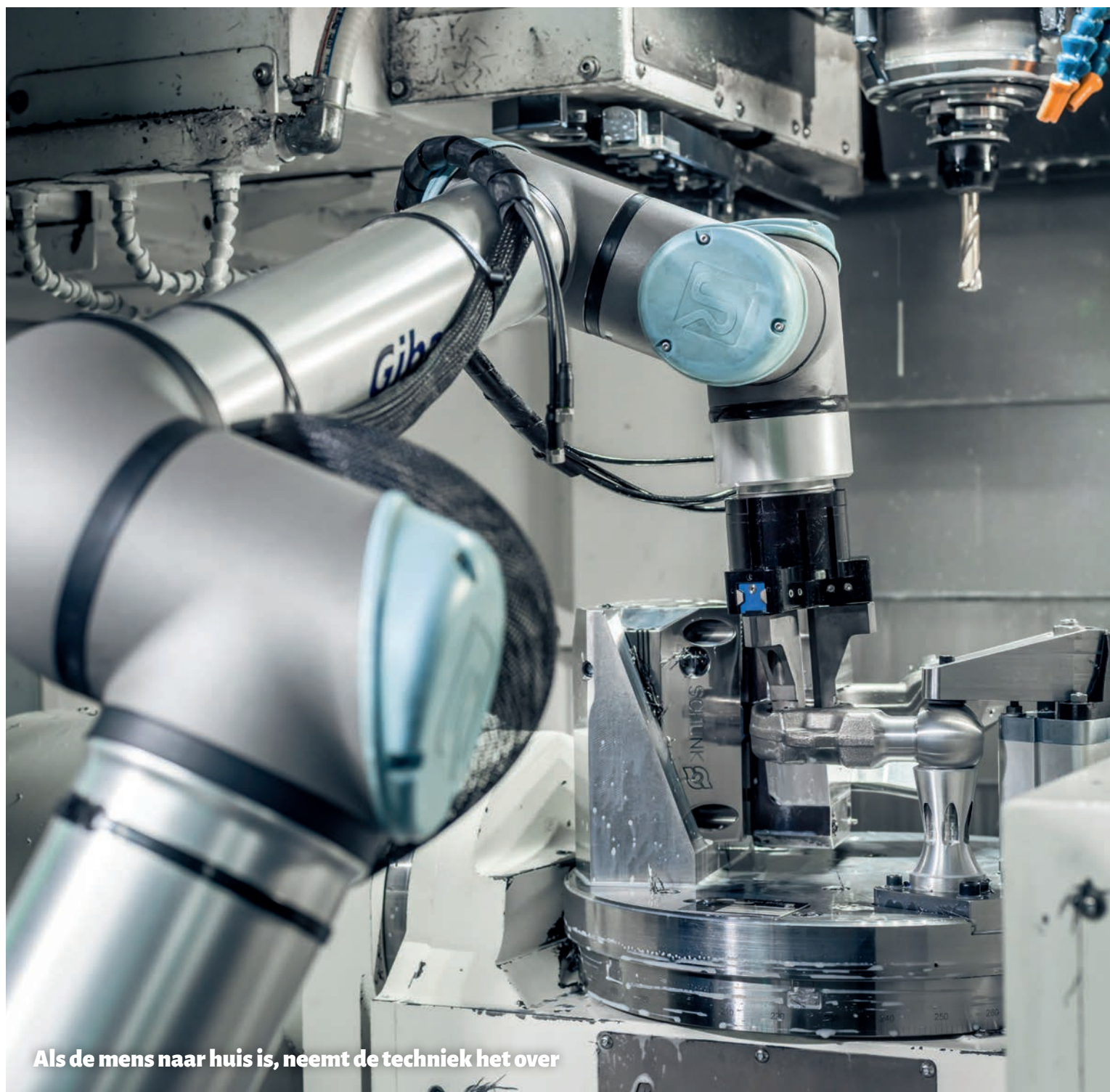


nummer 2 2026

jaargang 71

# Metaal+Techniek



Als de mens naar huis is, neemt de techniek het over



# KENNIS MOET JE OOK ONDERHOUDEN

In een dynamische branche groeit de vraag naar goed opgeleide vakmensen die innovatief durven te zijn. Hogeschool Utrecht biedt werkende professionals uitgebreide mogelijkheden om hun kennis en vaardigheden te verbreden met verschillende opleidingen in onder andere [Materiaalkunde](#), [Inspectie](#), [Onderhoud en Projectmanagement](#).

Onze opleidingen, variërend van mbo-plus, hbo, post-hbo tot masterniveau, bieden actuele kennis die direct toepasbaar is in jouw werk. Bovendien kunnen al onze opleidingen op maat in-company verzorgd worden.

**WETEN WELKE OPLEIDINGEN ER  
ZIJN EN WANNEER ZE STARTEN?  
BEZOEK [WWW.ENGINEERING.HU.NL](http://WWW.ENGINEERING.HU.NL)  
OF SCAN DE QR-CODE!**



[IDFORPROFESSIONALS@HU.NL](mailto:IDFORPROFESSIONALS@HU.NL)

[ENGINEERING.HU.NL](http://ENGINEERING.HU.NL)

088 481 88 88

# LUISTER NAAR DE DAGELIJKSE PRAKTIJK



BEELD SANDER  
VAN DER TORREN

In mijn gesprekken over de toekomst van de MKB-maakindustrie komt steeds dezelfde vraag terug: hoe zorgen we ervoor dat er ook over tien en twintig jaar voldoende vakmensen zijn? Het is een vraag die ik hoor bij ondernemers, opleiders en bestuurders. En elke keer kom ik weer uit bij hetzelfde punt. De manier waarop we praktijkgericht leren en opleiden organiseren, is bepalend voor het succes van onze sector.

Wat mij steeds opnieuw opvalt, is de cruciale rol van bedrijfsvakscholen. In veel regio's zie ik hoe zij, samen met mbo-instellingen, zorgen voor een sterke verbinding tussen leren en werken. Jongeren leren er het vak,

zij-instromers vinden er een nieuwe start en vakmensen blijven zich ontwikkelen. Ook stuwshouders, mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en voortijdig schoolverlaters krijgen hier een kans. In die omgevingen zijn leren en werken geen aparte werelden. Het is één praktijk. Geen beleidsnota, maar gewoon hoe het elke dag gebeurt.

## Op de werkvloer

Goed opleiden stopt voor mij niet bij de schooldeur. Het begint pas echt op de werkvloer. Daar zie ik hoe belangrijk goede begeleiding is. En dan bedoel ik naast een praktijkopleider vooral een goede collegiale

werkomgeving. Een leercultuur waar mensen elkaar verder helpen en ondersteunen met een sterk teamgevoel. Bedrijfsvakscholen ondersteunen die leercultuur. Ze leiden praktijkopleiders op, zorgen dat vakkennis actueel blijft en verbinden leren direct aan nieuwe technologie in bedrijven. Dat is niet alleen goed voor mensen, maar ook voor innovatie en productiviteit.

## Samenhang en slagkracht

In veel regio's werkt de samenwerking tussen mbo-instellingen en bedrijfsvakscholen al goed. Toch merk ik dat deze samenwerking te vaak afhankelijk is van tijdelijke regelingen en losse financiering. Dat frustrereert mij. Want we zien wat werkt, maar kunnen het niet altijd structureel versterken of opschalen. Juist daarom ben ik zo blij met de oprichting van TechNext. Met TechNext hebben technische bedrijfsvakscholen en opleidingsbedrijven zich voor het eerst landelijk georganiseerd, in aanvulling op en in samenwerking met het mbo. Wat regionaal al jaren goed gaat, krijgt nu ook landelijk samenhang en slagkracht. Dit is hét moment voor politiek en het nieuwe kabinet om door te pakken. Geef ruimte aan structurele samenwerking. Zorg voor bekostiging die gezamenlijke uitvoering en begeleiding op de werkvloer stimuleert. En betrek netwerken als TechNext als vaste partner in onderwijs- en arbeidsmarktbeleid. In veel regio's laten ondernemers, scholen en vakmensen al zien dat het kan. Laten we die praktijk nu ook landelijk serieus nemen en versterken.

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](http://www.metaalunie.nl) of bel 030-605 33 44.



**INTERVIEW** Technische bedrijfsvakscholen bundelen hun krachten in TechNext, een landelijk platform met behoud van regionale verankering. Door samenwerking, kennisdeling en gezamenlijke kwaliteitsborging sluiten opleidingen beter aan op de praktijk van de MKB-maakindustrie. Ook zij-instromers en Leven Lang Ontwikkelen krijgen nadrukkelijk aandacht. Doel: voldoende en wendbaar technisch talent voor morgen.

# 08

12

**IN BALANS** Paul Cornelissens houdt balans door fanatiek te sporten. Over discipline, doorzetten en het belang van beweging om mentaal scherp te blijven.

14

**DE FABRIEK DIE NOOIT SLAAPT** In een voormalige parkeergarage in Ermelo bouwde Van Bilsen Groep een grotendeels onbemande fabriek die 24/7 produceert. Slimme automatisering houdt productie in Nederland concurrerend – met een hoofdrol voor engineers en vakmensen.

20

**SAMEN** De oude kadekraan in Kampen die in 1969 werd afgebroken en weggegooid, wordt weer in oude glorie hersteld. Meer hobby dan handel voor drie metaalbedrijven uit Kampen en IJsselmuiden.

30

**HOE DOE JIJ DAT?** Twee bedrijven op één terrein: Segeren Metaalwerken en The Box System werken nauw samen. Ieder met een eigen focus en specialisme. Over historie, rolverdeling en de kracht van praktische samenwerking.

**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](mailto:Pieter@tekstpartners.nl), [Janneke Mooij@redactie.vrhl.nl](mailto:Janneke Mooij@redactie.vrhl.nl) (redacteur, Vrhl Content & Creatie)

**Vormgeving en druk**  
Elma Media B.V.  
[www.elma.nl](http://www.elma.nl)

**Redactie Koninklijke Metaalunie**  
Tony van der Meer  
**Medewerkers** Giuseppe Toppers, Marcel Wassenaar, Ronald Buitenhuis, Ronald Hissink.  
**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](mailto:redactie@metaalunie.nl).

**Advertentieverhoop**  
[Reinier Terpstra - r.terpstra@elma.nl](mailto:Reinier.Terpstra-r.terpstra@elma.nl)  
0226-331693/M. 06-12745545  
[Jochem Meijer - j.meijer@elma.nl](mailto:Jochem.Meijer-j.meijer@elma.nl)  
0226-331686



22

**REPORTAGE** TechniCare ontwikkelt en produceert medische hulpmiddelen voor ziekenhuizen, zoals infuuspalen en verlosbedden, op basis van concrete problemen op de ziekenhuisvloer. Observeren, analyseren en verbeteren vormen de basis van producten met een lage oplage, maar met grote impact op patiëntveiligheid en gebruiksgemak.



38

**UIT HET ARCHIEF** Van handel in gebruikte kassen groeide Debets Schalke uit tot internationaal kassenbouwer met turnkey-projecten wereldwijd. Twee generaties bouwen verder aan gecontroleerde groei, professionalisering en een sterke familiecultuur.

**VERDER IN DIT NUMMER**

**6** Over onze leden.

**26** In gesprek – STM Machinebouw riep de hulp in van Koninklijke Metaalunie bij het oplossen van netcongestieproblemen.

**29** Column – Technologie verhoogt pas écht de productiviteit als ook de organisatie meegroeit en mensen, processen en eigenaarschap op orde zijn.

**37** Rechtgezet – Wie personeel uitleent, kan juridisch als uitzendbureau worden gezien – met als gevolg dat een overstapverbod of boete bij indiensttreding meestal ongeldig is.

**44** Metaaltopper van de maand is René Beijert.

**18 HET PROJECT** Smid Peter van Woerkom restaureerde 110 gietijzeren ramen en spanten van de monumentale Van Gendt Hallen met een klassieke niet-techniek.



**32 BLIK OP BRANCHES** Straatman ontwerpt, produceert en monteert balustrades onder één dak en zoekt via branchevereniging Balkonhekken Fabrikanten Nederland (BFN) naar meer grip op normen en veiligheid in de hoogbouw.



**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

## IN MEMORIAM FRANS VAN HOOF



*Frans samen met zijn dochters Nicol en Marieke.*

Op 31 december 2025 is Frans van Hoof overleden. Hij was oprichter van de Van Hoof Groep en van 2014 tot 2023 een gewaardeerd lid van de Bondsraad van Koninklijke Metaalunie. Metaalunie spreekt haar medeleven uit met zijn familie en met iedereen binnen de Van Hoof Groep.

