koninklijke metaalunie

INTERVIEW
André Flach (SGP): 'Zonder vaste koers blijft de ondernemer op de rem trappen.'

REPORTAGE
Geurtsen investeert in een moderne fabriek én in automatisering en robotisering.

HET PROJECT
Lakeman bouwt complexe, ronde glazen lift voor FENIX in Rotterdam.

nummer 8 2026
jaargang 71

Metaal+Techniek



Bij Geurtsen gaan vakmanschap en moderne productietechnieken hand in hand

SNIJ NOORD

ONLINE OFFERTES VOOR PLAATWERK
EN DIRECT BESTELLEN VIA SNIJ NOORD ONLINE



SNIJNOORD.NL



Uw specialist in
roestvaststaal buislasersnijwerk

maatwerk@paulmeijering.nl
www.paulmeijering.nl

RVS NOORD

STARTPUNT VOOR
ROESTVASTSTAAL



RVS-NOORD.NL

KIJK EERST NAAR WAT IEMAND KAN



BEELD SANDER VAN DER TORREN

Goede vakmensen zijn schaars. Dat merken onze MKB-maakbedrijven iedere dag. Het werk is er, de ambities zijn er, maar het tekort aan mensen remt groei. Daarom moeten we niet alleen blijven zoeken naar nieuwe medewerkers, maar ook beter kijken naar talent dat nu nog onvoldoende wordt benut.

Een groep die daarbij meer aandacht verdient, zijn nieuwkomers in Nederland. Onder hen zijn mensen met technische kennis, werkervaring en de motivatie om hier een nieuw bestaan op te bouwen. Toch vinden zij de weg naar onze MKB-maakbedrijven lang niet altijd. Dat is zonde, voor hen én voor onze bedrijven.

Nieuwkomers als nieuw talent

Het recente SER-advies over de arbeidsdeelname van nieuwkomers laat zien hoe belangrijk taal, opleiding, werkervaring en begeleiding zijn. Ook ziet de SER kansen in sectoren waar personeelstekorten groot zijn. Die kansen zie ik zeker in onze sector. We kijken nu soms te veel naar wat iemand nog niet kan. Spreekt iemand voldoende Nederlands? Zijn de diploma's hier erkend? Kent iemand onze manier van werken? Dat zijn begrijpelijke vragen, maar laten we vooral ook kijken naar wat iemand al meebrengt. Er zijn nieuwkomers die in hun land van herkomst een technische opleiding hebben gevolgd of jarenlang technisch werk hebben gedaan. Met aanvullende vaktaal, begeleiding of een korte opleiding kan dat een goede basis zijn voor werk in onze sector.

Ondernemers moeten worden geholpen

Voor ondernemers roept dat terecht vragen op. Hoe zit het met taal op de werkvloer? Welke begeleiding is nodig? Waar vind je ondersteuning? Een ondernemer hoeft dat niet allemaal zelf uit te zoeken. Goede samenwerking tussen gemeenten, opleiders en bedrijfsleven is daarom belangrijk. Vanuit het Aanvalsplan Techniek wil Koninklijke Metaalunie eraan bijdragen dat deze route eenvoudiger en toegankelijker wordt. Dat het kan, zien we al. Metaalunielid Stalero heeft twee statushouders in dienst en heeft daar goede ervaringen mee.

Talent kunnen we niet missen

We hebben in de MKB-maakindustrie veel vakmensen nodig. Dan kunnen we het ons niet permitteren talent over het hoofd te zien. Niet iedere nieuwkomer past bij ieder MKB-maakbedrijf. Maar dat geldt voor iedere sollicitant. Waar het om gaat, is dat we kijken naar wat iemand kan, naar diens motivatie en naar wat iemand nog kan leren. Soms begint een oplossing voor het tekort aan vakmensen niet met harder zoeken, maar met anders kijken.

MARK HELDER **VOORZITTER KONINKLIJKE METAALUNIE**

INHOUD

Koninklijke Metaalunie is met ruim **15.000 leden** de grootste branchevereniging voor de MKB-maakindustrie. De leden hebben samen een omzet van **35 miljard euro** en bieden werkgelegenheid aan ruim **180.000 vakmensen**. Meer weten? Kijk op **www.metaalunie.nl** of bel 030-605 33 44.



INTERVIEW SGP-Kamerlid André Flach pleit voor een voorspelbaar ondernemersklimaat met een vaste koers voor de lange termijn. Minder regeldruk, lagere werkgeverslasten en meer investeringen moeten MKB-maakbedrijven ruimte geven om te groeien, te innoveren en hun arbeidsproductiviteit te verhogen. 08

14

IN BALANS Mathé van der Woerd koestert een jarenlange fascinatie voor Land Rovers. Zijn liefde voor de terreinwagens begon ooit bij de televisieserie Daktari.

18

SAMEN LSV en Tuwi zetten letterlijk de deuren voor elkaar open. LSV stelt zijn productieomgeving beschikbaar, terwijl Tuwi er machines en kennis inbrengt. Zo profiteren beide bedrijven van elkaars netwerk en expertise.

28

HOE DOE JIJ DAT? Zico Zeeman van Royal EMT leerde minder snel zelf oplossingen aan te dragen en verantwoordelijkheden lager in de organisatie te leggen. Zo ontstaat meer ruimte voor medewerkers én voor zijn eigen strategische rol.

36

UIT HET ARCHIEF Straalbedrijf Geuze bestaat veertig jaar. Wat begon met het stralen en spuiten van vrachtauto's groeide uit tot Geuze Metaalconserveren, met de volgende generatie klaar voor de toekomst.

Metaal+Techniek is het vakblad voor de MKB-maakindustrie en tevens het officiële orgaan van Koninklijke Metaalunie. Het verschijnt negen keer per jaar. De leden van Metaalunie ontvangen het blad uit hoofde van hun lidmaatschap.

Uitgever *Elma Media B.V. Keizelbos 1, 1721 PJ Broek op Langendijk*
Redactie *Pieter Pulleman (hoofdredacteur) in opdracht van Elma Media B.V. Pieter@tekstpartners.nl, Janneke Mooij (redacteur, Vrhl Content en Creatie)*

Vormgeving en druk *Elma Media B.V. www.elma.nl*

Redactie Koninklijke Metaalunie *Tony van der Meer*
Medewerkers *Giuseppe Toppers, Frank Senteur.*
Redactionele bijdragen *Heb je redactioneel nieuws over jouw bedrijf of product, of wil je weten of jouw bedrijf in aanmerking komt voor een redactioneel artikel, stuur dan een e-mail aan redactie@metaalunie.nl.*

Advertentieverkoop *Reinier Terpstra - r.terpstra@elma.nl 0226-331693/M. 06-12745545 Jochem Meijer - j.meijer@elma.nl 0226-331686*



20

REPORTAGE Machinefabriek

Geurtsen verruilde de Deventer binnenstad voor een hypermoderne locatie aan de A1. De nieuwbouw biedt ruimte voor groei, automatisering en robotisering en onderstreept de ambitie om voorop te blijven lopen.

16 **HET PROJECT** Voor FENIX in Rotterdam realiseerde Lakeman een ronde glazen lift waarin vrijwel alle techniek aan het zicht is onttrokken. Een technisch en esthetisch huzarenstukje met een hefhoogte van 23,7 meter.

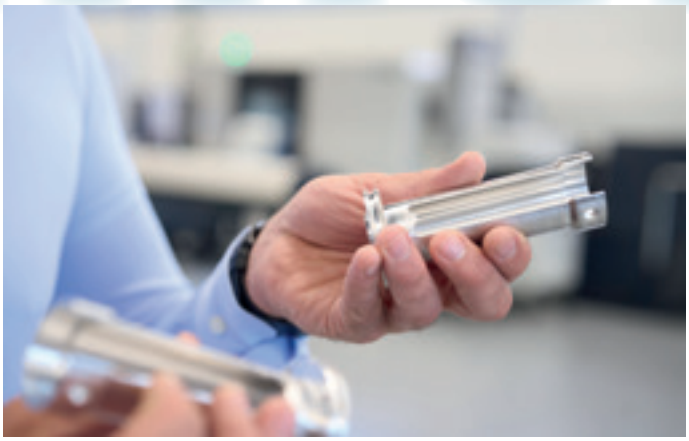




24

IN GESPREK Rob en Huib Coolen bouwen Coolen Engineering stap voor stap uit met vergaande automatisering, AI en veel aandacht voor de mensen in het bedrijf.

30 **BLIK OP BRANCHES** De fijnmechanische industrie moet productiever worden én wendbaar blijven. Eric Goorsenberg en Jeroen van der Linden vertellen hoe automatisering, vakmanschap en vooral samenwerking daarbij helpen.



VERDER IN DIT NUMMER

6 Over onze leden.

27 Column - Druk zijn is niet hetzelfde als productief zijn. Hoe creëer je met dezelfde mensen meer waarde?

35 Rechtgezet - Wanneer mag een leverancier erop vertrouwen dat iemand namens jouw bedrijf handelt?

40 Metaaltopper van de maand is Gerard Kraan.

Abonnementsprijs *NL 9 nummers € 199. Buitenland € 225. (alle prijzen excl. 9% btw en € 3,95 administratiekosten).*

Abonnementenbeheer vakblad Metaal+Techniek *info@elma.nl*

Basisvormgeving *Yardmen, Amsterdam*

©2026 Alle rechten voorbehouden. Hoewel dit tijdschrift zorgvuldig en naar beste weten wordt samengesteld, kan de uitgever niet instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade van welke aard dan ook die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de in dit tijdschrift gegeven informatie.

Lezers van dit tijdschrift wordt nadrukkelijk aangeraden de vaktechnische informatie niet geïsoleerd te gebruiken, maar altijd mede af te gaan op hun professionele kennis en ervaring, en de te gebruiken informatie te controleren. De redactie ontvangt op redactie@metaalunie.nl graag jouw suggesties en voorstellen, maar kan plaatsing niet garanderen.

OVER ONZE LEDEN

HOLLAND DRILLING BESTAAT TIEN JAAR

Holland Drilling uit Cuijk viert dit jaar zijn tienjarig bestaan. Het bedrijf groeide vanuit een no-nonsensementaliteit en een sterke focus op samenwerking met de klant. Kwaliteit, vakmanschap en meedenken bij technisch uitdagende boringen staan daarbij centraal. Volgens het bedrijf ligt de kracht vooral bij het team. De medewerkers werken nauw samen en staan voor elkaar klaar om projecten tot een goed einde te brengen. Holland Drilling ziet het tienjarig jubileum dan ook vooral als een mijlpaal die dankzij de inzet van zijn medewerkers is bereikt.





TOMMY KUSTER 25 JAAR BIJ BEVER AUTOAANPASSINGEN

Tommy Kuster vierde op 11 september zijn 25-jarig dienstverband bij Bever auto-aanpassingen. Kuster begon bij het bedrijf als leerling-autoaanpasser en ontwikkelde zich tot allround autoaanpasser. Inmiddels is hij chef werkplaats en vestigingsmanager van de vestiging in Andelst.
In de afgelopen 25 jaar maakte Kuster verschillende technische ontwikkelingen binnen de automotive mee. Met zijn technische kennis en ervaring is hij betrokken bij het realiseren van autoaanpassingen en andere mobiliteitsoplossingen voor mensen met een lichamelijke beperking.



PETER KLOEZEMAN 40 JAAR BIJ SCHOUTEN & VISSCHERS

Peter Kloezeman vierde onlangs zijn 40-jarig dienstverband bij Schouten & Visschers Metaalwarenfabriek. Hij begon in augustus 1986, op achttienjarige leeftijd, nadat zijn vader hem had aangeraden bij het bedrijf te informeren naar werk.

Kloezeman werkte in die vier decennia voornamelijk aan de handinlegpersen, waarop hij vele tienduizenden onderdelen voor klanten produceerde. Het jubileum werd gevierd met familie en collega's. Kloezeman ontving daarnaast een vererend getuigschrift, dat wordt toegekend door de Maatschappij van Nijverheid en Handel als waardering voor een langdurig dienstverband.



VIJF JAAR MAKE CENTER: VAN OPLEIDEN NAAR SAMEN INNOVEREN

MAKE Center bestaat vijf jaar. In die periode groeide het aantal aangesloten partnerbedrijven van 90 naar 120 en het aantal bbl-studenten van circa 200 naar 275.



