

nummer 9 2025
jaargang 70

Metaal+Techniek



Hightech kabels



Kraan capaciteit van 65 ton

Binnen ons bedrijf zijn uitstekende mogelijkheden voor het laden en lossen van machines

Op zoek naar hoogwaardige metaalbewerkingsmachines én betrouwbare service? Dan is Frimach uw ideale partner. In onze 4.000 m² showroom in Drachten vindt u een uitgebreid assortiment gebruikte verspanende en plaatbewerkingsmachines. Van zaag- en boormachines tot draaibanken, kantbanken en persen: wij hebben het.

Waarom kiezen voor Frimach?

Groot en divers machinepark

Dankzij ons brede aanbod kunnen we precies inspelen op uw productiebehoefte.

Service van A tot Z

Onze technici verzorgen onderhoud, plaatsing en inbedrijfstelling – zowel in onze werkplaats als op locatie.

Binnen ons bedrijf zijn uitstekende mogelijkheden voor het laden en lossen van machines

Zelfs de zwaarste machines verplaatsen we veilig in huis.

Internationale in- en verkoop

We kopen en verkopen machines wereldwijd. Heeft u zelf machines te verkopen? Wij nemen u het werk uit handen.

Bij Frimach staat kwaliteit en betrouwbaarheid centraal. Of u nu nieuw instapt in plaatbewerking of uw productiecapaciteit wil uitbreiden: wij denken met u mee.

FRI MACH
Metaalbewerkingsmachines

**Interesse in
onze diensten?**

Scan de QR Code



Kom langs of maak een afspraak:

De Hemmen 77, 9206 AG Drachten
Tel. 0512 – 545 877
info@frimach.nl – www.frimach.nl

VOORUITKIJKEN MET VERTROUWEN



BEELD SANDER
VAN DER TORREN

We staan aan de start van een nieuw jaar vol uitdagingen, maar ook vol kansen. Terwijl Nederland wacht op de plannen van een nieuw kabinet, blijven ondernemers in de MKB-maakindustrie niet stilzitten. Onze sector kijkt altijd vooruit; nuchter, vindingrijk en met een blik op de toekomst.

De wereld om ons heen verandert snel. Energietransitie, krapte op de arbeidsmarkt, stijgende kosten en netcongestie vragen

veel van onze ondernemers. Tegelijkertijd is er één ding waar we met z'n allen behoefte aan hebben: stabiliteit. Een kabinet dat rust brengt, doorpakt en voorspelbaar beleid voert. Want onzekerheid is funest voor investeringen.

Wat we nodig hebben, is vertrouwen. Vertrouwen in beleid, in de overheid en in elkaar. Elke extra regel is uiteindelijk een teken van wantrouwen. Laten we dat omdraaien: minder regels, meer ruimte voor gezond verstand.

Bedrijven willen investeren, banken willen financieren; het geld is er. Als we het vertrouwen herstellen, ontstaat ruimte voor innovatie, groei en toekomst.

Slagkracht is daarbij cruciaal. We verwachten die van een nieuw kabinet, maar we vragen het ook van onszelf. Ook binnen Koninklijke Metaalunie bouwen we aan meer wendbaarheid en daadkracht. De bestuurlijke vernieuwing, die in 2026 zijn beslag krijgt, maakt onze vereniging beter in staat om snel te handelen en dicht bij de leden te blijven. Met een compacte Ledenraad, sterke commissies en betrokken districten vergroten we onze invloed en versterken we de verbinding met de praktijk.

Het komende jaar staat voor Metaalunie in het teken van uitvoering. Minder praten, meer doen. We weten wat nodig is: regeldruk verminderen, ruimte creëren voor ondernemerschap, onderwijs vernieuwen en technische vakmensen opleiden. Dat vraagt om samenwerking en durf; precies waar onze leden in uitblinken.

Ik heb vertrouwen in de toekomst. Niet omdat die vanzelf goed wordt, maar omdat ik weet wat onze sector kan. De MKB-maakindustrie is veerkrachtig, innovatief en vol energie. Als we dat vasthouden, kunnen we ook in 2026 met trots zeggen: wij bouwen aan de toekomst van Nederland.

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 'Vertrouwen is het sleutelwoord voor 2026'

Terwijl Nederland wacht op de plannen van een nieuw kabinet, kijkt Metaalunievoorzitter Mark Helder alvast vooruit. Zijn boodschap is duidelijk: stabiliteit, vertrouwen en daadkracht zijn nodig om de MKB-maakindustrie toekomstbestendig te houden. "Als ondernemer wil je zekerheid. Dat geeft vertrouwen en houvast waarop je kunt investeren. Daar snakken wij allemaal naar; niet alleen ondernemers, maar het hele land. Vertrouwen is misschien wel het grootste woord van deze tijd."

08

14

METAALUNIE JONG MANAGEMENT 50 JAAR

Metaalunie Jong Management (MJM) vierde op 24 oktober haar 50-jarig jubileum in de Metaal Kathedraal in Utrecht. Een bijeenkomst waarin verleden, heden en toekomst samenkwamen.

24

BESTUURDERS VAN DE TOEKOMST AAN ZET

Koninklijke Metaalunie vernieuwt haar bestuurlijke structuur ingrijpend. Met een kleiner bestuur, een slagvaardige Ledenraad en thematische commissies wil de vereniging wendbaarder worden en leden nauwer betrekken bij de koers.

26

SAMEN

Bredenoord en SPL vormen een Apeldoorns duo dat wereldwijd betrouwbare mobiele energie levert. Van sportevents tot crisissituaties: samen zorgen ze dat het licht altijd aan blijft.

30

HOE DOE JIJ DAT?

JacKooij uit Aalsmeer ontwerpt en produceert winkelinterieurs voor Europese retailers. Het familiebedrijf boekt internationaal succes met circulaire en *refurbished* meubelconcepten.

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, Vrh Content & Creatie)



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

Redactie Koninklijke Metaalunie
Tony van der Meer
Medewerkers Giuseppe Toppers, Frank Senteur,
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.

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



20

REPORTAGE

AMFE in IJsselstein bouwt machines en componenten voor de voedingsmiddelenindustrie. Directeur André Amersfoort houdt zijn bedrijf bewust compact: "Door veel in huis te doen, kunnen we snel schakelen en maatwerk leveren."

18 HET PROJECT GewoonGers maakte een bijzondere, ronde binnenruimte met aluminium profielen en rookglas in het huis van eigenaar Ton Vergunst.



36

UIT HET ARCHIEF Het jaar waarin Piet de Groot zijn smederij begon in Akersloot, was ook het jaar waarin Thomas Edison de eerste elektrische auto uitvond en de gemeenteraad van Amsterdam met een kleine meerderheid het voorstel van B&W verwierp om het Naardermeer met afval te dempen.

VERDER IN DIT NUMMER

6 Over onze leden.

12 In Balans – Na zijn afscheid van Europe Forestry vond Jan Veurink balans tussen de druiven van zijn wijngaard Elkander in het Vechtdal.

17 Column – December biedt ondernemers eindelijk ruimte om bij te tanken en nieuwe inzichten op te doen, zegt Pieter Peelen.

39 Rechtgezet – Deze maand lees je het antwoord op de vraag of een distributeur vrij is om zijn verkoopprijzen te bepalen.

40 Metaaltopper van de maand is Sven Krol.



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

©2025 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 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



EEERSTE PAAL VOOR DUURZAME SPUITERIJ GROENENBOOM

Bij Groenenboom Container Projects & Coatings in Oosterhout is de bouw gestart van een nieuwe, duurzame spuiterij. Na een lang vergunningstraject – mede door stikstofwetgeving – kon onlangs de eerste paal worden geslagen. De gasloze faciliteit krijgt warmtepompen, zonnepanelen en een

innovatief kraan- en railsysteem. Zo kunnen containers en staalconstructies voortaan energiezuinig en veilig worden gestraald en gecoat. Directeur Kristel Groenenboom: “Met deze uitbreiding zetten we een belangrijke stap in duurzaamheid en technologische vernieuwing binnen de maakindustrie.”

VAN HAADEL METAAL VOORKOMT STROOMTEKORT MET BATTERIJEN

Van Haandel Metaal uit Boekel investeerde in een Nederlandse batterijoplossing om ondanks netcongestie te kunnen blijven groeien. “Volgens de netbeheerder zou het vermogen meegroeien met het bedrijf, maar dat gebeurde niet”, zegt directeur Dennis van Haandel. In samenwerking met W. Jansen

Elektrotechniek koos hij voor twee Cellpower-batterijen van fabrikant Intercel uit Haarlem. De batterijen leveren automatisch energie zodra het verbruik de grens nadert, en laden ’s nachts weer op. “Zo kunnen we de komende tien jaar doorgroeien zonder afhankelijk te zijn van het stroomnet.”



NIEUWE FASE VOOR FINN NA OVERNAME DOOR BC CAPITAL

Fijnmechanische Industrie Noord-Nederland (FINN) uit Stadskanaal is overgenomen door investeringsmaatschappij BC Capital. Daarmee begint voor het bedrijf een nieuwe groeifase. “De overdracht stelt ons in staat verder te professionaliseren”, zegt voormalig eigenaar Peter van der Klok, die

als adviseur aanblijft. De dagelijkse leiding ligt nu bij Rob Mulder, ook eigenaar van Meprofin in Hoogeveen. Beide bedrijven blijven zelfstandig, maar werken samen op operationeel vlak. BC Capital ziet in FINN een strategisch platform voor uitbreiding in defensie, medische technologie en energie.

DUBBELE WINST VOOR MOVEXX BEDMOVER

Movexx International uit Veenendaal viel dubbel in de prijzen tijdens de Regio Foodvalley Innovatie Award 2025. In de categorie Productie- en Maakbedrijven won het bedrijf zowel de Juryprijs als de Publieksprijs met de Movexx BedMover, een slimme elektrische trekker die het verplaatsen van ziekenhuisbedden veiliger en ergonomischer maakt. “Dat we zowel de waardering van de vakjury als van het publiek

kregen, is een enorme eer”, zegt CEO Iris van Vlastuin. “Deze erkenning onderstreept de impact van de BedMover op het werk van zorgprofessionals wereldwijd.”

De BedMover stelt één medewerker in staat om een bed met patiënt veilig te verplaatsen en vermindert fysieke belasting. Movexx ontwikkelt al twintig jaar duurzame

elektrotrekken voor uiteenlopende sectoren met als missie: het uit de wereld helpen van fysieke klachten door duw- en trekwerk.





VEERTIG JAAR SKS: EERBETOON AAN OPRICHTER TOINE UIJTTEWAAL

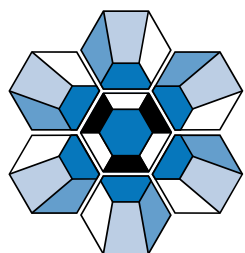
Bij SKS in Waalwijk werd op 1 november het veertigjarig jubileum gevierd van oprichter en voormalig directeur Toine Uijtewaal. Wat begon als een functie als logistiek manager bij Siersema, groeide uit tot de oprichting van SKS.

“Toine heeft met zijn visie, ondernemerschap en vakmanschap de basis gelegd voor het

bedrijf dat SKS vandaag de dag is”, zegt een woordvoerder van het bedrijf.

Sinds juli 2025 heeft Uijtewaal de dagelijkse leiding overgedragen, maar als Executive Advisor blijft hij nauw betrokken. Zijn kennis en ervaring zijn volgens SKS “nog dagelijks voelbaar binnen de organisatie.”

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.)



verum bv
partner voor de maakindustrie

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

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

A man with short brown hair, wearing a blue blazer over a white shirt, stands in front of a modern building with large glass windows. The building's interior is visible through the glass, showing people working. The man is looking directly at the camera with a slight smile. The background is slightly blurred, emphasizing the man.

INTERVIEW METAALUNIEVOORZITTER MARK HELDER

‘VERTROUWEN IS HET SLEUTELWOORD VOOR 2026’

INTERVIEW

Terwijl Nederland wacht op de plannen van een nieuw kabinet, kijkt Metaalunievoorzitter Mark Helder alvast vooruit. Zijn boodschap is duidelijk: stabiliteit, vertrouwen en daadkracht zijn nodig om de MKB-maakindustrie toekomstbestendig te houden. “Als ondernemer wil je zekerheid. Dat geeft vertrouwen en houvast waarop je kunt investeren. Daar snakken wij allemaal naar; niet alleen ondernemers, maar het hele land. Vertrouwen is misschien wel het grootste woord van deze tijd.”

