

nummer 1 2026

jaargang 71

Metaal+Techniek

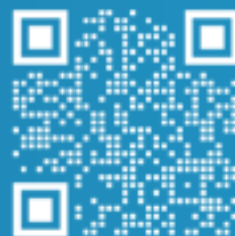


Rijkswaterstaat ziet kansen voor MKB-maakbedrijven



Phantom 
THERE'S NO END TO WHAT YOU CAN DO

***PREMIUM
KWALITEIT***



verkrijgbaar op
phantom.eu

- Voor professioneel gebruik
- Complete assortiment op phantom.eu

phantom.eu

KIJK VERDER DAN VANDAAG: BLIJF OPLEIDEN



BEELD SANDER
VAN DER TORREN

Het zijn onrustige tijden. In sommige regio's loopt het economisch gezien wat terug, elders draaien bedrijven juist op volle toeren. De ene ondernemer kijkt kritisch naar kosten en capaciteit, de ander zoekt wanhopig naar extra mensen om het werk aan te kunnen. Maar waar je ook staat, in zwaar weer of juist in de piek van drukte, het belang van blijven opleiden verandert niet.

We weten allemaal hoe uitdagend deze periode is. De orderportefeuille vraagt aandacht, kosten lopen op en de markt verandert snel. Toch is dit juist hét moment om verder te kijken dan de werkdruk van vandaag. Want de vraag naar

technisch opgeleide vakmensen blijft structureel hoog. In veel regio's worden de tekorten zelfs nijpend, en dat raakt zowel bedrijven als scholen.

De kracht van samenwerking

Gelukkig staat onze sector er niet alleen voor. Regionale bedrijfsvakscholen, vaak in samenwerking met ROC's, spelen een steeds belangrijkere rol. Zij bieden jongeren, zij-instromers en werknemers een praktijkgerichte leeromgeving waar modern vakmanschap centraal staat. Dankzij de nauwe samenwerking met bedrijven sluiten deze opleidingen goed aan op de werkelijkheid van het werk. Dat is een unieke kracht van onze sector.

Opleiden voor de toekomst

Goed opleiden gaat verder dan het vullen van de stageplaatsen van vandaag. We moeten continu blijven investeren in het opleiden van de toekomst. Dat betekent dat we continu de laatste innovaties moeten meenemen in wie en hoe we opleiden. Stilstand is achteruitgang. Het gaat er niet alleen om dát we opleiden, maar vooral wáárvoor we opleiden: voor de arbeidsmarkt over één, twee of tien jaar. Dat vraagt om een scherpe blik op nieuwe technologieën, duurzame productie en veranderende competenties.

Ruimte blijven maken voor talent

Wanneer de economie even tegenzit, begrijpen we dat ondernemers terughoudender worden. Stages worden uitgesteld, bbl-plekken tijdelijk beperkt of begeleiding verschoven naar later. Dat is begrijpelijk, maar het brengt ook risico's met zich mee. Want zonder praktijkplekken kunnen talenten hun opleiding niet afronden. En zonder nieuwe aanwas blijven de tekorten bestaan, of worden ze groter.

Daarom is het belangrijk dat we elkaar vasthouden. Blijf talenten en talentvolle bbl'ers ontvangen, blijf begeleiden en blijf perspectief bieden. Niet omdat het nú eenvoudig is, maar omdat het morgen noodzakelijk is. Alleen zo houden we onze sector sterk, innovatief en toekomstbestendig, ook in 2026!

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 Mark Helder (Koninklijke Metaalunie) en Roger Mol (Rijkswaterstaat) en vertellen hoe slimme samenwerking, innovatie en vakmanschap in de MKB-maakindustrie bijdragen aan de enorme onderhouds- en vernieuwingsopgave van Rijkswaterstaat.

08

12

IN BALANS Ale van der Zwaag knapt in zijn vrije tijd VW Buggy's op. "Het is pure vrijheid op vier wielen."

14

SLAGROOMTAART VOOR VAKMANSCHAP Een smakelijke beloning voor Scheepswerf Geertman in Zwartsluis voor hun actieve deelname aan de sectorcampagne *Metaaltechnologie maakt je wereld*.

24

IN GESPREK Bij Thalens PPS in Drouwenersmond willen ze laten zien dat hightech niet alleen uit Eindhoven en Twente komt, maar net zo goed uit Drenthe. "Waar veel gras is, graast iedereen."

28

HOE DOE JIJ DAT? Dion van Benthem ontwikkelde uit pure ergernis een slim modulair systeem voor bus- en werkplaatsinrichting.