MAKE Center is een samenwerking van ROC Midden Nederland en OBM Midden Nederland en is recent aangesloten bij TechNext. Het centrum richt zich op de verbinding tussen technisch onderwijs en de praktijk. In moderne praktijkruimtes werken mbo-studenten met technologie die zij ook in de MKB-maakindustrie tegenkomen.





Studenten voeren onder meer praktijkopdrachten uit voor bedrijven. Zo doen zij tijdens hun opleiding ervaring op met concrete vraagstukken uit de industrie. Voor bedrijven biedt de samenwerking de mogelijkheid om in contact te komen met nieuw technisch talent. Daarnaast fungeert MAKE Center als fieldlab voor de MKB-maakindustrie. Studenten van Hogeschool Utrecht doen er onderzoek met hightechmachines en werken aan vraagstukken rond onder meer onderhoud, digitalisering en nieuwe technologie. Daarmee brengt MAKE Center mbo, hbo en bedrijfsleven bij elkaar. Naast het opleiden van nieuwe vakmensen richt MAKE Center zich op de ontwikkeling van mensen die al in de MKB-maakindustrie werken. Door digitalisering en technologische ontwikkelingen wordt het steeds belangrijker om kennis en vaardigheden actueel te houden.

TWEE IF DESIGN AWARDS VOOR QDP

Productontwikkelaar en spuitgieter QDP won in 2025 twee iF Design Awards: met de Gizmo Litter Box van GIZMO Design en de Senzatea Tea Dispenser van Senza Tea Company. Bij beide producten waren ontwerp, engineering, matrijsbouw en serieproductie in handen van QDP.

"Wij denken in matrijzen", zegt oprichter Maick Klaassen. "Een mooi ontwerp dat niet uit de matrijs komt, is geen ontwerp, en een product dat drie keer zo duur is ook niet. Maakbaarheid hoort in elke designiteratie, niet erna."



OOK JOUW NIEUWS IN DEZE RUBRIEK? STUUR JE TEKST IN EEN **WORD-BESTAND** MET ENKELE **FOTO'S** – BIJ VOORKEUR IN HOGE RESOLUTIE – NAAR **REDACTIE@METAALUNIE.NL** (PLAATSING ONDER VOORBEHOUD. DE REDACTIE KAN AANGELEVERDE TEKSTEN INKORTEN. PDF-BESTANDEN WORDEN NIET VERWERKT.)



SGP-TWEEDE KAMERLID ANDRÉ FLACH

ZONDER VASTE KOERS BLIJFT ONDERNEMER OP DE REM TRAPPEN



BEELD HANNO DE VRIES

TEKST TONY VAN DER MEER

INTERVIEW

Ondernemers willen zekerheid en een vaste koers, zegt SGP-Kamerlid André Flach. Onduidelijkheid over regels, belastingen en energiekosten houdt investeringen tegen, terwijl er juist nu geld moet naar infrastructuur, industrie, energie en arbeidsproductiviteit. De SGP wil daarom langjarige afspraken tussen overheid en bedrijfsleven, minder regeldruk, lagere werkgeverslasten en meer aandacht voor MKB-maakbedrijven.

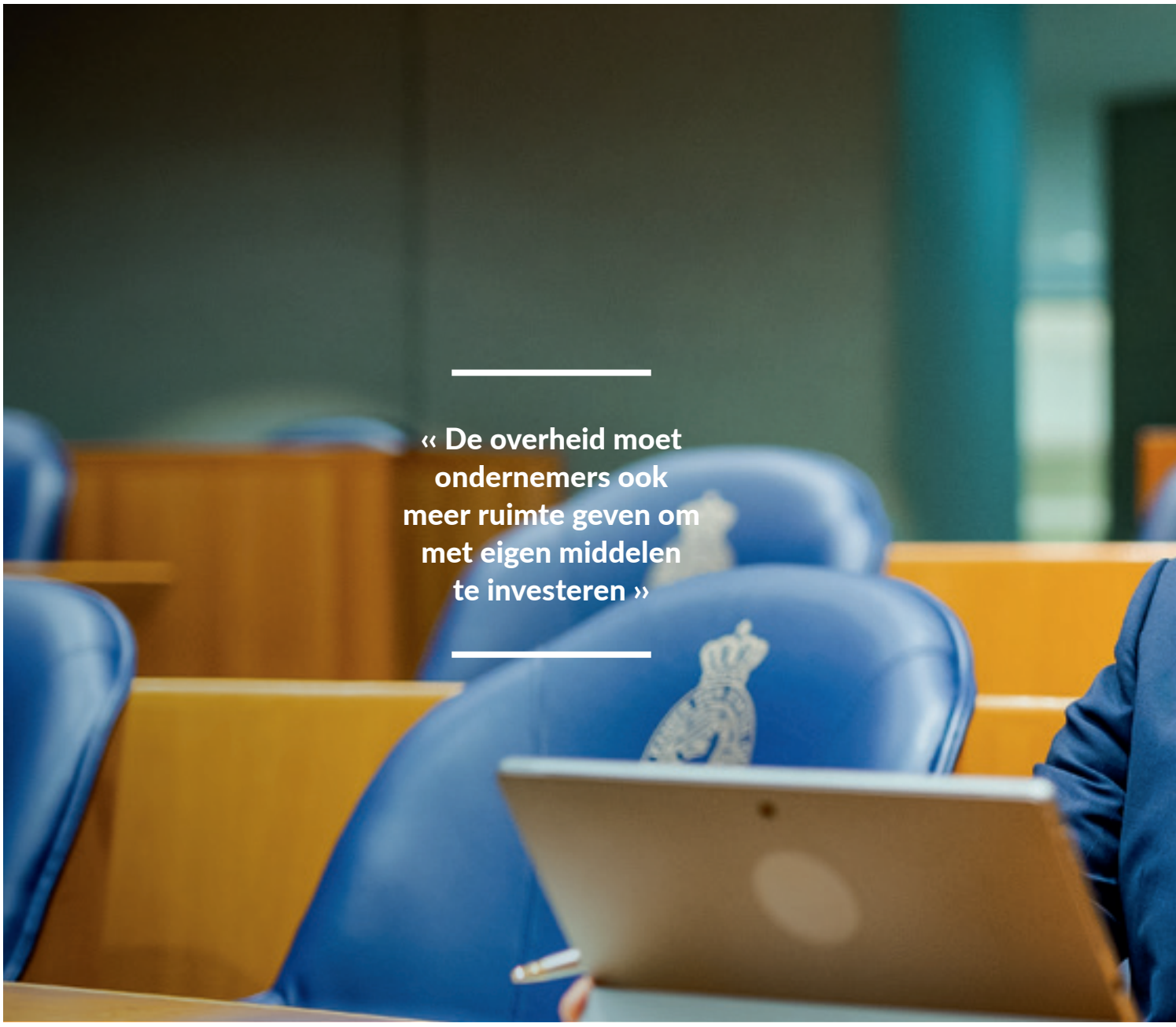
Een beter ondernemersklimaat begint voor Flach bij voorspelbaarheid. Ondernemers moeten niet alleen weten waar ze volgend jaar aan toe zijn, maar ook over een langere periode. Dat ontbreekt nu te vaak. “Ondernemers hebben baat bij een vaste koers”, zegt Flach. “Nu is er weer onzekerheid over de begroting van volgend jaar, laat staan dat helder is waar we op koersen over tien of twintig jaar.”

Investeren is nodig

Daarom wil de SGP een nationaal ondernemersakkoord. Overheid en bedrijfsleven leggen daarin langjarige afspraken vast over investeringen, belastingen, regeldruk en het bredere vestigingsklimaat. Er moet ook worden geïnvesteerd in infrastructuur, industrie en energie, en dan met een scherp oog voor wat het mkb nodig heeft. Onzekerheid maakt bedrijven terughoudend, aldus Flach. Welke regels gelden volgend jaar? Hoe ontwikkelen de energiekosten zich? Welke fiscale maatregelen volgen nog? “We moeten af van zwabberbeleid”, zegt hij. Met duidelijkheid alleen ben je er niet: er moet ook echt geld beschikbaar komen om in de toekomst te investeren. Flach noemt een Nationale Investeringsinstelling als mogelijkheid. Ook particulier spaargeld zou makkelijker de weg naar de economie moeten kunnen vinden, bijvoorbeeld door de win-winlening in te voeren.

Woud aan regels uitdunnen

Meer investeringsruimte is niet genoeg, vindt Flach. Het aantal verplichtingen voor ondernemers moet ook fors omlaag. Hij kijkt daarbij liever naar de werkelijke last die regels voor werkgevers opleveren dan naar het aantal regels op zich. “Het woud aan regels moet echt fors uitgedund worden”, zegt Flach. Het kabinet zou zichzelf een ambitieus doel moeten stellen om de regeldruk terug te dringen en eerst de grootste knelpunten moeten aanpakken. Zo’n knelpunt zijn de arboverplichtingen, die veel mkb’ers hoofdbrekens bezorgen. De SGP heeft zich daarom onder meer ingezet voor minder verplichtingen rond de risico-inventarisatie en -evaluatie en re-integratie. Ook financieel is volgens Flach een grens bereikt. Ondernemers moeten te vaak opdraaien voor hogere lasten, zegt hij: hogere energiekosten, gestegen arbeidskosten door minimumloonverhogingen en de belastingdruk. Inmiddels leeft volgens hem zelfs een kwart van de ondernemers onder bijstandsniveau. “We willen dat bedrijven investeren in de toekomst van Nederland”, zegt hij. “Dus de SGP zegt: stop met het telkens verhogen van de rekening voor werkgevers.”



Loondoorbetaling te lang

Ook het werkgeverschap zelf moet aantrekkelijker worden. Een belangrijk punt is voor Flach de plicht om een zieke werknemer twee jaar lang door te betalen. Vooral voor kleinere bedrijven kan langdurige uitval zwaar wegen. “De loondoorbetalingsplicht hangt bij veel mkb’ers als een molensteen om de nek”, zegt Flach. Twee jaar vindt hij buitensporig lang. In Duitsland duurt die verplichting bijvoorbeeld maar zes weken. De SGP is daarom voorstander van een kortere loondoorbetaling bij ziekte. Volgens Flach zouden werkgevers dan ook weer eerder bereid zijn mensen in vaste dienst te nemen. Steeds meer bedrijven schrikken daar nu voor terug, ziet hij.

Nieuwe innovatiemiddelen

Innovatie is volgens Flach eveneens belangrijk, maar hij ziet het risico dat het beschikbare geld vooral terechtkomt bij bedrijven die de weg naar subsidies makkelijk vinden. “Innovatie mag geen wedstrijd worden die alleen gewonnen wordt door bedrijven met een subsidieafdeling”, zegt hij. Veel MKB-maakbedrijven zijn uiterst innovatief, maar hebben niet altijd de tijd of de mensen voor ingewikkelde aanvraagprocedures. Soms weten ondernemers zelfs niet dat een bepaalde regeling bestaat.
De SGP pleit al langer voor een gerichtere inzet van groeigelden voor het mkb en wil daar ook bij nieuwe innovatiemiddelen aandacht voor vragen. Subsidies zijn bovendien niet het enige



instrument, zegt Flach: de overheid moet ondernemers ook meer ruimte geven om met eigen middelen te investeren.

Beloon overwerken

Op een krappe arbeidsmarkt wordt hogere arbeidsproductiviteit steeds belangrijker, zegt Flach. Hij ziet daarvoor verschillende mogelijkheden. Meer werken moet aantrekkelijker worden: wie extra uren maakt, houdt daar nu soms te weinig aan over. Overwerk wordt fiscaal afgestraft, terwijl het op een krappe arbeidsmarkt juist beloond zou moeten worden. Ook robotisering en digitalisering bieden kansen om productiever te worden. En de overheid zelf moet kleiner en productiever worden, met fors minder regels. Technisch onderwijs en vakmanschap blijven onmisbaar. “Waar zouden we zijn zonder de helden van de techniek?”, zegt Flach. Hij wijst erop dat de SGP ervoor heeft gezorgd dat er meer ruimte komt voor bedrijfsvakscholen.