Helder hoopt dat de verkiezingsuitslag leidt tot een stabiel kabinet dat het midden niet uit het oog verliest. “We hebben behoefte aan een coalitie die zorgt voor rust en voorspelbaarheid. Het maakt me niet uit welke partijen dat precies zijn, als het maar een kabinet is dat doorpakt en consistent beleid voert. We kunnen ons geen jarenlange stilstand veroorloven.”

Volgens hem staat er voor ondernemers veel op het spel. “De economie draait nog, maar onder de motorkap knelt het. Arbeidstekorten, hoge kosten, ruimtegebrek en netcongestie raken allemaal onze productiviteit. En die productiviteit is de basis van onze welvaart. Als we die niet op peil houden, kunnen we straks ons onderwijs, infrastructuur en defensie-uitgaven niet meer betalen.”

Productiviteit als reddingsboei

Als een belangrijke bijdrage voor de verhoging van die productiviteit, noemt Helder de eerder dit jaar door het ministerie van Economische Zaken gepresenteerde productiviteitsagenda, waar Metaalunie nauw bij betrokken was. “Daar staat eigenlijk alles in wat nodig is. Het is een uitstekend startpunt, maar het

mag geen eendagsvlieg zijn. We moeten het uitvoeren. Dat vraagt om slagkracht over de departementen heen. Niet weer een onderzoek of overlegtafel, maar actie. We weten waar de problemen zitten. Laten we stoppen met praten over onderzoeken naar regeldruk en gewoon beginnen met het wegnemen ervan. Elk dossier dat we kunnen oplossen, maakt verschil.”

Hij wijst ook op het Draghi-rapport, dat aanbevelingen doet voor het versterken van de Europese economie. “De aanbevelingen sluiten goed aan bij wat onze bedrijven nodig hebben: concurrentiekracht, investeringen in technologie en ruimte om te ondernemen.”

Regeldruk remt innovatie

Daar hoort ook bij dat de regeldruk omlaag moet, constateert hij: “Elke regel die we erbij krijgen, haalt snelheid uit het systeem.” Regeldruk is al decennia een terugkerend thema. “Tijdens de Bondsraad zei oud-Metaalunievoorzitter Bertha Verhoeven: ‘Mark, regeldruk speelde al in mijn tijd.’ Dat was dertig jaar geleden. Dat zegt genoeg. We praten er al te lang over.”

Volgens Helder ligt de kern van het probleem dieper dan alleen wet- en regelgeving. “Regels zijn vaak een uiting van wantrouwen. We leggen alles vast omdat we bang zijn dat iemand het misbruikt. Daardoor ontstaat een systeem waarin gezond verstand plaatsmaakt voor bureaucratie. We moeten terug naar een cultuur van vertrouwen. Minder regels, maar wél hard optreden tegen wie dat vertrouwen beschaamt.” Hij ziet dat gebrek aan vertrouwen ook bij grote maatschappelijke vraagstukken, zoals de netcongestie. “Bedrijven die willen investeren in oplossingen, lopen vast in regelgeving. We hebben ondernemers die de congestie willen helpen oplossen, maar die door regels worden tegengehouden. Dat is de wereld op zijn kop.”

BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER



Onderwijs en bedrijven: één leersysteem

Als ander belangrijk thema stipt Helder de arbeidsmarkt aan. De tekorten zijn groot en de aansluiting tussen onderwijs en bedrijfsleven kan beter. "Ons scholingssysteem moet echt op de schop. De toewijzing van onderwijsgeld is nog te veel gericht op de traditionele leerling, terwijl we in een tijd leven waarin leren een continu proces is. Ook zij-instromers en volwassenen moeten kunnen bijleren. Dat lukt alleen als onderwijs en bedrijven het samen doen." Helder is trots op de ontwikkeling van de bedrijfsvakscholen, waarin ondernemers het heft in eigen hand hebben genomen. "Die zijn ontstaan uit frustratie: het moest beter, praktischer, moderner. Nu zie je dat die scholen zich verenigd hebben, waardoor we kunnen

opschalen en efficiënter kunnen werken. De cursus frezen is in Eindhoven niet anders dan in Noord-Holland. Door samen te werken, maak je het onderwijs beter én betaalbaarder." Maar ook reguliere scholen spelen een cruciale rol. "We moeten ophouden elkaar te beconcurreren. Mbo-scholen hebben sterke didactische kwaliteiten, bedrijfsvakscholen zijn sterk in praktijkgericht opleiden. Als je dat combineert, heb je een gouden formule. Dan maken we techniek-onderwijs toekomstbestendig."

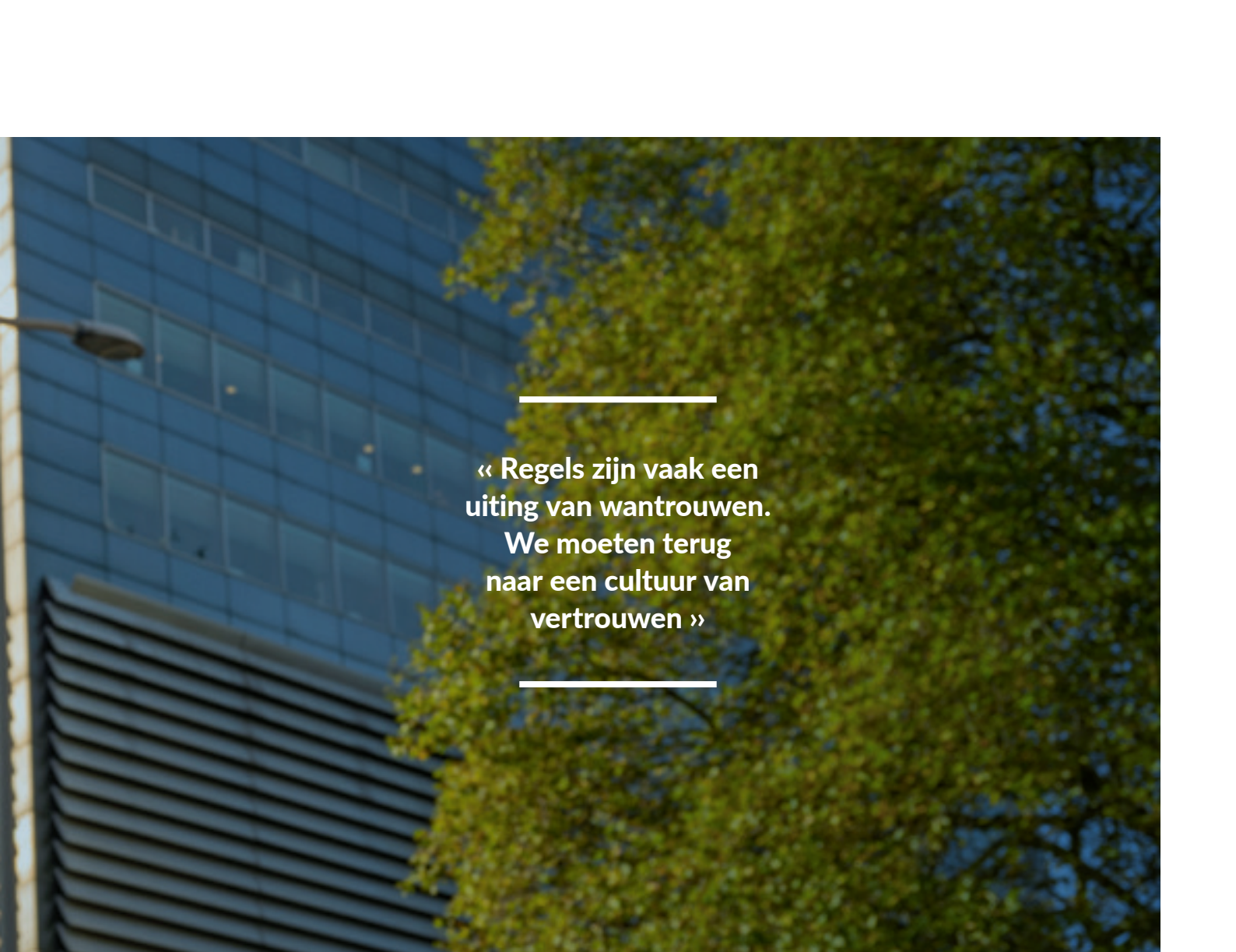
Leercultuur begint bij de ondernemer

Helder vindt wel dat bedrijven zelf ook verantwoordelijkheid hebben. "We kunnen niet alleen naar de overheid kijken. Een leercultuur begint in het bedrijf zelf. Ondernemers

moeten investeren in ontwikkeling en vernieuwing, hoe lastig dat soms ook is. Want als we dat niet doen, lopen we onherroepelijk achter. Dan verdwijnt de werkvoorraad vanzelf." Volgens hem moeten bedrijven ruimte creëren voor medewerkers om zich te ontwikkelen. "Mensen moeten zelf gaan vragen om scholing, om kennis. En wij moeten die ruimte bieden. Leren is een recht, maar, en nu begeef ik mij misschien op glad ijs: zou het ook een plicht moeten zijn?"

De stille crisis

Helder maakt zich grote zorgen over de stagnatie op het elektriciteitsnet. "Wat mij het meest verontrust, is dat het inmiddels als normaal wordt gezien. Een paar jaar geleden dacht je



« Regels zijn vaak een uiting van wantrouwen. We moeten terug naar een cultuur van vertrouwen »

nog: dit kan toch niet? Nu hoort het erbij. Ondernemers die willen uitbreiden, doen dat niet meer, omdat ze weten dat ze geen aansluiting op het elektriciteitsnet krijgen. Dat is een stille crisis. Het houdt innovatie letterlijk tegen.” Hij pleit voor maatwerk en een snellere aanpak. “Er is echt meer mogelijk dan nu wordt toegestaan. Soms willen ondernemers zelf investeren in een oplossing, maar dan mag het niet. Dat moeten we omdraaien: wie kan helpen, moet geholpen worden.”

Vergrijzing en voorzichtigheid

Naast de structurele thema's ziet Helder ook vergrijzing in de sector. “Veel ondernemers zijn 55-plus. Ze hebben iets opgebouwd, willen dat goed overdragen en worden daardoor

voorzichtig. Dat is begrijpelijk, maar juist nu is het moment om te investeren in de toekomst. Niet afwachten, maar vooruit.” Stabieleit in Den Haag helpt daarbij. “Een nieuw kabinet moet duidelijkheid geven. Ondernemers kunnen prima omgaan met lastige besluiten, als ze maar weten waar ze aan toe zijn. Onzekerheid is funest voor investeringsbereidheid.”

Geld is er genoeg, vertrouwen nog niet

Helder sluit optimistisch-realistisch af. “Er zit genoeg geld in de economie. Bedrijven willen investeren, banken willen financieren. Maar de voorwaarden moeten kloppen. En daarvoor is vertrouwen nodig; in de overheid, in elkaar en in de toekomst. Als we dat kunnen herstellen,

kunnen we als land enorme stappen zetten. Elke regel is een vorm van wantrouwen. Als we het lef hebben om dat om te keren, komt er ruimte voor innovatie, groei en toekomst. En dat is precies wat we nodig hebben in 2026.”

« Bedrijven willen investeren, banken willen financieren. Maar de voorwaarden moeten kloppen »

WIJN VERBINDT

In het Vechtdal, precies op de grens van Ommen en Hardenberg, ligt wijngaard Elkander van boerenzoon en oud-metaalondernemer Jan Veurink. “Ik was altijd druk met mijn bedrijf Europe Forestry. Toen ik vijftig werd, zei mijn vrouw dat er ‘meer balans’ moest komen.” Samen besloten ze een wijngaard te realiseren op het weiland van de oude boerderij die al generaties in de familie is. “We zochten naar iets dat zorgt voor verbinding, en wijn doet dat. Wijn had altijd al onze aandacht.”

Aansluitend op zijn ondernemersvisie dat je ‘iets moet doen wat anderen niet doen’ koos hij voor een niet-gangbaar druivenras: de Cabernet Cortis. “De cortisdruiven zijn drie weken eerder rijp dan andere rassen. Dat is, zeker toen wij in 2009 begonnen, een voordeel voor het wat koudere klimaat hier in het noorden. Je hebt dan drie weken langer rijptijd. Hierdoor kun je toch een mooie rode wijn maken in Nederland.” De rode wijn die Veurink maakt, is steviger en aardser van smaak dan wat de gemiddelde wijnrinker gewend is. “Daar houd ik wel van. Ik ben niet zo conformistisch, dus dat past wel bij mij.”