Frans van Hoof legde de basis voor de Van Hoof Groep en gaf richting aan de ontwikkeling van een samenhangende groep van bedrijven binnen de MKB-maakindustrie. Vanuit het uitgangspunt dat samenwerking meerwaarde biedt, groeide het bedrijf uit tot een keten die gezamenlijk klanten bedient bij uiteenlopende

productievraagstukken. Niet als losse entiteiten, maar als een geïntegreerd geheel. Enkele jaren geleden droeg Frans de dagelijkse verantwoordelijkheid over aan zijn jongste dochter Nicol. Zijn betrokkenheid bij het bedrijf bleef aanwezig. Hij volgde de ontwikkelingen met interesse en was beschikbaar wanneer daarom werd gevraagd. Op de werkvloer toonde hij aandacht voor medewerkers en voor de voortgang van het bedrijf dat hij had opgebouwd.

Binnen het eigen bedrijf stond Frans bekend als toegankelijk en betrokken, met een warm hart. Hij bouwde aan een onderneming waarin

vakmanschap, samenwerking en continuïteit centraal stonden. Daarmee legde hij een stevige basis voor de verdere ontwikkeling van de Van Hoof Groep.

Ook binnen Metaalunie was Frans van Hoof actief en betrokken. Als Bondsraadlid leverde hij een inhoudelijke bijdrage aan het verenigingswerk en aan de belangenbehartiging van ondernemers in de MKB-maakindustrie. Met kennis van zaken en altijd een beminlijke manier van denken en doen. Metaalunie herinnert Frans van Hoof als een ondernemer met betrokkenheid bij zijn bedrijf en bij de vereniging. We wensen zijn familie, collega's en andere betrokkenen sterkte toe.

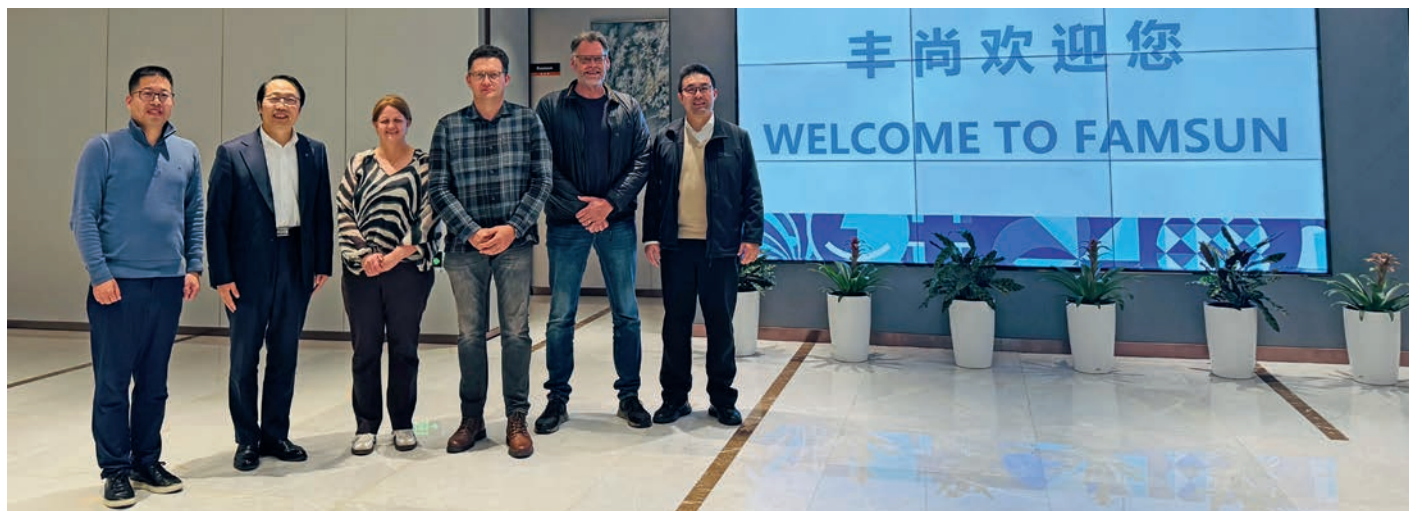
### ROB KOK 40 JAAR IN DIENST BIJ STAFIER HOLLAND B.V.

Rob Kok was afgelopen januari 40 jaar in dienst bij Stafier Holland in Zevenaar. Hij begon zijn carrière binnen Stafier als puntlasser en werkte daarna als machine-operator. Inmiddels is hij al lange tijd heftruckchauffeur.

Een goed humeur, discipline, netheid en stressbestendigheid kenmerken Rob, laat een woordvoerder weten. "Hij voert zijn

werkzaamheden altijd met een glimlach uit, wat ervoor zorgt dat hij scherp en ontspannen blijft. In januari vierden wij zijn 40-jarig dienstverband."

Tijdens deze feestelijke gelegenheid ontving Rob een 'vererend getuigschrift': een mooie blijk van waardering voor zijn toewijding, inzet en loyaliteit aan Stafier.



### FAMSUN EN ALERS BV WERKEN SAMEN

De Chinese machinebouwer FAMSUN is een samenwerking aangegaan met Alers BV uit Wekerom voor service, onderhoud en reparatie van FAMSUN-machines in Nederland en Luxemburg. Alers ondersteunt daarnaast bij de integratie, montage en inbedrijfstelling van de machines binnen nieuwe en bestaande

productielijnen. Reserve- en slijtdelen worden lokaal door Alers op voorraad gehouden. FAMSUN ontwikkelt en produceert machines en complete installaties voor de agro-, feed-, petfood- en voedingsmiddelenindustrie en is actief in meer dan honderd landen. Met het oog op uitbreiding in Europa zocht het bedrijf een regionale after-sales partner. Alers BV is

actief in machinebouw, projecten en service & onderhoud, met name voor de feed-, food- en recyclingsector. Het bedrijf levert technische ondersteuning en maatwerkoplossingen voor productielijnen.

Met deze samenwerking wil FAMSUN de beschikbaarheid van service en ondersteuning in de regio verbeteren.

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



INTERVIEW MIKE BROEKHUIZEN, DIRECTEUR TECHNEXT

# SAMEN STERKER IN PRAKTIJKGERICHT OPLEIDEN

# INTERVIEW

**D**e technische sector staat voor grote veranderingen. Personeelstekorten, snelle technologische ontwikkelingen en een steeds bredere en gevarieerdere instroom vragen om een andere manier van opleiden. Dan helpt het samen kennisdelen in plaats van alleen het wiel opnieuw uit te vinden. Een goede stap in dat 'samen' is de oprichting van TechNext. Hiermee hebben technische bedrijfsvak scholen hun krachten gebundeld in een landelijk platform, met behoud van regionale verankering. **TechNext-voorzitter en directeur van AT Techniekopleidingen in Terborg, Mike Broekhuizen schetst hoe samenwerking, kwaliteit en wendbaarheid samenkomen en wat dit betekent voor bedrijven in de MKB-maakindustrie.**

Zijn duidelijke visie en pragmatische kijk op techniek is bij Broekhuizen met de paplepel ingegoten. "Mijn achtergrond is bedrijfseconomisch, maar mijn wortels liggen in de metaal. Mijn vader werkte in de metaal, mijn opa had een metaalbedrijf en vanaf mijn zestiende heb ik altijd bijverdiend in een metaalbedrijf. Dat vormt je. Techniek is voor mij altijd praktisch gebleven." Die achtergrond bepaalt ook zijn kijk op opleiden. "Het gaat om mensen vooruithelpen met vaardigheden waar bedrijven vandaag en morgen iets aan hebben." Met dit in het achterhoofd, ziet hij de oprichting van TechNext dan ook als een logische stap. "De samenleving, maar ook bedrijven en scholen, is een volgende fase ingegaan in een wereld die razendsnel verandert. Niet alleen de technische

ontwikkelingen gaan snel, maar ook wat bedrijven en leerlingen daarin verwachten van het onderwijs. De eindbestemming van TechNext is helder; namelijk zorgen voor voldoende en goed opgeleid technisch personeel. Alleen de route daar naartoe ligt niet vast. Soms moet je bijsturen. Dat is niet erg, want onderweg leer je ook. TechNext organiseert landelijk wat regionaal al werkt en zorgt zo voor samenhang zonder het maatwerk kwijt te raken."

## **Samen meer bereiken dan alleen**

Volgens Broekhuizen zit de kracht van TechNext in schaal en samenwerking. "Individueel kun je veel, maar collectief kun je veel meer. Als iedere bedrijfsvak school alles zelf moet ontwikkelen, kost dat enorm veel tijd en capaciteit. Door samen te werken verdelen we de inspanning, bundelen we kennis en verhogen we de kwaliteit." Dat levert ook efficiëntie op. "Voor brancheorganisaties en scholingsfondsen is er één aanspreekpunt. Iets uitrollen hoeft maar één keer. Dat scheelt tijd en maakt het effect groter."

## **Wat betekent dit voor bedrijven**

Voor bedrijven in de MKB-maakindustrie is de meerwaarde van TechNext concreet. "Bedrijven hebben behoefte aan mensen die direct inzetbaar zijn. Door landelijk samen te werken sluiten opleidingen beter aan op de praktijk, terwijl het regionale maatwerk behouden blijft." Via TechNext krijgen bedrijven toegang tot een netwerk van scholen en studenten en kunnen zij stages, leerwerktrajecten en praktijkopdrachten aanbieden. "Door mee te denken over

BEELD MARCEL DE GRAAF  
TEKST TONY VAN DER MEER



« Niet alleen de technische ontwikkelingen gaan snel, maar ook wat bedrijven en leerlingen daarin verwachten van het onderwijs »

lesprogramma's zorg je dat opleidingen aansluiten op jouw bedrijfspraktijk. Dat verkleint de mismatch en verkort de inwerktijd." Daarnaast draagt het bij aan binding. "Wie investeert in opleiden, investeert in loyaliteit en continuïteit."

#### **Breder kijken naar instroom**

Instroom gaat volgens Broekhuizen al lang niet meer alleen over jongeren. "In veel regio's groeit het aantal jongeren niet meer, terwijl de vraag naar technisch personeel blijft toenemen door vergrijzing. Dan moet je verder kijken." TechNext richt zich daarom nadrukkelijk ook op zij-instromers, herintreders en werkenden. "Er verdwijnen banen in andere sectoren door technologische

ontwikkelingen. Die mensen moeten zich opnieuw kunnen oriënteren. De techniek biedt kansen, mits je opleiden flexibel en toegankelijk organiseert."

#### **Leven Lang Ontwikkelen als vaste pijler**

Leven Lang Ontwikkelen is voor TechNext geen bijzaak. "Technologie ontwikkelt zich zo snel dat blijven leren een voorwaarde is om inzetbaar te blijven." Opleidingen worden daarom modulair en flexibel ingericht. "Zo kunnen mensen gericht bijscholen zonder langdurige trajecten. Dat helpt bedrijven om hun mensen duurzaam inzetbaar te houden en versterkt de arbeidsproductiviteit." Volgens Broekhuizen is dat essentieel voor het verdienvermogen van de MKB-maakindustrie.

#### **Toenemende diversiteit vraagt maatwerk**

De samenstelling van groepen is sterk veranderd. "Vroeger kreeg je vaak een redelijk homogene vmbo-instroom. Nu zie je grote verschillen in leeftijd, vooropleiding en ervaring. Sommigen gaan moeiteloos door de theorie, anderen hebben juist extra begeleiding nodig in de praktijk." Dat vraagt meer van opleiders. "Je kunt niet meer uitgaan van één tempo. De diversiteit neemt toe en daarmee ook de complexiteit."

#### **Kwaliteit als gezamenlijke verantwoordelijkheid**

Juist daarom is kwaliteitsborging een speerpunt. "Niemand heeft de wijsheid in pacht, maar samen kun je wel toewerken



naar een duidelijke kwaliteitsstandaard. De ondergrens moet overal op orde zijn." Praktijkopleiders spelen daarin een sleutelrol. "Wat je op je vijftigste weet, is niet automatisch voldoende tot aan je pensioen." TechNext investeert daarom in gezamenlijke opleidingsprogramma's voor praktijkopleiders, met aandacht voor periodieke bijscholing. "Het is een en/verhaal. Goede opleidingen en goede begeleiding in de bedrijven versterken elkaar."

#### **Regionale kracht en landelijke samenhang**

Regionale verschillen blijven bestaan en dat is volgens Broekhuizen juist een kracht. "De arbeidsmarkt in Noord-Holland is anders dan in de Achterhoek. Door regionaal maatwerk

te combineren met landelijke samenhang benut je het beste van beide werelden." Bedrijfsvakscholen leren bovendien veel van elkaar. "Loop je ergens tegenaan, dan heb je collega's in het hele land die mee kunnen denken. Dat maakt ons wendbaar."

#### **Samenwerking met mbo en zichtbaarheid**

De samenwerking met mbo-instellingen noemt Broekhuizen essentieel. "Iedere bedrijfsvakschool werkt samen met een of meer ROC's. Voor reguliere opleidingen is dat cruciaal. Voor Leven Lang Ontwikkelen is er meer variatie, en die flexibiliteit past bij de doelgroepen." Ook richting beleid en politiek is gezamenlijke zichtbaarheid belangrijk. "Bedrijfsvakscholen waren lang minder

zichtbaar, terwijl ze een onmisbare schakel zijn geworden. Door samen op te trekken worden we beter gehoord."