Het mkb als onmisbare schakel

In het industriebeleid ziet Flach nog te vaak dat wet- en regelgeving vanuit grote ondernemingen wordt bedacht. Het mkb krijgt in politieke debatten wel aandacht, zegt hij, maar in beleid komt dat niet altijd voldoende terug. “Het bedrijfsleven is een keten van bedrijven, waarbij iedere schakel onmisbaar is”, zegt Flach. Toch is regelgeving volgens hem nog te vaak geënt op grote ondernemingen zoals Shell en ASML. Ook bij veranderingen in



de vennootschapsbelasting wordt onvoldoende gekeken wat een maatregel betekent voor kleinere ondernemers, zoals de fietsenmaker om de hoek.

Nederlandse participatie

Die blik op de hele keten is ook nodig bij de groeiende defensie-uitgaven. De SGP wil dat Nederlandse bedrijven maximaal worden betrokken bij de aanschaf van nieuw materieel, zoals onderzeeboten, schepen en tanks. Nederland moet volgens Flach voorkomen dat het economische voordeel van die investeringen naar andere landen verdwijnt. De Nederlandse maritieme MKB-maakindustrie moet volop kunnen meeprofiteren. Defensie kan daarvoor veel actiever Nederlandse bedrijven betrekken en langdurige samenwerkingen aangaan, vindt Flach. Bij aanbestedingen moet nadrukkelijk worden gekeken naar Nederlandse industriële participatie, kennisopbouw en strategische autonomie. Hoofdaannemers zouden verplicht kunnen worden een substantieel deel van de productie, het onderhoud of de toelevering in Nederland te laten plaatsvinden.

Vertrouwen terugverdienen

Flach komt uiteindelijk steeds op één voorwaarde uit: ondernemers moeten kunnen rekenen op een koers die niet voortdurend verandert. Dat is des te belangrijker nu voor politieke besluiten wisselende meerderheden nodig zijn. De SGP houdt daarom vast aan een nationaal ondernemersakkoord met langjarige duidelijkheid. Ondertussen wil de partij alert blijven op de gevolgen van beleid voor ondernemers en aan de rem trekken zodra nieuwe lastenverhogingen of extra regeldruk op tafel komen. “De politiek zal duidelijkheid en zekerheid moeten bieden”, besluit Flach, “en op die manier het vertrouwen van het bedrijfsleven moeten terugverdienen.”



HPSTAAL
STERK IN VORM

STERK IN VORM

Nieuw en gebruikt staal

Groot assortiment

Verkoop en verhuur

hpstaal.nl

PUNCHPLUS

UW PARTNER IN SLIMME EN COMPLETE STANSOPLOSSINGEN.



+ VOLGSNIJBUIGSTEMPELS
+ STANDALONE PONSOPSTELLINGEN
+ GEMA EN WEMO PONSBEUGELS + ONDERDELEN
+ REPARATIE EN SERVICE

PUNCHPLUS.NL

ORFA VISSER
www.orfavisser.com

Al 100 jaar een begrip in metaalbewerking & forceertechniek

Forceren



Flenswalsen



Dieptrekken



3D-Lasersnijden



Lassen



+31 (0) 321 38 60 00
verkoop@orfavisser.nl

Bezoek onze website!

STOERE BAK

Mathé van der Woerd werd als kind al gegrepen door het automerk Land Rover. De fascinatie begon bij de tv-serie Daktari, waarin dierenarts Marsh Tracy in een Land Rover door de Afrikaanse wildernis reed. "Blijkbaar maakte die serie indruk", zegt Van der Woerd. Inmiddels rijdt hij al zo'n dertig jaar dagelijks in een Land Rover. "Voor mij gaat het vooral om de Defender. De rest interesseert me niet zo."

De Land Rover Defender is een iconische, hoekige terreinwagen die bekendstaat om zijn robuuste eenvoud en grote terreinvaardigheid. Ontwikkeld als praktisch werkpaard, groeide hij uit tot een cultauto met een trouwe schare liefhebbers. Naast de werkplaats van Van der Woerd staat zijn Defender 110. "Dit is een Puma, vanwege de motor." Hij importeerde de auto in 2014 uit Luxemburg. "Het is een speciaal model vanwege het zestigjarig bestaan van de Defender. Ik vind het gewoon een mooie auto. Het is leuk om ermee te rijden en eraan te sleutelen. Je kunt hem met 'hamer en beitel' repareren."

Dat laatste komt Van der Woerd goed uit. Sinds 1988 heeft hij een smederij in Breda. Hij doet seriewerk, onder meer voor stratenmakers, maar ook kunstwerken en veel restauratiewerk. "Ik heb al heel veel bijzondere dingen gemaakt, zoals de volledige restauratie van de fontein in de Bredase Sophiastraat. Een rijksmonument."

Aan Defenders geen gebrek bij de smederij. Op de brug staat een voormalig legervoertuig uit 1962. "Hij is rijklaar. De brug is eigenlijk zijn parkeerplaats." Op zolder staat er nog een, en op de vloer eronder ligt een speciaal voor militair gebruik ontwikkelde Lightweight in delen uit elkaar. Achter het pand staan nog drie geschorste exemplaren. "Je moet óf heel veel geld hebben óf heel veel kunnen als je een Land Rover rijdt. Voor mij geldt het laatste."

Van der Woerd is lid van Land Rover Club Holland en rijdt af en toe een puzzel- of offroadrit. Zijn vrouw gaat vrijwel altijd mee. "Alleen door de blubber rijden vindt ze niet zo leuk." Ook de kleinkinderen stappen graag in. "Ze vinden het een stoere bak. En dat past wel bij een smid. Dat hoor ik ook weleens als ik bij een klant kom."

BEELD MATHÉ VAN DER WOERD
TEKST PIETER PULLEMAN


BFGoodrich
All-Terrain T/A

ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

HET PROJECT



Ook een bijzonder project gerealiseerd? Stuur een berichtje naar redactie@metaalunie.nl.



Voor kunstmuseum FENIX in Rotterdam realiseerde Lakeman Liften **een ronde glazen personenlift**. Vanuit de artist's impression van de architect maakte Lakeman eerst een 2D- en vervolgens een 3D-model.

Lakeman Liften uit Katwijk **ontwikkelt en bouwt maatwerkliften**. Het bedrijf verzorgt daarbij het complete traject van engineering en productie tot montage en richt zich onder meer op personenliften en personen-goederenliften.

Aan de lift gingen zo'n 3.000 engineeringuren vooraf. Vooral **de combinatie van ronde vormen, glas en gewicht** maakte het project uniek en vroeg op verschillende fronten om nieuwe technische oplossingen.

De liftcabine weegt drie ton en kan twee ton tillen. **De hydraulische cilinder weegt vijf ton.** De lift tilt dus tien ton met 1 meter per seconde over 23,7 meter.

Drie hydrauliek-aggregaten van Bucher Industries zorgen voor de aandrijving. Een bijzondere opstelling die volgens Lakeman normaal in de zware industrie voorkomt. **De drie units werken synchroon om de museumlift te bewegen.**

De lift is meer dan een functionele voorziening: **hij maakt nadrukkelijk deel uit van de museumarchitectuur.** Via de glazen cabine bereiken bezoekers onder meer de bovenste museumetage en het uitkijkplatform van FENIX.

BEELD LAKEMAN LIFTEN

TEKST PIETER PULLEMAN



Remco Koolmees (links) en Maik Wensink.

BEELD ANITA KOOLMEES

TEKST PIETER PULLEMAN

SAMENWERKING LSV EN TUWI BIEDT BEIDE PARTIJEN NIEUWE KANSEN

Een showroom waar de machines niet voor demonstraties worden aangezet, maar gewoon iedere dag klantorders produceren. Dat is in Zwijndrecht het uitgangspunt van de samenwerking tussen LSV Metaalbewerking en machineleverancier Tuwi. LSV profiteert van korte lijnen, kennis en de nieuwste technieken; Tuwi kan klanten zijn machines laten zien in een echte productieomgeving.

LSV Metaalbewerking is een van de vier bedrijven van Koolmees Metal Group en richt zich onder meer op spoedwerk in plaatbewerking. Sinds een klein jaar biedt het bedrijf ook buislasersnijden aan. Tuwi uit Winterswijk levert onder meer lasersnijmachines en kantbanken voor de metaalbewerking en verzorgt daarnaast installatie, onderhoud en technische ondersteuning.

Het eerste contact over een verdergaande samenwerking kwam van Tuwi. De machineleverancier zocht een locatie in het westen van het land. Voor Koolmees Metal Group kwam die vraag op het juiste moment. LSV zat destijds nog in Vuren en wilde geografisch dichter bij de andere vestigingen van de groep komen. "Toen was één en één twee", zegt directeur Remco Koolmees.

Onder één dak

In Zwijndrecht vonden de bedrijven een gezamenlijke locatie. De ene helft wordt door Tuwi gebruikt als kantoor en showroom, in de andere helft produceert LSV Metaalbewerking met Accurl-machines die Tuwi levert. "Je ziet hier in levenden lijve de samenwerking tussen beide bedrijven", zegt Koolmees. "Wij zitten heel dicht op onze machineleverancier en kunnen daardoor snel beschikken over ondersteuning en nieuwe technieken. Tuwi heeft tegelijkertijd een showroom bij een echt productiebedrijf."

In het echt

Dat laatste is voor commercieel directeur Maik Wensink van Tuwi een belangrijk verschil met een traditionele showroom. Een potentiële klant ziet niet alleen een machine die speciaal voor een demonstratie is klaargezet, maar het volledige productieproces 'in het echt'. "Klanten zien dus hoe die machines daadwerkelijk functioneren in een echte productieomgeving." Inclusief de minder fraaie kanten daarvan, zoals materiaal op de vloer, of een pallet die in de weg staat. Koolmees: "Alles wat je bij een productiebedrijf tegenkomt, zie je hier. Dat maakt het juist echt."

Testklant

De samenwerking gaat verder dan het delen van een pand. LSV fungeert ook als testomgeving voor nieuwe machines en software. Andersom krijgt Tuwi rechtstreeks feedback van de mensen die dagelijks met de machines werken. Koolmees: "Het zijn de gebruikers die het beste kunnen vertellen waar ze in de praktijk tegenaan lopen." LSV profiteert op zijn beurt van de kennis van Tuwi. Bij de introductie van het buislasersnijden bij LSV was dat bijvoorbeeld waardevol. Koolmees: "Wij waren gewend vanuit plaat te denken. Bij een buislaser met een 3D-kop moet je toch even schakelen. Dan is het prettig dat je een partner naast je hebt die daar al jarenlang ervaring mee heeft." Bedrijfsleider André Bax van LSV merkt de korte lijnen dagelijks. "Als ik ergens niet uitkom, kan ik rechtstreeks naar de Tuwi-mensen lopen en vragen hoe we iets kunnen oplossen. En als er iemand nodig is op de vloer, komt er iemand. Dat werkt heel prettig."

> « Je kunt gaan klagen, maar je kunt ook kijken naar de kansen »

Openheid

De samenwerking gebeurt onder de naam Connext. Softwareleverancier AESC is als derde partner betrokken. Het bedrijf levert software waarmee onder meer calculatie, ERP, werkvoorbereiding en de aansturing van machines aan elkaar kunnen worden gekoppeld. Zo kan Tuwi in Zwijndrecht niet alleen machines demonstreren, maar laten zien hoe een order digitaal door het complete productieproces kan lopen. Wensink: “Wij zijn hier het aanspreekpunt voor het hele proces.”

Nieuwe contacten

Inmiddels komen er bij LSV wekelijks potentiële klanten van Tuwi over de vloer. Dat levert LSV nieuwe contacten op. Dat daar ook bedrijven tussen zitten die zelf snijwerk uitvoeren, ziet Koolmees niet als bedreiging. "Misschien koopt zo'n bedrijf zelf een machine, maar heeft het vervolgens ook werk dat niet op die machine past. Of wij kunnen tijdelijk capaciteit leveren wanneer hun oude machine wordt vervangen. De taart aan snijwerk is groot genoeg."

Waar de metaalindustrie traditioneel vrij gesloten was, ziet Koolmees steeds meer behoefte om kennis en ervaringen te delen. Dat vraagt wel vertrouwen. De samenwerking is zakelijk vastgelegd, maar uiteindelijk draait het volgens hem vooral om openheid en wederzijds belang. "Als wij een goede testklant zijn, wil Tuwi graag met ons samenwerken. Als Tuwi voor ons een goede leverancier is, willen wij dat ook."