Een wijngaard onderhouden is arbeidsintensief: onkruid wieden, bemesten, snoeien en uiteindelijk plukken. Veurink vindt het plukken het hoogtepunt van het jaar. “Dan zetten we lange tafels in de wijngaard en

voor de sfeer plaatsen we onze Franse auto's ertussen. Mijn vrouw verzorgt dan de catering, en al met al is het een heuse feestdag. We plukken altijd met mooi weer, en als we klaar zijn, genieten we samen nog enkele uren na. De plukdag is de kroon op ons werk.”

Met 500 stokken levert de wijngaard jaarlijks zo'n 500 flessen op. Ooit vooral weggegeven aan relaties wereldwijd, nu steeds vaker gewild. “Mensen vragen erom. Zelfs uit wijnlanden als Spanje. Ze proeven en zeggen: ‘Dit komt nooit uit Nederland!’ Maar toch is het zo.”

Wat begon als hobby, groeit door. Plannen voor uitbreiding zijn er al, misschien maakt Veurink van de boerderij zelfs een château. “Maar het draait niet om de stenen”, zegt hij. “Het draait om wat wijn kan doen: samenbrengen. Ieder ander, elkander. Dáár gaat het om.”

BEELD JAN VEURINK
TEKST PIETER PULLEMAN



50 JAAR METAALUNIE JONG MANAGEMENT: VERBINDEN, LEREN EN VERNIEUWEN

Metaalunie Jong Management (MJM) vierde op 24 oktober haar 50-jarig jubileum in de Metaal Kathedraal in Utrecht. De voormalige kerk en metaalfabriek vormde een passend decor voor een bijeenkomst waarin verleden, heden en toekomst samenkwamen. Leden, oud-bestuursleden, secretarissen en de directie van Koninklijke Metaalunie stonden stil bij een halve eeuw jong ondernemerschap binnen de MKB-maakindustrie.

Vijftig jaar ontwikkeling en netwerk

Voorzitter Jorg Michiels opende de avond met een terugblik op de ontwikkeling van MJM sinds de oprichting in 1975. Wat begon als Metaalunie Jongeren groeide uit tot een landelijk netwerk van ruim 450 ondernemers onder de veertig 40 jaar. De naamsverandering in 2000 naar Metaalunie Jong Management weerspiegelde de groei van een jongerenvereniging naar een platform voor

persoonlijke en professionele ontwikkeling. Michiels benadrukte dat MJM een waardevolle rol speelt in het verbinden van jonge ondernemers. Niet alleen als plek om kennis te delen, maar ook om elkaar te versterken en te inspireren. Hij sprak zijn waardering uit voor de inzet van het bestuur, leden en de Metaalunie-directie. "MJM biedt jonge ondernemers de mogelijkheid om samen te groeien. Dat maakt het netwerk blijvend relevant."





Over Metaalunie Jong Management

Metaalunie Jong Management (MJM) is het netwerk van Koninklijke Metaalunie voor jonge en toekomstige ondernemers in de MKB-maakindustrie. MJM organiseert bedrijfsbezoeken, reizen, cursussen en netwerkbijeenkomsten gericht op kennisdeling en samenwerking. Lid worden van MJM is kosteloos. Meer informatie via de website van Koninklijke Metaalunie of via Nancy van den Nieuwendijk – mjm@metaalunie.nl.

De kracht van jong ondernemerschap

Directeur Adriaan Vonk van Koninklijke Metaalunie vervolgde met een oproep om die verbindende kracht vast te houden. Volgens hem weerspiegelt de geschiedenis van MJM de vitaliteit van de sector zelf: nieuwsgierig, innovatief en gericht op samenwerking. “Vijftig jaar MJM betekent vijftig jaar ondernemers die vooruit willen. Die denken in mogelijkheden en verantwoordelijkheid nemen voor vernieuwing.” Vonk onderstreepte het belang van netwerken,

zeker in een tijd waarin ondernemen steeds complexer wordt. “Een netwerk als MJM is goud waard. De toekomst van de MKB-maakindustrie staat hier in deze zaal.”

Innovatie als gezamenlijke opgave

De jubileumavond stond niet alleen in het teken van terugblikken, maar ook van vooruitkijken. Mike Wolken introduceerde het Metaalunie Innovatie Forum, een online platform voor kennisdeling over innovatie, technologie en

productiviteit. “Het verhogen van arbeidsproductiviteit is essentieel voor de toekomst van de sector”, lichtte hij toe. “Door ervaringen te delen, kunnen ondernemers samen oplossingen vinden.” Het forum groeit snel en biedt ruimte voor uitwisseling tussen ondernemers, medewerkers en experts. Wolken nodigde aanwezigen uit om zich aan te sluiten en bij te dragen aan deze digitale kennissamenleving.

Technologie in dienst van de mens

Een hoogtepunt van de avond was de keynote van Maarten Steinbuch, hoogleraar aan de TU Eindhoven. Hij sprak over de samenwerking tussen mens en technologie. Hij beschreef hoe data, sensoren en kunstmatige intelligentie het werk in de industrie veranderen en de samenwerking tussen mens en machine intensiever maken. Volgens Steinbuch ligt de uitdaging niet in de techniek zelf, maar in de manier



waarop we ermee omgaan. “We bouwen steeds slimmere robots, maar ze hebben geen bewustzijn. Dat blijft iets wat de mens onderscheidt.” Hij liet zien hoe robotica in de medische technologie menselijke precisie vergroot en hoe zorgrobots bijdragen aan welzijn en kwaliteit van leven. Technologie vervangt de mens niet, maar vergroot diens mogelijkheden. “De vraag is niet of robots onze vrienden kunnen worden”, sloot hij af, “maar of wij leren omgaan met de kracht die we zelf hebben gecreëerd.”

Een passende locatie

De keuze voor de Metaal Kathedraal was niet toevallig. Het gebouw kent een rijke geschiedenis: ooit een kerk, daarna een fabriek en tegenwoordig een centrum voor innovatie en ambacht. Die ontwikkeling weerspiegelt het karakter van MJM – geworteld in traditie, maar voortdurend in beweging.

Verbinding en toekomst

Na het officiële programma volgde een informele borrel en diner, waar leden, oud-bestuursleden en partners elkaar ontmoetten en herinneringen ophaalden. Gesprekken gingen niet alleen over het verleden, maar vooral over de toekomst van de MKB-maakindustrie en de rol die jonge ondernemers daarin spelen. De bijeenkomst liet zien dat MJM meer is dan een netwerk: het is een gemeenschap van ondernemers die elkaar vinden in ambitie en

vakmanschap. Al vijftig jaar biedt MJM ruimte om te leren, te ondernemen en te vernieuwen – en die rol blijft onverminderd actueel.

Vooruitkijken

Het lustrum liet zien dat vijftig jaar MJM niet alleen het einde van een hoofdstuk is, maar ook het begin van een nieuw tijdperk. MJM wil jonge ondernemers blijven verbinden en ondersteunen bij thema's als innovatie, digitalisering en duurzaamheid. Door samenwerking met Koninklijke Metaalunie blijft het netwerk bijdragen aan een sterke en toekomstgerichte MKB-maakindustrie. “MJM is vijftig jaar jong – en klaar voor de volgende generatie”, aldus de afsluitende woorden van de avond.

WAT DOEN DE BESTE MAAKBEDRIJVEN BETER DAN JIJ?

December is traditiegetrouw de maand van afsluiten, terugblikken en... bijtanken. Voor veel ondernemers in de MKB-maakindustrie komt er eindelijk wat lucht; het machinepark staat stil en jij kan even uit de alledaagse hectiek stappen en reflecteren. Juist dan is het interessant om stil te staan bij wat nieuwe inzichten. Doe er je voordeel mee!

Samen met ABN AMRO en Link Magazine is de arbeidsproductiviteit geanalyseerd van de Makers Top 100; de honderd meeste omzet- en winst genererende maakbedrijven van Nederland. Daaruit kwamen drie inzichten die je mee kunt nemen richting 2026.

1. Enorm verschil in productiviteit

Het best presterende bedrijf (PWT Group) behaalde in 2023 een arbeidsproductiviteit van 236,- euro brutomarge per uur. Nummer honderd kwam nog niet boven de twintig euro uit. Dat is een factor 12 verschil. En dat laatste bedrag verdient een 21-jarige bij de Albert Heijn. Omzet zegt dus niet alles. Nummer honderd draaide 500 miljoen omzet; maar creëert daarmee minimaal waarde. In hoeverre focus jij op omzet of op waarde?

2. De kracht van eenvoud in groei

Zestien van de twintig best presterende bedrijven zijn mkb-bedrijven. Als bedrijven groeien, loert bureaucratie. Blijf je te klein,

dan blijf je kwetsbaar en afhankelijk van een paar sleutelpersonen.

De mkb-bedrijven in de Top 100 zitten precies tussen die twee uitersten in: groot genoeg om schaal te hebben, klein genoeg om wendbaar te blijven. Ze behouden eenvoud door slimme keuzes. Keuzes die jij ook kan maken, maar doe je dat ook bewust en handel je er ook naar?

3. Groei is geen toeval

Vijftien bedrijven verbeterden hun productiviteit in twee jaar met meer dan 40 procent.

Veel ondernemers vinden 20 procent per jaar onrealistisch. Toch is het wetenschappelijk én praktisch bewezen dat het kan. In de lijst zien we het dus ook terug. De vraag is niet of jij dat ook kunt. De vraag is: hoelang blijven je beste mensen nog, als jij het níet doet? Productieve bedrijven genereren meer waarde, investeren meer, trekken jong talent veel meer aan en houden ervaren krachten vast. In een sector waar een kwart van de medewerkers 55+ is en de schoolbanken niet bepaald vol zitten met jong talent, is productiever worden de enige overlevingsstrategie.

Dus wees eerlijk: heb jij het bedrijf waar (jonge) mensen bewust voor kiezen, of waar ze van wegblijven? Waar je denkt teveel last te hebben van arbeidsmarktkrapte, is dat vaak een gebrek aan productiviteit. Ik help je graag op weg naar een productievere toekomst. Scan de



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

QR-code en download het inspiratiedocument met lessen van de productiefste bedrijven uit de Makers Top 100. Mijn kerstcadeau voor jou; vol met concrete aanknopingspunten voor 2026!



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).



Deze binnenruimte in de woning van Ton Vergunst is bijzonder vanwege de **ronde vormen** van de profielen en het glas. Het verwerken van alle losse, deels gebogen onderdelen was een ware puzzel en duurde drie dagen.

Vergunst is eigenaar van GewoonGers, dat op maat gemaakte **aluminiumwanden**, -deuren en -kozijnen voor binnenruimtes ontwerpt, produceert en monteert.

Het idee voor de binnenruimte ontstond tijdens de **coronaperiode**, toen Vergunst het uitgaan miste. "Het is eigenlijk een cocktailbar waar ook een bed in staat."

In de constructie is circa **150 meter profielwerk** verwerkt. De profielen zijn voorzien van een speciale gunmetalcoating die zorgt voor een stoere, verweerde uitstraling. Het glas is uitgevoerd in rookglas.

GewoonGers is Rotterdams voor '**Gewoon Gaaf!**'. Vergunst begon het bedrijf omdat hij destijds niemand kon vinden die wilde maken wat hij voor ogen had voor zijn toenmalige woning.

Iedere laatste vrijdag van de maand nodigt Vergunst collega's uit om samen de maand af te sluiten in zijn '**cafeetje**'. Hij beschikt over een biertap, zo'n 250 verschillende likeuren en circa tweehonderd flessen wijn.



AMFE B.V. IN IJSSELSTEIN

AMFE B.V. BLIJFT BEWUST KLEIN ÉN WENDBAAR IN FOODMACHINEBOUW

REPORTAGE

Snelle lijnen, korte doorlooptijden en maatwerk: bij AMFE in IJsselstein is dat dagelijks werk. Directeur/eigenaar André Amersfoort bouwt met een team van zes vaklieden aan machines en componenten voor de voedingsmiddelenindustrie, met toepassingen in vleesverwerking, procestechniek en bakkerijproductie. “Wij kunnen heel snel schakelen”, zegt hij, “juist omdat we veel in huis doen.”