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, 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.

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



18 HET PROJECT BT Metaal realiseerde een open maatwerktrap die het architectonische middelpunt vormt van een gerenoveerde woonboerderij.



REPORTAGE Door het minimaliseren van omsteltijd en het integreren van CAD, CAM, ERP en machinebesturing bouwt Driessen Draaiwerk aan een efficiënt model voor kleine series. Dankzij die verregaande digitalisering kan het familiebedrijf snel schakelen zonder personeelsuitbreiding.



30 BLIK OP BRANCHES Smederijen staan aan de basis van wat nu Koninklijke Metaalunie is. Smeden is een 'bedreigde soort', maar volgens meestersmid Reinier Hoving eentje die niet uitsterft. "Wij zorgen ervoor dat erfgoed behouden blijft."



36

UIT HET ARCHIEF 1925: ambacht, motoren en het begin van een metaalverhaal. Van de TT Assen tot de aankoop van een smederij in Sint Annaparochie: een jaar uit de rijke geschiedenis van Koninklijke Metaalunie en haar leden.

VERDER IN DIT NUMMER

6 Over onze leden.

27 Column – Duurzame inzetbaarheid: ideaalbeeld en werkelijkheid. Over

vitaal blijven werken tot aan de AOW-leeftijd en waarom de praktijk vaak weerbarstiger is.

35 Rechtgezet – Prijsreclame richting consumenten: wat mag wel en wat niet? De aangescherpte regels voor prijsaanduidingen, de 30-dagenregel

en de rol van de Autoriteit Consument & Markt.

40 Metaaltopper van de maand is Bas Corstjens.

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 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

TWEE SUCCESVOLLE JUBILEUMDAGEN BIJ WOESTENBERG METAALBEWERKING

Woestenberg Metaalbewerking uit Zundert vierde eind vorig jaar het 25-jarig bestaan met een relatiedag en een open dag, beide drukbezocht. Tijdens de relatiedag kregen partners uit de metaalbewerking en vrachtwagenopbouw een rondleiding door de moderne productieomgeving met onder meer geavanceerde lasdampafzuiging. Live demonstraties toonden technieken zoals lasersnijden, zetwerk en de RVS- en

staallasafdelingen. Ook presenteerde Woestenberg de nieuwe assemblagehal, waar complete vacuüminstallaties en andere voertuiginstallaties worden opgebouwd. Een dag later bezochten ruim duizend belangstellenden de open dag. Zij kregen een kijkje achter de schermen bij 25 jaar Woestenberg, met productdemonstraties, uitleg van medewerkers en activiteiten voor kinderen. De reacties waren enthousiast en



de organisatie was tot in detail verzorgd. Woestenberg kijkt terug op twee dagen vol trots en verbinding, die laten zien hoe stevig het bedrijf is geworteld in sector en regio.



MINISTER MOES OP WERKBEZOEK BIJ BESTE LEERBEDRIJF BREMAN MACHINERY

Breman Machinery in Genemuiden ontving eind november minister Gouke Moes (OCW) voor een werkbezoek in het teken van praktijkleren. Als 'Beste Leerbedrijf 2025' liet Breman zien hoe mbo-studenten van het Hoornbeeck College en het Deltion College worden opgeleid binnen een realistische, dynamische werkomgeving. Op het studentenplein, midden in de fabriek, werken zij aan praktijkopdrachten die direct terugkomen in projecten zoals windmolens en reuzenraden.

De minister sprak lovend over de werkwijze: praktijkleren vraagt om goede begeleiding én om bedrijven die studenten écht onderdeel maken van het proces. Ook SBB en praktijkopleiders benadrukten het belang van een veilige leeromgeving en blijvende investeringen in praktijkleren, zeker gezien de schaarste aan technisch vakpersoneel. Volgens Breman vormt praktijkleren de sleutel om nieuw talent vroeg te betrekken en duurzaam vakmanschap te ontwikkelen.

JOOP® SLUIT ZICH AAN BIJ INTERNATIONAAL STRENX® CERTIFIED FABRICATORS NETWORK

Joop van Zanten B.V. (JOOP®) uit Veenendaal is officieel toegetreden tot het STRENX® Certified Fabricators Network van staalproducent SSAB. De erkenning bevestigt dat de plaatverwerker



behoort tot de internationale koplopers in lichtgewicht, sterk en duurzaam plaatwerk. Een delegatie uit Zweden overhandigde het certificaat aan technisch commercieel adviseur Elbert van Zanten, kleinzoon van de oprichter. JOOP® werkt al jarenlang met STRENX®, de sterke maar lichte staalsoort van SSAB, en vertaalt die expertise naar efficiënte, materiaalbesparende constructies. Als gecertificeerd partner krijgt het bedrijf toegang tot technische kennis en een wereldwijd netwerk van toonaangevende metaalverwerkers.



