



Hans Lekkerkerker zoekt continu de uitdaging
‘Ik wil mijn handtekening kunnen zetten!’

‘Kijk, dat is mijn opa Bram!’ Met een trotse blik wijst Hans Lekkerkerker in zijn kantoor naar een gave foto die ingelijst naast zijn bureau hangt. ‘Hij was smid, een echte ambachtsman die van staal alles maakte. Hij verstond zijn vak als geen ander. Als klein jochie keek ik mee en dat lasvuur had voor mij meteen iets magisch. Al snel stond ik zelf met ‘m’n handen in het metaal’ en leerde hij mij lassen. Toen ik eenmaal m’n eigen skelter in elkaar had gelast... Tsja, toen was ik verkocht!’



Het zijn de eerste woorden van de Montfoortse ondernemer Hans Lekkerkerker (41). Alvorens hij ons rond zal leiden doen we een kopje koffie op zijn kantoor op de 1e verdieping. Vanuit zijn werkplek kijkt hij uit over de bedrijfshal, gevestigd op Bedrijventerrein Heeswijk, waar hij in 2007 is neergestreken: 'Toentertijd was het eigenlijk veel te groot. Dat zei de bank in eerste instantie ook. Het enige wat ik dacht: 'ik kan deze stap in drie keer maken, maar dan doe ik het liever in één keer!' Tot op de dag van vandaag ben ik blij dat het zo gelopen is!'

'Als ik staal zie, dan zie ik kansen. Dat had ik als klein jochie al!'

Vakfanaat

Nadat de basisinformatie is losgemaakt (o.a. 'Hametec staat voor Hans Metaal Techniek') krijgen we al snel een rondleiding. En wandelend door de circa 1000 vierkante meter tellende bedrijfshal wordt pas echt duidelijk dat we met een vakfanaat te maken hebben. De ogen van de robuuste ondernemer glinsteren wanneer hij de machines van toelichting voorziet. Elk onderdeel krijgt zijn beschrijving waar het voor dient, wanneer het is aangeschaft en wat de voordelen ervan zijn. Aangekomen bij de voorraad staal die netjes in stellingen staat gesorteerd: 'Als

ik staal zie, dan zie ik kansen. Dat had ik als klein jochie al. Op mijn 16^e wist men hier in de omgeving: 'als er iets te lassen valt, dan bellen we Hansie even.' Vanuit de schuur op de boerderij van mijn ouders heb ik mijn werkzaamheden gestaag verder uitgebouwd. Gewoon door te doen. Uit het ene sierhekwerk kwam het andere, en gaandeweg het proces leerde ik alle facetten van het vak.' Anno 2018 is Hametec uitgegroeid tot een specialist in haar vak: het vervaardigen van staalconstructies in bedrijfshallen, woningen maar ook winkelinrichtingen en allerlei andere opdrachten. 'Let wel, we zijn niet enkel een producerende partij. Onze kracht ligt in het hele proces: we denken vooraf mee in de oplossing en we zorgen ook dat alles uiteindelijk netjes op de juiste plaats komt.'

Met de koffie in hand wandelen we verder en komen wij bij een aantal stellingen die bestemd zijn voor een winkelketen: 'Die gaan morgen de deur uit. Kijk, de naam van de winkelketen staat in de zijkant gegraveerd. Weet je wat hier zo leuk aan is: dit is echt maatwerk, dat voor de klant een oplossing biedt. Zij hebben een wens maar weten niet hoe dat idee vormgegeven moet worden. Kijk, dan wordt het leuk voor mij. Hier staat het prototype dat ik gemaakt had voor ze. Mooi, hè? Of ik die zelf maak? Zeker weten! Mijn kracht ligt wel bij de klant zelf maar ik vind het ook nog steeds heerlijk om zelf met staal te knutselen. Als ik de oplossing weet voor de klant, dan ga ik zelf aan de slag. Heerlijk!'

Regionale samenwerking

Anno 2018 waait Hametec door bijzondere projecten uit over den hele lande. Ook België is inmiddels aan de orde geweest. 'We hebben inderdaad hele gave projecten achter de rug. Toch is de regio Lopikerwaard een vertrouwde basis. Zoals ik al zei ligt mijn kracht bij het contact met de opdrachtgever, en de ondernemer in deze regio is mijn type ondernemer. Die no-nonsense mentaliteit spreekt mij aan. Gezamenlijk de uitdaging oppakken en de schouders eronder.'

'Ik kom bijvoorbeeld net bij Jan van Dam uit Oudewater vandaan. In een half uurtje tijd bespreken we drie projecten, bedenken we oplossingen en knallen we weer verder.'



'Ik moet een klik met mijn klanten hebben. Cowboys zijn hier niet aan het goede adres.'

'Hansie'

Eenmaal terug op kantoor en voorzien van een nieuw bakkie pakt Hansie, zoals hij zelf vaak in de derde persoon spreekt, er een tekening bij van een imposante staalconstructie: 'Dat is het gloednieuwe clubhuis van de IJsselsteinse Hockeyclub. Dat was een weekje knallen hier om de hoek. Vind ik wel leuk hoor, want daar komen echt veel mensen op jaarbasis. En uit het ene project komt vaak het andere voort. Als je kwaliteit levert promoot zich dat vanzelf.'

Sowieso kent Lekkerkerker de term acquisitie nauwelijks. 'In alle goedheid bedoeld, maar ik ben nog nooit een klant verloren. Ik heb sinds dag één hele fijne samenwerkingspartners waarmee ik intensief ben opgetrokken. Hun groei is tevens mijn groei. Cowboys die hier aan de deur staan en om de laagste prijs komen

vragen verwijs ik netjes door. Lekker ergens anders shoppen in de markt. Nee, dan bedank ik liever. Ik zoek de echte projecten waar uitdaging en complexiteit in zit. Dan ben ik op mijn best, bijt ik mij vast en ga ik tot het uiterste. Dan kan ik ergens mijn handtekening op zetten, zeg ik ook wel eens. Geef mij tijdsdruk, vraag om kwaliteit en bevat het project complexiteit: ja, dan sta ik op scherp. Ik begin te leven als iemand zegt: 'dat kan niet!'

'Ik begin te leven als iemand zegt: 'dat kan niet!'



Groeien met de groei

Zo tegen het einde richten we de blik nog even op de toekomst. Wat gaat die bepalen voor Hametec? 'Dat is lastig te zeggen. Ik heb geen uitgestippeld businessplan liggen, nooit gehad ook. En die stip aan de horizon heb ik nooit bepaald. Vroeger zei ik altijd: 'Ik neem nooit personeel!' En kijk nu eens: we hebben een mooi team van vijf man met wie we hele mooie projecten realiseren bij tevreden opdrachtgevers. We hebben ons ontwikkeld tot een betrouwbare partner. Ik sprak eerder toch over die figuurlijke handtekening die ik wil zetten? Dat is het belangrijkste, dan loopt de handel vanzelf...'



Hametec
Heeswijk 153 B
3417 GP Montfoort
0348 468 044
info@hametec.nl
www.hametec.nl