AMFE ontstond in 2011 als verkoopkantoor van machines voor de vleesverwerkende industrie, die bij het voormalige bedrijf van Amersfoort werden geproduceerd. Dat productiebedrijf verkocht hij en zeven jaar later ging hij met AMFE zelfstandig verder. “We werken nu grofweg in drie categorieën: CNC-verspaning, engineering en machinebouw”, aldus Amersfoort. Het team groeide mee, net als het machinepark: inmiddels staan er tien CNC-gestuurde machines op de vloer. In april nam AMFE het naastgelegen metaalbedrijf over, inclusief enkele machines en twee medewerkers.

Food als stabiele kern

De kernmarkt van AMFE is en blijft food. Het bedrijf levert hoogwaardige componenten voor een Amerikaanse klant die machines bouwt voor de vleesverwerking. Complete, door AMFE ontworpen en gebouwde machines leveren ze ook, maar dan altijd vanuit een specifieke klantwens. “Het is altijd maatwerk”, zegt Amersfoort. “Vaak gaat het om aanpassingen op bestaande machines. Of om nieuw te ontwikkelen units die naadloos aansluiten op de lijn van de klant. Een klein deel van de omzet komt uit de toelevering aan de scheeps- en jachtbouw. We leveren bijvoorbeeld speciaal RVS-deurbeslag, lasproppen en schroefassen. Zelf ben ik een fanatieke watersporter, dus dit soort projecten voelt voor mij niet alleen als werk, maar ook als een mooie hobby.”

Snelheid door eigen regie

Korte doorlooptijden zijn een speerpunt. Dat lukt doordat AMFE veel zelf doet, van engineeren en programmeren tot verspanen en assembleren, en omdat er een vaste schil van toeleveranciers is om pieken op te vangen. Voor besturing en panelenbouw werkt het bedrijf nauw samen met een regionale partner. “Als er ergens op de wereld een machineonderdeel faalt en een lijn staat stil, dan maken wij binnen zeer korte tijd een nieuw onderdeel. Die flexibiliteit is de basis van ons succes.” Tegelijkertijd is de markt waarin AMFE opereert overzichtelijk en geconcentreerd, met een handvol grote spelers. Amersfoort: “Wij pakken de kruimels die zij laten liggen. Daarin zit ons bestaansrecht.”

Digitalisering en professionalisering

Op de werkvoorbereiding en aansturingskant is de digitaliseringsslag in volle gang. “We zijn overgestapt op een nieuw CAD-CAM-pakket en ons ERP-systeem draait tegenwoordig in de cloud.” Robotisering op de werkvloer is (nog) niet aan de orde, omdat AMFE vooral enkelstuks fabriceert. Formele certificeringen zoals ISO 9001 en 14001 heeft AMFE nog niet, maar procedures en controles zijn er wel. “Onze klanten worden steeds internationaler, dus certificering gaat er komen”, zegt Amersfoort. “Traceerbaarheid speelt natuurlijk een rol in de voedingsmiddelenindustrie.”



Een medewerker controleert de aluminium behuizing voor een regelaar.



Onderdeel voor een separator.

Vanuit ons verleden hebben we ervaring met certificeringstrajecten, dus we weten wat we moeten doen.”

Serviceverlening

Bij de grote vleesverwerkingsklant ligt service grotendeels in diens eigen organisatie. “Onze manuals moeten honderd procent kloppen.

« Naarmate een onderneming groter wordt, wordt snel schakelen lastiger »

Als daar fouten in zitten, dan pikken klanten precies dat éne foutje eruit.” Amersfoort springt regelmatig zelf bij om storingen op te lossen, ook internationaal. “Dat varieert van installatie tot troubleshooting. De laatste klus was in Litouwen, maar het kan ook Australië of Noord-Amerika zijn.”

Revisieprojecten

Het soort werk varieert van noodreparaties en retrofit tot ombouw en revisie. Recent werd een kiwiverwerkingsmachine voorzien van een automatische toevoerunit, waardoor de operator verviel. Een ander lopend project is de volledige demontage en beoordeling van een acht jaar oude machine uit de Verenigde Staten: reviseren tot ‘zo goed als nieuw’, of demonteren

en hoogwaardige delen reviseren en hergebruiken. “Revisieprojecten lopen soms drie tot vier maanden, ook omdat onderdelen opnieuw behandeld moeten worden. Het is typisch werk voor de ‘rustige uren’— als die er zijn.”

Mensen, energie en de grid

De grootste uitdaging? “Personeel”, zegt Amersfoort zonder omhaal. “De gemiddelde leeftijd is hier rond de vijftig en de aanwas van jonge vakmensen is lastig. In feite lag hierin ook de reden om de buurman over te nemen en zo twee nieuwe medewerkers binnen te halen.” Een leerbedrijf zijn, vindt Amersfoort (nog) een brug te ver voor een team van zes, al houdt hij de optie open. Verder is de beschikbaarheid van energie



André Amersfoort bij een rvs machineframe voor een separator voor o.a. fruit en vis.

een uitdaging: AMFE heeft tweehonderd zonnepanelen (circa 80 kWp) en is op zonnige dagen vrijwel zelfvoorzienend. Overtollige stroom terugleveren aan het net kan niet vanwege netcongestie. “We verkennen een batterijoplossing, mogelijk in combinatie met de huurder van een groot deel van ons pand. Zodat we ook laadinfrastructuur voor elektrische vrachtwagens kunnen voeden.”

Duurzaam denken

Duurzaamheid zit niet alleen in het energie-verbruik van eigen machines en gebouw; het bedrijf koopt bij voorkeur gebruikte CNC- en werkplaatsmachines en geeft componenten een tweede leven. “Nieuwe verspanende machines draaien bij ons soms maar een paar

weken per maand. Dan verdien je ze niet terug. Goede gebruikte machines zijn dan logisch.” Aan klantzijde let AMFE op energie en slijtage in de lijn: “Machines niet onnodig laten draaien, en slim stoppen als er geen aanvoer is.”

Bewust compact blijven

Waar sommige ondernemers dromen van schaalgrootte, kiest Amersfoort nadrukkelijk voor focus en wendbaarheid. “Ik heb eerder een bedrijf met tachtig mensen geleid; dat hoeft van mij niet meer. Naarmate een onderneming groter wordt, wordt snel schakelen lastiger. Onze schaal past bij de snelheid en flexibiliteit die we beloven.”

Over opvolging denkt hij intussen rustig na. “Mijn oudste zoon heeft belangstelling, maar

hij moet eerst zijn technische hbo-studie afronden en werkervaring elders opdoen. Dan zijn we een aantal jaren verder, dus dat zien we tegen die tijd wel.”

Drijvend boothuis

Los van AMFE bouwt Amersfoort met zijn zoon aluminium sloepen en experimenteert hij met een drijvend boothuis met zonnepanelen. Daarbij kan de batterij van de sloep ook als thuis-batterij fungeren. “Een mooie ontwikkeling en leuk om mee bezig te zijn, maar het staat los van AMFE”, zegt hij met een glimlach.

BESTUURDERS VAN DE TOEKOMST AAN ZET

Koninklijke Metaalunie vernieuwt haar bestuurlijke structuur ingrijpend. Met een kleiner bestuur, een slagvaardige Ledenraad en thematische commissies wil de vereniging wendbaarder worden en leden nauwer betrekken bij de koers. De nieuwe structuur gaat in op 1 januari 2026. Omdat we met deze vernieuwing ruimte maken voor nieuwe gezichten, zoekt Metaalunie betrokken ondernemers die willen meebouwen aan de toekomst van de vereniging.

De MKB-maakindustrie verandert snel. Ondernemers krijgen te maken met uitdagingen zoals verduurzaming, arbeidsmarktkrapte, digitalisering en nieuwe wetgeving. Ze verwachten van hun brancheorganisatie dat die snel reageert en ondersteunt. Daarom past ook Metaalunie haar bestuurlijke inrichting aan. De oude Bondsraad van 75 leden kwam slechts één keer per jaar bijeen en bood onvoldoende snelheid en directe invloed voor leden. Een werkgroep werkte daarom een voorstel uit dat in 2025 formeel werd goedgekeurd.

Compacter bestuur

Het bestuur wordt teruggebracht van ruim twintig leden naar zeven: zes bestuursleden en een voorzitter. Ze worden benoemd door de nieuwe Ledenraad op voordracht van een benoemingsadviescommissie. Diversiteit in regio, type en omvang van bedrijven zijn belangrijk, met minimaal twee zetels voor ondernemers uit het kleine mkb (<25 medewerkers). Bestuurlijke kwaliteit weegt het zwaarst. De maximale zittingsduur is drie termijnen van drie jaar. Het bestuur vergadert

minstens acht keer per jaar met de directie en is verantwoordelijk voor koers, beleid en toezicht.

Van Bondsraad naar Ledenraad

De Ledenraad telt 22 leden en vergadert minimaal vier keer per jaar. De negen voorzitters van de regiobesturen hebben automatisch zitting, net als negen regionale vertegenwoordigers, één vertegenwoordiger van Jong Management en drie van de grootste brancheorganisaties. De raad stelt de strategische koers vast, beslist over begroting, contributie en jaarrekening, en fungeert als klankbord voor het bestuur. Door vaker bijeen te komen kan de raad sneller en inhoudelijker meebeslissen.

Commissies en ledenparticipatie

Er komen zes commissies: drie vaste (financiën, benoemingen, cao) en drie thematische (Duurzaam Ondernemen, Arbeidsmarkt & Onderwijs, Innovatie). Deze bestaan uit leden met expertise en brengen jaarlijks verslag uit aan het bestuur. De negen regio's behouden een belangrijke rol in de ledenbetrokkenheid en worden versterkt via extra ondersteuning door regiomanagers.

Daarnaast ontstaan tijdelijke werkgroepen en online communities waarin leden meedenken over specifieke thema's. Via enquêtes en digitale raadplegingen wordt hun mening snel opgehaald.

Toekomstbestendig en wendbaar

De bestuurlijke vernieuwing maakt Metaalunie compacter, daadkrachtiger en dichter bij de leden. Besluitvorming wordt sneller, commissies zorgen voor inhoudelijke verdieping en leden kunnen flexibeler meedoen op thema's die ertoe doen. Zo blijft Metaalunie een krachtige en toekomstbestendige belangenbehartiger voor ondernemers in de MKB-maakindustrie.

Meebouwen aan de toekomst?

Metaalunie zoekt actieve en betrokken ondernemers die willen meebeslissen over de koers van de MKB-maakindustrie. Wil jij jouw ervaring, visie en ondernemerschap inzetten voor ruim 15.000 collega-ondernemers? Bekijk dan de vacaturetekst voor bestuursleden op de volgende bladzijde.



VACATURE: BESTUURSLID KONINKLIJKE METAALUNIE

Wil jij meebeslissen over de koers van de Nederlandse MKB-maakindustrie? Metaalunie is in beweging. Onze vereniging kiest voor een compacter en slagvaardiger bestuur dat dichter bij de leden staat en sneller kan inspelen op wat er in de MKB-maakindustrie gebeurt. Daarom breiden we per 1 januari 2026 ons bestuur uit naar een voorzitter en zes bestuursleden. Concreet hebben we drie vacatures in het nieuwe bestuur.

Wie zoeken wij?

We zoeken betrokken en toekomstgerichte ondernemers die willen meedenken, meepraten en meebeslissen over de richting van onze vereniging en de toekomst van de sector. We verwachten van de aspirant-bestuursleden dat zij ervaring hebben met – en inhoudelijke kennis hebben over – de specifieke thema's waarop zij binnen Metaalunie invloed krijgen. Om de representativiteit van de vereniging zo goed mogelijk te borgen, zijn wij nadrukkelijk ook op zoek naar tenminste twee ondernemers die minder dan 25 medewerkers in dienst hebben. Kortom: ondernemers die niet aan de zijlijn willen staan, maar hun ervaring en visie willen inzetten voor 15.000 collega-ondernemers.

Wat ga je doen?

Als bestuurslid van Metaalunie heb je directe invloed op de grote vraagstukken waar de MKB-maakindustrie voor staat:

- Vakmensen: werken aan instroom, behoud en ontwikkeling van technisch talent.
- Innovatie & productiviteit: versnellen van digitalisering, slimme productie en procesinnovatie.

- Duurzaam ondernemen: ondernemers in positie brengen bij de energietransitie, circulariteit en betaalbare verduurzaming.
- Ondernemersklimaat: opkomen voor ruimte, minder regeldruk en betere randvoorwaarden voor mkb-familiebedrijven.