De toetreding past binnen JOOP®'s strategie om de ecologische footprint verder te verlagen. Vanaf maart 2026 levert het bedrijf digitale productpaspporten mee met informatie over herkomst en CO₂-uitstoot.

NEXT GENERATION SHIPYARDS INVESTEERT IN GEAVANCEERDE LASROBOT

Next Generation Shipyards in Lauwersoog zet een grote stap in de automatisering van de scheepsbouw. De werf, bekend om haar technisch hoogwaardige maatwerkschepen, heeft een nieuwe generatie lasrobot in gebruik genomen. De lasrobot wordt volledig aangestuurd vanuit de digitale werkvoorbereiding. Daardoor is handmatige programmering per lasopdracht niet meer nodig – een doorbraak voor bedrijven die enkelstuks produceren.

De robot voert geselecteerde lasobjecten volledig automatisch uit, wat zorgt voor constante kwaliteit, hogere productiezekerheid en een schonere, minder fysiek belastende werkomgeving voor lassers. De technologie is inzetbaar in zowel nieuwbouw als reparatie en prefabricage. Met deze innovatie maakt de werf haar processen efficiënter en duurzamer, terwijl de concurrentiepositie verder wordt versterkt.



De investering is mede mogelijk gemaakt via het JTF-fonds (subsidieregeling MKB Digitalisering en Robotisering).



AMT EN VAN TETERING BUNDELEN KRACHTEN

AMT Group uit Breda en Van Tetering Railroad Equipment uit Steenberghe gaan een strategische samenwerking aan: vanaf 1 januari 2026 worden de productiewerkzaamheden van Van Tetering ondergebracht bij AMT. De komende jaren zal de spoormarkt sterk veranderen: de elektrificering van spoorwegmachines vraagt om nieuwe kennis, een andere manier van werken en aanvullende

technische ondersteuning. Om hier goed op voorbereid te zijn bundelen de twee bedrijven hun expertise. Met deze stap verstevigt AMT haar positie in de markt. AMT-directeur Sven Elst: "Het team van Van Tetering brengt enorm veel ervaring mee naar Breda. We kijken ernaar uit om samen een breder en sterker aanbod neer te zetten voor onze klanten."

LASACTIVITEITEN VAN KUIL NICOS NAAR BOES LASTECHNIEK

Boes Lastetechniek uit Almelo heeft per afgelopen november 2025 de lasactiviteiten van Kuil Nicos uit Enschede overgenomen. De dealerschappen op het gebied van lastetechniek worden overgedragen aan Boes Lastetechniek.

Algemeen directeur Rutger Flim van Boes Lastetechniek: "Deze overname stelt ons in staat onze positie in de regio verder te versterken en klanten een nog breder en completer pakket aan lasoplossingen te bieden."



JAN PELLINKHOF NA 52 JAAR IN DE METAAL MET PENSIOEN

Bij Stemeta in Staphorst is onlangs stilgestaan bij het pensioen van medewerker Jan Pellinkhof. Na 52 jaar werkzaam te zijn geweest in de metaalsector, bij verschillende Metaalunieleden, nam hij afscheid van het werkzame leven. Zijn

huidige werkgever Hans Flee overhandigde hem een getuigschrift, een pensioneringsmedaille en een insigne met gravering als dank voor zijn jarenlange inzet in de metaal.



KANSEN VOOR RIJKSWATERSTAAT EN MKB-MAAKBEDRIJVEN
IN DE ONDERHOUDS- EN VERNIEUWINGSOPGAVE

SAMEN BOUWEN AAN EEN TOEKOMSTBESTENDIGE INFRASTRUCTUUR

INTERVIEW

De enorme onderhouds- en vernieuwingsopgave van Rijkswaterstaat vraagt om slimme samenwerking in de hele keten. Voor de MKB-maakindustrie liggen daar grote kansen. Mark Helder, voorzitter Koninklijke Metaalunie en Roger Mol, hoofdingenieur-directeur Duurzaamheid en Leefomgeving én Chief Procurement Officer bij Rijkswaterstaat, gingen daarover met elkaar in gesprek. Over hoe innovatie, duurzaamheid én de kracht van innovatief vakmanschap van de MKB-maakindustrie Rijkswaterstaat vooruit kan helpen.

