



Recyclebedrijf Huiskes Metaal voorziet ontwikkeling tot grondstoffenbank

‘Schroot is een grondstof’

Yvonne van der Heijden

WAALWIJK ‘Koper is schaarser dan olie. Als alle kopermijnen zouden sluiten en er geen recycling was, dan kunnen we in de wereld maar zes uur vooruit met het beschikbare koper’, aldus Dirk Huiskes (26) van Huiskes Metaal in Waalwijk.

‘Naarmate in opkomende economieën, zoals China en India, de consumenten meer te besteden krijgen, stijgt de vraag naar gebruiksproducten en zijn dus meer grondstoffen nodig’, zegt Huiskes die begin dit jaar de dagelijkse leiding bij het metaalrecyclebedrijf heeft overgenomen van zijn vader. (Zie onderaan deze pagina een interview met vader en zoon over de bedrijfsopvolging.)

De grotere vraag drijft de prijzen van grondstoffen op. Maar er is meer aan de hand, legt Huiskes uit. ‘Sinds de economische crisis investeren banken en financiële instellingen in grondstoffen omdat dat meer zekerheid biedt. Deze beleggingsactiviteiten veroorzaken wel grotere schommelingen in de grondstofprijzen. Dat maakt het voor een schrootbedrijf lastiger de juiste inkoopprijs te bepalen.’

Schrootprijzen gekelderd

De economische crisis heeft de metaalrecyclebranche hard getroffen. De



Dirk Huiskes voor een deel van zijn ‘grondstoffen’ in Waalwijk. (Foto's: YvdH)

schrootprijzen zijn volgens Huiskes sinds 2008 met bijna 70 procent gekelderd. ‘Dat betekent dus een forse vermindering van de waarde van de voorraden. Bovendien werden door afnemers contracten geannuleerd omdat ze de overeengekomen, hogere prijs

niet wilden betalen. Alleen al in de laatste vier maanden van 2008 is wereldwijd in de schrootbranche 2 miljard dollar ‘verdwenen’.

Huiskes Metaal besteedt veel aandacht aan duurzaamheid. Zo gaat het

schrootvervoer steeds meer met schepen die milieuvriendelijker zijn dan vrachtwagens. Ook streeft het bedrijf ernaar de hele recyclecirkel zelf in handen te hebben. De eigen vestiging in China speelt daarbij een cruciale rol. Daar worden complexe met el-

kaar verbonden metalen, zoals in elektromotoren en transformatoren, met de hand gescheiden. ‘In China is de kennis en vaardigheid er nog om metalen handmatig te scheiden, zodat zuivere metalen naar de smelterijen kunnen. Bovendien willen wij schroot smelten waar het wordt geconsumeerd, onder meer in China’, aldus Huiskes.

Cradle to cradle-principe

Huiskes Metaal heeft het zogeheten cradle to cradle-principe omarmd en kan zijn klanten nieuwe producten leveren voor het ingeleverde metaalafval. ‘Wij vervullen een transformatiefunctie voor bedrijven die grondstoffen gebruiken die aan het einde van de levenscyclus van een product weer in de keten kunnen worden teruggebracht. Wij nemen bijvoorbeeld oude elektriciteits- of datakabels in en leveren er nieuwe kabels voor terug.’

Huiskes pleit ervoor dat de industrie afval meer als grondstof gaat beschouwen. ‘Productiebedrijven zouden alles op alles moeten zetten om hun grondstoffen volledig terug te willen ontvangen. Als je duizend ton afval hebt, moet je duizend ton grondstof terug zien te krijgen. Recyclebedrijven zullen in de toekomst dan als grondstofbank kunnen gaan werken’, aldus Huiskes.

BERTUS HUISKES VAN HUISKES METAAL: VANAF DE KOOP OOG HEBBEN VOOR OPVOLGING

‘Het overnemen van een familiebedrijf moet een rationele beslissing zijn, het mag geen beladen erfenis worden.’ Directeur Bertus Huiskes (56) van metaalrecyclebedrijf Huiskes Metaal in Waalwijk zegt het in één adem en met nadruk. Zijn oudste zoon Dirk (26), die begin dit jaar de dagelijkse leiding heeft overgenomen, is het in principe met hem eens. ‘Maar naast het voortbestaan van de onderneming, is het mijn doel het familiebedrijf in takt te houden. Ik ben ermee opgegroeid’, zegt Dirk die net als zijn broers Luc (24) en Koen (19) al als kleuter op het bedrijf rondstruinde.