Je rol is veelzijdig:

- Je beslist mee over de koers en het beleid van de vereniging.
- Je bent klankbord voor de directie en denkt strategisch mee.
- Je vertaalt je eigen praktijkervaring naar sectorbrede thema's.
- Je vertegenwoordigt Metaalunie extern als ambassadeur van de sector.

De tijdsbesteding bedraagt gemiddeld één dag per maand.

Wij zoeken ondernemers die:

- Actief zijn binnen de MKB-maakindustrie en lid zijn van Metaalunie.
- Affiniteit hebben met beleid, strategie en de toekomst van de sector.
- Beschikken over een relevant netwerk en bereid zijn dit in te zetten.
- Energie hebben om positief kritisch, constructief en toekomstgericht mee te besturen.
- Bereid zijn een ambassadeursrol te vervullen binnen en buiten de vereniging.

Het bestuur zoekt een afspiegeling van de vereniging: ondernemers uit verschillende regio's, subsectoren, generaties en achtergronden. Bij de selectie kijken we bovendien naar de bijdrage die je kunt leveren aan de strategische doelen van Metaalunie en het functioneren van het bestuur als geheel.

Bestuurlijke ervaring is een pré, maar geen vereiste. Belangrijker is je ambitie om verschil te maken en bij te dragen aan de kracht van de MKB-maakindustrie.

Deze zeven bestuursleden worden in hun bestuurswerk ondersteund door twee directeuren. Zij sturen de werkorganisatie aan, die bestaat uit 150 professionals.

Wat biedt Metaalunie jou?

- Invloed op de koers en toekomst van de Nederlandse MKB-maakindustrie.
- Toegang tot een breed netwerk van ondernemers, politici en maatschappelijke organisaties.
- Nieuwe inzichten en inspiratie die ook waardevol zijn voor je eigen onderneming.
- Een sleutelrol binnen een vooruitstrevende en ondernemende vereniging.
- Een passende onkostenvergoeding.

Interesse?

Wil jij jouw ervaring, visie en ondernemerschap inzetten voor ruim 15.000 collega-ondernemers en meebouwen aan een sterke, innovatieve en duurzame MKB-maakindustrie? Stuur dan jouw motivatie en cv naar de Metaaluniedirectie via directiesecretariaat@metaalunie.nl, t.a.v. Adriaan Vonk en Jos Kleiboer. Reageren kan tot **uiterlijk 14 januari 2026**. Heb je vragen over deze vacature, neem dan contact op met Adriaan Vonk via 030-605 33 44.

De volledige vacature is te vinden op www.metaalunie.nl/Vacature-Bestuur

SAMEN

Jaap Fluit (links) en Frans Kuijpers

BEELD RONALD HISSINK

TEKST RONALD BUITENHUIS

SPL EN BREDENOORD: HOLLANDS GLORIE UIT APELDOORN

‘ZONDER ONS GAAT HET LICHT UIT’

De één (Bredenoord) is met de bekende felrode aggregaten en noodstroomvoorzieningen optisch wat zichtbaarder dan de ander: Scholten Panelen Laagspanningssystemen (SPL). Maar SPL zorgt er met besturingssystemen wel voor dat de aggregaten van Bredenoord uiteindelijk echt werken. Samen zijn deze twee Apeldoornse bedrijven wereldwijd actief. Van voetbalkampioenschappen tot noodstroom bij crisissituaties, back-up stroom in de Rotterdamse haven en mobiele energie op de Noordpool.

Wie op de A1 bij Apeldoorn langs industrieterrein De Kar rijdt, kan er niet omheen. De bekende rode aggregaten van Bredenoord vormen een landmark. “We brengen energie en noodstroom op plekken waar geen energie is”, vertelt Bredenoord CEO Jaap Fluit. Our energy, your power. Ging dat vroeger vooral met dieselaggregaten, tegenwoordig zijn er meer milieuvriendelijke oplossingen voor noodstroom: van batterijen en zonne-energie tot oplossingen met biogas, methanol, waterstof en Stage V schone diesel. “Soms schoner dan gewone lucht”, beweert Fluit. Niet alleen zit

Nederland in een energietransitie, Bredenoord is zelf als leverancier van tijdelijke energie ook in transitie.

Verdeel- en besturingspanelen

Minder bekend en ook minder zichtbaar, is dat de besturingssystemen en laagspanningsverdelers in en voor de aggregaten van Bredenoord voor een groot deel geleverd worden door dat andere Apeldoornse bedrijf: Scholten Panelen Laagspanningssystemen (SPL). Samen zorgen ze voor stroom tijdens voetbalwedstrijden (EK en WK), de komende

Winterspelen in Milaan en noodstroom in ziekenhuizen. Of bij een onderhoudsklus op Aruba, dat de bands op Pinkpop te horen zijn en dat er mobiele energie is op olieplatforms op de Noordpool.

Bredenoord-stroom is vaak stabielere dan stroom op locatie, als daar al elektra is. Directeur Frans Kuijpers zegt over SPL: "Scholten Panelen is gespecialiseerd in het ontwerpen, bouwen en leveren van elektrotechnische schakelkasten, besturingspanelen en verdeelinrichtingen. Voor Bredenoord, maar ook voor andere grote relaties in Nederland in uiteenlopende sectoren als de offshore, energie, infra, staal en chemie. Wij bouwen ook complete containers, assembleren kabels, verzorgen de engineering en vervaardigen tekeningen in Eplan P8 en zoeken oplossingen voor speciale projecten."

Ketenoplossingen

Bredenoord richt zich strategisch op keten-samenwerking bij het ontwikkelen van duurzame energieoplossingen en noodstroom. "Als bedrijf assembleren we vooral", zegt Fluit. SPL is zo'n ketenpartner voor Bredenoord. Fluit zweert bij die samenwerking. "We spreken dezelfde taal en komen van dezelfde (Apeldoornse) grond. Dichtbij praat een stuk makkelijker. Partners op afstand levert vaak gedoe op. De kosten van ketenregie met ogenschijnlijk goedkopere producenten elders in de wereld, liggen vaak hoger dan bij samenwerking dichtbij." Kuijpers vult aan: "Ik denk dat we elkaar ook vinden in passie en wat we doen." Dat Bredenoord met 500 fte grofweg tien keer groter is dan SPL, ziet Fluit niet als een probleem. Fluit: "Ik denk niet dat er een disbalans is en dat wij onze grootte uitspelen. Bij complexe vragen is het prettig een partij dichtbij te hebben. En SPL is echt niet alleen afhankelijk van Bredenoord. Als we al eens weggegaan zijn bij een ketenpartner, is dat nooit om kosten.



Generators staan op afroep klaar.

Dan is er echt wel iets aan vooraf gegaan." Kuijpers: "Soms helpen we elkaar ook met personeel. Onlangs hebben we nog tijdelijk SPL-personeel aan Bredenoord uitgeleend."

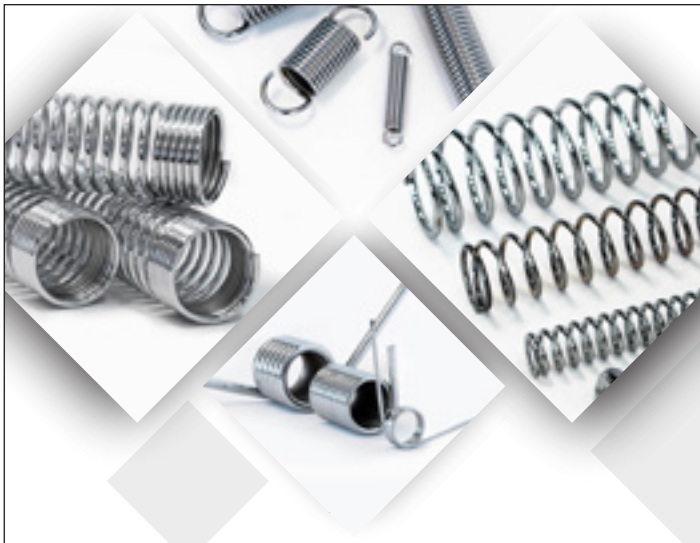
Soms ontwikkelt Bredenoord zelf maatwerk-oplossingen (ook wat betreft verdeelkasten), maar als *specials* weer 'standaard' worden, brengen ze die weer onder bij SPL. Waar SPL partner Bredenoord ook mee ontzorgt, is het monitoren van wet- en regelgeving. Fluit: "Die kennis tappen we graag af. Zeker in crisis-situaties is tempo wenselijk en hebben we SPL soms hard nodig." SPL heeft afgelopen jaren ook flink geïnvesteerd in faciliteiten om zo futureproof te zijn. Kuijpers: "Dat is ook een signaal naar klanten toe: 'wij zijn er klaar voor.'"

Infra Capacity Alliance en jongeren

Over 'samen' gesproken... Bredenoord is ook partner bij Infra Capacity Alliance. Een collectief van bedrijven dat klaar staat in geval van crisis. Fluit: "Zo helpen we om Nederland veilig te houden." En zo zijn zowel SPL als Bredenoord samen veel breder actief dan alleen in het

leveren van noodstroomvoorzieningen. Ze zijn maatschappelijk partner bij vraagstukken, bijvoorbeeld opleiden. Kuijpers: "In Apeldoorn zijn er events waar we de jeugd proberen te interesseren voor techniek. Belangrijk, want alles draait in de toekomst om energie en elektriciteit. Elektrificatie in de mobiliteit, maar denk ook aan de datacenters die zorgen dat we AI-tools kunnen implementeren. Het draait allemaal om inmiddels schaarse elektriciteit." Fluit doet daarbij een appèl op de politiek. "Door de stikstofcrisis liggen veel projecten in Nederland stil. Ons land heeft visie nodig, richting. Zowel qua energietransitie als arbeid moet je nu zaaien om in de toekomst te kunnen oogsten. Techniek kan daarbij helpen problemen op te lossen." Kuijpers sluit aan: "We moeten zuinig zijn op BV Nederland. Wij zijn – vaak samen – in staat prestigieuze projecten over de hele wereld te realiseren. Zonder ons gaat het licht uit."

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



- Veren voor elke toepassing, prototype tot productie
- Maatwerk in kleine en grote series
- Snelle levertijden
- Producent van veren voor zowel bestaande als nieuwe machines
- Een zeer uitgebreid standaard assortiment
- Deskundig advies, op locatie mogelijk

Neem vandaag nog contact met ons op voor meer informatie of om een afspraak te maken

info@bakkerssprings.com
www.bakkerssprings.com




DISSELHORST METAAL
weet t goed gemaakt!

Altijd in bedrijf!

Dag en nacht in touw

voor uw plaatwerk op maat!



Overkampseweg 26 • 8102 PH Raalte
Tel.: 0572 - 36 26 00 • Fax.: 0572 - 36 22 98

www.disselhorstmetaal.nl



HEXAGON

Quality remastered

MAESTRO

The all-digital CMM solution that's leading the way of the metrology revolution.
See how MAESTRO is transforming precision inspection across industries.

Visit hexagon.com

©2025 Hexagon AB and/or its subsidiaries and affiliates.
All rights reserved.




Duurzame en veilige RVS staalkabelconstructies




Jansen Staalkabels / Alphen a/d Rijn
Officieel partner Jakob Rope Systems
www.jansenstaalkabels.nl

Een halve eeuw lasbescherming

HET AUTOMATISCHE SPEEDGLAS LASFILTER VAN 3M BESTAAT 50 JAAR

Het avontuur van de 3M Speedglas-lashelmen begon precies 50 jaar geleden. Nadat in 1975 in Zweden 's werelds eerste automatisch verduisterende lasfilter werd geproduceerd, groeiden de 3M Speedglas-lasbeschermingsproducten uit tot een wereldwijd succesverhaal. Het feit dat lassers, zonder hun helm af te zetten, konden wisselen tussen een helder en donker zicht op het laswerk, was destijds een revolutionaire bijdrage aan de arbeidsveiligheid

De 3M Speedglas-lashelm uit 1975 bood naast automatische verduistering ook een ergonomisch ontwerp en een lager gewicht dan gebruikelijk was. Sindsdien zijn 3M-lashelmen wereldwijd bekend en zetten ze nieuwe maatstaven op het gebied van comfort en veiligheid tijdens laswerkzaamheden



Een ommekeer in arbeidsveiligheid

In de jaren tachtig en negentig werden de automatisch verduisterende lasfilters voortdurend verder ontwikkeld. Ze reageerden sneller en nauwkeuriger op lasbogen en boden een steeds groter gezichtsveld. Ook de ergonomische vormgeving van de helmen werd steeds belangrijker. In de daaropvolgende decennia verbeterde 3M de Speedglas-lasbeschermingsproducten continu met gevoeliger sensoren, individueel verstelbare

hoofdbanden, geoptimaliseerde ventilatie en lichtere materialen.