Samen sterker

Juist dat openstellen van bedrijven is volgens Koolmees noodzakelijk om de Nederlandse MKB-maakindustrie sterk te houden. "Natuurlijk zijn er uitdagingen met personeel, energie en allerlei andere zaken, maar tachtig jaar geleden waren er ook uitdagingen. Je kunt gaan klagen, maar je kunt ook kijken naar de kansen." Samenwerken is volgens hem een van die kansen. "Als we elkaar opzoeken, kennis delen en van elkaar leren, kunnen we onze klanten veel beter bedienen."

Ook een interessante samenwerking aangegaan? Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.



GEURTSEN IN DEVENTER:

‘TOONAANGEVEND EN INNOVATIEF VOOR KLANTEN EN ONSZELF’



BEELD RONALD HISSINK
TEKST RONALD BUITENHUIS

REPORTAGE

De oude productielocatie van machinefabriek Geurtsen in de binnenstad van Deventer was niet meer toereikend. Het pand was industrieel erfgoed, niet geschikt voor hedendaags werkcomfort en logistiek onhandig. Er volgde een verhuizing naar een hypermodern pand strak aan de A1. De verhuizing was ook een statement. Geurtsen denkt vooral - voor zowel klant als zichzelf - richting de toekomst. Daar past een moderne werkomgeving bij. Wie Geurtsen passeert op de A1 kijkt dankzij het transparante ontwerp zo de fabriek en direct ook de toekomst in.

Dit voorjaar was machinefabriek Geurtsen gastheer van een netwerkbijeenkomst over humanoïden (mensachtige robots). Het was geen toeval dat dat bij Geurtsen plaatsvond. Geurtsen is een cluster van vijftien metaalbedrijven in Oost-Nederland, met als basis Deventer. Ze ademen toekomst. Nee, er lopen (nog) geen humanoïden rond in Deventer, maar kijk niet raar op als dat wel gaat gebeuren. Salesmanager Tom Bolink: “We zien bij onze klanten dat personeelskosten een probleem zijn. Handen zijn duur. En zelfs procesoperators zijn tegenwoordig lastig te vinden. We helpen klanten met het optimaliseren van productieprocessen zodat er minder handen nodig zijn. Automatisering en robotisering lonen; meer doen met minder handjes. We kijken met de klant mee richting de toekomst, en willen dan als bedrijf ook laten zien dat we over die toekomst nadenken. Om zo beter onze klanten te kunnen adviseren.”

In levenden lijve

Bijvoorbeeld met humanoïden dus. Bolink: “Zoiets als dat event met humanoïden doen we ook voor ons eigen personeel. Ook onze eigen mensen meenemen in wat er in de toekomst gaat veranderen op de werkvloer. Op deze manier willen we mensen interesseren voor techniek en ons bedrijf ook voor toekomstig personeel aantrekkelijk houden. Als je die humanoïden in levenden lijve ziet als medewerker, motiveert dat gewoon. Bij zo’n innovatief bedrijf wil je werken. Ook wij zien dat op bepaalde gebieden van ons werk specialisten schaars zijn. We willen mensen dus binden en daarbij toonaangevend zijn. Zowel voor onze klanten als onze medewerkers.” Bij Machinefabriek Geurtsen in Deventer werken 150 mensen, van wie veertig in de engineering. Bij de hele groep werken zo’n vijfhonderd mensen.

Verhuizing

Ook de nieuwbouw laat zien dat Geurtsen meegaat met de tijd. In 2025 verhuisde Machinefabriek Geurtsen van een oude klassieke productieomgeving in de binnenstad van Deventer naar een industrieterrein strak langs de A1. Wie op de A1 langs Geurtsen rijdt, kijkt zo de fabriekshal binnen. “We willen open zijn, laten zien wat we doen. Waar we trots op zijn”, vertelt Bolink. Binnen is het hypermodern en word je al vanuit de imposante transparante entree zo de fabriekshallen ingetrokken. Binnen De Geurtsen Groep worden diverse industrieën bediend. Van food en chemie tot farma, bouw en productie. Snel groeit momenteel - gezien de internationale ontwikkelingen - de defensietak. In Deventer betreft het vooral klassieke machinebouw.

Tijdens de verhuizing naar het nieuwe industrieterrein liep Geurtsen tegen het netcongestieprobleem aan. Ze hebben die energievraag opgelost door met een groep bedrijven langs de A1 een efficiënte en duurzame



Meer doen met dezelfde medewerkers dankzij automatisering vraagt andere skills.


Geen machine is hetzelfde. Persoonlijk vakmanschap, precisie en controle blijven belangrijk.

SmartEnergyHub te bouwen. Daarmee kunnen pieken en dalen in energiegebruik onderling worden opgevangen. Zo speelt op tal van terreinen binnen de groep innovatie een belangrijke rol. Bij een ander onderdeel van Geurtsen wordt gewerkt met een 3D-scanner.

De Geurtsen Groep

Tot De Geurtsen Groep behoren, naast Machinefabriek Geurtsen, deze bedrijven: Machinefabriek Westerhof, Rodomach, BST, Gemini, Machinefabriek Eerbeek, Geurtsen Defence, SPS, Supura, Metal Morph, Z-tech, Klieverik, Dynobend, Wilderink, Erick en Leadify. Bij de totale groep werken zo'n vijfhonderd mensen.

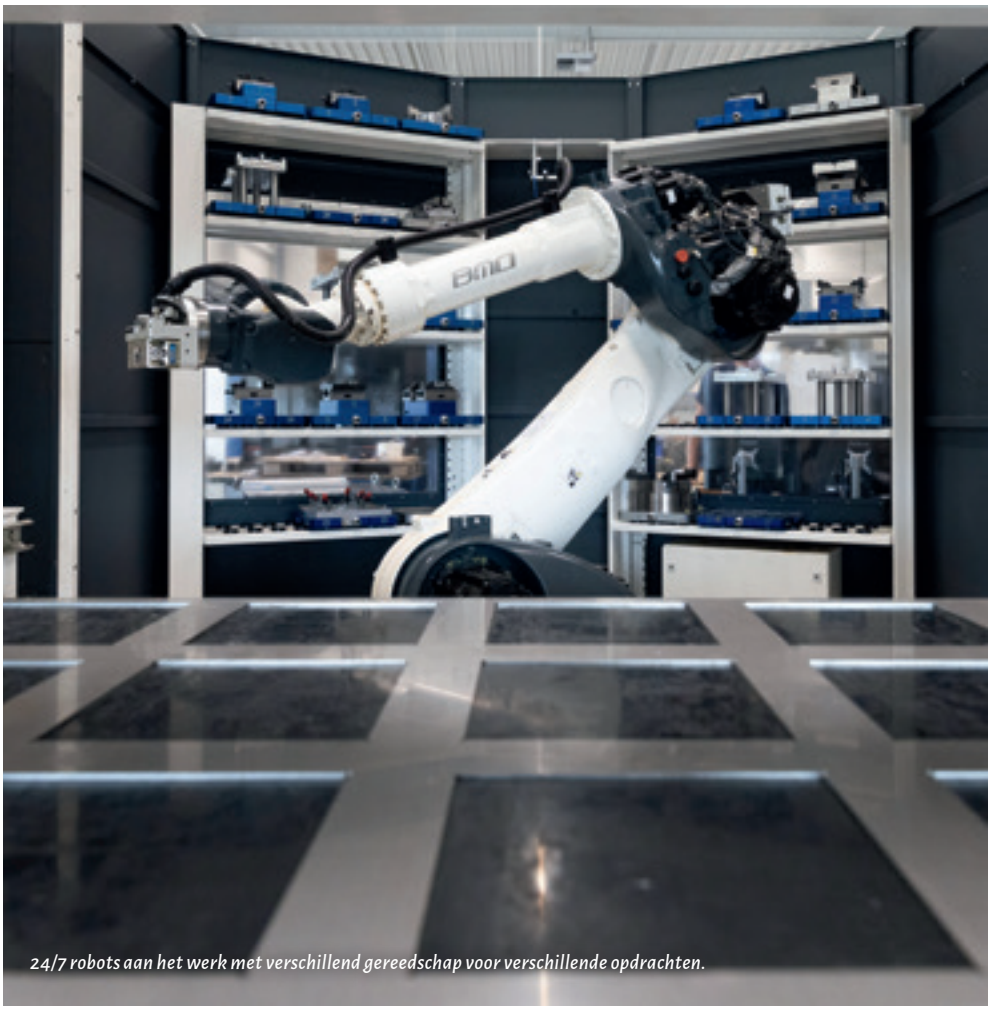
Daarmee kan een bestaande machine bij de klant nauwkeurig worden ingemeten. De scandata worden vervolgens bij Geurtsen gebruikt om aanpassingen of vervangende onderdelen te engineeren. Zo kan een groot deel van het voorbereidende werk plaatsvinden zonder dat de machine of productielijn daarvoor hoeft te worden stilgelegd.

Hele wereld

Geurtsen kun je over de hele wereld tegenkomen. Zo hebben ze mengmachines gemaakt voor de productie van miljoenen pillen voor de farmaceutische industrie. Onder meer te vinden in Chili en de Verenigde Staten. Ze maakten ook voor een grote supermarkt in Nederland een hamburgermachine. Bolink: "Allemaal maatwerk. We zijn een bedrijf dat oplossingen bedenkt voor vragen van de klant. Die had behoefte aan een proces dat wordt geoptimaliseerd. Het zijn vaak specifieke machines die je nergens compleet kunt kopen. Die engineeren en bouwen we hier. Vrijwel geen machine is in samenstelling hetzelfde."

Ze doen bij Geurtsen wel wat aan het maken (lassen, verspanen) van halffabricaten, maar het profiel is dat van een bedrijf dat machines bouwt. "Je ziet dat we hier binnen de nieuwbouwlocatie meer ruimte hebben", vertelt Bolink. "We kunnen - afhankelijk van de opdracht - schuiven met machines als we ruimte nodig hebben. Geen machine is immers hetzelfde." Toch hopen ze bij Geurtsen in de toekomst wel iets meer 'serieachtig' werk te kunnen gaan doen. De nieuwe locatie is





24/7 robots aan het werk met verschillend gereedschap voor verschillende opdrachten.

er klaar voor. Er is ruimte om meer 'lijnen' te bouwen voor seriematige assemblage. Voor de gebouwde machines verzorgt Geurtsen ook service en onderhoud. Het is een soort van klantreis: van brainstormen over een ontwerp tot maken en onderhouden.

Klimaatbeheersing

Centraal in een van de hallen van Geurtsen is een robot gereedschappen aan het wisselen. Om vervolgens een verspanende bewerking toe te passen. Het is: practice what you preach. Als klanten willen dat processen worden geautomatiseerd, wil Geurtsen dat zelf ook uitstralen. Maar er is meer. Bolink: "Door zelf te automatiseren, kunnen ook wij met minder mensen werken. Niet dat we dat overigens willen. Onze missie is groeien en met dezelfde mensen meer doen dankzij automatisering en robotisering." Wie in de productielocatie van Geurtsen rondloopt, voelt een aangename werkomgeving. Niet toevallig, laat Bolink weten. "In de binnenstad was het voor onze mensen niet duurzaam meer om te werken. Te warm en niet comfortabel. Maar het aangename binnenklimaat is er ook zodat metaal niet gaat uitzetten als het te warm is binnen. Klimaatbeheersing is er voor zowel mensen als producten." Het is ook schoon in de productiehal en geluidsarm.

