uitbesteden over de grens. Wij dragen op onze beurt ons steentje bij door de lokale middenstand te steunen. Zelfs al verkoop je stalen fabricaten tot in Zuid-Amerika; je moet nooit vergeten waar je vandaan komt." ■



"Toen bekend werd dat ik het bedrijf zou overnemen, hadden vrienden en bekenden dat al lang zien aankomen"

Antonius Vesselheads

ROB DERIKX (L) & RICHARD HAMERSMA (R)