“Een halve eeuw Speedglas-lasfilters!”, zegt Christian Ripken, Application Engineer bij de 3M Personal Safety Division. “Slechts tien jaar na de ontwikkeling stond het merk Speedglas door innovatieve productoplossingen aan de top van de branche. Onze moderne lashelmen staan niet alleen bekend om hun ergonomisch design en optimale bescherming, maar ook om efficiëntie en productiviteit. Zo zijn lassers optimaal beschermd en kunnen ze nauwkeuriger en productiever werken.”

Veilig, handig en comfortabel

De innovatiekracht van 3M heeft wereldwijd een positieve invloed gehad op vele veiligheidsaspecten. Het beroep van lasser stelt hoge eisen aan bescherming en comfort. 3M blijft zich hier met enthousiasme en vindingrijkheid voor inzetten.

Vijftig jaar voortdurende verbetering

De nieuwe G5-03 serie is uitgerust met een intelligente Tap-functionaliteit (door de zijkant van de lashelm aan te raken, hierdoor kan snel worden geschakeld tussen de standen slijpen of snijden). Dankzij de variabele kleurtechnologie en uitgebreide beschermingsmogelijkheden, zet deze helm nieuwe normen op het gebied van



persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM). De 3M Speedglas-lashelmen uit de G5-03-serie, zijn ontwikkeld voor professionele lassers. Naast modulariteit, bieden ze keuze uit talloze accessoires. Hierbij kan men kiezen tussen een geventileerd of een niet-geventileerde lashelm. Een innovatieve ontwikkeling in deze is de Bluetooth-connectiviteit met app-beheer waarbij gebruikers hun individuele instellingen digitaal kunnen regelen. De lashelmen zijn het voorlopige hoogtepunt van een 50 jarig succesverhaal van lashelmen met automatisch dimmende functies.

Meer informatie op:

www.3m.nl/safety en www.3m.be/safety

3M Science.
Applied to Life.™

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

INTERNATIONAAL SUCCES MET CIRCULAIRE WINKELINTERIEURS

TEKST EN BEELD FRANK SENTEUR

De afgelopen tachtig jaar groeide firma JackKooij uit tot een veelzijdige producent van winkelinterieurs. Met veel kennis en ervaring op het gebied van design, metaalbewerking, poedercoating en sublimatie is dit familiebedrijf in staat om de meest kritische klanten in Nederland en daarbuiten op maat gesneden oplossingen te bieden. Door op een gegeven moment ook bestaande winkelmeubels zoals bloemenrekken en displaysystemen te refurbishen werd een succesvolle groeiemarkt aangeboord voor circulaire winkelinterieurs.

Na de oorlog startte Jacob Kooij met een smederij en omdat ook toen in Aalsmeer al veel telers en kwekers zaten, waren dat zijn eerste klanten. “Mijn opa maakte onder meer transportkarren en andere logistieke oplossingen. Daar zat natuurlijk veel metaalwerk aan”, vertelt directeur Onno Kooij die al sinds de jaren negentig in het familiebedrijf actief is. Hij volgde in 2009 zijn vader Herman Kooij op. “Nog steeds zijn we sterk in metaalbewerking. We hebben een plaat- en buislaser staan, en ook automatische kant- en buigbanken.

We lassen zowel handmatig als met een robot. Daarnaast hebben we een eigen poedercoatlijn en kunnen we sublimeren. Dit is een prachtige techniek waarmee metalen componenten kunnen worden voorzien van fraaie houtprints, teksten, afbeeldingen of andere ontwerpen. Daarvoor kopen we onder meer in Italië specifieke sublimatiefolies met houtprint, waarbij de keuze uit houtnerf en kleur echt ongelooflijk groot is. Met een grote printer kunnen we ook in eigen huis ontworpen designs op folie printen. Het gedrukte beeld brengen we in een speciale machine onder druk en temperatuur over op het onderdeel.”

« Omdat het zowel duurzaam als financieel interessant is, is de belangstelling voor refurbished winkelinterieurs snel toegenomen »

Decorbouw “Toen Endemol nog een grote studio in Aalsmeer had, hebben we veel decorstukken voor hen gemaakt”, vertelt Kooij over een hele andere tak van sport waarin het bedrijf actief is geweest. Die studio's zaten vijfhonderd meter van onze

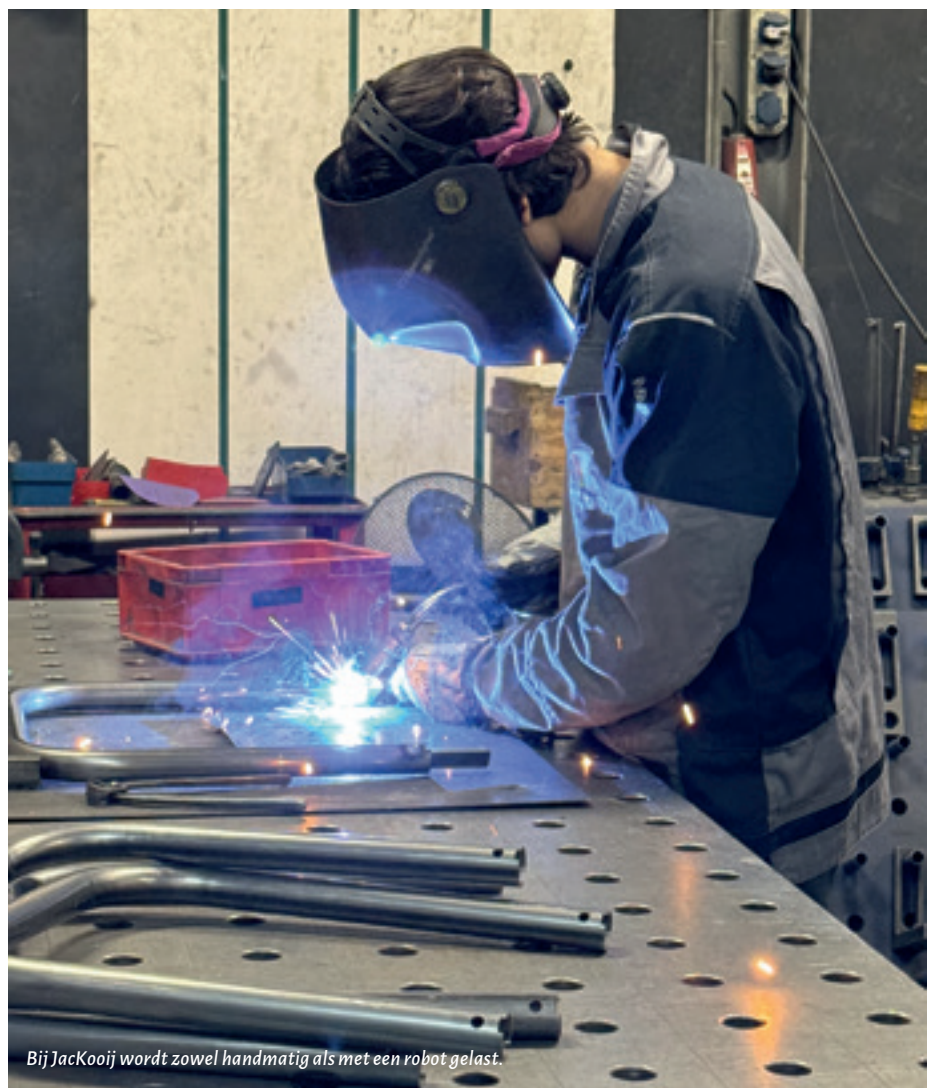


Directeur Onno Kooij.

vorige locatie vandaan, dus dat ging ook logistiek probleemloos. Wij bouwden de staalconstructies en andere specialisten werkten die af met delen uit hout, stof en kunststof. We hebben bijvoorbeeld ook stoelen gemaakt voor *The Voice of Holland* en voor het Songfestival in Rotterdam. Nog steeds zijn we actief in deze sector.”

Ontdekt door retailwereld “In 2002 zijn we verhuisd naar de huidige locatie. Toen we hier eenmaal zaten, kregen we er opeens andere soorten klanten bij”, vervolgt Kooij. “We hielden ons weliswaar al bezig met nieuwe en refurbished winkelmeubels voor bloemenwinkels, maar nog niet op grote schaal. Opeens klopten er echter grote retailketens bij ons aan, zowel uit Nederland als Duitsland. Zij vroegen ons of we dit ook voor hen konden gaan doen. Die markt en vooral die van refurbished meubels is toen heel snel gegroeid. Zo wilde Hoogvliet een paar jaar geleden hun bloemenschap een andere uitstraling gaan geven. Daarvoor hadden ze nieuwe planten- en bloemenrekken nodig. Omdat het merendeel van de bestaande rekken er technisch gezien nog best goed uitzag, hebben wij voorgesteld om deze te gaan refurbishen en te ‘pimpen’. Eerst is een test uitgevoerd. Hoogvliet was erg enthousiast over het resultaat, zowel qua uiterlijk als qua prijs. Daarom doen we dit nog steeds voor hen.

Inmiddels staan er in alle Hoogvliet-filialen refurbished bloemen- en plantenrekken van ons. De eerste zijn alweer bijna toe aan een volgende renovatieronde. Omdat dit zowel duurzaam als financieel interessant is, is de belangstelling voor refurbished winkelinterieurs snel toegenomen. Momenteel werken we ook voor een grote Duitse retailketen met zeshonderd filialen waarvoor we bloemen- en plantenrekken refurbishen. Daarnaast weten



Bij JacKooij wordt zowel handmatig als met een robot gelast.

ook andere retailmerken ons te vinden voor het produceren van winkelrekken en displays.”

Systematisch werken “Alle gebruikte displays en rekken die binnenkomen, worden eerst nauwgezet geïnspecteerd”, legt Kooij het refurbishing-proces uit. “Zitten er wielen onder, dan gaan die eraf en mits economisch rendabel worden beschadigingen gerepareerd/gelast. Daarna wordt het frame gereinigd, geschuurd en opnieuw gecoat. Na montage van nieuwe wielen ziet alles er dan weer perfect uit.

Maar het lukt niet altijd om een ‘nieuwe look’ volledig met refurbished meubels te realiseren.

Dat is echter geen probleem, want we maken ook net zo makkelijk nieuwe winkelinterieurs. Daarvoor hebben we een ervaren designafdeling die alles in 3D kan ontwerpen en visualiseren. Vervolgens gaan onze metaalbewerkings-, coating- en montageafdelingen aan de slag waardoor we alles van A tot Z kunnen realiseren. Dat doen we met een bevlogen team van circa 55 medewerkers die snel kunnen schakelen. Op die manier kunnen we voor concurrerende prijzen maatwerk leveren. Inmiddels realiseren we 75 procent van onze omzet in de internationale retailsector. Het eind van de groei is – mede dankzij onze circulaire winkelinterieurs – beslist nog niet in zicht.”

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.

BLIK OP BRANCHES



DE RUITER STAALKABEL

'KABELS VOOR DE OFFSHORE EN HEAVY LIFTING NOEMEN WE HIGHTECH'

BEELD GIUSEPPE TOPPERS

TEKST PIETER PULLEMAN

DE RUITER STAALKABEL

Tussen immens grote en zware staalkabel haspels werken de specialisten van De Ruiter Staalkabel aan iets wat je liever nooit ziet breken: de verbinding tussen kraan en last. In Dordrecht combineren ze vakmanschap, testtechniek en internationale samenwerking om hijsoperaties wereldwijd veilig te houden.



Neil Hendriks in de werkplaats.

De Ruiter Staalkabel is al decennia een bekende naam in de offshore energy, offshore wind, maritieme sector en de industrie. Sinds 2007 maakt het bedrijf onderdeel uit van Usha Martin, een van 's werelds grootste staalkabelproducenten. Usha Martin is een internationaal netwerk van fabrieken (onder meer in India en het Verenigd Koninkrijk) en een Global Development Centre in Italië. "Wij hebben hier heel veel kennis in huis, maar ook fabrieken achter ons en engineers die draden ontwikkelen of adviseren wat geschikt is voor welke toepassing", zegt Head Test & Inspection Neil Hendriks. Dat vertaalt zich in een breed portfolio: van liftdraden en brugkabels tot kabels voor offshore wind, havens, industrie en olie en gas.