Uitdagingen

Gevraagd naar de uitdagingen voor Geurtsen in de nabije toekomst, zegt Bolink: "Toch wel mensen vinden. En wet- en regelgeving. Je hebt al een paspoort voor je uitstoot nodig. Het duurzaamheidsvraagstuk is een issue. Verder zie je dat robotisering en data echt spelen. Met AI willen we die data beter benutten. Hoe dit bedrijf er over vijf jaar uitziet? Ik sluit niet uit dat er dan in elk geval zelfrijdende vervoermiddelen rondrijden." Of humanoïden hebben er een deel van de productie overgenomen…

‹‹ Vrijwel geen machine is in samenstelling hetzelfde ››



COOLEN ENGINEERING GROEIT MET BEIDE VOETEN IN DE KLEI

‘ELKE DAG VOL GAS, MAAR WEL MET VERSTAND’

Van één machine in een stal naar een hoog geautomatiseerd productiebedrijf met twaalf medewerkers. Rob (38) en Huib Coolen (34) van Coolen Engineering hebben in ruim tien jaar een flinke ontwikkeling doorgemaakt. Aan tafel in Heythuysen praten ze met Ger Ruefli, buitendienstadviseur Koninklijke Metaalunie, over ondernemerschap, automatisering, AI en vooral: verstandig groeien.

Het ondernemerschap zit in de familie. De vader van Rob en Huib had een kalkoenbroederij en ook hun drie broers en zus zijn ondernemer. “Het zit in onze aderen”, zegt Huib Coolen. “We hebben van jongs af aan gezien wat het betekent om verantwoordelijkheid te nemen en ergens voor te gaan.”

Plannen

Die mentaliteit vormt nog altijd de basis van Coolen Engineering. Vanuit een modern pand ontwikkelt en produceert het bedrijf machines, modules, fijnmechanische onderdelen en complexe componenten voor industriële klanten. Ger Ruefli van Metaalunie ziet hoe snel de broers stappen hebben gezet. “Ze zijn bescheiden, maar blijven voortdurend zoeken naar manieren om het beter te doen. Ze mogen best trots zijn op wat ze hebben opgebouwd.” Zelf kijken Rob en Huib vooral vooruit. “We zijn blij met waar we staan”, zegt Rob Coolen. “Maar we hebben ook een duidelijk beeld van waar we over tien jaar willen zijn. Aan plannen geen gebrek.”

Eerst de basis op orde

De combinatie van ambitie en nuchterheid is volgens Ruefli een belangrijke kracht. Als adviseur ziet hij ook ondernemers die snel willen groeien en aanzienlijke investeringen doen. Zijn advies aan de broers was en blijft: zorg eerst dat de basis op orde is. “Alles wat je investeert, moet uiteindelijk worden terugverdiend. Groei daarom stap voor stap.” Dat advies was nuttig. “Als starter spring je op veel vlakken tegelijk in het diepe”, weet Huib. “Dan is het prettig om iemand te hebben met wie je kunt sparren. We zijn ook benieuwd hoe andere bedrijven dingen aanpakken. Vervolgens kijken we wat bij ons past.”

‹‹ Automatisering is niet een robot kopen, maar het complete proces van A tot Z inrichten ››

Die nieuwsgierigheid is zichtbaar in de automatisering. In het bedrijf draait het eigen platform Worxshp, waarin onder meer



BEELD HENRY PETERS
TEKST RON KOENEN

Rob Coolen (links) en zijn broer Huib (rechts) in gesprek met Ger Ruefli.

robotisering, calculatie en informatie van de werkvloer samenkomen. “Automatisering is niet een robot kopen, maar het complete proces van A tot Z inrichten”, legt Rob uit. “Je moet de hele oplossing eromheen bouwen.” Daarom ontwikkelt Coolen Engineering veel zelf: van software en machinekoppelingen tot fysieke automatisering.

Grotere rol AI

In een tweede hal willen de broers verder investeren in machines, en processen als kwaliteitscontrole, logistiek en magazijnbeheer automatiseren. “De productielijn draait inmiddels 24 uur per dag”, vertelt Huib. “We zien genoeg kansen in de markt.” Ook AI krijgt een steeds grotere rol. De technologie wordt al ingezet bij softwareontwikkeling en koppelingen tussen machines, PLC’s, ERP en Worxshp. Daarnaast wordt AI gebruikt voor documentatie, werkinstructies, offertes en analyses. De ambitie is om de hele productieketen uiteindelijk in één geïntegreerde omgeving te ondersteunen. “AI krijgt daarin een plek in de hele keten”, zegt Rob. “Van tekening naar calculatie, werkvoorbereiding en meetstaat tot nacalculatie op basis van productiedata.”

Mensen vervangen is nadrukkelijk niet het doel. “We willen vooral minder overtypen en minder zoeken”, vult Huib aan. “Zo kunnen medewerkers zich richten op het werk waarin hun vakkennis echt het verschil maakt.”

Ambassadeurs

Technologie is een belangrijke motor achter de groei van het bedrijf, maar volgens de broers begint het succes bij de mensen die er werken. Goed personeelsbeleid speelt daarin een belangrijke rol, zegt Rob. “Werknemers krijgen bij ons veel ruimte om zich te ontwikkelen. Dat geldt ook voor stagiairs: vanaf het begin krijgen zij verantwoordelijkheid. Vanaf dag één kunnen ze ontdekken waar hun interesses liggen en werken ze aan opdrachten die gericht zijn op de toekomst.”

Juist die aanpak draagt volgens Ger bij aan het succes van het bedrijf. “Goed personeel vinden is één ding, maar mensen behouden is minstens zo belangrijk. Je werknemers zijn je beste ambassadeurs. Als mensen trots zijn op waar ze werken, straalt dat ook af op het bedrijf.” Die trots zit soms in kleine dingen. Huib vertelt lachend dat hij medewerkers in het weekend weleens tegenkomt in hun werkshirt van Coolen Engineering. “Dat vind ik geweldig.”

De koers is helder: hoogwaardige techniek en vergaande automatisering combineren met de nuchterheid van een familiebedrijf. “We geven elke dag vol gas, maar wel met verstand”, besluit Rob.

Plaatbewerking en verspaning

SLIMMER DOOR DIGITALISERING

Plaatbewerkers en verspaners werken met andere processen, machines en technologieën. Toch lopen zij tegen vergelijkbare uitdagingen aan. Hoe verhoog je de productiviteit met beperkte capaciteit? Hoe verkort je doorlooptijden? En hoe zorg je dat digitale productinformatie vanuit engineering goed aansluit op productie en kwaliteitscontrole?

Tijdens **Tech Connect** komen op **1 december 2026** in NH Koningshof in Veldhoven drie gespecialiseerde technische platformen samen: **Sheet Metal Event, Metal Machining Event en MBD Solutions Event.**



Verdieping in je eigen vakgebied

Sheet Metal Event richt zich op technologie en oplossingen voor plaatbewerking. Metal Machining Event staat volledig in het teken van verspaningstechnologie. Beide events behouden hun eigen vakinhoudelijke karakter, zodat bezoekers gericht kennis, leveranciers en oplossingen binnen hun eigen productieomgeving kunnen vinden.

Digitalisering als verbindende factor

MBD Solutions Event vormt de digitale verbinding. Steeds meer OEM's gebruiken **Model Based Definition** om productinformatie vanuit het 3D-model beschikbaar te maken voor werkvoorbereiding, productie, metrologie en inspectie. Daarmee raakt digitalisering zowel plaatbewerking als verspaning. Tech Connect biedt bezoekers daarom meer dan verdieping alleen. Je ontdekt hoe digitalisering, automatisering en betere informatieoverdracht kunnen bijdragen aan minder handmatig werk, kortere doorlooptijden en een efficiënter productieproces.



Kennis uit de praktijk

Ook het kennisprogramma brengt praktijkervaring uit de maakindustrie samen. Onder anderen Bas Hultermans, Sr. Director Manufacturing EUV Advanced Systems & Production Support bij **ASML**, Edwin Schroer, Team Manager Mechanical Engineering bij **Thales**, en Driek Brouwers, directeur van **RVS Clean & RVS Finish**, delen hun inzichten.

Tech Connect

1 december 2026 | NH Koningshof, Veldhoven
Sheet Metal Event | MBD Solutions Event | Metal Machining Event.

Ontdek welk programma aansluit op jouw vakgebied en meld je gratis aan via de QR-code.

IS JE BEDRIJF DIT JAAR PRODUCTIEVER GEWORDEN?

Menig ondernemer zit in de eindsprint richting kerst. Ook dit jaar is weer voorbijgevlogen. Als je erop terugkijkt, dan kijk je waarschijnlijk naar omzet, marge en hoeveel orders je hebt weggewerkt. Maar ik zou daar één vraag aan toevoegen: Is je bedrijf in 2026 ook echt productiever geworden? Dat is een ongemakkelijkere vraag. Want in veel MKB-maakbedrijven is het hartstikke druk. De fabriek draait meer dan 100 procent. Klanten willen geleverd krijgen. Mensen hebben ook dit jaar weer moeten rennen.

Ondertussen moet er óók nog geïnnoveerd worden. Innovatie wordt dan al snel iets wat je erbij moet doen. Terwijl innoveren juist onderdeel van het normale werk zou moeten zijn. De noodzaak van innovatie is duidelijk. Rabobank becijferde dat de arbeidsproductiviteit in de industrie de komende tien jaar met wel 50 procent omhoog moet om concurrerend te blijven. Dat bereik je niet door vooral heel druk met louter orders bezig te blijven.

We hebben de techniek al. Nieuwe machines, robots, AI en software zijn volop beschikbaar. Daar wordt stevig in geïnvesteerd en ik zie dat het overal om mij heen wordt ingezet. Maar daarmee ben je nog niet automatisch productiever. De Amerikaanse econoom Robert Solow verwoordde dat in 1987 al mooi: computers waren ineens overal zichtbaar, behalve in de productiviteitscijfers. Die Solow-paradox (meer technologie betekent niet per definitie meer productiviteit) is nog steeds actueel.

De vraag "Wat hebben we dit jaar geïnvesteerd en geïnnoveerd?" is dus niet de relevante vraag. De vraag is: Wat heeft aantoonbaar meer toegevoegde waarde per gewerkt uur opgeleverd? Dat wordt extra belangrijk omdat goed personeel schaars blijft. Vergrijzing zorgt ervoor dat het vinden van goede mensen geen tijdelijk probleem is. Dat blijft tot 2050 zo. Het is juist een reden om nu slimmer te gaan werken. Geen mensen kunnen vinden mag geen excuus meer zijn voor productiviteit die achterblijft.

Kijk daarom eens anders terug op 2026. Stel jezelf eens de volgende vragen.

- Hoeveel productiever zijn we geworden? En hoe komt dat?
- Waar liggen de beste kansen voor meer productiviteit?
- Hoe gaan we in 2027 met dezelfde mensen meer waarde creëren?

Als er 50 procent bij moet, kun je niet nog negen jaar wachten om eraan te beginnen.



INGENIEUR PIETER PEELEN
PRODUCTIVITEITSEXPERT, AUTEUR EN AANVOERDER VAN BETER IS MEER

HOE VERANDER JE ALS LEIDER MEE MET JE BEDRIJF?

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST PIETER PULLEMAN

Royal EMT groeide in de afgelopen vijftien jaar van vijftien naar vijftig medewerkers. Dat vraagt volgens commercieel directeur Zico Zeeman ook om een andere manier van leidinggeven. Zelf leerde hij vooral om niet altijd meteen de oplossing te willen aandragen. "Als ik het druk heb, ben ik geneigd harder te gaan lopen. Terwijl je soms juist even tijd moet nemen."