#### **Ambitie voor de komende jaren**

Vooruitkijkend is de ambitie in ieder geval glashelder. "Als je in de techniek wilt werken of een opleiding zoekt, moet TechNext vanzelfsprekend in beeld komen. Een herkenbaar platform met veel regionale locaties, waar kwaliteit en praktijkgericht opleiden samenkomen." De reis is volgens hem nog niet af. "Het einddoel is duidelijk, maar de weg ernaartoe vraagt om samenwerking, flexibiliteit en vertrouwen. Door die reis samen te maken, bouwen we aan een sterke toekomst voor techniek en vakmanschap."







## VAN BILSEN GROEP: VAN FAMILIEBEDRIJF NAAR FABRIEK DIE NOOIT SLAAPT

# MACHINES WERKEN DAG EN NACHT DOOR, MAAR MENSEN MAKEN NOG ALTIJD HET VERSCHIL

**Onder de grond, in wat ooit een parkeergarage was, draait bij Van Bilzen Groep in Ermelo een productieomgeving die dag en nacht doorgaat. Geen rijen auto's meer, maar machines, robots en transportsystemen die zonder onderbreking onderdelen produceren. Overdag zijn engineers en operators aanwezig om processen in te richten en te verbeteren. Als zij naar huis gaan, neemt de techniek het over. Niet zichtbaar voor de buitenwereld, maar cruciaal voor het succes van het bedrijf.**

Van Bilzen Groep bestaat inmiddels meer dan vijftig jaar. Wat in 1975 begon als een klein familiebedrijf in draaien en frezen, is uitgegroeid tot een internationaal opererende producent met zo'n 85 medewerkers. Slechts een klein deel van de productie blijft in Nederland. Het overgrote deel gaat naar klanten in Europa en daarbuiten. Dat kan alleen omdat het bedrijf verregaand is geautomatiseerd en werkt volgens hoge kwaliteitsnormen, waaronder ISO 9001 en IATF 16949.

### **Niet automatiseren was geen optie**

Die ontwikkeling kwam niet vanzelf. Frans Maarse, algemeen directeur, zag al vroeg dat het bedrijf een keuze moest maken. "We konden twee dingen doen: doorgaan zoals we deden en het steeds lastiger krijgen, of investeren en vooruitdenken. Voor dat laatste hebben we gekozen."

Bij van Bilzen werd al vroeg gezien dat automatiseren geen luxe is, maar een noodzaak. Zeker in een sector waar prijsdruk groot is en vakmensen schaars zijn. "Ik zeg

het ook vaak tegen collega-ondernemers: als je niet meebeweegt met de markt, dan loop je achter. En dat gaat sneller dan je denkt.” Een belangrijke aanjager was de automobielenindustrie. Klanten vroegen om lagere prijzen, maar wilden geen concessies doen aan kwaliteit. Tegelijkertijd wilde Van Bilzen productie in Europa behouden. “De vraag was: hoe blijven we concurrerend zonder alles naar China of India te verplaatsen?”

### Stap voor stap slimmer produceren

Het antwoord werd niet in één keer gevonden. Van Bilzen bouwde de automatisering geleidelijk op. In 2001 werd de eerste flexibele productielijn aangeschaft, later gevolgd door een tweede en een derde. Deze zogeheten FMS-lijnen werken semi-automatisch. Medewerkers vullen pallets met onderdelen, waarna machines zelfstandig produceren – ook 's nachts. Maar de echte sprong kwam met de ontwikkeling van een volledig onbemande productielijn. De Autonomous Mobile Production-lijn, kortweg AMP. In deze lijn doen mensen geen handelingen meer in het productieproces zelf. Zelfrijdende mobiele robots zorgen voor het transport. Machines worden automatisch geladen en gelost. Engineers richten alles vooraf in en houden het proces scherp in de gaten. “Het laden en lossen gebeurt volledig automatisch”, legt Maarse uit. “Daar komt geen mens meer aan te pas. Dat was voor ons echt een nieuwe manier van denken.” Voor de realisatie werkte Van Bilzen samen met machinebouwer Gibas uit Nijkerk. Samen bouwden ze een lijn met universele machines en maatwerkoplossingen. Elk product krijgt een eigen code, waardoor alles traceerbaar is. Van grondstof tot eindproduct.

### Drie werelden onder één dak

Vandaag de dag komen bij Van Bilzen drie productiewerelden samen. Voor kleine series en grote, zware producten werken vakmensen nog steeds aan bemande machines. Denk

aan onderdelen voor hydraulische cilinders of offshoretoepassingen. Middelgrote series lopen via de FMS-lijnen. De AMP-lijnen zijn ideaal voor kleinere producten in grotere aantallen, bijvoorbeeld voor automotive en industriële camerasystemen. Die combinatie maakt het bedrijf flexibel. Van kleine series tot grote volumes. Van maatwerk tot standaardproductie. En dat voor uiteenlopende markten zoals hydrauliek, offshore, machinebouw, automotive en hightech toepassingen.

---

## « Als je niet meebeweegt met de markt, dan loop je achter »

---

### Meer techniek, ander werk

Automatisering betekent bij Van Bilzen niet dat mensen overbodig zijn geworden. Integendeel. Met ongeveer hetzelfde aantal medewerkers produceert het bedrijf meer dan ooit. Wel is het werk veranderd. Er is minder behoefte aan traditionele machinebediening en juist meer aan engineers. Mensen die processen begrijpen, machines programmeren en samen met klanten meedenken. “We hebben niemand hoeven ontslaan”, zegt Maarse. “Het werk is alleen anders en we doen veel meer met hetzelfde aantal mensen.” Dat maakt het bedrijf ook aantrekkelijk voor jong talent. De fabriek is schoon, hightech en digitaal. “Jongeren willen graag programmeren en verbeteren”, merkt Maarse. “Hier kunnen ze dat. Dit is geen ouderwetse werkplaats, maar een moderne productieomgeving.”

### Innovatie blijft niet onopgemerkt

De manier waarop Van Bilzen automatisering inzet, is ook buiten het bedrijf opgevallen.



Frans Maarse, algemeen directeur

In 2023 werd het bedrijf genomineerd voor de Veluwe Innovatieprijs. Daarnaast is Van Bilzen actief binnen BOOST, het smart industry netwerk van Oost-Nederland. Via dat netwerk maakte het bedrijf onder meer gebruik van een digitaliseringsvoucher om verdere stappen te zetten in data-integratie en procesverbetering. Maar belangrijker dan prijzen of nominaties vindt Maarse iets anders. “Ik ben vooral trots op onze mensen. Dit hebben we met elkaar opgebouwd. We hebben het niet gekocht als kant-en-klare oplossing, maar zelf ontwikkeld.”

### Blik vooruit

De ambities voor de komende jaren zijn duidelijk. Verdere automatisering, meer digitalisering en een grotendeels papierloze fabriek. Ook verduurzaming speelt een rol, onder meer via gezamenlijke energieprojecten op bedrijventerreinen. En misschien wel het belangrijkste: blijven investeren in mensen. Van Bilzen verwacht de komende jaren stevig te groeien in omzet, met een beperkte groei van het personeelsbestand. Daarmee laat het bedrijf zien dat hoogwaardige maakindustrie in Nederland toekomst heeft. Mits je durft te kiezen, te investeren en vooruit te kijken. De fabriek in Ermelo draait ondertussen gewoon door. Ook vannacht. Machines werken, robots rijden, mensen slapen. En morgen denken diezelfde mensen weer na over hoe het nóg slimmer kan.

# DUMETA®

Handling products

## Veiligheid en ergonomie op de werkvloer

Automatiserings- en positioneringsmachines zoals lasmanipulators, lasrolstellingen, laskolommen, pijprotatiesystemen, steunrollen, besturingen, spanmiddelen en meer.



High quality positioning equipment



[info@dumeta.nl](mailto:info@dumeta.nl) / +31 541 533 369

# METAVAK

HET PLATFORM VOOR DE VOLLEDIGE  
METAALBEWERKING IN EEN  
DIGITALE INDUSTRIE

**6, 7 & 8**  
**OKTOBER 2026**

EVENEMENTENHAL  
GORINCHEM

[WWW.METAVAK.NL](http://WWW.METAVAK.NL)

METAVAK METAVAK

**BOEK EEN  
STAND**

by EASYFAIRS

# Het meest efficiënte magazijn gekoppeld aan uw plaatlaser



- Ruime opslagcapaciteit voor diverse plaatvolumes
- Gelijktijdig laden en lossen zonder stilstand
- Te koppelen aan iedere lasersnijmachine
- Onbemande productie 24/7 mogelijk
- Modulair, schaalbaar en toekomstgericht



SL  
Connect

Technishow  
Hal 7 / Stand C030

- Te koppelen aan iedere lasersnijmachine
- Wisseltijd van max. 120 seconden
- Laserbed vrij toegankelijk
- Slimme afleglade met uitneembaar deel
- Tot 55 opslagplekken bij een enkele opslagtoeren



SL  
Switch

Bezoek onze website en vraag een vrijblijvende offerte aan!



plaathandling - voor efficiënte en effectieve productie



**aalbers|farina**

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](mailto:redactie@metaalunie.nl).



Smid **Peter van Woerkom** restaureerde 110 gietijzeren ramen, luiken en spanten van de Van Gendts hallen in Amsterdam. De hallen zijn een rijksmonument en dateren uit 1890.

Smederij van Woerkom uit Deventer werkt volgens **de URL-4012 norm** voor het restaureren van smeedwerken. Afhankelijk van de opdracht huurt Van Woerkom extra vakmensen in.

Het herstellen van het oude gietijzer is een specialistische klus. Het materiaal is slecht lasbaar vanwege het hoge **koolstofgehalte**.

Het nieten is een techniek die Peter van Woerkom leerde bij een smid in Engeland. Het is een **koude reparatietechniek** waarbij haaks op een scheur metalen verbindingstrippen in gefreesde sleuven worden geperst.

Van Woerkom werkte met twee metaalbewerkers acht maanden aan de opdracht. Speciaal voor deze klus leerde hij twee collega's de **niet-techniek** aan.

Van Woerkom vindt het **een eer** om dit soort werk te mogen uitvoeren. "Het is alsof je in de voetstappen van die oude ambachtslieden mag lopen."



(vlnr) Bram de Jongh (Bramco), Tonny Lagendijk (Machworx) en Rick van der Haar (Industrie Service Kampen) bekijken het klinkwerk van de constructie van de kraan.

BEELD RONALD HISSINK  
TEKST RONALD BUITENHUIS

# HERSTEL OUDE KADEKRAAN KAMPEN BRENGT OUD VAKMANSCHAP TERUG

**I**n 1969 werd de oude kadekraan – daterend uit 1870 – in Kampen gesloopt.

Nu wordt de kraan in ere hersteld, mede dankzij drie metaalbewerkers uit Kampen/IJsselmuiden. “Het is meer hobby dan handel”, laten de drie weten. Maar met de herbouw van het industrieel erfgoed willen zij bijna verdwenen, traditioneel vakmanschap laten zien. “Lassen heeft klinken vervangen. Bijna al het oude klinkgereedschap is weg. Daarom moesten we ‘David en Goliath’ opnieuw maken.”

Rick van der Haar (Industrie Service Kampen) en Bram de Jongh (Bramcometaal) verwarmen hoog in de productiehal van Bramcometaal, klinknagels tot ze roodgloeiend zijn.

Vervolgens klinken ze de onderdelen van de ‘nieuwe’ oude kadekraan aan elkaar vast. Engineer Tonny Lagendijk (Machworx) kijkt tevreden toe. Nog een kleine 1.200 van de 3.000 klinknagels te gaan. Volgens het principe zoals vroeger oude boten werden gebouwd, en ook de Eiffeltoren. Klinken wordt nog wel gedaan, maar is sinds lassen niet meer

gangbaar. Lagendijk: “Klinken is nog altijd één van de beste verbindingen die er is. In deze kraan is geen las te bekennen.”

## Geld en vergunningen

Zo’n vijftien jaar geleden toog Lagendijk – in opdracht van de Stichting Herbouw Kadekraan Campen – naar Middelburg om een identieke kraan als de oude uit Kampen in te meten. Medio 2026 moet de nieuwe kadekraan eindelijk weer in volle glorie aan de boorden van de IJssel herrijzen. “Waarom het zo lang

geduurd heeft? Geld en vooral vergunningen”, zegt Lagendijk. Het project is voor de drie ook eerder hobby dan handel. Zou de oude kadekraan commercieel zijn gebouwd, dan kost het zes ton euro of meer. Nu doen ze het dankzij giften (“er zit geen cent belastinggeld in”) zo'n beetje voor de helft. Ter indicatie: in 1870 werd de kraan gemaakt voor 6.000 gulden.