De samenwerking tussen Rijkswaterstaat en Metaalunie ontstond vanuit de behoefte om elkaar beter te begrijpen. "Wij wilden niet langer alleen een beeld van elkaar hebben, maar echt in gesprek", vertelt Mol. "De onderhouds- en vervangingsopgave is enorm. Dat kunnen we niet alleen oplossen; daarvoor hebben we de gehele markt nodig, juist ook de gespecialiseerde MKB-maakbedrijven. Deze MKB-maakbedrijven zitten grotendeels in een andere positie dan de hoofdaannemer in de keten, maar zijn wel een belangrijk onderdeel van de gehele keten." Helder sluit daarbij aan. "Onze leden maken, repareren en onderhouden. Dat sluit naadloos aan op wat Rijkswaterstaat nodig heeft. Het gaat om een complexe opgave en een grote keten; het is belangrijk dat innovatie vanuit zowel de markt als Rijkswaterstaat wordt aangejaagd."

Kansen in de keten urgenter dan ooit

De cijfers van de Algemene Rekenkamer spreken boekdelen. De achterstand in onderhoud bedraagt bij Rijkswaterstaat inmiddels 34,5 miljard euro. Dat geld is nodig,

maar dat is er op dit moment niet. Samen met de achterstand in onderhoud bij ProRail komt dit in totaal neer op meer dan 50 miljard euro. Die constatering, benadrukt Mol, laat zien dat samenwerking essentieel is. "Om deze enorme opgave voor elkaar te krijgen, hebben we – naast financiële middelen – mankracht nodig. De productiviteit moet omhoog, want de opgave groeit terwijl het aantal beschikbare mensen afneemt. Dat vraagt om kortere lijnen en meer vertrouwen in de keten." Helder ziet dezelfde noodzaak. "De grootste winst zit in de keten als geheel. Als bedrijven elkaar weten te vinden, kun je sneller schakelen. Het project rond de Coenbrug bij Koog aan de Zaan was daar een goed voorbeeld van. Het betrof een beweegbare brug die functioneel hersteld moest worden. Na contractering konden MKB-maakbedrijven, via een bouwteamachtige aanpak, direct meedenken. Dat levert creativiteit én snelheid op."

Innovatie is meer dan technologie

Mol merkt wel dat het woord innovatie vaak verkeerd wordt begrepen. "Veel mensen denken dat innovatie altijd gaat over iets groots en baanbrekends. Maar het kan ook gaan om procesinnovatie of verbetering van de samenwerking. Door meerdere bruggen samen te brengen in één portfolio, kun je leren van de eerste en de volgende sneller en goedkoper uitvoeren. Dat kun je ook zien als innovatie." Volgens Helder is dat precies de vorm van innovatie waarin de MKB-maakindustrie uitblinkt. "Veel van onze bedrijven zijn heel innovatief in de manier waarop ze technologie toepassen of slimmer produceren. Maar ook hun praktische kennis en ervaring is cruciaal voor deze nationale opgave."

BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER



Mark Helder (links) in gesprek met Roger Mol.

Samen verduurzamen

Duurzaamheid is voor beide organisaties een belangrijk thema. Mol legt uit dat Rijkswaterstaat via transitiepaden werkt aan circulariteit en CO₂-reductie. “We scherpen stap voor stap de eisen aan. Met koplopersprojecten zetten we de toon, en ondertussen groeit de rest van de markt mee.” Helder ziet een sterke aansluiting met de MKB-maakbedrijven. “Metaal is bij uitstek een circulair materiaal. De schaalgrootte van Rijkswaterstaat en de innovatiekracht van MKB-maakbedrijven vullen elkaar goed aan. Als je die combineert, ontstaan duurzame businesscases die ook economisch houdbaar blijven.” Hij

noemt het Digitale Product Paspoort (DPP) als voorbeeld. “Daarmee kun je precies vastleggen wat er in een constructie zit, hoe het geproduceerd is en of het hergebruikt kan worden. Dat maakt onderhoud efficiënter én duurzamer.” Mol ziet dat als een logische volgende stap. “Wij werken nu ook met een herbruikbaarheidsscan; een instrument waarmee we systematisch beoordelen welke onderdelen herbruikbaar zijn en onder welke voorwaarden. Daarmee krijgen we vroegtijdig inzicht in wat opnieuw inzetbaar is. Dat sluit direct aan op het DPP. Zo kunnen we materialen straks veel gericht en op grotere schaal hergebruiken. Dat versnelt de beweging richting circulair werken.”