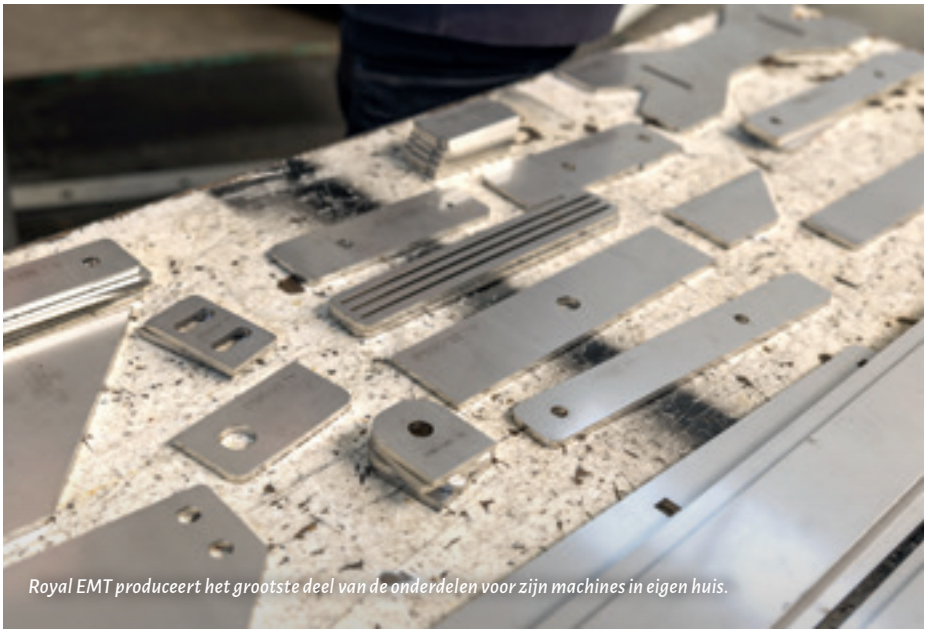
Royal EMT in 't Zand bestaat dit jaar honderd jaar en kreeg daarom het predicaat Koninklijk. Het familiebedrijf begon ooit met het produceren van veevoer, maar ontwikkelde zich tot machinebouwer voor de kunstmestindustrie. Royal EMT ontwerpt en produceert machines en complete lijnen voor onder meer transporteren, mengen, zeven, coaten en verpakken. De machines gaan naar klanten in meer dan tachtig landen. Zeeman (33) vertegenwoordigt de vijfde generatie en vormt samen met zijn vader en oom de directie. Als commercieel directeur geeft hij rechtstreeks leiding aan sales, finance en het secretariaat.

Andere manier van leidinggeven Juist de groei van het bedrijf zette Zeeman aan het denken over zijn eigen rol. "Als je met vijftien mensen



Zico Zeeman.

bent, weet iedereen wat er speelt. Met vijftig mensen krijg je afdelingen en afdelingshoofden. Je praat veel meer met die leidinggevenden en minder met de mensen daaronder. Dan moet je bijvoorbeeld bewust een communicatie-structuur aanbrengen." De manier waarop zijn vader en oom het bedrijf leidden, kan hij daarom niet simpelweg kopiëren. "Wij zijn heel ondernemend doorgegroeid, maar een groter bedrijf vraagt om een andere manier van communiceren en leidinggeven."



Royal EMT produceert het grootste deel van de onderdelen voor zijn machines in eigen huis.

« Als je je valkuilen kent, kun je er ook iets mee doen »

Spiegel voorhouden Zeeman nam deel aan de eerste leergang Strategisch Leiderschap van Koninklijke Metaalunie. Daarin staat zowel de persoonlijke ontwikkeling van de leider als die van het bedrijf centraal. Vooral de individuele begeleiding en de 360-gradenfeedback hielden hem een spiegel voor. "Je krijgt scherper in beeld wat je sterke punten en je valkuilen zijn. Als je die kent, kun je er ook iets mee doen." Een van zijn eigenschappen is dat hij snel denkt en beslist. Dat heeft voordelen, maar kan anderen ook op achterstand zetten. "Ik kan vrij direct zijn. Soms ben ik in mijn hoofd al twee of drie stappen verder dan degene die met mij mee moet. Ik leerde meer tijd te nemen om iemand uit te leggen waarom we iets doen."

Waarom in plaats van wat Dat inzicht past Zeeman inmiddels bewust toe. Bijvoorbeeld tijdens vergaderingen. Waar hij eerder snel een beslissing nam en doorging naar het volgende onderwerp, schakelt hij nu vaker terug. "Dan denk ik: wacht even, waarom gaan we dit eigenlijk doen? Ik leg meer het waarom uit in plaats van alleen het wat. Daardoor begrijpen mensen beter hoe ik denk en waar we naartoe willen." Dat klinkt eenvoudig, maar oude gewoonten blijken hardnekkig. Vooral onder druk. "Dan val je snel terug in je oude patronen. Dat hoeft trouwens niet altijd verkeerd te zijn. Je mag best direct zijn en snel beslissen. Het gaat erom dat je leert herkennen wanneer dat kan en wanneer je juist even tijd moet nemen."

Meer delegeren Een tweede verandering is dat Zeeman bewuster delegeert. Ook dat gaat tegen een natuurlijke reflex in. "Als het druk werd, ging ik zelf harder lopen. Maar soms moet je juist iets bij iemand anders neerleggen. Daarmee haal je niet alleen werk van je eigen bord, je stimuleert ook de ontwikkeling van die ander." Dat betekent leren accepteren dat een ander een taak misschien niet direct op dezelfde manier uitvoert. "Het mag best eens wat langer duren of terugkomen omdat er nog iets verbeterd moet worden. Uiteindelijk moet ik ook tijd maken voor zaken die voor het bedrijf belangrijk zijn. Ik kan niet het werk van anderen blijven doen."

Strategie uitschrijven Die vrijgekomen tijd is onder meer nodig om nadrukkelijker áán het bedrijf te werken. Ook daar bracht de leergang verandering. "Ik weet in mijn hoofd wel waar we naartoe willen. Maar het is goed om dat uit te schrijven en duidelijk neer te zetten. Dan weten anderen het ook en kun je zorgen dat alle neuzen dezelfde kant op staan."

Zijn belangrijkste advies aan andere leiding-gevenden begint dan ook bij henzelf. "Zorg dat je weet hoe je zelf in elkaar zit. Als je jezelf goed kent, weet je ook waar je zwakke punten liggen en waaraan je moet werken. Pas vervolgens je communicatie aan degene tegenover je aan. Als je je eigen valkuilen herkent, kun je er ook naar handelen."

Meer informatie over de leergang Strategisch Leiderschap vind je op metaalunie.nl/academie.

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet? Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.



FIJNMECHANISCHE INDUSTRIE GOORSENBERG EN KUSTERS & BOSCH

ONDERNEMEN IS TOPSPORT: KIJK VERDER DAN JE EIGEN BEDRIJF

BEELD HENRY PETERS

TEKST RON KOENEN

FIJNMECHANISCHE INDUSTRIE GOORSENBERG EN KUSTERS & BOSCH

De fijnmechanische industrie moet voortdurend presteren. Klanten willen sneller geleverd krijgen, tegen lagere kosten en zonder concessies aan kwaliteit. Tegelijkertijd zijn goede vakmensen schaars, lopen de kosten op en staat de sector voor forse investeringen in automatisering, digitalisering en verduurzaming. De speelruimte wordt kleiner, terwijl de prestaties omhoog moeten.



Eric Goorsenberg (links) en Jeroen van der Linden.

"Ondernemen is topsport", zegt Eric Goorsenberg van Fijnmechanische Industrie Goorsenberg in Nijmegen. Jeroen van der Linden van Kusters & Bosch uit Mierlo herkent die druk. Voor beide ondernemers draait het niet alleen om investeren in machines en technologie, maar vooral om de vraag hoe je als MKB-maakbedrijf wendbaar blijft wanneer de omstandigheden voortdurend veranderen. Hoe houd je het tempo vol zonder de grip op je bedrijf te verliezen?

Prestatiedruk

De vergelijking met topsport gaat volgens Goorsenberg verder dan alleen de druk om te presteren. Net als een topsporter moeten ondernemers zich blijven ontwikkelen, risico's durven nemen en zich aanpassen wanneer het speelveld verandert. Dat vraagt om uithoudingsvermogen, flexibiliteit, een sterke mentaliteit en het vermogen om snel beslissingen te nemen.

Tegelijkertijd ziet Goorsenberg grenzen aan wat ondernemers zelf kunnen opvangen. Hij pleit voor meer steun en waardering vanuit de overheid en het beter benutten van de regio's. "Bedrijven zijn de motor van de economie, maar krijgen wel steeds meer te maken met risico's, regeldruk en onvoorspelbare marktomstandigheden." De ondernemer moet dus blijven presteren, maar kan dat niet helemaal alleen.

Domino-effect

Een stabiele economische omgeving is volgens hem essentieel. "Zorg als overheid voor een gelijk speelveld. Bescherm Nederlandse bedrijven tegen oneerlijke concurrentie van buitenlandse ondernemingen die niet aan dezelfde strenge Europese regels hoeven te voldoen." Hij waarschuwt voor een domino-effect als Nederlandse toeleveranciers verdwijnen. "Er ontstaat dan een gatenkaas in de keten. De concurrentie met Azië is groot. Als bedrijven dat niet overleven, vallen schakels weg die weer toeleverancier zijn voor de volgende stap in de keten."

Branchemanager Claudia Willems van Koninklijke Metaalunie herkent die zorg. "Nederlandse wet- en regelgeving maakt de concurrentiepositie van ondernemers lastiger. De concurrentie is bovendien niet meer ver weg: die zit vandaag de dag al net over de grens, in België en Duitsland. Denk aan kostenstijgingen door belastingen, personeel, energie en brandstof." Van der Linden beaamt dat: "Hogere lasten en groeiende regeldruk breken ondernemers op. We zijn daar veel te veel tijd mee kwijt, terwijl we gewoon mooie dingen willen maken."

Samen sterker

Tegenover die uitdagingen zetten de ondernemers nadrukkelijk samenwerking. Van der Linden kijkt daarbij bewust verder dan de muren van zijn eigen bedrijf. "Als bedrijf moet je niet alleen naar binnen kijken, maar juist ook naar buiten." Hij spreekt regelmatig met collega-ondernemers over hun aanpak. "We staan vaak voor dezelfde uitdagingen en kunnen elkaar daarin versterken. Door kennis en ervaringen te delen, groeien we uiteindelijk

 VERVOLG VAN BLADZIJDE 31

samen verder." Goorsenberg onderschrijft dat. Als eigenaar van Fijnmechanische Industrie Goorsenberg en bestuurslid van branchegroep Dutch Precision Technology (DPT) ziet hij kennisdeling als een belangrijke kracht van de sector. "Dat is een van de belangrijke ondernemerslessen. We maken de sector samen."

Voortzetten

Tegelijkertijd kijken beide ondernemers ook nadrukkelijk naar de toekomst van hun eigen bedrijf. Van der Linden groeide binnen Kusters & Bosch door van procesmanager naar medeeigenaar en is sinds eind 2025 directeur-eigenaar. "Ik zie het vooral als een prachtige kans om dit samen met een mooi team voort te zetten." Ook bij Fijnmechanische Industrie Goorsenberg is sprake van een nieuwe fase. Na het vertrek van Raymond Goorsenberg ligt de dagelijkse leiding inmiddels volledig bij Eric. Het familiebedrijf viert dit jaar het zestigjarig bestaan. Het ondernemerschap kreeg hij naar eigen zeggen van jongs af aan mee van zijn vader.

Productiviteit moet omhoog

De markt biedt volop kansen. Vanuit onder meer de hightech-, semiconductor-, medische en energiesector groeit de vraag naar nauwkeurig geproduceerde onderdelen en samenstellingen. Maar klanten verwachten tegelijkertijd hoge kwaliteit, korte doorlooptijden, leverbetrouwbaarheid én scherpe prijzen. "De productiviteit moet omhoog om concurrerend te blijven", stelt Goorsenberg.

Automatisering is daarbij een belangrijk middel. CNC-machines, robots en cobots kunnen werkzaamheden overnemen en machines langer productief houden. Vooral onbemande productie biedt mogelijkheden. Waar een machine vroeger stilviel zodra medewerkers naar huis gingen, kan een geautomatiseerde productielijn 's avonds en 's nachts blijven draaien. Daar komt kunstmatige intelligentie bij. Goorsenberg verwacht dat AI en verdere automatisering de productiviteit verder kunnen verhogen. Maar de mens verdwijnt daarmee niet uit beeld. "Je kunt automatiseren wat je wilt, maar je hebt mensen nodig die de systemen kunnen programmeren, bedienen, onderhouden en controleren. Vakmanschap verdwijnt daarmee niet; het verandert."

‹‹ Concurrentie zit vandaag de dag al net over de grens, in België en Duitsland ››

Van vakman naar techneut

Die ontwikkeling verandert ook het profiel van de medewerker. De vakman van nu moet niet alleen weten hoe een machine werkt, maar krijgt steeds vaker te maken met software, meetdata, programmering en procesoptimalisatie. Volgens Van der Linden helpt deze ontwikkeling om het imago van de sector te veranderen. "De traditionele, zware en 'vieze' metaalindustrie heeft plaatsgemaakt voor een hightech MKB-maakindustrie. Dat biedt kansen op de arbeidsmarkt." Kusters & Bosch leidde bijvoorbeeld een voormalige vrachtwagenchauffeur op tot technisch medewerker. "Hij was op zoek naar regelmatiger werktijden en had al interesse in techniek. Wie gemotiveerd is, krijgt bij ons de kans om het vak in de praktijk te leren."