Confectieafdeling

In Dordrecht maakt De Ruiter geen kabels; het bedrijf maakt er eindproducten van. De confectieafdeling verwerkt aangeleverde kabels tot klantklare oplossingen, met geperste of gegoten eindverbindingen, stroppen en samengestelde sets. Daarnaast is er een riggingploeg voor het in- en uitscheren van kranen (het (de)installeren van kabels, *red.*), een test- en inspectieafdeling en afdelingen voor het leveren van hijs- en hefgereedschappen. "Je kunt het zo gek niet verzinnen of wij leveren het of verzorgen het", zegt Hendriks. Het bedrijf bedient wereldwijd zowel 'kleine klantjes' als de grote offshore-spelers. Vooral de offshore wind-sector groeit nog steeds, vertelt Hendriks.

"Nieuwbouwkranen en -schepen komen in een hoog tempo door."

Schaal en specialisatie

Wie denkt dat staalkabel 'gewoon een kabeltje' is, vergist zich. De variatie in diameters, opbouw, vettingen en treksterkteklassen is groot, zeker in offshore wind en heavy lifting. "Het is zo complex", zegt Hendriks. "We noemen die kabels hightech: speciaal, op maat, met bepaald gedrag en eisen." De schaal is soms nauwelijks voorstelbaar: haspels van bijna 200 ton, kabeldiameters tot ver boven de 100 millimeter en lengtes in kilometers. "De langste die wij geleverd hebben was 14 kilometer en 50 millimeter diameter, voor deep-water winches", zegt hij.

Kennis, engineering en voorbereiding

Die complexiteit vraagt om serieuze engineering. De Ruiter leunt daarbij op ervaring, het Global Development Centre en digitale hulpmiddelen. Een voorbeeld is de inzet van een virtual reality-tool in de voorbereiding van inscheerklassen op nieuwe kranen. "We krijgen een 3D-model en kunnen het gehele inscheerproces virtueel doorlopen", zegt Hendriks. "Dan zie je vooraf waar je een aanpassing nodig hebt en hoe je het gaat uitvoeren." Het scheelt tijd op locatie en vergroot de voorspelbaarheid.

Confectie: persen en gieten

Op de werkplaatsvloer laat Hendriks zien hoe eindverbindingen tot stand komen.



Bij 'superloops' worden strengen met de hand gevlochten, voorzien van een bus en onder zware persen gecompriëerd. "Geperste eindverbindingen verliezen circa tien procent aan trekkracht", zegt hij. Voor toepassing zonder verlies kiest De Ruiter voor socketing: een gegoten eindverbinding met tweecomponentenhars. Elk item krijgt na de kwaliteitscontrole een uniek nummer dat terugkomt op het EKH-certificaat van brancheorganisatie Erkende Keurbedrijven Hijs- & Hefmiddelen.

Testen en inspecteren

Veiligheid staat of valt met testen en periodieke keuring. De Ruiter beschikt onder meer over een trekbank die trek- en breektesten tot 300 ton uitvoert. In inspecties wint Niet-Destructief Onderzoek (NDO) terrein. "We doen MRT, magnetisch fluxonderzoek", zegt Hendriks. "Vroeger kon dit alleen visueel en door uitwendige metingen; met MRT zie je breuken óók in de kern." Frans van der Brugh, branchemanager van EKH, schetst de trend: "Je moet meer met minder mensen doen. Met dit soort technologie kun je efficiënter keuren en richting preventief onderhoud bewegen." Volgens hem kan dat zelfs naar nieuwe dienstmodellen leiden: "De staalkabel als service: monitoren, tijdig vervangen, minimale stilstand."

Voorraad, spoed en leveringszekerheid

Een onderscheidende factor van De Ruiter is volgens Hendriks de combinatie van een grote voorraadpositie en de directe lijn met de fabrieken. Dat maakt snelle actie mogelijk als daarom gevraagd wordt. "We zijn nu bezig met een spoedklus na afkeur op een schip", zegt Hendriks. "Dan schakelen we met de fabriek; soms wordt er binnen tien dagen geproduceerd." De economische drijfveer is helder: stilstand van een kraanschip kost al snel zes cijfers per dag. "Dan ga je alle zeilen bijzetten", zegt hij.



Een medewerker bereidt een staalkabel voor op het aanbrengen van een eindverbinding.

Normen, onafhankelijkheid en EKH

Afkeuren en vervolgens leveren: is dat niet de slager die zijn eigen vlees keurt? Hendriks: "We keuren op basis van normen. Als er op een bepaalde lengte een bepaald aantal breukjes zit, is een draad afgekeurd. De cijfers zijn wat ze zijn." Van der Brugh benadrukt de persoonlijke verantwoordelijkheid van keurmeesters: "In principe is het een persoonscertificaat. De onafhankelijkheid staat boven alles. Een klant kan na afkeur ook bij een ander inkopen." Naast EKH-werkvoorschriften werkt De Ruiter ook onder de overkoepelende, internationale LEEA-kaders. "In Europa geldt EKH als een van de hoogste standaarden", zegt Van der Brugh.

« Bij een spoedklus schakelen we met de fabriek; soms wordt er binnen tien dagen geproduceerd »

Mens en opleiding

Goede mensen vinden is ook voor De Ruiter lastig. Interne opleiding en bijscholing zijn daarom cruciaal. EKH ontwikkelde een

e-learningplatform voor theorieopbouw richting het keurmeester examen. "Handig voor praktisch ingestelde monteurs: één systematiek voor leren, toetsen en examineren", zegt Van der Brugh. Hendriks is positief: "Ik heb die modules zelf doorlopen. Je ziet dat collega's scherper worden. Ze moeten echt even de diepte in."

HMPE komt eraan

Behalve staal wint synthetisch materiaal terrein in heavy lifting, zoals HMPE-stroppen. "Veel lichter, sterker en flexibeler", zegt Hendriks. "We hebben in Engeland inmiddels een fabriek die ze ontwerpt en produceert. Inclusief een 2000T-testbank voor het uitvoeren van proeflasten en breektesten." Keuren en NDO-inspecties van synthetische stropen vraagt wel om andere methoden. Van der Brugh: "Daar ligt ook werk voor EKH: samen met producenten en opleiders normen en handvatten ontwikkelen, zodat keurmeesters weten wat ze moeten doen."

Hendriks, tot slot: "De staalkabelwereld is geen mega-innovatieve wereld, maar je ziet duidelijke stappen: MRT, VR-voorbereiding, milieuvriendelijke vetting, nieuwe materialen, sneller schakelen in de keten. Dat is precies waar klanten op sturen: veilig, voorspelbaar en zonder onnodige stilstand."



Een medewerker giet een eindverbinding (socketing) aan een staalkabel.

Branchemanager
Frans van der Brugh



EKH – ERKENDE KEURBEDRIJVEN HIJS- EN HEFMIDDELEN

Jaarlijks gebeuren er in Nederland honderden ongevallen bij het heffen en hijsen van lasten. Een groot deel daarvan is te voorkomen door goed onderhoud en keuring van hijs- en hefmiddelen. De brancheorganisatie EKH (Erkende Keurbedrijven Hijs- & Hefmiddelen) ziet erop toe dat bedrijven die keuringen uitvoeren dat doen volgens uniforme richtlijnen en met aantoonbare vakbekwaamheid. “De overheid schrijft wel voor dát middelen veilig moeten zijn, maar niet hóé je dat borgt”, zegt branchemanager Frans van der Brugh. “Dat maakt het voor bedrijven soms lastig om te weten waaraan ze moeten voldoen.”

Om gebruikers te helpen ontwikkelde EKH de campagne ‘Alles in de haak?’ met een overzichtelijke poster, brochure en

handboeken over hef- en hijsmiddelen en hijskranen. Die geven in drie stappen aan waar gebruikers op moeten

letten en welke acties ze moeten ondernemen. De publicaties zijn te downloaden via ekh.nl.

Van der Brugh: “Werkgevers hebben een zorgplicht en zijn volledig verantwoordelijk als er iets misgaat. De boetes van de Arbeidsinspectie kunnen fors zijn. Daarom is het belangrijk dat keuringen worden uitgevoerd door EKH-erkende bedrijven. Dat biedt zekerheid over de veiligheid én de kwaliteit van het materieel.”

www.ekh.nl

UIT HET ARCHIEF

VAN DORPSSMID TOT RIJKSMUSEUM:

VIER GENERATIES DE GROOT BOUWEN AAN STAAL EN VAKMANSCHAP

Koninklijke Metaalunie wortelt in een lange, meer dan honderdjarige geschiedenis van werkgevers die zich verenigden in voorlopers van de huidige organisatie. Deze rubriek verbindt het heden en verleden van de vereniging

met elkaar. Uiteraard is die verbinding er vooral dankzij de Metaalunieleden. Zonder de smid op de hoek van de straat uit 1904 zou er immers geen verleden zijn. En zonder de huidige machinebouwers, verspaners en lassers – geen hier en nu.





Het jaar waarin Piet de Groot I (1883-1953) zijn smederij begon in Akersloot, was ook het jaar waarin Thomas Edison de eerste elektrische auto uitvond en de gemeenteraad van Amsterdam met een kleine meerderheid het voorstel van B&W verwierp om het Naardermeer met afval te dempen. Ook in dat jaar: de oprichting van de Wereldvoetbalbond FIFA: Fédération Internationale de Football Association. De FIFA is inmiddels een instituut en met de smederij werd in 1904 de basis gelegd voor een indrukwekkende familiegeschiedenis.

Van blaasbalg naar elektrische aandrijving

Geboren in Castricum als zoon van smid 'Lange Jan', was Piet een Akersloter in hart en nieren. Toen de concurrentie in Akersloot te groot werd, zocht hij in 1913 op 30-jarige leeftijd zijn heil in Heemskerk. Hij werd knecht bij Andries Eeltink aan de Rijkstraatweg en werd later uitgeleend aan Pieter Gooijer, de laatste smid van een familie die sinds 1753 het ambacht door gaf. Gooijer kampte met gezondheidsproblemen en financiële tegenslagen: verlamming, onbetaalde rekeningen van de KSA-bouw en de economische malaise van de jaren '20 van de vorige eeuw maakten het moeilijk. Piet de Groot nam een deel van zijn klandizie over, geholpen door fietsenmaker Henk van Tunen, die een schuurtje beschikbaar stelde aan de Deutzstraat. In 1927 moderniseerde Piet zijn smederij met elektrische aandrijving, wat boren, zagen en het bedienen van de blaasbalg vereenvoudigde. In 1932 verhuisde hij naar een nieuwe werkplaats aan de Starstraat in Heemskerk.

Nieuwe prijzen

De saamhorigheid onder Heemskerkse smeden blijkt uit een verslag in de 'Vuursalamander' over de jaarvergadering van de smedenkring in Castricum op 30 januari 1936. Men was tevreden over 1935, met maandelijkse vergaderingen – behalve in het hooi- en kachelseizoen – en een bestuur uit Beverwijk dat de zaken stroomlijnde.

De katholieke inslag was evident: kapelaan Ligthart werd geestelijk adviseur, wat de kring versterkte. Leden stelden nieuwe prijzen vast, genoteerd in boekjes voor uniformiteit – een praktijk die de huidige Autoriteit Consument en Markt mogelijk zou afkeuren. Werkstukken werden tentoongesteld, gevolgd door een fotosessie, waarbij een anekdote over een echtgenote die het permanent van haar man bijwerkte de gezelligheid illustreerde.

IJzerwaren – en kachelwinkel

Piet I's zoons, Piet II (1919-2004) en Jan, traden in zijn voetsporen. In 1952 nam Piet II de leiding over, kort voor zijn vaders overlijden in 1953. Jan begon in 1954 een eigen zaak in de Starstraat, later een ijzerwaren- en kachelwinkel aan de Van Coevenhovenstraat. Piet II richtte zich op staalconstructies, gedreven door de naoorlogse vraag naar kassenbouw. Samen met aannemer Arie de Nijs leverde De Groot stalen frames voor kassen door heel Nederland en zelfs Duitsland. Deze samenwerking was een succes, hoewel de ritten – met knakworst-stops op de Afsluitdijk – voor werknemers als Jan van der Kolk minder comfortabel waren.