De Jongh: “Door de herbouw kunnen we iets teruggeven aan de maatschappij. Én ook ons oude ambacht onder de aandacht brengen. De klinknagelzetter (een kleine die David wordt genoemd en een grote die Goliath heet) die we nodig hadden, hebben we zelf gemaakt. Al het oude klinkgereedschap is zo'n beetje uit Nederland verdwenen.” De drie noemen zich “een beetje gestoord volk met vakkennis, die de grootste lol hebben door elkaar op te zoeken en elkaar iets te gunnen”. Van der Haar: “En het is toch prachtig dat je straks niet meer langs de IJssel kunt rijden zonder die kraan te zien.”

### **Britten zuiniger op erfgoed**

Het gevaarte weegt zo'n vijftien ton en is onder de haak zes meter hoog. De draaidelen (102 stuks) zijn gegoten door gieterij Sanders in Goor. Zij hebben de tandwielen eerst 3D-geprint en daarna gegoten. De hele kraan is gebaseerd op klassieke mechanica van in elkaar hakende tandwielen; als een versnellingsbak van een auto. Honderden uren aan werk zitten er inmiddels al in. De kraan is een oorspronkelijk ontwerp van de Engelse ingenieur/ontwerper Fairbairn. Lagendijk: “Gejat door de Nederlanders. Met metrische en geen Engelse draad.” De Jongh: “Britten zijn veel zuiniger op hun verleden. Daar wordt nog veel meer gerestaureerd, ook voorwerpen die vroeger werden geklonken, worden daar netjes op de oude manier weer opgeknapt. Hier gooi(d)en we alles weg. Daarom moesten we ook nieuwe gereedschappen maken; het is er gewoon niet meer.”



*De basisconstructie van de kraan nadat het samenstellen en klinkwerk was afgerond.*

### **Arbowet en onderwijs**

Bijzonder: de kraan mag maar een paar keer per jaar operationeel zijn. Dat zit zo. Van der Haar: “De kraan is geen restauratie maar nieuwbouw. En dan gelden de huidige arboregels. Hadden we ook maar één oud tandwiel gehad, dan was het restauratie geweest. En hadden oude regels gegolden. Nu moeten we een paar mensen ‘erkennen’ die er – binnen de regels van de Attractiewet – een paar keer per jaar mee mogen werken. We mogen dus alleen demo's geven. De rest van het jaar gaat de kraan op slot.”

De drie hadden enige hoop dat mbo-studenten zouden helpen met het laten herleven van de bouw van de oude kraan. Om zo ook de jeugd op te leiden met oude technieken. De opleiding had er uiteindelijk geen trek in. De drie zijn het eens: “Doodzonde. Het was een mooie kans geweest om kennis te kunnen overdragen aan jongeren. Het werk wat we hier doen, is feitelijk toch de basis van metaalbewerking.” Dus doen de drie het zelf maar in hun spaarzame vrije uren. Als hobby en passie.


---

**« Het werk wat we hier doen, is feitelijk toch de basis van metaalbewerking »**

---

Al is er toch wel enige spin-off. Door publicaties op onder meer YouTube, hebben de ondernemers vragen uit Groningen en België gekregen over klinkwerk. Zo blijft het oude ambacht toch nog voortleven en is er mogelijk iets van spin-off handel. Lagendijk: “Dit project heeft natuurlijk toch uitstraling op onze bedrijven. Daar profiteren we van.” Hoog boven in de hal hoor je de brander en klinkt een knal... Weer een klink geklonken. Nog 1.199 te gaan.

**Ook een interessante samenwerking aangegaan? Laat het ons weten via [redactie@metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl).**



TECHNICARE RIDDERKERK

TECHNICARE BEDENKT EN  
ONTWIKKELT MEDISCHE  
HULPMIDDELEN MET IMPACT

# REPORTAGE

**A**rjan van de Voorde begon 25 jaar geleden met het maken van fijnmechanische onderdelen voor derden, met behulp van een gereviseerde draaibank in een schuur. Sinds vier jaar runnen drie van zijn zoons TechniCare en legt het bedrijf zich volledig toe op het ontwikkelen en maken van medische hulpmiddelen voor ziekenhuizen.

“Onze vader rolde min of meer toevallig de ziekenhuiswereld in”, begint Peter van de Voorde. Hij is sinds 2021 verantwoordelijk voor de operationele bedrijfsvoering. “Er kwam een maatwerkvraag van een ziekenhuis voor een veilige houder voor zuurstofcilinders. Zo ging het balletje rollen”, legt hij uit. “In een tijd waarin technische diensten in ziekenhuizen steeds kleiner werden, fungeerde onze vader steeds vaker als verlengstuk van die afdelingen.”

## **Van incident naar innovatie**

De echte kanteling kwam rond 2010. Arjan van de Voorde zag in een ziekenhuis hoe een patiënt met zijn mobiele infuuspaal bleef haken in een liftovergang. “Dat gebeurde vaker en leidde tot valincidenten”, licht Peter toe. Het was de aanleiding voor de ontwikkeling van de Mobilyzer: een infuuspaal met een andere voetconstructie en wielplaatsing, waardoor altijd minimaal één wiel op beide zijden van een overgang staat. Het resultaat: meer stabiliteit en meer bewegingsvrijheid voor patiënten. “Het stelt mensen in staat om zelfstandig en veilig door het ziekenhuis te bewegen.”

## **Observeren, analyseren en verbeteren**

Dat principe – observeren, analyseren en vervolgens verbeteren – vormt nog altijd de kern van het bedrijf. Nieuwe producten ontstaan vrijwel altijd vanuit een concreet probleem op de ziekenhuisvloer. “Ziekenhuizen komen bij ons omdat er iets misgaat. Een incident, een bijna-ongeval. Dan kijken wij waar

het echte probleem zit.” Soms is de oplossing verrassend eenvoudig. Zo zijn alle toilet- en douchestoelen van TechniCare uitgerust met een centraal remsysteem, waarmee met één handeling alle wielen geblokkeerd worden. “Dat klinkt simpel, maar het voorkomt dat een stoel wegrolt op het moment dat iemand gaat zitten.”

## **Focus op vergeten productgroepen**

TechniCare opereert bewust in niches. Het bedrijf richt zich sinds 2017 alleen nog op medische hulpmiddelen met een relatief laag volume, maar een hoge impact. “In ziekenhuizen heb je honderden infuuspalen, en misschien slechts acht verlosbedden”, zegt Richard van de Voorde, sinds 2017 verantwoordelijk voor de commerciële bedrijfsvoering. “Grote fabrikanten investeren vooral in de volumemarkt. Productgroepen waar al twintig of dertig jaar nauwelijks iets aan veranderd is, zijn voor ons juist interessant.”

## **Enorme stap**

Een voorbeeld daarvan is het verlosbed. Op verzoek van het Onze Lieve Vrouwe Gasthuis in Amsterdam ontwikkelde TechniCare dertien jaar geleden een volledig nieuw bed. “Dat was een enorme stap”, vertelt Peter. “Je krijgt ineens te maken met onderwerpen als elektra, software en complexe regelgeving.” Het traject was lang, maar succesvol: het ziekenhuis werkt nog altijd met de eerste bedden die toen zijn geleverd. Inmiddels is het verlosbed uitgegroeid tot het meest complexe en aansprekende product in

BEELD GIUSEPPE TOPPERS  
TEKST PIETER PULLEMAN



Peter van der Voorde (links) in gesprek met zijn broer André.



Een medewerker monteert een ziekenhuisbed.

hun portfolio. In de werkplaats in Ridderkerk worden op het moment van ons bezoek meerdere bedden geassembleerd. De broers laten zien dat één vinger genoeg is om een bed met patiënt en apparatuur te verplaatsen, dankzij elektrische rijondersteuning.

#### Alles onder één dak

Wat TechniCare onderscheidt, is dat ontwikkeling, testen, certificering en productie/assemblage in eigen huis plaatsvinden. De medische hulpmiddelen vallen in risicoklasse I, maar moeten wel voldoen aan dezelfde wet- en regelgeving als producten in hogere klassen. “Het verschil is dat wij alles zelf mogen en moeten doen”, legt Peter uit. “Testen, documenteren, certificeren: dat doen we hier. Dat geeft ons snelheid en controle over kwaliteit en kosten.”

Het bedrijf telt 22 medewerkers en herbergt een breed scala aan disciplines: ontwerp, verspaning, lassen, assemblage, service en sales. De sleutelrol in productontwikkeling ligt bij André van de Voorde, de derde broer. “Alles wat wij maken, is wel door zijn handen gegaan”, zegt Peter. “Van eerste schets tot prototype en testfase. Hij is wat dat betreft de opvolger van onze vader.” Inmiddels is ook een vierde broer in het bedrijf werkzaam; Wilco. Hij verzorgt de marketing en communicatie.

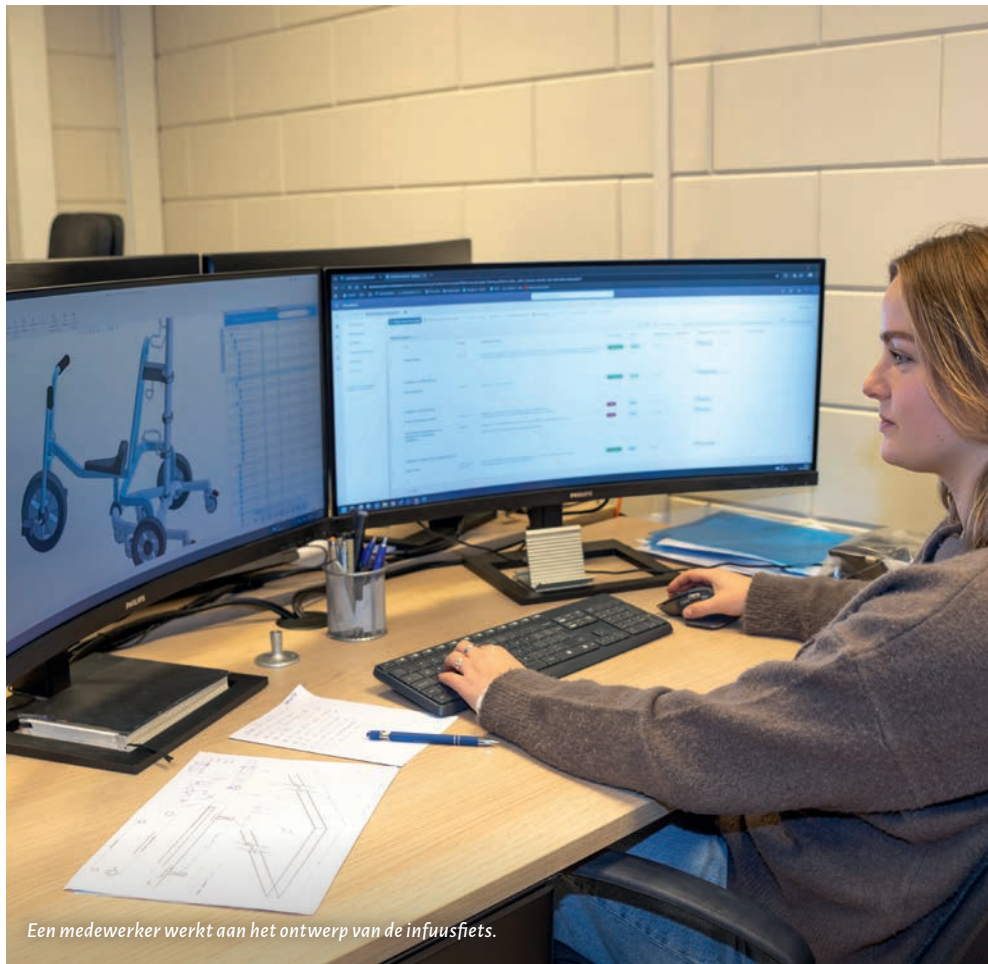
#### Durven kiezen

Ondernemen betekent ook fouten maken. TechniCare ontwikkelde producten die uiteindelijk niet aansloegen. “Soms waren we te enthousiast”, erkent Richard. “Dan ontwikkel je een ‘Mercedes’, terwijl de klant eigenlijk een ‘Skoda’ zoekt.” De les: vooraf beter afkaderen,

niet alleen technisch maar ook commercieel. Dat geldt zeker internationaal. “Nederlandse producten zijn relatief duur. In sommige landen is er simpelweg geen product-marktfit.” De afgelopen jaren is de focus daarom aangescherpt. Het bedrijf nam afscheid van tientallen kleine maatwerkprojecten en concentreert zich op een beperkter aantal eigen producten. “Durven kiezen betekent ook nee zeggen tegen leuke projecten”, zegt Peter. “Dat is soms lastig, maar noodzakelijk.”