De kracht van vakmanschap

Veel bruggen, tunnels, sluizen en wegen uit de jaren vijftig en zestig naderen het einde van hun technische levensduur en moeten dringend worden gerenoveerd of vernieuwd. Helder benadrukt hoe belangrijk vakmanschap daarbij is. “Renovatie vraagt om mensen die snappen hoe bestaande constructies in elkaar zitten. Dat is typisch de technische vakexpertise van onze leden. Het is specialistisch en vaak innovatief ambachtelijk werk, dat vergt kennis, maar ook ervaring.” Mol vult aan dat renovatie en innovatie elkaar niet uitsluiten. “We willen dat onderdelen worden gestandaardiseerd waar dat kan, maar tegelijk moeten we de unieke kennis van



vakmensen benutten. Dat is de balans tussen industrieel en ambachtelijk werken.” Met de huidige onderhoudsachterstand wordt dat vakmanschap alleen maar belangrijker.

Toekomstbestendige samenwerking

Vooruitkijkend ziet Mol een duidelijke rolverdeling. “Wij hebben met onze infrastructuur het volume én de opgave, maar we hebben ook de kennis van de MKB-maakindustrie nodig om dit te realiseren. Schaarste aan materialen en personeel maakt dat we slimmer moeten samenwerken.” Helder deelt dat perspectief. “De arbeidsmarktkrapte maakt het verhogen van de productiviteit noodzakelijk. Dat lukt

alleen als de keten als geheel sterker wordt. Investeren in samenwerking en technologie is niet vrijblijvend, maar essentieel voor de weerbaarheid van ons land.”

En als eensluidende conclusie geldt: “Als we problemen zoals netcongestie én het onderhoud van onze infrastructuur niet tijdig aanpakken, komt Nederland uiteindelijk letterlijk tot stilstand.”

Oproep aan ondernemers

Helder heeft tot slot een duidelijke boodschap voor Metaalunieleden. “Veel ondernemers denken dat Rijkswaterstaat te groot of te ingewikkeld is. Maar juist nu liggen er kansen. De opgave is enorm en vraagt om

« Renovatie vraagt om mensen die snappen hoe bestaande constructies in elkaar zitten »

specialistische bedrijven.” Mol bevestigt dat. “Ook als je niet direct voor Rijkswaterstaat werkt, is jouw expertise in de keten van waarde. Kijk naar de opgaven die er liggen en bedenk waar jij kunt bijdragen. Samen houden we Nederland veilig, bereikbaar en leefbaar; nu en in de toekomst.”

VRIJHEID OP VIER WIELEN

Als Ale van der Zwaag achter het stuur van zijn VW Buggy kruipt, is het even gedaan met aardappelschil- en groentesnijmachines. Dan telt maar één ding: fun.

Overdag runt Van der Zwaag AleServiceBedrijf. Hij levert, repareert en reviseert groentesnijmachines, rauwkostsnijmachines, aardappelwassers, aardappelschrap- en schilmachines, vaatwassers en dergelijke. "Alles wat in de grote keukens staat", vertelt hij. Al 35 jaar is hij serviceman in hart en nieren, met één medewerkster voor de administratie en offertes.

Het bouwen van Buggy's begint in 1992, met de oude Volkswagen Kever van zijn vrouw. "Die werd slecht, dat vond ze zielig. Dus heb ik hem gerestaureerd." Niet veel later bouwt hij samen met een neef de eerste Buggy. Het principe is eenvoudig, legt hij uit: het koetswerk van de Kever gaat eraf, het chassis wordt met zo'n veertig centimeter ingekort en daar komt een polyester body op. "Dan heb je een soort skelter met kenteken."

Nieuwbouw van Buggy's in Nederland is vanwege toenemende technische eisen niet haalbaar meer, dus richt hij zich op restauratie en ombouw van bestaande

Buggy's, vaak voor liefhebbers die zelf niet alles kunnen. Hij bouwt voorruitframes, rolkooien, stoelen en complete motoren. Luchtgekoelde VW-motoren worden gebouwd in verschillende varianten. Van 30 pk tot 120 pk. "De techniek is vooruitgegaan, maar het blijft mooi ouderwets sleutelen."