Ontplooien

In de Brainportregio blijft het aantrekken van technisch personeel ondertussen een uitdaging. Kleinere MKB-maakbedrijven vissen in dezelfde vijver als grote technologiebedrijven. Van der Linden: "Het is een uitdaging om kwalitatief goed personeel te vinden, zeker in de regio Eindhoven waar bedrijven als ASML zitten." Op salaris alleen kunnen kleinere bedrijven niet altijd concurreren. Daarom moeten ze andere troeven uitspelen, zoals afwisselend werk, ontwikkelmogelijkheden en een goede werkomgeving. "Bij ons krijgen medewerkers alle ruimte en kansen om zichzelf te ontplooien. Geen dag is hetzelfde."

Energie en regeldruk

Ook energie wordt een steeds belangrijker onderdeel van de bedrijfsvoering. Goorsenberg investeerde in zonnepanelen en accuopslag. Daarmee kan zelf opgewekte elektriciteit worden opgeslagen en later worden gebruikt. "Dit verlaagt niet alleen de energiekosten, maar stelt ons ook in staat om onze geautomatiseerde productieprocessen zonder onderbrekingen door te laten draaien, ongeacht de druk op het elektriciteitsnet."

Juist omdat de uitdagingen zich opstapelen, is samenwerking volgens de ondernemers geen luxe maar noodzaak. Hoe snel verdien je een robot terug? Hoe trek je nieuwe mensen aan? Welke opleidingen zijn nodig? Wat doe je met alle data? En hoe houd je geautomatiseerde machines draaiend als het elektriciteitsnet tegen grenzen aanloopt? De antwoorden liggen volgens Goorsenberg niet alleen binnen de eigen bedrijfsmuren. "Je moet met elkaar blijven praten en brainstormen. Samen sta je sterk. Stilstaan is geen optie. We moeten met z'n allen vooruit."





Branchemanager Claudia Willems

Samen sterker in perfectie door precisie Wie actief is in de fijnmechanische precisieverspaning, weet hoe belangrijk kennis, vakmanschap en innovatie zijn. De Nederlandse sector opereert op hoog niveau. Bedrijven zijn technisch nieuwsgierig en willen vooruit. Technologie ontwikkelt zich in hoog tempo, personeel is schaars en markten blijven voortdurend in beweging.

"De Nederlandse fijnmechanische sector heeft veel om trots op te zijn, maar is daar ook behoorlijk bescheiden over", zegt DPT-branchemanager Claudia Willems. "Het kennis- en kwaliteitsniveau is hoog, en ons land telt veel gespecialiseerde bedrijven die internationaal op topniveau opereren."

Binnen Dutch Precision Technology (DPT) wisselen bedrijven kennis en ervaringen uit over onderwerpen die er in de praktijk echt toe doen. Denk aan productiviteit, personeel, marktontwikkelingen en nieuwe (technische) mogelijkheden. Daarbij worden niet alleen successen gedeeld, maar juist ook uitdagingen en vraagstukken waar ondernemers tegenaan lopen. "Dat levert waardevolle gesprekken en nieuwe inzichten op. En soms ook verrassende oplossingen", aldus Willems. "We zien bovendien dat leden elkaar steeds vaker buiten de DPT-bijeenkomsten om weten te vinden. Het netwerk leeft!"

Volgens Willems maakt de onderlinge uitwisseling niet alleen individuele ondernemingen sterker. Ook de sector in Nederland als geheel profiteert ervan. "Uiteindelijk kom je verder door kennis en ervaring niet voor jezelf te houden, maar die met elkaar te delen en samen te werken."



Tech
Connect

DRIE STERKE INDUSTRIEËN.
EÉN EVENT.

De toekomst van de maakindustrie: sterker door verbinding
De kracht van drie onder één dak.

01 DECEMBER 2026 NH KONINGSHOF | VELDHOVEN

Meld je bezoek gratis aan!







ORGANISED BY

MIKRO CENTRUM
at the heart of hightech



BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST MR. MIRJAM BOS

WIE ZWIJGT, STEMT TOE?

Jaap is bestuurder van Jaaps Products bv. Hij komt tijdens een regionale netwerkborrel in contact met Bas, die eigenaar is van een IT-adviesbureau. Bas biedt Jaap enthousiast aan om een nieuwe automatiseringsslag te begeleiden, waarbij AI-toepassingen worden ingevoerd in de administratie. Jaap vindt het een goed idee. Hij heeft geen tijd voor zo'n project, terwijl het wel veel voordeel kan opleveren. Vandaar dat Bas, na een aantal aanbieders te hebben vergeleken, namens Jaaps Products ICT Solutions opdracht geeft om de administratieve processen te upgraden.

Omdat Bas merkt dat ook het voorraadbeheer en de productieprocessen veel efficiënter kunnen, geeft hij tijdens de uitvoering van de opdracht ICT Solutions ook opdracht om zich hiermee bezig te houden. ICT Solutions stuurt hiervoor een aanbetalingsfactuur die, net als alle vorige facturen, door Jaap wordt betaald. De betaling van de volgende factuur schort Jaap echter op, want de administratie verloopt allesbehalve op rolletjes. Er heerst een overspannen sfeer door vele problemen met de administratie en het mailverkeer, die ondanks herhaalde klachten maar niet worden verholpen.

Nooit opdracht voor gegeven

ICT Solutions laat Jaap weten dat zijn laatste factuur betrekking heeft op het tweede project, waar inmiddels ook veel uren voor zijn gemaakt. Jaap stelt verbaasd dat hij hier nooit opdracht voor heeft gegeven. Niet aan ICT Solutions, niet aan Bas. Bas heeft dan op eigen houtje gehandeld en Jaaps Products is hier niet aan gebonden, aldus Jaap. ICT Solutions vindt dat het ervan uit mocht gaan dat Bas wél namens Jaaps Products opdracht had gegeven. Zo was de eerste opdracht immers ook door hem verstrekt. Bovendien heeft Jaap altijd zonder vragen de facturen betaald.

Wel gebonden

Er komt een rechtszaak. Hierin wordt uitgemaakt dat Jaaps Products bv ook aan de tweede opdracht is gebonden. Door op de achtergrond te blijven, heeft Jaap de indruk gewekt dat het uitzetten van ICT-opdrachten aan Bas werd overgelaten. En uit Jaaps betalingen mocht instemming met Bas' bevoegdheid worden afgeleid. Jaap moet betalen. Wel bekijkt de rechter nog of hij mag opschorten vanwege de problemen met de eerste opdracht. Hoe het verder ging tussen Jaap en Bas, vertelt het verhaal niet.



MR. MIRJAM BOS
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

__Metaalunie Rechtsbijstand__ behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonnen, gelijkenissen met personen en bedrijven louter toevallig. __Metaalunie Rechtsbijstand__ biedt een geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas-rechtsbijstandverzekering. Je kunt bij __Metaalunie Rechtsbijstand__ terecht voor advocaten, octrooigemachtigden, juridische bedrijfsanalyse, incasso, maatcontracten, algemene voorwaarden.

SCHIJNVERTEGENWOORDIGER

Als bestuurder van een bv kun je iemand, zoals in dit geval een externe, de bevoegdheid geven om jouw bedrijf te vertegenwoordigen en bijvoorbeeld namens het bedrijf aankopen te doen. Ook zonder die bedoeling kan de schijn ontstaan dat iemand bevoegd is, waarop een ander redelijkerwijs mag vertrouwen. Die schijn kan ontstaan door gedrag, zoals het betalen van facturen, maar ook door niets te doen en een 'schijnvertegenwoordiger' zijn gang te laten gaan. Voor advies over (schijn) vertegenwoordiging kun je terecht bij de bedrijfsjuridisch adviseurs van Koninklijke Metaalunie via bj@metaalunie.nl.

STRAALBEDRIJF GEUZE

VAKMANSCHAP VAN GENERATIE OP GENERATIE BIJ GEUZE

Koninklijke Metaalunie wortelt in een lange, meer dan honderdjarige geschiedenis van werkgevers die zich verenigden in voorlopers van de huidige organisatie. Deze rubriek verbindt heden en verleden van de inmiddels koninklijke vereniging met elkaar. Uiteraard is die verbinding er vooral dankzij de Metaalunieleden. Zonder de smid op de hoek van de straat uit 1903 zou er immers geen verleden zijn en zonder de machinebouwers, verspaners en lassers geen hier en nu.



VERVOLG VAN BLADZIJDE 37












In het jaar waarin in de provincie Zeeland Straalbedrijf Geuze is opgericht, wordt Flevoland, met op dat moment 170.000 inwoners, de twaalfde provincie van Nederland. Spanje en Portugal worden lid van de Europese Gemeenschap en Engeland en Frankrijk sluiten een verdrag voor de bouw van een tunnel onder het Kanaal. Het zal een spoortunnel worden. Ook wordt de veertiende editie van de Elfstedentocht verreden. Opnieuw is Evert van Benthem de winnaar, net als vorig jaar. Het jaar is 1986 en dat is ook het jaar waarin Straalbedrijf Geuze officieel startte.

Vanzelfsprekend

Zelfstandig ondernemer worden voelde voor Kees Geuze als een vanzelfsprekende stap. De familie Geuze was ondernemend: met grootvader Matthijs en vader Jan als voorbeelden lag zelfstandig werken voor de hand. Vanuit het transportbedrijf van de familie begon Kees, als derde zoon, zijn eigen koers te varen. Na de middelbare school en de opleiding werktuigbouwkunde startte hij met het stralen en spuiten van vrachtauto's uit het familiebedrijf. In januari 1986 was Straalbedrijf Geuze officieel een feit. Al snel vonden ook andere transportbedrijven, jachthavens en eilandelijke ondernemers hun weg naar Straalbedrijf Geuze. Kees ontmoette Lisette en samen bouwden ze het bedrijf verder uit; de eerste medewerkers werden aangenomen. De groei vroeg om meer ruimte: in 1989 verhuisde het bedrijf naar een ruim terrein in Sint-Maartensdijk, waar een straalloods en spuiterijen werden gerealiseerd.

Nuchtere Zeeuwse mentaliteit

Het klantenbestand breidde zich gestaag uit. Door consequent kwaliteit te leveren tegen een eerlijke prijs en binnen acceptabele doorlooptijden mochten vele projecten opgeleverd worden; klanten van het eerste uur komen nog altijd naar Sint-Maartensdijk. Veel van de toen beginnende collega-ondernemers zijn inmiddels uitgegroeid tot stabiele en succesvolle bedrijven. Menselijkheid en de nuchtere Zeeuwse mentaliteit bleken steeds de drijvende kracht achter het succes. In het gezin van Kees en Lisette groeiden twee zoons en een dochter op met hetzelfde arbeidsethos. De oudste zoon Jurian volgde zijn pad als zelfstandig ondernemer en bouwde met twee vestigingen van Easyblast een prachtig bedrijf op. Carlos, de tweede zoon, ziet toekomst in Geuze Metaalconserveren, is aandeelhouder en staat klaar om op korte termijn het stokje over te nemen. Dochter Manuela vond haar weg als econometrist in een andere sector.

Talloze mijlpalen

Door vasthoudendheid, vakmanschap en het aangrijpen van kansen is Geuze Metaalconserveren uitgegroeid tot een betrouwbare partner in de branche. In veertig jaar werden talloze mijlpalen bereikt en innovatieve oplossingen ontwikkeld, langdurige samenwerkingen opgebouwd en een warme bedrijfscultuur gecreëerd waarin mensen zich ontwikkelen en elkaar steunen. De kernwaarden - integriteit, klantgerichtheid en innovatie - blijven het kompas.
Het bedrijf is trots op de medewerkers en dankbaar voor de klanten en partners voor hun steun en vertrouwen in het bedrijf. Met Carlos die klaar is voor de toekomst en met een blijvende passie voor innovatie en kwaliteit, kijkt Geuze Metaalconserveren bv vol vertrouwen vooruit: op naar nog vele jaren van solide dienstverlening en duurzame relaties.