#### Een kinderbed als volgende stap

De nieuwste ontwikkeling bevindt zich op het snijvlak van techniek en beleving: een volledig nieuw kinderbed voor ziekenhuizen. “De huidige bedden zijn eigenlijk kleine gevangenissen”, zegt Richard. “Met hoge hekken en daardoor weinig contact. Dat doet



*Een medewerker werkt aan het ontwerp van de infuusfiets.*

iets met kinderen en ouders.” Het idee voor een ander bed ontstond in gesprekken met verschillende ziekenhuizen. Richard: “Overall hoorde je hetzelfde verhaal.” TechniCare betreft verpleegkundigen, artsen en andere betrokkenen actief bij de ontwikkeling. “We organiseren ontwikkeldagen en laten iedereen meedenken”, zegt Peter. “Want op de werkvloer weten ze het beste wat er gebeurt en wat er nodig is.” Het resultaat moet een bed worden dat veilig is, goed te reinigen, maar ook transparant en toegankelijk.

#### **Mensen maken het verschil**

Opvallend is dat TechniCare nauwelijks last heeft van personeelsschaarste. Het bedrijf leidt zijn mensen grotendeels zelf op en geeft veel verantwoordelijkheid aan de mensen op de werkvloer. “Onze verspaners plannen

hun eigen werk, kiezen hun gereedschap en denken mee over investeringen”, zegt Peter. “Dat vraagt om ons vertrouwen, maar het werkt.” Daarnaast is TechniCare betrokken bij een regionaal opleidingsinitiatief voor precisieverspaning, nadat reguliere mbo-opleidingen verdwenen.

#### **Vooruitkijken**

De grootste uitdagingen liggen niet in techniek of markt, maar in randvoorwaarden. “Wet- en regelgeving ten aanzien van medische hulpmiddelen neemt toe, net als de algemene regeldruk”, zegt Peter. “En we lopen tegen beperkingen aan op het gebied van energievoorziening en ruimte.” Toch overheerst optimisme. De omzet is de afgelopen jaren verdubbeld en het bedrijf weet zich internationaal steeds beter te positioneren.

---

**« Productgroepen waar al twintig of dertig jaar nauwelijks iets aan veranderd is, zijn voor ons juist interessant »**

---

Of, zoals Richard het samenvat: “Wij willen problemen oplossen die anderen accepteren als ‘dat hoort erbij’. Als je die houding combineert met technisch vakmanschap en focus, kun je als relatief klein bedrijf toch een groot verschil maken.”



oooo

# KONINKLIJKE METAALUNIE BIEDT HULP BIJ NETCONGESTIE

Harm Walda (links) en Elwin van der Klis (midden) in gesprek met bedrijfsleider Marcel Dekkers.

**Door het overbelaste elektriciteitsnet kampen veel metaalbedrijven met problemen bij hun bedrijfsvoering. Koninklijke Metaalunie startte daarom een project om lidbedrijven te adviseren bij hun stroomissues, zodat ze verder kunnen met ondernemen.**

Metaalunie riep vorig jaar een netcongestieprojectteam in het leven om leden met raad en daad bij te staan. “We willen onze leden een reddingsboei toewerpen”, zegt Harm Walda, buitendienstmedewerker Zuidoost-Brabant van Metaalunie. “Ieder bedrijf is weliswaar een casus op zich, maar ons valt op dat al die verhalen heel veel op elkaar lijken. Naast onze intensieve lobby bij het ministerie, de Tweede Kamer, de netbeheerders en de toezichthouder, bieden we ook concrete hulp aan onze leden.”

Bedrijven kunnen die hulp eenvoudig invoeren, zegt hij, door een korte beschrijving van hun casus naar Metaalunie te mailen. De casus gaat

rechtstreeks naar het projectteam, dat onder leiding staat van Gerard Wyfker, beleidsmedewerker van Metaalunie. Voor ondersteuning is ook een extern begeleider aangetrokken, Elwin van der Klis van adviesbureau Stroom Mee.

#### **FlexScan en menukaart**

MKB-maakbedrijven worden door netcongestie nu vaak beknot in hun ambities”, zegt Walda. “Vrijwel elk MKB-maakbedrijf loopt er op een gegeven moment tegenaan, bijvoorbeeld als ze willen gaan elektrificeren.” Bedrijven kunnen een flexibiliteitsscan laten uitvoeren. Van der Klis: “Met een FlexScan inventariseert Metaalunie waar er flexibiliteit in je aansluiting zit. We bekijken hoe je meer uit je contractueel vermogen kunt halen en hoe je het aantal uren elektriciteitsverbruik vergroot, zonder dat je hogere pieken maakt.”

Een flexibiliteitsscan wordt tot 50 procent gesubsidieerd vanuit de Flex-e-regeling van

de overheid. Vanaf het voorjaar is deze weer beschikbaar. Voor de sector in zijn geheel stelt Metaalunie een menukaart samen met mogelijke oplossingen, onder meer gebaseerd op casussen van MKB-maakbedrijven.

#### **Niet genoeg stroom**

Walda beschouwt STM Machinebouw in Oss als een interessant voorbeeld voor andere MKB-maakbedrijven. Bij de bouw van hun huidige pand – op bedrijventerrein Vorstengrafdonk in 2019 – had STM voldoende aan een aansluiting van 250 ampère met een gecontracteerd vermogen van 146 kW. De machinebouwer met 28 medewerkers, maakt machines op maat voor onder meer de foodindustrie (vlees, koek, kruiden) en non-foodindustrie (afvalverwerking, confectiemachines voor transportbanden). Daarnaast produceert het bedrijf onder meer autowasboxen en delen van zwembaden. STM verwerkt circa 80 procent rvs en 20 procent



« Met een FlexScan inventariseert Metaalunie waar er flexibiliteit in je aansluiting zit »

BEELD RONALD HISSINK  
TEKST SASKIA VAN RIJNSWOU

staal, voor een bestand van 95 procent vaste klanten. Bas en Brigitte van Loon, eigenaars van STM: “Drie jaar geleden wilden we zelf gaan laseren en kanten. Maar daar hadden we toen niet genoeg stroom voor en dat kregen we ook niet van netbeheerder Enexis.”

### Zonnepanelen uitschakelen

Om uit die impasse te komen, plaatste STM zonnepanelen. Die leveren, zeker in de zomer, voldoende stroom op voor het eigen verbruik, zegt Van Loon. “We mogen ook terugleveren, tot 50 kW, maar gaan we daaroverheen, dan mogen we helemaal niet meer terugleveren van de netbeheerder. Dus schakelen we, net als veel andere bedrijven, de zonnepanelen in het weekend uit.” Van der Klis: “Je kunt cable pooling overwegen. Achter jouw aansluiting leg je – veilig en technisch juist uitgevoerd – een kabel naar je burens. Daaraan koppel je bijvoorbeeld een laadpaal voor hun geëlektrificeerde vrachtwagens, tegen een fatsoenlijk tarief.”

### Energiehub

Bedrijventerrein Vorstengrafdonk heeft de ambitie om een energiehub te vormen. Een energiehub is een plaatselijk netwerk met lokaal opgewekte, opgeslagen en verdeelde energiestromen. Van Loon: “Uit onderzoek blijkt dat het energienet op ons bedrijventerrein er ideaal voor is aangelegd. We hebben dit voorgelegd aan Enexis, maar die houdt de deur voor ons gesloten. En voor een SPUK-subsidie waren we al te ver heen in het proces.” SPUK staat voor Specifieke Uitkeringen.

Van der Klis: “Klopt, een SPUK krijg je – helaas – niet met terugwerkende kracht.” Vorstengrafdonk is wel opgenomen in het project Grote Oogst. Van Loon: “Ons is 500.000 euro toegezegd, voor onderzoek naar een goede oplossing voor ons industrieterrein, bijvoorbeeld een windmolen en accu’s.”

### Doorbraak

Een energiehub bouwen is een kwestie van een lange adem. Bovendien is medewerking van de netbeheerder nodig, waarmee het contact uitermate stroef verloopt, aldus Van Loon. Walda: “Dat is precies een van de zaken waarbij Metaalunie voor een doorbraak kan zorgen.” Van der Klis stelt Van Loon gerust over de individuele mogelijkheden van zijn bedrijf. “Met jouw technisch vermogen van 250 ampère kun je nog groeien tot ongeveer 165 kW. In Brabant is onlangs transportvermogen vrijgevallen. Misschien kun je opteren voor een capaciteitsstuuringscontract (CSC). Je spreekt dan met de netbeheerder af om tegen een vergoeding tijdelijk extra elektriciteit terug te leveren of juist af te nemen. Ook daarmee kan Metaalunie je helpen.”

**Hulp nodig bij uitdagingen rond netcongestie?**  
Mail naar [netcongestie@metaalunie.nl](mailto:netcongestie@metaalunie.nl).

HEICO FASTENING SYSTEMS



## HEICO-LOCK® Borgingsysteem

MADE IN GERMANY!

Het borgingsysteem voor de meest veeleisende boutverbindingen

## HEICO-TEC® Voorspanstelsysteem

Grote boutverbindingen eenvoudig, snel en betrouwbaar voorspannen

Ontdek hier ons volledige portfolio bevestigingsystemen!

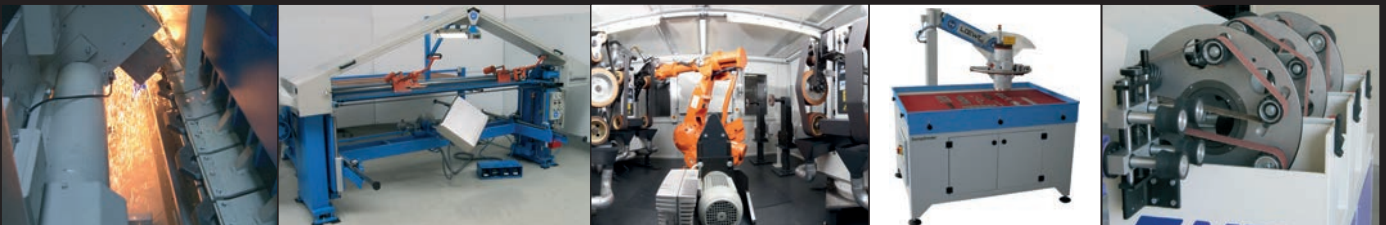


[WWW.HEICO-GROUP.COM](http://WWW.HEICO-GROUP.COM)

# HEVAMI

oppervlaktetechniek

[www.hevami.nl](http://www.hevami.nl) / Tel: 0413-376602



Straalmachines

Richtmachines

Ontbraammachines

Polijsmachines

Bandschuurmachines

# WAAROM TECHNOLOGIE ZELDEN HET ECHTE PRODUCTIVITEITSPROBLEEM IS

**D**e afgelopen jaren investeerden veel MKB-maakbedrijven fors in technologie om hun productiviteit te verhogen. Nieuwe machines, automatisering, robots en zelfrijdend intern transport moeten zorgen voor meer output, betere voorspelbaarheid en meer grip op het proces.

Toch blijkt in de praktijk dat deze investeringen niet altijd opleveren wat vooraf werd verwacht. Niet omdat de techniek tekortschiet, maar omdat de organisatie er vaak nog niet op is ingericht.

Technologie is concreet en tastbaar. Je ziet wat je koopt en je weet wat het moet opleveren. Je voelt je er ook in thuis. Vaak kan je op de achterkant van een bierviltje snel uitrekenen of het loont om de investering te doen. Toch hoor ik in gesprekken steeds vaker dezelfde frustratie. De techniek is voor elkaar, de mensen doen hun best, maar het echte potentieel komt er nog niet uit. Projecten duren langer, prioriteiten verschuiven voortdurend en verbeterinitiatieven blijven steken in goede bedoelingen. Als ondernemer moet je dagelijks nog bijsturen waardoor je te weinig naar buiten kan om de extra capaciteit die de machine aankan, op te vullen met nieuw werk.

## **Niet eenvoudiger, maar complexer**

Wat hier vaak speelt, is een organisatievraagstuk. Technologie maakt een bedrijf namelijk niet eenvoudiger, maar complexer.

Meer mogelijkheden betekenen meer keuzes, meer kennis en een complexere rol voor je mensen. Als die complexiteit niet wordt opgevangen door duidelijke verwachtingen, afspraken, eigenaarschap en besluitvorming, verschuift het probleem van machines naar mensen.

In veel bedrijven zie ik dat investeringen in techniek worden gedaan vóórdat helder is wat dit betekent voor mensen en de organisatie. Operators, planners en projectleiders werken hard, maar missen richting en ondersteuning. De productiviteit lijkt op papier nog acceptabel, maar de rek raakt eruit.

## **Mensen en machines**

Investeren in organiseren voelt voor veel ondernemers minder concreet dan investeren in machines. Het verwachte resultaat laat zich lastig vangen op een bierviltje. Toch bepaalt juist organiseren of technologie daadwerkelijk rendeert. Goed organiseren betekent dat duidelijk is hoe mensen en machines samen meer waarde gaan creëren voor klanten. Dat vraagt scherpe keuzes over hoe je de organisatie aanpast, consequent gedrag en slagkracht. De paradox is dat juist technisch geavanceerde bedrijven hier het meeste risico lopen. Hoe complexer het productieproces wordt, hoe belangrijker het is dat de organisatie mee ontwikkelt. Zonder dat fundament wordt productiviteit een toevalstreffer.