Wat de Buggy zo bijzonder maakt? "Het is de beleving. Hij is kort, open, je ruikt en hoort alles als je rijdt. Het is vrijheid zonder helm." Eens in de paar jaar rijdt hij met een groep Buggy-rijders naar Mallorca: tweeënhalve week onderweg, inclusief een week rondtoeren op het eiland.

Omdat de markt waarin hij met zijn bedrijf opereert, verandert en speciaalzaken verdwijnen, denkt hij na over een volgende stap. "Ik moet nog zeven jaar werken, maar ik vraag me af hoeveel versspecialisten er dan nog zijn", zegt hij. De verleiding om van zijn hobby zijn werk te maken, is groot. "Maar als ik van mijn hobby mijn beroep maak, moet ik weer een nieuwe hobby zoeken."



BEELD ALE VAN DER ZWAAG
TEKST PIETER PULLEMAN



SLAGROOMTAART VOOR VAKMANSCHAP IN ZWARTSLUIS

Van links naar rechts: Geralda Brunzman, René Kruft en René Geertman.

Geralda Brunzman, regiomanager district Oost Koninklijke Metaalunie, overhandigde een slagroomtaart aan René Kruft, manager operations en René Geertman eigenaar van Scheepswerf Geertman in Zwartsluis. De werf verdiende de taart vanwege de actieve deelname aan de sectorcampagne Metaaltechnologie maakt je wereld.

Scheepswerf Geertman is een echt familiebedrijf met een rijke historie. Al zeventig jaar wordt er gewerkt aan schepen van uiteenlopende aard en omvang. Inmiddels staat de vierde generatie aan het roer.

De werf is gespecialiseerd in vrijwel alle scheepswerkzaamheden, met uitzondering van nieuwbouw. "Bij ons is iedere opdracht maatwerk", vertelt Geertman. "Geen project

is hetzelfde, en dat maakt het werk juist zo interessant." Op hetzelfde terrein bevindt zich ook een jachtwerf, die als dochteronderneming opereert. Deze beschikt over een eigen botenlift en meerdere hallen voor zomer- en winteropslag. Daarnaast verzorgt de jachtwerf onderhoud, reparaties en aanpassingen aan jachten. Ook fungeert zij als belangrijke toeleverancier voor andere maritieme bedrijven, bijvoorbeeld op het gebied van transport.

Opleiden zit in het DNA

De keuze om mee te doen aan de sectorcampagne was voor Scheepswerf Geertman vanzelfsprekend. "Wij zijn al jarenlang een erkend opleidingsbedrijf", zegt Kruft. "Uit ervaring weten we hoe interessant en veelzijdig deze sector is. Er zijn enorm veel carrièremogelijkheden, maar je moet

jongeren daar wel op tijd mee in aanraking brengen." Juist de combinatie van techniek, vakmanschap en probleemoplossend werken maakt de scheepswerf volgens hen aantrekkelijk voor een brede groep technici. "Je werkt hier niet aan een lopende band. Je wordt uitgedaagd om zelf na te denken en tot de beste oplossing te komen."

Positieve reacties

De inzet van de campagne leverde veel positieve reacties op, zowel intern als extern. "De waardering voor de campagne voor de sector – én voor ons bedrijf – spreekt boekdelen", aldus Geertman. "Voor veel mensen is dit ook een eerste kennismaking met een bedrijfstak die relatief onbekend is. Terwijl de technische mogelijkheden op een werf juist enorm aanspreken."



BEELD DANTO FOTOGRAFIE



**Scan de QR-code en
download of bestel
de toolkit!**

Volgens de ondernemers helpt de campagne om een realistischer en aantrekkelijker beeld van het werk te laten zien. “Het idee van alleen ‘vuile handen’ klopt allang niet meer. Natuurlijk werk je met je handen, maar het gaat net zo goed om techniek, inzicht en precisie.”

Toekomstperspectief voor de sector

De sectorcampagne is volgens Scheepswerf Geertman hard nodig. De vraag naar technisch personeel is groot en zal door vergrijzing alleen maar toenemen. “Werken in deze sector biedt een sterk toekomstperspectief”, zegt Kruft. “Dat verdient aandacht, zeker richting jongeren. Hoe eerder zij zien wat er mogelijk is, hoe beter.”

Het uiteindelijke doel is duidelijk: de sector aantrekkelijker maken en laten zien hoe veelzijdig het werk op een scheepswerf is.

“Iedere dag is anders, ieder project een nieuwe uitdaging. Dat spreekt mensen aan en zorgt ervoor dat leerlingen die bij ons binnenkomen vaak ook graag blijven.”

