

Maarten Halma Wijchense ondernemer van het jaar

'We zijn geen familiebedrijf, maar we hebben dezelfde kwaliteiten'



De jury van de verkiezing van de Wijchense Ondernemer van het Jaar vond dat Maarten Halma van Halma Packaging de juiste keuze was. Zij roemde zijn passie en gedrevenheid, waardoor hij in staat is gebleken om zijn bedrijf in negen jaar tijd op de wereldkaart te zetten. En dat is zeker een prestatie van formaat in een enorm moeilijke markt. Volgens Maarten Halma is dat gebaseerd op de kwaliteiten die je ook in familiebedrijven terugvindt. Maarten bedankte in zijn speech heel nadrukkelijk alle 39 medewerkers van zijn bedrijf, die hij ook allemaal voor die gala-avond had uitgenodigd. "Want succes maak je samen."

Het begon eigenlijk met een geslaagde carrière binnen Depa, waarin hij in tien jaar tijd alle ins en outs van disposable-verpakkingen leerde kennen. "Ik ging er weg, kreeg een baan bij een ander bedrijf, maar oude klanten bleven me volgen. Waarom begin je niet voor jezelf? Dan krijg je van ons de orders. Toen Quality Bakers dat zei ben ik begonnen. Dat was in 2001."

Groeispurt

Maarten Halma schreef een businessplan en ging op zoek naar financiering. "Dat was een spannende periode, omdat ik de eerste orders al had geplaatst voordat de financiering was geregeld. Uiteindelijk kwam het goed. Ik beperkte me toen eigenlijk tot verpakkingen voor industriële brood- en banketbakkers en de grote spelers in de verpakkingindustrie namen me eigenlijk nauwelijks serieus. Dat werd twee jaar later anders en ze grepen naar het prijswaapen. Mede daarom heb ik toen mijn doelgroepen uitgebreid. Ik ging bijvoorbeeld aan luchtvaartmaatschappijen leveren (onder andere KLM, Air Berlin, Virgin), maar ook aan andere bedrijven in foodindustrie en foodservice. We leveren bijvoorbeeld alle disposables op Schiphol. Toen maakten we plotseling grote stappen. Van 2004 tot en met 2008 hebben we onze omzet elk jaar verdubbeld tot nu 16 miljoen. Dat doen we met 39 medewerkers in Wijchen, zeven in China en twee in de UK." De laatste grote klant is Sara Lee. "Omdat we de hele keten beheersen, vanaf inkoop, controle op kwaliteit en service en nazorg, zijn we een interessante speler. Zo werden we bijvoorbeeld bij Sara Lee uitgenodigd om

te komen praten over de levering van kartonnen koffiebekers. Dan heb je het over enorme aantallen. We hadden ons zeer degelijk voorbereid, wisten welk papier ze daarvoor gebruiken en hoe ze printen. Ze waren onder de indruk van onze kennis. Omdat het ook qua prijs klopte kregen we de opdracht. Dat is dan lekker."



China

Maarten waagde de grote sprong naar China. "Maar daar heb je wel volledig commitment voor nodig. Je moet er zelf naartoe en een compagnon zoeken. Die heb ik. Zij is deels eigenaar van onze vestiging daar, waardoor loyaliteit en toezicht op kwaliteit zijn gegarandeerd. Ik investeer er fors in een grote fabriek waar kartonnen bekers worden gemaakt en dan win je vertrouwen. Dan ben je plotseling een serieuze gesprekspartner en gaan deuren voor je open. Dat vergt veel energie, maar het is me wel gelukt. Nu plukken we de vruchten en kunnen we conti-

nuiteit in kwaliteit garanderen." Maarten is een gepassioneerd ondernemer, die gecalculerde risico's durft te nemen en die niet bang is om samen te werken. Daardoor doet hij ook zaken in Amerika en India. "Dit is een moeilijke markt, met 300 handelsbedrijven en 1200 leveranciers. Het is ook een markt die stilstaat, dus als je durft te innoveren zijn er kansen. Je moet je klanten wijzen op de mogelijkheden die ze onbenut laten, hun verpakkingen verbeteren, maar daar heb je ketenkennis voor nodig. Je moet bijvoorbeeld hun verpakkingmachines kennen anders kun je niet meepraten. Daar investeren we dus veel tijd en energie in."

Familiebedrijf

Maar is Halma Packaging een familiebedrijf? "Ja en nee. Ik ben met mijn toenmalige vrouw begonnen. Ik nam geen bedrijf van mijn vader over, alhoewel er veel ondernemers in mijn familie zitten. We hebben wel een bedrijf opgebouwd dat is gefundeerd op familiewaarden. Hard werken, maar ook successen delen. We gaan met alle medewerkers gezamenlijk vier keer per jaar uit eten, alle medewerkers die hier vijf jaar zitten krijgen een reis van €500,- aangeboden, we vieren Sint en Kerst gezamenlijk en we betalen natuurlijk goed. Maar we betrekken onze mensen ook overal bij, we zijn een transparante organisatie en dat wordt enorm gewaardeerd. Ik geloof namelijk in duidelijkheid. Zo werk je aan een hecht team dat in staat is boven zichzelf uit te stijgen. En als je dan allemaal hard werkt, gelooft in dezelfde visie en dat ook naar buiten uitstraalt, dan wordt de baas vanzelf Wijchense Ondernemer van het jaar." ■