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

## **Doorslaggevend**

Investeren in machines is noodzakelijk. Maar, investeren in organiseren is doorslaggevend. Herken je dit beeld uit de praktijk, dan is het misschien tijd om niet nóg een technische stap te zetten, maar eerst te onderzoeken of de organisatie die stap wel kan dragen.

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

# GESCHEIDEN AANSTUREN, MAAR SAMEN MAKEN

TEKST EN BEELD  
PIETER PULLEMAN

**S**egeren Metaalwerken werd in 1978 opgericht door de broers Ad en Ton Segeren. Als boerenzoons richtten zij zich aanvankelijk op het maken van stalinrichting. In de jaren daarna breidde het werkterrein zich uit richting bouw en industrie. Het bedrijf ontwikkelde zich tot een allround metaalbedrijf, met een sterke focus op constructief werk en maatwerkoplossingen.

**Tweede bedrijf** Rond 2010 ontstond binnen de familie Segeren het idee voor een tweede bedrijf: THEBOXSYSTEM. Samen met broer Eric begonnen Ad en Ton met de ontwikkeling van modulaire, verplaatsbare kantoorunits voor gebruik in bedrijfshallen. Al snel werd duidelijk dat het concept breder toepasbaar was. De stap naar huisvesting voor buitengebruik, met hogere eisen aan constructie, isolatie

en duurzaamheid, volgde vrij snel. Niels Segeren, zoon van Ad, groeide op tussen het staal. "Ik ben hier eigenlijk altijd bij betrokken geweest", zegt hij nuchter. Zijn vader overleed twee jaar geleden.

**Lange adem** De ontwikkeling van THEBOXSYSTEM vroeg om focus, investeringen en vooral tijd. "Het was een kwestie van de lange adem", vertelt Niels. "We hebben veel ontwikkelkosten gemaakt voordat het echt begon te lopen." Inmiddels heeft het bedrijf zijn plek in de markt gevonden. De modulaire en circulaire units worden onder meer toegepast in het onderwijs, als tijdelijke of permanente huisvesting, maar ook als mantelzorgwoning of sportaccommodatie.

---

« Iedereen hier heeft zijn eigen klanten en is daarvoor van A tot Z verantwoordelijk »

---

**Rollen scheiden** Ongeveer tien jaar geleden besloten de broers Segeren om de rollen duidelijker te scheiden. Ad's zoon Niels nam de dagelijkse leiding van Segeren Metaalwerken



Niels Segeren

op zich, terwijl Ad, Ton en Eric zich meer gingen richten op de verdere ontwikkeling van het nieuwe bedrijf. Tegenwoordig is Niels mede-eigenaar van beide ondernemingen, samen met zijn oom Ton en zijn oom Eric. Dat de twee bedrijven naast elkaar kunnen bestaan, heeft volgens Niels alles te maken met heldere afspraken. “We hebben elk een eigen directie en houden het operationeel gescheiden. We overleggen veel, maar we willen niet meerdere kapiteins op één schip.” Die kaders voorkomen dat keuzes over prioriteiten, investeringen of planningen door elkaar gaan lopen.

**Praktische samenwerking** Tegelijkertijd is er in de praktijk juist veel samenwerking. Segeren Metaalwerken maakt alle metalen onderdelen voor THEBOXSYSTEM; van kolommen en dakliggers tot kozijnen en verbindingstukken. “Dat zorgt voor een mooie, constante orderstroom”, zegt Niels. “Maar het vraagt ook om afstemming. Als er bij THEBOXSYSTEM veel orders tegelijk binnenkomen, levert dat soms een operationele puzzel op. Dan moet je schipperen in de planning. Tot nu toe lukt het altijd om alles op tijd af te krijgen.”

**Platte organisatie** Een belangrijk deel van die flexibiliteit zit volgens Niels in de manier waarop Segeren Metaalwerken is georganiseerd. Het bedrijf kent een platte structuur. “Ben ik de directeur of projectleider? Dat weet ik soms zelf niet eens”, zegt hij met een glimlach. “Feit is dat iedereen hier zijn eigen klanten heeft en daarvoor van A tot Z verantwoordelijk is. Van offerte tot oplevering.” Die manier van werken maakte het in het verleden mogelijk dat Ad en Ton veel tijd konden steken in de ontwikkeling van het nieuwe bedrijf, zonder dat het metaalbedrijf daaronder leed. En ook nu



*Prefab betonvloeren staan klaar voor het bouwen van nieuwe units.*

zorgt het voor wendbaarheid. “Mensen weten wat er van hen verwacht wordt en nemen die verantwoordelijkheid ook.”

“Onze manier van werken is geen vastomlijnd model, maar een werkwijze die in de loop der

jaren zo is gegroeid en zich telkens aanpast aan de omstandigheden, zoals een drukke orderportefeuille.”

**Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?**  
Laat het ons weten via [redactie@metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl).

BLIK OP BRANCHES



'ALS NORMEN RUIMTE LATEN VOOR INTERPRETATIE, ONTSTAAT ER EEN GRIJS GEBIED'

# STRAATMAN BOUWT AAN VEILIGHEID DIE JE BIJNA NIET ZIET

BEELD RONALD HISSINK

TEKST PIETER PULLEMAN

## STRAATMAN

Wie in een hoogbouwcomplex op het balkon staat, ziet vaak een ogenschijnlijk eenvoudig hek. Volgens Albert ten Wolde, directeur bij Straatman in Varsseveld, schuilt juist daarin de misvatting. “Het oogt allemaal heel simpel, maar we hebben als balustradebouwer te maken met alle bouwpartners en met uitdagende bouwplanningen. En we moeten voldoen aan normen en regelgeving.”



Albert ten Wolde.

Straatman levert alles wat in en rond een appartementengebouw met veiligheid en gebruik te maken heeft: balustrades voor onder andere de balkons, galerijen, trappen, leuningen, privacyschermen en aanverwante producten. “Alle producten die ervoor zorgen niet van het balkon, de galerij of trap af te vallen”, zegt Ten Wolde. Straatman bedenkt, calculeert, engineer, maakt en monteert het. “Van A tot Z hebben we alles in eigen huis.”

### **Van betonrand tot kozijn**

De complexiteit zit 'm volgens Ten Wolde in het feit dat de producten die zij realiseren letterlijk vastzitten aan een gebouw. Een balustrade kan bevestigd zijn aan een betonnen rand, aan kozijnen of aan gevelementen. “Tegelijkertijd

hebben we te maken met de planning van de aannemer: in welke fase moet je wat leveren? Soms monteer je een deel en kom je later terug.” Daar komt bij dat balustrades visueel bepalend zijn. “Iedereen vindt er wat van.” Een oplossing moet daarom tegelijk voldoen aan esthetische wensen, constructieve eisen en regelgeving rond hoogtes en openingen. “Constructief moet het kloppen, maar ook qua afmetingen en regelgeving.”

### **Innovatief denken**

De woningmarkt verandert, constateert Ten Wolde. Appartementen worden kleiner, het aantal eenpersoonshuishoudens groeit en de druk om sneller en goedkoper te bouwen is groot. Dat botst volgens hem met normen en

regels die niet altijd meebewegen. Hij vraagt zich af: “Hoe pas je innovatieve oplossingen toe als regelgeving en controle achterlopen?” Straatman probeert dat spanningsveld niet te vermijden, maar erin te bewegen. Ten Wolde stelt dat zijn bedrijf een leidende rol speelt op het gebied van innovatief denken. Dat begint met luisteren naar de klant, maar vooral met het stellen van kritische vragen. “Waarom doen we dit zo? En waarom kan het niet anders?”

### **Sneller en betrouwbaarder**

Ten Wolde vertelt over een prefab balkonelement waarbij de balustrade op de bouwplaats op hoogte gemonteerd moest worden, omdat er geen ruimte was om te voormonteren. Straatman stelde het proces ter discussie en dacht mee over logistiek en planning. Uiteindelijk konden de monteurs de onderdelen op de grond monteren en als compleet pakket omhoog hijsen. “Dan maak je het proces sneller en betrouwbaarder.”

### **De juiste mensen aan tafel**

Samenwerking is volgens Ten Wolde cruciaal, maar dan moet je wel met de juiste mensen spreken. “Soms krijgen bouwpartners onvoldoende ruimte om ideeën samen met de opdrachtgever uit te werken, en daar te laten landen waar beslissingen worden genomen. Maar, als je jouw verhaal niet overtuigend kunt overbrengen, zullen mensen er geen vertrouwen in hebben. Misschien kan iets best wel, maar dan moet je wel eerst in gesprek komen.” In de bouw is daar soms nog ruimte



voor verbetering, vindt hij. “Vertrouwen is daarbij essentieel, zeker als een traject als risicovol wordt gezien. Samenwerken werkt pas echt als partijen ervaren dat het loont.”

### Grijs gebied en minder controle

Een groot deel van de complexiteit in de branche zit in normering en de interpretatie daarvan. Ten Wolde ziet dat gemeenten minder controleren en dat bedrijven steeds meer zelf moeten borgen dat aan normen wordt voldaan. “Als normen ruimte laten voor interpretatie, ontstaat een grijs gebied. Dan weet je niet waar je aan toe bent en ontstaat er ruimte voor discussie. Dat wil je niet, en zeker niet achteraf.” Straatman probeert dat vooraf te ondervangen met onderbouwing en documentatie, maar Ten Wolde ziet liever heldere normen. “Je moet best geschoold zijn om ze goed te snappen. Als normen duidelijker zijn, wordt het voor iedereen makkelijker.” Volgens hem ontstaat er bovendien een riskante tegenstrijdigheid. “Er wordt hoger gebouwd, waardoor risico's toenemen, terwijl controle en kennis bij controlerende instanties afnemen. Dan moet je als bedrijf heel goed weten wat je doet.”

### Meer grip

Tegelijk staat de sector onder stevige prijsdruk. Straatman kiest desondanks bewust voor productie in Nederland, ondanks hogere personeelskosten. “Wij doen er alles aan om hier te blijven produceren. Dat dwingt ons om extreem scherp te zijn op efficiency.” Volgens Ten Wolde levert produceren onder één dak voordelen op in kennis, afstemming en betrouwbaarheid. “Je calculeert, verkoopt, engineerd en produceert op dezelfde plek. Daardoor heb je meer grip op wat je uiteindelijk op de bouw levert en monteert.” Kosten reduceren mag volgens hem nooit ten koste gaan van veiligheid of normconformiteit. “In één keer alles goed doen, daar draait het om.”



Een medewerker stelt een machine in.

### Vakmanschap en trots

Vakkennis opbouwen kost tijd en vergrijzing raakt ook deze nichemarkt. Straatman probeert mensen te binden door een werkomgeving te creëren waarin ze trots kunnen zijn op hun werk. Omdat alles in eigen beheer gebeurt, zien medewerkers later hun werk letterlijk terug in het straatbeeld. “Je ziet terug wat je hebt gemaakt. Dat spreekt mensen aan.”

---

**« Wij doen er alles aan om hier te blijven produceren. Dat dwingt ons om extreem scherp te zijn op efficiency »**

---

### Krachten bundelen

Veel knelpunten waarmee bedrijven in de sector te maken hebben, zijn volgens Ten Wolde niet door één bedrijf op te lossen. Daarom

is hij actief binnen BFN, de branchegroep Balkonhekken Fabrikanten Nederland onder de vleugels van Koninklijke Metaalunie. Als voorzitter ziet hij het lidmaatschap als een manier om krachten te bundelen. “Samen sta je nu eenmaal sterker.” Die samenwerking ziet hij ook als maatschappelijke verantwoordelijkheid. In hoogbouw maken dagelijks veel mensen gebruik van balkons, galerijen en trappen. “Veiligheid moet dan niet afhankelijk zijn van toevallige interpretaties.” De branchegroep is klein, met momenteel drie leden (die volgens Ten Wolde toonaangevend zijn in de branche), waardoor een groot geluid richting overheid niet vanzelfsprekend is. Via Metaalunie ontstaat die toegang wel.

Voor Straatman is het doel helder: een markt waarin kwaliteit en veiligheid niet afhankelijk zijn van wisselende controles of interpretaties. Ten Wolde vat het samen als een gezamenlijke opgave. “Als BFN kunnen we dat niet alleen en de hulp van Metaalunie is cruciaal. Tegelijkertijd heeft Metaalunie de ondernemers nodig om de boel aan de gang te houden.”



Een medewerker last aan een balustradeconstructie.