Gouden tip: laat het werk beleven

Voor de volgende fase van de campagne – het activeren van leden en medewerkers – hebben de ondernemers een duidelijke tip. “Zorg dat het geen papieren campagne wordt”, benadrukt Geertman. “Laat mensen het werk echt beleven. Open dagen, meeloopdagen of werkbezoeken werken het beste. Specifiek voor de scheepswerf geldt: zien is geloven. Wie voor het eerst letterlijk onder een binnenvaartschip doorloopt, is direct onder de indruk. Het besef dat je met je werk zo’n varende vloot letterlijk drijvende houdt, heeft nauwelijks verdere overtuiging nodig.”

Tot slot wijzen zij op het belang van het behouden van ervaring. “De grootste uitdaging zit nu bij het binden van ervaren medewerkers tussen de 30 en 50 jaar. Door vandaag te investeren in jeugd, hopen we dat die uitdaging in de toekomst minder groot wordt.”

Doe ook mee!

Voor alle leden is er een basistoolkit met digitale en fysieke middelen: het campagne-logo, video’s en posters. Scan de QR-code hierboven en download of bestel hem!

Winnen

Deel op social media hoe jij de toolkit inzet, gebruik #metaaltechnologiemaaktjewereld en tag @KoninklijkeMetaalunie. Elke maand wordt een winnaar geloot voor een slagroomtaart én een vermelding in Metaal + Techniek!

10-13
maart
2026

JAARBEURS

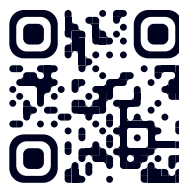
ESEF ^{MAAK}
INDUSTRIE

Hét platform van de maakindustrie in de Benelux

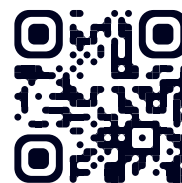
- ✓ TechniShow voor het eerst aangelegd met **ESEF Maakindustrie in het hart**
- ✓ De gehele maakindustrieketen **op één plek**
- ✓ Inspirerende **themapleinen**
- ✓ **Vernieuwde** segmenten
- ✓ Bekijk nieuwe **technieken, materialen en innovaties**
- ✓ Onderhoud en **vergroot je netwerk**

**Bestel nu een
gratis ticket**

TechniShow



ESEF
Maakindustrie



Neem je collega mee!

Kijk voor meer informatie op event.technishow.nl of maakindustrie.nl/esef

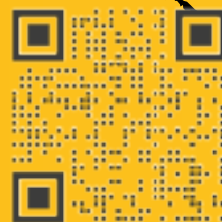
International Tools

SMART METAL TOOLS FOR YOU

HET
**PRIJSGUNSTIGE
ALTERNATIEF**
IN DE MARKT



- Voor professioneel en industrieel gebruik
- Complete assortiment op phantom.eu



VERKRIJGBAAR OP
PHANTOM.EU

PHANTOM.EU

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).

BT Metaal maakte
een **open trap** die
het middelpunt vormt van
een volledig gerenoveerde
woonboerderij op landgoed
Singraven in Overijssel. Vanuit
iedere hoek van de woning
is de trap zichtbaar en
onderdeel van het
interieurontwerp.



De leuning is naar wens van de klant **super minimalistisch** uitgevoerd. Samen met de zo minimaal mogelijk uitgevoerde trapboom zorgt dit voor een heel open en transparant geheel.

Het bedrijf uit Denekamp is een **klantordergestuurd metaalbedrijf dat maatwerk levert**, variërend van trappen en hekwerken tot machineframes en constructiewerk.

De trap is opgebouwd rond een **5,5 meter lange centrale trapboom**, uitgevoerd als zware stalen koker. Doordat de treden hierop 'vrij' liggen, ontstaat het gewenste open karakter zonder zijkanten of optische massa.

Alle onderdelen zijn op maat ontworpen, geschetst, in 3D uitgewerkt en daarna in de eigen werkplaats van BT Metaal vervaardigd. De trap werd afgestemd op de houten gebinten, stalen deuren en het lichte interieur.

De **montage** vergde nauw overleg met de andere bouwpartners vanwege vloerverwarming, bevestigingspunten en stabiliteitseisen.

Het resultaat is een maatwerktrap die **esthetiek, constructie en ambacht** combineert – met stalen leuningen en stoere houten treden die één geheel vormen met het interieur.