HEICO

HEICO-LOCK®
Reactieringen

Reactiearm vrij monteren èn effectief borgen tegen zelfstandig loslopen van grotere boutverbindingen



HEICO-LOCK®
Borgingsystemen

Gecertificeerd systeem voor het borgen van boutverbindingen



HEICO-TEC®
Voorspansystemen

Eenvoudige, snelle en betrouwbare montage van grotere boutverbindingen





WWW.HEICO-GROUP.COM

SSC Steel Shape Cutters

Specialist in het snijden en 3D-profileren van grootformaat staal

- Buizen
- Balken
- Kokers
- Profielen









sales@ssc.nl | 085-760 3226 | steelshapecutters.nl

Ook bereikbaar via WhatsApp! Doe dus nu je offerte-aanvraag via de site en ontvang direct reactie

Maak kennis met de experts, RVS Beitsservice

WIJ BEITSEN RVS

Voor ...





Na!

Verleng de levensduur van je producten!
Herstel de corrosiewerende eigenschappen van roestvaststaal door middel van beitsen en passiveren.

- Gecertificeerd Beitsen en Passiveren volgens de ASTM A 380M norm
- Afspraak is afspraak en altijd de hoogste kwaliteit
- Korte doorlooptijden
- Ruim twintig jaar ervaring én een begrip in Oss

RVS

RVS BEITSSERVICE

WIJ BEITSEN RVS

Saksenweg 37, 5349 AX Oss | beitsen@werkvreugde.nl | 06 1871 4160 | 0412 637 556

WWW.RVSBEITSSERVICE.NL IS EEN ONDERDEEL VAN WERKVREUGDE BRABANT B.V.



METAALTOPPER

Gerard Kraan zette zo'n veertig jaar geleden zijn eerste lassen tijdens het bouwen van bloemencorsowagens in Valkenswaard. "Mijn vader zat ook in de metaal en bij het bloemencorso leerde ik elektrisch lassen met beklede elektroden." Sinds acht jaar werkt hij als lasser/constructiebankwerker bij Sanders Machinefabriek. Het bedrijf in Westerhoven is gespecialiseerd in grootverspaning en complexe, mechanisch nabewerkte lassamenstellingen. Het bedrijf maakt vooral prototypes, enkelstuks en kleine series.

"Het mooie aan lassen vind ik dat je iets ziet ontstaan. Je begint met losse onderdelen op een pallet en uiteindelijk staat er een compleet product dat aan de eisen van de klant voldoet." Kraan last staal, rvs en aluminium, in diktes die uiteenlopen van enkele millimeters tot soms wel 50 millimeter. Vooral aluminium vindt hij mooi om te lassen. "Je krijgt van die mooie schelpjes en het materiaal vloeit prachtig." Maar ook complexe meerlaagse lassen in dik rvs dagen hem nog altijd uit. Daarbij gaat het niet alleen om een mooie las. Veel werk bij Sanders moet voldoen aan strenge lasnormen en wordt extern gecontroleerd. "Ik ben gecertificeerd en elke drie jaar moet ik opnieuw lasproeven doen. Klanten willen zeker weten dat een las veilig is en aan alle eisen voldoet."



GERARD KRAAN (55)

BEELD SANDERS
TEKST PIETER PULLEMAN

Ondanks betere, computergestuurde las-apparatuur blijft ervaring belangrijk. Vooral vervorming en krimp vragen vakmanschap. "Door de warmte trekt materiaal krom. Soms zet je een werkstuk vooraf bewust de andere kant op en zorg je dat het door het lassen precies goed uitkomt." Een project waarop Kraan met plezier terugkijkt, betreft zware rvs-balken voor een hijstoepassing. De 40 millimeter dikke constructies vergden meerlaagse lassen en moesten vervolgens extern worden gekeurd. "Later zag ik bij de klant waarvoor ze werden gebruikt. Dan is het mooi dat je zoiets hebt gemaakt."

Kraan was zes jaar de enige lasser bij Sanders, maar leidt inmiddels een jonge collega op. Dat doet hij graag. "Bij iedere twijfel komt hij naar me toe. Dat kost tijd, maar hij is enthousiast en wil leren." Zelf denkt Kraan voorlopig nog niet aan stoppen. "Zolang ik het lassen lichamelijk aankan, blijf ik het liefst doorgaan. Het is uiteindelijk gewoon mijn hobby."

Ook een metaaltopper in jouw bedrijf? Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl

RVS LEVEREN IS ÉÉN DING. HET PRODUCTIEWERK UIT HANDEN NEMEN IS DE VOLGENDE STAP.

Een RVS buis, plaat of profiel bestellen is één ding. Maar wat als die buis direct op lengte, voorzien van uitsparingen en volledig voorbereid voor de volgende productiestap kan worden geleverd? Bij Paul Meijering Metalen in Zaltbommel verschuift de focus steeds verder van alleen leveren naar ontzorgen. Met een grote RVS-voorraad, eigen logistiek en een groeiend machinepark voor maatwerk wil het bedrijf steeds dichter tegen het productieproces van zijn klanten aankruipen.



Groot en zwaar RVS vraagt om andere techniek. Met de HSG TL660S-6 kan Paul Meijering Metalen ronde RVS buizen tot 660 mm diameter en lengtes tot 12 meter verwerken.

In de metaalindustrie draait veel om tijd. Materiaal moet beschikbaar zijn, machines moeten blijven draaien en extra bewerkingsstappen kosten capaciteit. Juist daar ziet Paul Meijering Metalen kansen.

Het familiebedrijf is al jarenlang gespecialiseerd in roestvast staal en speciale legeringen en levert vanuit Zaltbommel onder andere RVS buizen, fittingen, flenzen, stafmateriaal en platen aan klanten in binnen- en buitenland. Maar alleen materiaal uit voorraad leveren is steeds vaker niet voldoende.

Klanten zoeken naar mogelijkheden om hun productie slimmer in te richten. Waarom een standaard handelslengte bestellen als het materiaal ook direct op maat kan worden aangeleverd? Dat is precies de richting waarin Paul Meijering Metalen zich de afgelopen jaren verder heeft ontwikkeld.

Van handelslengte naar halffabricaat

Binnen de afdeling Maatwerk beschikt het bedrijf over verschillende mogelijkheden om RVS te bewerken. Buizen kunnen onder andere worden gezaagd en gelaserd. Platen kunnen worden gelaserd en gekant.

Het resultaat is dat materiaal steeds vaker als bewerkt halffabricaat de deur uitgaat. Een buis hoeft bijvoorbeeld niet meer eerst bij de klant op lengte te worden gezaagd en vervolgens op een andere machine van gaten, uitsparingen of contouren te worden voorzien. Een groot deel van die bewerkingen kan al in Zaltbommel plaatsvinden.

Dat scheelt niet alleen handelingen. Het kan ook interne logistiek, machinecapaciteit en voorbereiding bij de klant verminderen. En juist daar zit de meerwaarde. Niet zoveel mogelijk bewerkingen uitvoeren omdat het technisch kan, maar samen kijken welke stappen slimmer eerder in de keten kunnen plaatsvinden.

"De vraag is steeds minder alleen welke RVS buis een klant nodig heeft, maar vooral in welke vorm hij die buis nodig heeft."

Van 8 tot 660 millimeter

De mogelijkheden voor buis lasersnijden illustreren hoe breed die aanpak inmiddels is geworden.

Paul Meijering Metalen beschikt over drie buislasers die elkaar aanvullen. Voor kleinere diameters wordt onder andere de HSG R1R ingezet, waarmee materiaal vanaf 8 mm kan worden verwerkt. Daarnaast beschikt het bedrijf

over een BLM 3D LT8.20 voor uiteenlopende en complexe buisbewerkingen.
De nieuwste uitbreiding is van een heel ander formaat. Sinds enkele maanden staat in Zaltbommel een HSG TL660S-6. Een 6 kW fiberlaser die is aangeschaft voor het grote en zware werk.
Ronde RVS buizen kunnen hiermee worden verwerkt met diameters van 100 tot maar liefst 660 mm. Voor vierkante profielen loopt het bereik van 100 tot 450 mm. Rechthoekige profielen kunnen tot een diagonaal van 660 mm worden verwerkt. De machine is geschikt voor materiaal met standaard invoerlengtes van 3 tot 12 meter. Daarmee beschikt Paul Meijering Metalen over mogelijkheden voor buislasersnijden die lopen van relatief klein en fijn tot groot en zwaar.

Groot materiaal vraagt om andere techniek
Wie ooit een grote RVS buis heeft verwerkt, weet dat alleen laservermogen niet voldoende is. Naarmate materiaal groter en zwaarder wordt, spelen ondersteuning, positionering en stabiliteit een steeds belangrijkere rol.

De TL660S-6 is daarom voorzien van vier klauwplaten die het materiaal tijdens het bewerkingsproces ondersteunen en positioneren.

Ook complexere sneden behoren tot de mogelijkheden. Met de HSG P10 Bevel-snijkop kunnen schuine sneden worden gemaakt. Daarmee kunnen onderdelen bijvoorbeeld al worden voorbereid op een volgende bewerkings- of lasstap.

Ook interessant voor kleinere series
Juist doordat Paul Meijering Metalen het uitgangsmateriaal zelf op voorraad heeft en verschillende bewerkingsmogelijkheden combineert, kan maatwerk ook interessant zijn voor kleinere series.

Dat past bij de praktijk van veel Nederlandse maakbedrijven. De ene keer gaat het om een terugkerende serie, de andere keer om enkele onderdelen die snel nodig zijn voor een project of machine. Flexibiliteit wordt daarmee minstens zo belangrijk als capaciteit.

Voorraad blijft de basis
Ondanks alle investeringen in machines blijft de uitgebreide RVS-voorraad de basis van het bedrijf.

Dat is een bewuste keuze. Een snelle bewerkingsmachine heeft immers weinig waarde wanneer het benodigde uitgangsmateriaal eerst nog moet worden ingekocht.



Door voorraad en bewerking op dezelfde locatie te combineren, kan de tijd tussen bestelling en gereed product worden verkort. Ook zijn er minder externe schakels nodig. Daar komt de eigen logistiek bij. Zo ontstaat één keten van materiaal, bewerking en levering. Voor klanten betekent dit vooral één aanspreekpunt.

De RVS-keten wordt digitaler
Niet alleen op de werkvloer verandert er veel. Ook de informatiestroom tussen leverancier en klant wordt belangrijker.

Paul Meijering Metalen zet daarom in op verdere digitalisering van de keten. Het bedrijf is aangesloten op het Smart Connected Supplier Network (SCSN), waarmee bedrijven gegevens digitaal en volgens vaste standaarden kunnen uitwisselen.

Een andere kijk op RVS inkopen
De ontwikkeling bij Paul Meijering Metalen past bij een bredere beweging in de maakindustrie. Bedrijven kijken kritischer naar welke werkzaamheden zij zelf moeten uitvoeren en welke stappen efficiënter bij een gespecialiseerde leverancier kunnen plaatsvinden.

Daarom begint een aanvraag steeds vaker niet met de vraag: “Hebben jullie deze buis op voorraad?” Maar met: “Dit is het onderdeel dat we uiteindelijk nodig hebben. Wat kunnen jullie al voor ons doen?”

Voor Paul Meijering Metalen is dat precies waar voorraad, vakkennis en maatwerk samenkomen.

Niet alleen RVS leveren, maar zorgen dat het materiaal zo dicht mogelijk bij de volgende productiestap bij de klant arriveert.



Werkzaam in de MKB-maakindustrie?

Wij verzekeren je!

WIST JE DAT?

Wist je dat de Verzuimnavigator de grootste verzameling informatie biedt over ziekteverzuim en preventie in de MKB-maakindustrie? Hier vindt u ondersteuning bij het begeleiden van medewerkers bij ziekte en het werken aan een gezonde werkplek. Bij afname van een dienst ontvangt u bovendien een extra vergoeding van de brancheverzekeraars.

Meer info: www.verzuimnavigator.nl

mevas
STERK VERZEKERINGSWERK

SCAN EN ONTDEK ALLE VOORDELEN

mevas.nl

powered by koninklijke metaalunie

088 - 456 5400 info@mevas.nl