**BALKONHEKKEN FABRIKANTEN NEDERLAND (BFN)** is een branchegroep binnen Koninklijke Metaalunie voor bedrijven die balustrades en aanverwante veiligheidsproducten produceren en monteren. De branchegroep is klein, maar wil volgens Fred Vasquez, die de rol van branchemanager ad interim vervulde, juist daarom samenwerken: “Veel thema’s zijn bedrijfsoverstijgend en vragen om gezamenlijke inzet, omdat individuele bedrijven minder ingangen hebben en minder kans op resultaat.”

BFN zet zich in om normen te verduidelijken en innovaties mogelijk te houden, zodat ontwerpers en bouwers niet vastlopen op interpretatie. Een concreet resultaat is dat in de nationale bijlage van de Eurocode een tabel is opgenomen die de windbelasting op balkons specifieker beschrijft. Dat helpt engineers om belastingen nauwkeuriger te bepalen, bijvoorbeeld bij glas.

Branchemanager  
Fred Vasquez



Daarnaast volgt de branchegroep dossiers rond duurzaamheid en materiaalvergelijking, zoals de MPG-systematiek (Milieu Prestatie Gebouwen) en de discussie over ‘module D’, die hergebruik en recycling meeweegt. Vasquez wijst erop dat ook de Wet kwaliteitsborging voor het bouwen zwaardere eisen aan ketenborging stelt. BFN wil dat het merk ‘BFN-lid’ daarbij steeds meer een herkenbaar kwaliteitsanker wordt.

Ron den Toom volgt Vasquez op als branchemanager. Hij komt uit de staalbouw, had een eigen staalverwerkingsbedrijf en was eerder al branchemanager van BFN.



HOLLAND PRECISION TOOLING



VAN ANALYSE TOT UITVOERING  
**TECHNISCH ADVIES MET IMPACT**

🌐 [www.hptooling.nl](http://www.hptooling.nl) ☎ 035 539 90 90 ✉ [info@hptooling.nl](mailto:info@hptooling.nl)



**Duurzame en veilige RVS  
staalkabelconstructies**

Jansen Staalkabels / Alphen a/d Rijn  
Officieel partner Jakob Rope Systems  
[www.jansenstaalkabels.nl](http://www.jansenstaalkabels.nl)



Al 100 jaar een begrip  
in metaalbewerking  
& forceertechniek

Forceren



Flenswalsen



Dieptrekken



3D-Lasersnijden



Lassen



☎ +31 (0) 321 38 60 00

✉ [verkoop@orfavisser.nl](mailto:verkoop@orfavisser.nl)

Bezoek onze website!





# TO BE OR NOT TO BE UITZENDBUREAU

Om een project vlot te trekken, leent metaal-bedrijf Uitmetaal bv een half jaar lang een paar extra handen uit aan Inmetaal bv. Casper monteert en repareert een aantal dagen per week installaties bij Inmetaal. Zijn instructies krijg hij van Inmetaal. Als het project klaar is, zegt Casper zijn baan op bij Uitmetaal. Hij solliciteert bij Inmetaal. Die neemt Casper maar wat graag in dienst.

Uitmetaal is 'not amused', op zijn zachtst gezegd. In haar leveringsvoorwaarden staat

notabene uitdrukkelijk dat uitgeleende personen na afloop niet in dienst mogen treden bij de inlener. Er staat zelfs een boete bij. Om toch wat genoegdoening te krijgen, claimt Uitmetaal dan maar de boete van 15.000 euro. Inmetaal wuift de claim weg. Deze is niet geldig, volgens zijn jurist.

## Soort van uitzendbureau

Daarmee belanden partijen bij de rechter. Die geeft aan dat de uitkomst van hun discussie afhangt van de vraag of Uitmetaal als een soort van uitzendbureau gezien kan worden. Zo ja, dan geldt het belemmeringsverbod uit de Waadi (Wet allocatie arbeidskrachten door intermediairs). Artikel 9a bepaalt dat je de overgang van een uitgeleende werknemer naar de inlener niet mag blokkeren met boetes of andere drempels.

## Geen boete

De rechtbank bekijkt daarom de feiten en omstandigheden. Casper draaide mee binnen de organisatie van Inmetaal. Hij werkte onder diens toezicht en leiding. Er was geen sprake van een door Uitmetaal aangenomen project met een bepaald resultaat, waar Casper aan werkte. Omdat Uitmetaal Casper puur als arbeidskracht ter beschikking stelde, geldt artikel 9a van de Waadi. Inmetaal hoeft dus geen boete te betalen.



MR. MIRJAM BOS

BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR  
KONINKLIJKE METAALUNIE

*Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonden, 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.*

## OVERSTAPVERBOD

Als je medewerkers bij een ander laat werken, dan kan dat als 'uitzending' worden gezien. Een overstapverbod of een boete in het contract met de inlener is vrijwel altijd ongeldig vanwege artikel 9a Waadi. Een beding met daarin een vergoeding kan soms wel standhouden. Het moet dan gaan om een redelijke vergoeding voor de verleende diensten voor de terbeschikkingstelling, werving of opleiding van de arbeidskracht – als dat aan de orde is.

Met vragen over de Waadi kun je terecht bij de sociaaljuridisch adviseurs via [sj@metaalunie.nl](mailto:sj@metaalunie.nl) en +31 30 605 33 44.

DEBETS SCHALKE

# VAN HANDEL TOT HIGHTECH KASSENBOUW

**K**oninklijke 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, lassers, noem maar op, geen hier en nu.





Het oprichtingsjaar van het bedrijf waar het dit keer om draait, is ook het jaar dat er - voor het eerst sinds 1963 - weer een Elfstedentocht wordt gereden. Dit gebeurt na weken winterweer en Evert van Benthem wint de tocht. Minister Smit-Kroes van Verkeer en Waterstaat verricht in datzelfde jaar bij een benzinstation bij Geldrop de eerste pinbetaling in Nederland. Sovjet-partijleider Konstantin Tsjernenko overlijdt in Moskou op 73-jarige leeftijd na een ernstige ziekte. Michail Gorbatsjov wordt de nieuwe partijleider.

In Naaldwijk beginnen de Westlanders Martin Debets en Jan Schalke een handel in gebruikte kassen. Al gauw blijkt die handel een schot in de roos. In afzienbare tijd is de locatie in Naaldwijk te klein om alle materialen op te slaan. De heren nemen datzelfde jaar nog hun intrek in Poeldijk. In drie maanden tijd is de bedrijfsoppervlakte al verachtvoudigd. Ook deze locatie werd te

klein voor deze hardwerkende Westlanders. In 1987 verhuist Debets Schalke naar een compleet nieuwgebouwd bedrijfspand aan de Havenstraat in Monster. De bereikbaarheid en een grotere opslag waren de belangrijkste redenen om daarheen te verhuizen. De basis voor Debets Schalke is gelegd, en 41 jaar later is het uitgegroeid tot een wereldwijd opererend familiebedrijf dat complete kassenbouwprojecten realiseert.

#### **Onbekende markten**

Beide oprichters beschikken over ondernemersbloed en zien kansen waar anderen die niet zien. Als echte pioniers betreden Jan en Martin onbekende markten om de kas van Nederlandse makelij internationaal aan de man te brengen. Het internationale succesverhaal begint. Tuinbouwondernemers uit Nederland, België en Duitsland en later uit andere internationale bestemmingen, vinden in korte tijd hun weg

naar Debets Schalke. In het begin van de jaren '90 ontving Debets Schalke het verzoek om in Polen en China turnkey nieuwbouwkassen te bouwen. Dit vormde de aanzet tot uitbreiding van het productassortiment. Naast tweedehandse kassen levert Debets Schalke vanaf nu ook nieuwbouwkassen en installaties. Op deze manier heeft de klant verschillende keuzemogelijkheden: een nieuwe kas, tweedehands kas of een combinatie van die twee mogelijkheden.

#### **De tweede generatie**

In 2009 treedt de zoon van Martin, Dave Debets toe tot het familiebedrijf. Hij bewijst in korte tijd dat ondernemen ook in zijn bloed zit. Ook twee van de drie zonen van Jan treden in 2011 toe. Dylan Schalke kan zijn commerciële talenten perfect kwijt. Nieuwe markten blijken voor hem geen probleem. Zijn broer, Jorel Schalke, vertaalt technische vraagstukken naar solide kassenbouwoplossingen. In 2016



besluiten Martin en Jan dat het tijd wordt om de rollen om te draaien. Terwijl Dave, Dylan en Jorel voortbouwen op de pioniersgeest van de vaders gaat de focus naar internationale nieuwbouwprojecten.

### De toekomst

De huidige directie zet het werk van hun vaders voort met een heldere visie: gecontroleerde groei, internationale uitbreiding en behoud van de familiale bedrijfscultuur. "Onze vaders leerden ons verantwoord te ondernemen: geen onnodige risico's nemen en altijd kiezen voor solide oplossingen. Die principes hanteren we nog steeds", zegt Dave Debets. Onder leiding van de tweede generatie, Dave Debets (36), Dylan Schalke (39) en Jorel Schalke (36), blijft het bedrijf investeren in duurzame groei.

### Professionalisering

De afgelopen jaren heeft Debets Schalke een sterke professionaliseringsslag gemaakt.

"Digitalisering en automatisering zorgen voor efficiëntere processen en betere controle over de projectketen. Alle kasbouwprojecten worden volledig in-house geëngineerd, uitgevoerd en begeleid, waardoor we flexibel kunnen inspelen op klantwensen en marktdynamiek. Door deze integrale aanpak zijn we niet afhankelijk van externe partijen. Dat geeft ons de ruimte om snel te schakelen en kwaliteit te garanderen", aldus Jorel Schalke.

### Familiebedrijf

Ondanks de groei en internationalisering blijft Debets Schalke een echt familiebedrijf. Waar veel branchegenoten worden overgenomen door investeerders, kiest Debets Schalke bewust voor zelfstandigheid. "Onze klanten waarderen de korte lijnen en persoonlijke aanpak. Ze weten altijd met wie ze zakendoen, en dat zorgt voor vertrouwen", zegt Dave Debets. "Die hechte band geldt niet alleen

voor onze klanten, maar speelt ook binnen ons team. Werkplezier, samenwerking en talentontwikkeling staan bij ons voorop. We hebben ons 40-jarig bestaan gevierd zoals een familie dat doet: samen, op wintersport in Oostenrijk."

### Blik op de toekomst

De komende jaren richt Debets Schalke zich op gezonde groei, verdere marktverbreding en tegelijkertijd het behoud van de familiecultuur. "We hoeven niet de grootste te zijn", besluit Dave Debets. "Maar we willen wel de beste blijven: flexibel, betrokken en altijd gericht op kwaliteit. Onze familiecultuur is belangrijk voor onze klanten, omdat we dichtbij en betrokken blijven, en voor ons team, omdat werk ook leuk moet zijn. Alleen dan kunnen we samen duurzaam groeien. Zo blijven we ook de komende decennia toonaangevend in de kassenbouw."

# WANNEER CAD-CAPACITEIT DE DOORLOOPTIJD BEPAALT

In veel maakbedrijven vormt CAD-capaciteit een bottleneck. De planning loopt niet vast op opdrachten, maar op beschikbare tijd. Engineers besteden veel uren aan het uitwerken van constructies, tekeningen en revisies. Ontwerpwerk blijft liggen terwijl tekenwerk zich opstapelt. 3D-modellen worden complexer. Producten bevatten meer varianten, meer maatwerk en uitgebreidere documentatie. Piekbelasting is geen uitzondering meer, maar een terugkerend patroon

Volgens **Sander van der Knijff**, partner bij Allsum bv in Emmeloord, vraagt dit om een andere benadering:

*“De hoeveelheid tekenwerk groeit structureel, terwijl ervaren CAD-engineers schaars blijven. CAD-capaciteit is daarmee geen personeelsvraagstuk, maar een organisatievraagstuk.”*

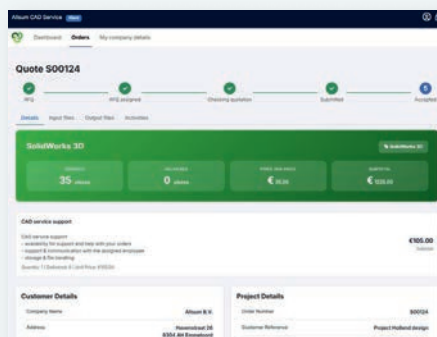


## Van inches naar millimeters — zonder de planning te verstoren

Een Nederlandse machinebouwer kreeg vanuit de Verenigde Staten de vraag om een bestaande machine, volledig ontworpen met Amerikaanse materialen en inch-units, geschikt te maken voor de Europese markt. Meer dan zeshonderd parts en assemblies moesten worden omgezet naar metrische materialen, opnieuw worden bemaat in millimeters en productiegereed worden gemaakt.