Bertus kocht Huiskes Metaal, in 1936 begonnen door zijn grootvader, begin jaren negentig van zijn vader, aanvankelijk samen met een broer. Al op dat moment realiseerde hij zich dat de opvolgingsvraag ooit zou gaan spelen. ‘Opvolging is al bij de koop van een bedrijf onontkoombaar. Vanaf dat moment spelen af en aan twee opvolgingsvragen door je hoofd: welke zonen zijn geschikt? En hoe maak ik mijn bedrijf verkoopbaar als ze geen van drieën geschikt blijken?’

Open communicatie

Het advies van Bertus is: begin onmiddellijk met nadenken over de voorwaarden voor een soepele opvolging en ben steeds open in de communicatie naar je kinderen. ‘Bij ons is in het verleden sprake geweest van verkoop van het bedrijf aan derden. Ik heb dat destijds met mijn drie zonen besproken’, aldus Bertus. Overigens is hij een van de pakweg tachtigduizend directeuren-grotaandeelhouder van familiebedrijven die op het ogenblik te maken hebben met het opvolgingsvraagstuk.

Zoals het er nu voorstaat maken Dirk en Koen een kans om Huiskes Metaal over te nemen. Maar alleen als zij voldoen aan de eisen die hun vader stelt: ‘Een relevante studie, ambitie en ijver.’ Luc heeft eerder gekozen voor een loopbaan buiten het familiebedrijf. De daadwerkelijke bedrijfsopvolging moet nog wel enkele jaren wachten omdat Koen eerst zijn studie Management Economie en Recht af moet maken.

Bertus: ‘Dirk krijgt van mij de ruimte in die tijd meer ervaring op te doen en zijn zelfstandigheid te bewijzen. Hij heeft dit jaar een

belangrijkere rol in de besluitvorming gekregen. Ik neem succesievelijk meer afstand van het dagelijkse reilen en zeilen, zie mezelf meer in een beheer- en adviesfunctie actief zijn. We hebben overigens wel bijna dagelijks contact, zodat we lopende zaken kunnen bespreken en ik zou kunnen inspringen als hij dat wenst.’

Fiscale regeling

Huiskes Metaal wil gebruikmaken van de fiscale regelingen die de overname van een familiebedrijf financieel vergemakkelijkt. ‘Ik kon destijds met hulp van de bank mijn vader in een keer de koopsom betalen’, zegt Bertus. ‘Nu krijgen jongeren geen geld bij de bank. Dus zo’n wettelijke regeling helpt de bedrijfsovername financieel te maken voor de kinderen. Dat is belangrijk voor hen maar ook voor mij want het is mijn pensioen.’

Internationaliseren en professionaliseren

Voor Dirk is het altijd duidelijk geweest dat hij het familiebedrijf wilde voortzetten. ‘Ik zat als jongen al liever hier dan thuis’, zegt

hij met een vrolijke lach. Direct na het afsluiten van zijn studie Bedrijfseconomie in 2005 is hij naar de Chinese vestiging van Huiskes Metaal gegaan om er, uiteindelijk vier jaar, ervaring op te doen en te leren in een andere cultuur te opereren. Onder de nieuwe generatie gaat Huiskes Metaal verder internationaliseren en de bedrijfsorganisatie professionaliseren.

Dirk Huiskes: ‘Een bedrijf leiden is nu meer dan vroeger organiseren dat het goed loopt. Je moet als directeur niet alles zelf willen doen. We hebben onlangs het ISO 9001-certificaat gehaald voor het kwaliteitsmanagementsysteem van ons bedrijf. Om dat te bereiken hebben we een professionaliseringsslag gemaakt, bijvoorbeeld in het vastleggen van de interne communicatiestromen. Voorheen had iedereen alles in zijn hoofd opgeslagen. Maar zo werkt het tegenwoordig niet meer met alle wettelijke eisen waaraan je als ondernemer, zeker in onze branche, moet voldoen. Op het ogenblik werken we aan het verbeteren van ons milieuzorgsysteem om ISO 14001-certificering te bereiken.’



Directeur Bertus Huiskes (56) met zijn oudste zoon Dirk (26) die begin dit jaar de dagelijkse leiding heeft overgenomen.