De Starstraat werd te klein voor de groeiende opdrachten. Vrachtwagens met staal deden de straat trillen en het lossen was zwaar. In 1966 verhuisde De Groot naar de Cornelis Groenlandstraat, Heemskerks eerste industrieterrein. Daar maakte een halkraan grotere constructies mogelijk. Projecten zoals veilinggebouwen in Beverwijk en hallen voor de Beverwijkse Bazaar volgden. In 1989 verhuisde het bedrijf naar de Ambachtsring op de Houtwegen, waar het onder Piet III (1949-heden) verder groeide.

Renovatie Rijksmuseum

Piet III, die in 1987 de leiding overnam, rolde al jong in het vak. Na schooltijd boorde hij gaten en sneed hij draad, terwijl zijn vriendjes speelden.

Het werk was zwaar en ongezond; lassen van thermisch verzinkt staal leverde giftige dampen op en er werd zonder beschermingsmiddelen gewerkt. Toch groeide zijn passie. Begeleid door trouwe werknemer Jan van der Kolk, die vijftig jaar bleef, volgde hij avondschoon en leerde hij het vak. Onder zijn leiding leverde De Groot indrukwekkende projecten op, zoals de renovatie van het Rijksmuseum, waar vierduizend kilo zware stalen balken via glijgoten werden geïnstalleerd. Piet's praktische blik – "Je kan wel een kanariepietje tekenen, maar kan je hem ook laten vliegen?" – zorgde voor waardevolle samenwerkingen.

Vakmanschap en innovatie

In 2014 treedt Piet terug in de rol van senior calculator, de dagelijkse leiding kwam daarmee in de handen van zijn rechterhand (die dan al 25 jaar binnen het bedrijf werkzaam is) S.M. (Menno Glorie) als algemeen directeur en al snel voegt L. (Leen) Guijt zich bij als commercieel directeur. Op 1 juni 2024 ging Piet na 60 jaar werken officieel met pensioen, in datzelfde jaar (2024) trad tot zijn verbazing zijn dochter Trista toe tot het bedrijf. Zijn twee technische opgeleide zoons hadden geen interesse. Inmiddels is Trista mede-eigenaar en neemt zij het stokje in de komende jaren over als dagelijks bestuurder. Met dertig medewerkers en een jaaromzet van vijf miljoen euro verwerkt De Groot 1.500 ton staal per jaar voor constructies, luifels, trappen en kunstwerken. In september 2024 leverde het bedrijf zijn grootste project ooit op: de DeNOx-installatie voor TATA Steel, die de uitstoot van stikstofoxiden en zware metalen vermindert. Constructiebedrijf De Groot blijft een toonbeeld van vakmanschap en innovatie, geworteld in een rijke familiegeschiedenis.



DE MARKT UITPRIJZEN

Is een distributeur vrij om zijn verkoopprijzen te bepalen?

Hangijzer bv produceert metalen ophangsystemen, zoals handdoek- en wc-rolhouders die hij verkoopt via een dealerkanaal, voornamelijk sanitair winkels. In de overeenkomsten met die dealers staat dat zij vrij zijn om hun verkoopprijzen te bepalen. Dit is zo geadviseerd door een jurist. Die heeft toegelicht dat het vrijwel nooit is toegestaan om dealers een wederverkoopprijs of minimumprijzen op te leggen. Dit houdt verband met het mededingingsrecht.

MEDEDINGINGSRECHT

Het opleggen van wederverkoopprijzen of bodemprijzen, ook wel 'verticale prijsbinding' genoemd, is niet toegestaan vanwege het mededingingsrecht. Wel mogen leveranciers adviesprijzen afgeven, mits deze volledig vrijblijvend zijn. Zij mogen dealers niet aanspreken op te lage prijzen, of hen bijvoorbeeld via financiële prikkels indirect dwingen tot een bepaald prijspeil. Afhankelijk van het effect van verticale prijsbinding op de afzetmarkt, riskeren zowel leveranciers als dealers hiermee bovendien een boete. Als je vragen hebt over het mededingingsrecht of dealercontracten, dan kun je terecht bij de bedrijfsjuridisch adviseurs, via bj@metaalunie.nl of 030 - 605 33 44.

Adviesprijzen

Hangijzer geeft daarom alleen adviesprijzen af. De concurrentie met regionale bouwmarkten en buitenlandse internetaanbieders is pittig. En Hangijzer merkt dat zijn producten tegen wel erg lage prijzen van de hand gaan. Hij wordt hier ook op aangesproken door twee van zijn dealers. Die beklagen zich erover dat zij erg weinig aan de verkoop overhouden. Hangijzer besluit hierop de dealergroep te mailen dat zij hun marge in de gaten moeten houden en deze niet onder de 25 procent moeten laten zakken. Als dan nog steeds één dealer onder de adviesprijs verkoopt, dreigt Hangijzer zijn dealerschap op te zeggen.

Geen geldige reden

De betreffende dealer geeft geen gevolg aan deze dreiging en vecht even later zijn afscheid door Hangijzer aan bij de rechter. Die oordeelt dat uitsluitend het hanteren van te lage verkoopprijzen geen geldige reden was om de dealerrelatie te beëindigen. De dealer moet dus aanblijven. De rechter geeft Hangijzer nog mee dat zijn vergaande bemoeienis met de wederverkoopprijzen, boetewaardig kan zijn. De Autoriteit Consument & Markt (ACM) die toezicht houdt op de naleving van het mededingingsrecht, kan flinke boetes uitspreken.



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. Meer weten? 030- 605 33 44 of www.metaalunierechtsbijstand.nl

METAALTOPPER

Sven Krol volgde een half jaar een technische hbo-opleiding, maar ontdekte al snel dat die niet zo goed bij hem paste. “Ik vond het té theoretisch. Ik wilde gewoon met mijn handen aan de slag.”

Anderhalf jaar geleden stapte hij daarom met een open vraag binnen bij Te Booy in 's-Heerenberg: ‘hebben jullie misschien een plek voor een werk-leertraject?’ Die spontane

actie bleek een schot in de roos. “Ik kon eigenlijk meteen beginnen als leerling-monteur bij de technische dienst. Een half jaar later startte ik met de BBL-opleiding Mechatronica. Een hele brede opleiding waarbij je van alles leert: mechanica, elektrotechniek en een stukje besturingstechniek.”

Te Booy is een familiebedrijf dat metalen- en kunststofonderdelen produceert, bewerkt en

assembleert voor uiteenlopende industrieën. De producten lopen uiteen van kleine, eenvoudige onderdelen tot complexe en hoogwaardige modules. Op de onderhoudsafdeling zorgt Krol ervoor dat de machines blijven draaien. “In het begin mocht ik vooral meekijken bij het onderhoud aan de CNC-machines. Inmiddels voer ik veel klussen zelfstandig uit: beplating eraf halen, onderdelen vervangen, alles opnieuw uitlijnen; dat soort werk.”



SVEN KROL (19)

BEELD TE BOOY

TEKST PIETER PULLEMAN

Zijn eerste grote klus staat hem nog helder bij. “Dat was het groot onderhoud aan een EMCO Turn 24. Dat ging bijna helemaal goed”, zegt hij glimlachend. “Alleen een paar kleine dingetjes moest ik samen met Stefan, het hoofd TD, nog finetunen. Stefan is ook mijn praktijkbegeleider. Hij heeft enorm veel kennis en ik leer veel van hem. Het belangrijkste wat hij me bijbracht, is om in stappen te werken. Dat is de beste manier om niks te vergeten.”

Over zijn toekomst hoeft hij niet lang na te denken. “Ik moet nog ongeveer anderhalf jaar naar school. Daarna hoop ik hier te kunnen blijven werken. Het is een fijn bedrijf met een goede sfeer; ik voel me hier thuis. Buiten werktijd doen we ook weleens iets samen. En later wil ik graag leren om de robots te programmeren. Er is zoveel mogelijk in dit soort metaalbedrijven. Daarom zeg ik tegen anderen: stap gewoon ergens binnen en vraag

of er werk is. Dat heb ik ook gedaan, en kijk waar ik nu sta.”

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

Phantom.eu
YOUR DAILY KNOW-HOW EXPERT

Altijd op de hoogte

SCHRIJF JE IN

Scan de QR-code en schrijf je in voor de Phantom.eu nieuwsbrief. Zo blijf je op de hoogte van productinnovaties, tips en advies over Phantom en International Tools verspanend gereedschap.



Phantom
International Tools

phantom.eu



POWERPLUS
TOOLS



WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS

Powerplustools Nederland B.V.
Noorderringweg 6
9363 TC Marum
Tel. 0594-231040
info@powerplustools.nl



www.powerplustools.nl

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

**Binnen twee minuten een
messcherpe offerte voor uw
zetwerk of lasersnijwerk?**

Eenvoudig & snel op **plaatweb.nl**

- ▶ Upload uw 2D of 3D CAD bestand
- ▶ Vul de benodigde gegevens in
- ▶ Ontvang binnen twee minuten uw offerte

**TOT WEL
4,2 METER**

**Maak nu gratis
een account aan
op **plaatweb.nl****

PLAATWEB.nl

CAD Cursussen

TEC / CAD COLLEGE

Ontdek de toekomst van CAD

Wil je jouw carrière naar een hoger niveau tillen en een professional worden in Computer-Aided Design (CAD)? TEC CAD College in Nijmegen biedt de beste opleidingen in de industrie met onze gespecialiseerde lessen in programma's zoals Inventor, Revit en AutoCAD. Ons doel is om cursisten te voorzien van de meest recente kennis en vaardigheden die nodig zijn in de branche, zodat ze klaar zijn om een succesvolle carrière te starten. Wij geven lesmateriaal en een naslagwerk mee bij de cursus, zodat je altijd terug kunt vallen op de informatie die je hebt geleerd. Onze kleine groepen zorgen voor een persoonlijke benadering en een efficiënte leeromgeving, waardoor je maximaal kunt profiteren van onze ervaren instructeurs. Wij zijn meervoudig award winnaar en trots op onze reputatie als een van de beste opleiders in Nederland. Schrijf je nu in voor een van onze opleidingen bij TEC CAD College en zet de eerste stap naar een succesvolle toekomst!

Scan de QR code of ga naar:

www.cadcollege.nl

024 356 5677

Nijmegen



2026	Sept	Okt
AutoCAD Basis	1,2,8,9	1,2,6,7
AutoCAD Update	29,30	
AutoCAD Gevorderd	15,16,22,23	
AutoCAD Exp. , Blok I-II		22,23,29,30
AutoCAD & VB.NET		1,2,8,9
Inventor Basis	3,4,10,11	8,9,20,21
Inventor Gevorderd	17,18,24,25	
Inventor Exp., Blok I-II		22,23,29,30
Inventor iLogic		1,2,6,7
Fusion Basis		1,2,8,9
Fusion Gevorderd	3,4,10,11	8,9,20,21
Fusion EEM	17,18,24,25	
Revit Basis		22,23,29,30
Revit Gev. Bouw	15,16,22,23	1,2,6,7
Revit Gev. Insta.		
Revit Gev. Fam.		20,21,27,28
Revit Expert		22,23
Revit BIM	3,4,10,11	1,2,6,7
Revit Dynamo	17,18,24,25	
Sketch-up	15,16,22,23	
Twinmotion		8,9
3ds Max	17,18,24,25	

Wat je ook doet, het moet wel bij je passen...

dus ook je collectieve zorgverzekering!

Onbezorgd verzekerd met de collectieve zorgverzekering voor de MKB-maakindustrie.

- Korting op aanvullende (tand)verzekeringen:
tot 15% op aanvullende verzekeringen en 10% op
tandartsverzekeringen.
- Extra vergoedingen passend bij de sector, zoals
fysiotherapie en online mentale ondersteuning.
- Gezinsvoordeel: meeverzekerde partners en kinderen
profiteren ook van de extra vergoedingen en kortingen.
- Keuzevrijheid tussen Zilveren Kruis en De Friesland,
zodat je een pakket kunt kiezen dat aansluit op
jouw situatie.

Stap voor 1 januari 2026 over via zorgverzekering.mevas.nl
De opzegging van jouw huidige zorgverzekering wordt verzorgd.



De Friesland

powered by
koninklijke
metaalunie

zorgverzekering.mevas.nl

088 - 456 5400 @ info@mevas.nl

mevas
STERK VERZEKERINGSWERK

BEREKEN JE
PREMIE HIER