## Geen nieuw ontwerp — maar veel nauwkeurig uitwerk werk.

Door dit CAD-werk onder te brengen bij Allsum



kon het parallel worden uitgevoerd op basis van duidelijke specificaties, zonder de eigen planning te verstoren. Dankzij de jarenlange samenwerking met engineeringpartner **Dutam Engineering (India)** werd de capaciteit flexibel opgeschaald en kostenefficiënt ingezet. De regie bleef intern, terwijl binnen korte tijd complete en correcte tekenpakketten gereed waren voor productie.

## CAD-uitbesteden als verlengstuk van de tekenkamer

CAD-uitbesteden is geschikt voor afgebakende werkzaamheden zoals:

- Uitwerken van constructies en assemblies
- Maken van detailtekeningen
- Revisieverwerking
- 2D-naar-3D conversies
- Conversies tussen CAD-systemen

Ontwerpverantwoordelijkheid en technische regie blijven bij de opdrachtgever. Er wordt gewerkt binnen dezelfde CAD-omgeving - bijvoorbeeld

Solidworks, HiCad, of Inventor - met duidelijke afstemming over tekenstandaarden, detaillering en overdracht.



## Het CAD-portal als procesdrager

Allsum heeft deze werkwijze vanuit de eigen engineeringpraktijk ontwikkeld tot een zelfstandige dienstverlening. Via het CAD-services portal kunnen bedrijven eenvoudig tekenwerk aanleveren, inhoudelijk afstemmen per opdracht en resultaten gestructureerd ontvangen. Zo wordt CAD-capaciteit flexibel inzetbaar zonder extra vaste personeelskosten.

**Benieuwd of CAD-uitbesteden in uw situatie interessant is?**

**Meer informatie via:**

[www.allsum.nl/3d-cad-services](http://www.allsum.nl/3d-cad-services)



0527 304 021 | [info@allsum.nl](mailto:info@allsum.nl)

## Automatische Dubbelkoloms Lintzaag – Maximale Precisie en Prestaties

Deze automatische lintzaag met dubbele kolomconstructie (Bomar 400.360 ANC) is ontworpen voor haakse zaagsneden in massief en profielmateriaal bij maximale efficiëntie. Dankzij de combinatie van een 41 mm hoge zaagband, driezijdige hardmetalen precisiegeleiding en een synchroon meedraaiende spaandborstel levert de machine constante snijkwaliteit en hoge standtijden.

De unieke polymeerbetontechnologie in zaagframe, kolommen en machinebasis minimaliseert trillingen. In combinatie met voorgespannen, overgedimensioneerde lineaire geleidingen resulteert dit in vrijwel trillingsvrij zagen en tot **30% hogere prestaties** – zelfs bij moeilijk verspaanbare materialen.

### Geavanceerde automatisering

- Servogestuurde aanvoer met kogelomloopspindel
- Enkele aanvoer tot 750 mm, herhaald tot 6.500 mm
- Hydraulische klemming en zaagarm-neerlaatregeling
- Automatische regeling en continue bewaking van zaagdruk, aanvoer en bandsnelheid

Het intuïtieve besturingssysteem met groot grafisch display zorgt voor eenvoudige programmering en optimale procescontrole.

De volledige omkasting reduceert geluid en verhoogt de veiligheid, waardoor deze machine ideaal is voor intensieve inzet in een drieploegendienst



Te zien op  
Technishow 2026  
Stand 07C010 Hal 7.

**Klaassen Advanced Metal Machines** | H. ter Kuilestraat 191 | 7547 SK Enschede  
053-4308888 | [verkoop@klaassenbv.com](mailto:verkoop@klaassenbv.com) | [www.klaassenmachines.nl](http://www.klaassenmachines.nl) | [www.machinebeveiliging.com](http://www.machinebeveiliging.com)

# POWERPLUS<sup>®</sup>

TOOLS



### WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS

Powerplustools Nederland B.V.  
Noorderringweg 6  
9363 TC Marum  
Tel. 0594-231040  
[info@powerplustools.nl](mailto:info@powerplustools.nl)



[www.powerplustools.nl](http://www.powerplustools.nl)

Openingstijden:  
Maandag-vrijdag  
08:00 - 17:00 uur  
Zaterdag  
09:00 - 13:00 uur

# RVS NOORD

## STARTPUNT VOOR ROESTVASTSTAAL



[RVS-NOORD.NL](http://RVS-NOORD.NL)

# METAALTOPPER

Toen René Beijert zijn mbo-opleiding Constructiewerker niveau 2 afrondde, had hij nog geen scherp beeld van zijn toekomst. "Ik wist eigenlijk niet goed waar ik wilde werken." Via zijn vader kwam hij in contact met Mesken in Smilde. "Mijn vader kende de eigenaar en regelde dat ik hier eens mocht komen kijken." Dat vrijblijvende bezoek bleek het begin van een vaste baan. Inmiddels werkt Beijert er ruim vijf jaar.

Mesken bestaat sinds 1951 en is actief in constructiewerk en machinebouw. Het bedrijf telt zo'n dertig medewerkers. Beijert begon er met simpele, uitvoerende taken. "Ik deed in het begin vooral opruimwerk en eenvoudige klussen." Al snel kreeg hij een breder takenpakket. "Ik mocht helpen met lassen, snijden en intekenen. Als je goed oplet en interesse toont, is het allemaal goed aan te leren. Je moet natuurlijk wel een beetje handig zijn."

Die leergierige houding wierp zijn vruchten af. Inmiddels is Beijert uitgegroeid tot een allrounder die op meerdere plekken inzetbaar is. Zijn focus ligt vooral op kanten, zetten en lasersnijden. "Lasersnijden komt heel precies. Je moet de machine goed afstellen, anders gaat het meteen mis." Na de installatie van de lasersnijder afgelopen najaar volgde hij een korte training. "De rest leer je vooral in de praktijk."



## RENÉ BEIJERT (26)

BEELD GIUSEPPE TOPPERS  
TEKST PIETER PULLEMAN

De afwisseling in het werk spreekt hem aan. “Ik vind het prettig dat geen dag hetzelfde is. Lassen doe ik trouwens ook graag.” Soms gaat hij mee op locatie voor onderhouds- of plaatsingswerk, maar dat hoeft voor hem niet perse. “Dat is niet echt mijn ding. Ik werk liever in de werkplaats.”

Een project dat hem is bijgebleven, was het maken van een onderdeel voor een dragende constructie van een oplegger. “Er was geen

instructie. Dan moet je zelf nadenken: hoe sterk moet het zijn, hoe ga ik dit maken?” Daarbij kreeg hij ondersteuning van zijn leidinggevende Bennie. “Dat helpt enorm. Je staat er hier nooit alleen voor.”

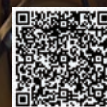
Beijert voelt zich op zijn plek bij Mesken. “Ik heb veel vrijheid en kan mijn eigen ding doen, maar er is altijd hulp als dat nodig is.” Daarnaast is er ruimte om te ontwikkelen.

“Als je een cursus wilt doen, wordt dat meteen geregeld. Ik heb al een TIG-lasopleiding gevolgd en wil nog iets doen met technisch tekenen.” Over de toekomst is hij nuchter. “Wat er verder komt, zie ik wel. Voor nu zit ik hier gewoon goed.”

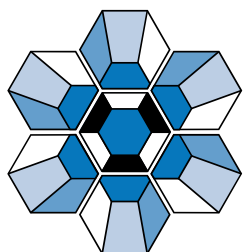
**Ook een metaaltopper in uw bedrijf? Laat het ons weten via [redactie@metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl)**

# Zet ongebruikte machines weer aan het werk.

troostwijk  
auctions



Verkopen begint hier



**verum bv**  
partner voor de maakindustrie

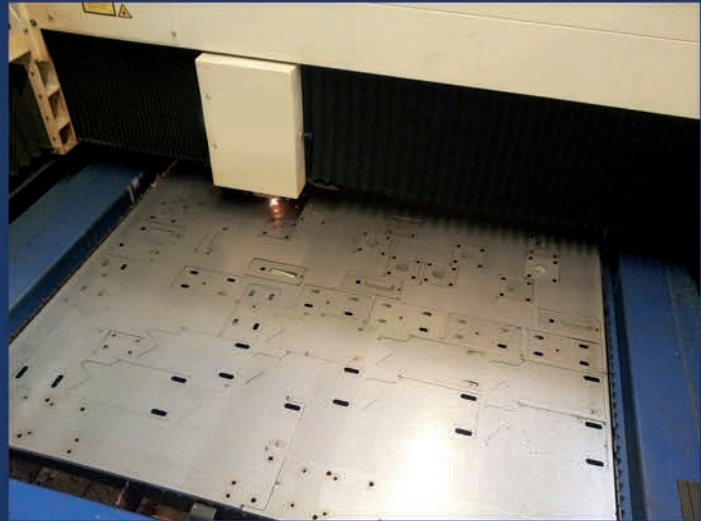
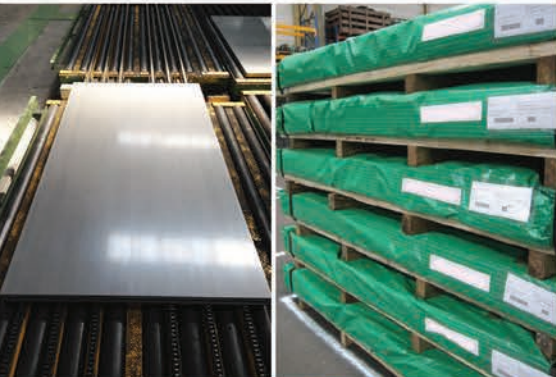
Bouwhuis Zoetermeer  
Zilverstraat 69 - 6e etage  
T. (+31) (0)88 – 5334544  
[www.verum.nl](http://www.verum.nl)

- Inkoopvoordeel voor de maakindustrie
- Participatie in inkoopnetwerk
- Inkoopplatform met gespecialiseerde partners
- Monitoren van het facturatieproces
- Leuke events en interessante netwerkbijeenkomsten

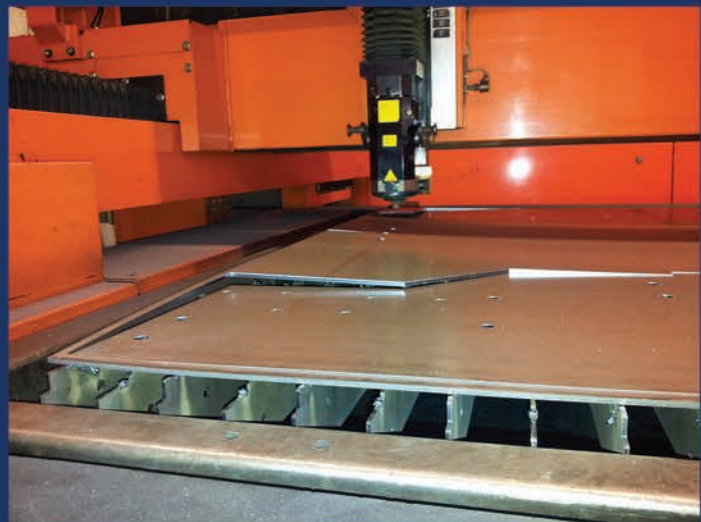
# LaserpressPlus®

## UNIEK IN EUROPA

### VAN HEYGHEN STAAL



Gevlakt MET skinpass: **LaserpressPlus®** kwaliteit



Conventioneel gevinkt ZONDER skinpass

**Van Heyghen Staal n.v./s.a.**  
**I.Z. Durmakker - Westbekesluis 4**  
**9940 Evergem (Belgium)**  
**Tel. +32 9 253 24 00**  
**Tel. sales +32 9 257 06 19**  
**Fax +32 9 253 24 25**  
**Fax sales +32 9 253 66 38**  
**www.vanheyghenstaal.be**  
**sales.com@vanheyghenstaal.be**

Residuaire spanningen in de plaat worden weggewerkt door onze exclusieve in-line quarto skinpass in combinatie met performante vlakrichtmachines. Dankzij onze in-line quarto skinpass zijn onze **LaserpressPlus®** platen niet alleen vrij van interne spanningen, maar hebben ze tevens een superieure vlakheid en bovendien nauwere en constante diktetoleranties én een verbeterd oppervlakte-aspect.

**Meer weten?**

**Surf naar [www.vanheyghenstaal.be](http://www.vanheyghenstaal.be)**



# Werkzaam in de MKB- maakindustrie?

## Wij verzekeren je!



### WIST JE DAT?

Wist je dat werknemers van een Metaalunie-lid profiteren van exclusieve collectiviteitskorting op particuliere verzekeringen? Werknemers kunnen al hun verzekeringen – van zorg en auto tot woonhuis en aansprakelijkheid – bij ons onderbrengen met persoonlijk advies en volledige ontzorging.

Meer info: [www.mevas.nl/particulier](http://www.mevas.nl/particulier)



**mevas**  
STERK VERZEKERINGSWERK

powered by  
koninklijke  
**metaalunie**

SCAN EN ONTDEK  
ALLE VOORDELEN

[mevas.nl](http://mevas.nl)



088 - 456 5400 @ info@mevas.nl