BEELD MIREILLE OUDE KOTTE
TEKST PIETER PULLEMAN



DRIESSEN DRAAIWERK WEERT

‘WIJ ZIJN STERK IN
KLEINE SERIES WAAR
ANDEREN NIET BLIJ
VAN WORDEN’

REPORTAGE

In Weert bouwt de familie Driessen aan een draaiwerkbedrijf dat bewust klein blijft maar technisch groot denkt. Driessen Draaiwerk richt zich op enkelstuks en kleine series. Het bedrijf benut automatisering om zonder personeel toch een hoge leverbetrouwbaarheid te realiseren. De voormalige plaatwerkspecialisten kozen voor een nieuwe start in de verspaning. Dat doen ze met een frisse blik en een procesmatige benadering die afwijkt van de gevestigde praktijk.

Driessen Draaiwerk wordt volledig gerund door Judith, Antal en Bian Driessen. Voor de familie is die compacte vorm geen tussenfase op weg naar groei, maar een bewuste structuur. “We willen wel groeien, maar alleen via automatisering”, zegt Judith Driessen.

CEO én inpakker

Het bedrijf wil geen personeel, ook niet op de langere termijn. De ervaring uit hun vorige onderneming speelt daarbij een grote rol. Judith: “We hadden een fijne club, maar toch is er altijd wel iets. Dat willen we niet meer.” De keuze voor een personeelsvrije organisatie betekent ook dat iedereen in het bedrijf volledig inzetbaar moet zijn. Bian vat dat met een lach pragmatisch samen: “Ik ben CEO, operations manager, logistics manager, operator en inpakker. Kortom: manusje van alles.”

Nieuw vakgebied

Voordat de familie de overstap maakte naar draaiwerk, runden Judith en Antal ruim 25 jaar lang Metaalcenter Driessen. Dat bedrijf was actief in het bewerken van plaatwerk, buizen en kokers en groeide uit tot een organisatie met ruim twintig medewerkers. In 2022 verkochten ze Metaalcenter Driessen aan een investeringsmaatschappij. Antal: “In ons vorige bedrijf hadden we, zoals ieder bedrijf, te maken met kleine knelpunten waar nooit tijd voor was om ze structureel op te lossen.

Nu hebben we die tijd wel en pakken we dat op. Met ons nieuwe bedrijf kunnen we snel produceren, van enkelstuks en kleine series.”

Andere blik

Antal vervolgt: “Toen we hieraan begonnen, hadden we geen verstand van verspanen. Dit is heel anders dan plaatbewerking.” De familie koos bewust voor een andere aanpak dan het gros van de verspaningsbedrijven. “Juist omdat we geen achtergrond hadden in de verspaning, ontstond ruimte voor een andere manier van denken. Het nadeel van diep in je vakmanschap zitten, is dat je er soms ook in vast blijft hangen. Wij konden echt met een andere blik kijken naar wat wél en níet belangrijk is.”

Omsteltijden minimaliseren

Een van de meest onderscheidende keuzes van het bedrijf is het minimaliseren van omsteltijd. Dat heeft directe invloed op de werkwijze. Bian legt uit: “Wij kiezen ervoor om zo min mogelijk om te stellen. Daarom werken we vanuit één ruime uitgangsmaat waar we meerdere orders uit kunnen draaien. Dat maakt kleine series veel efficiënter. Dat levert iets meer materiaalverlies op, maar het scheelt enorm in omsteltijd.” Bij kleine series is dat volgens Antal de meest logische aanpak. “Bij duizend stuks let je op elke cent materiaal. Maar bij tien stuks maakt die paar cent materiaal echt niet uit. Een omsteltijd van dertig minuten wel.”

BEELD MARCEL WASSENAAR
TEKST PIETER PULLEMAN



Door verschillende orders slim te combineren en te produceren vanuit een grotere uitgangsdimensie, weet Driessen Draaiwerk bewerkings-tijd én wisseltijd te reduceren.

Kleine series en spoedwerk

Driessen Draaiwerk profileert zich met zijn aanpak nadrukkelijk als specialist in enkelstuks, kleine series en spoedopdrachten. “Wij zijn sterk in kleine series waar de meeste andere verspaners niet blij van worden”, zegt Judith. De klanten komen uit uiteenlopende sectoren: machinebouw, voedingsmiddelenindustrie, semicon, landbouw en defensie. Daarnaast levert het bedrijf ook aan andere verspaners die kleine series liever uitbesteden. Antal geeft een recent voorbeeld: “Een nieuwe klant had een grote serie elders ondergebracht, maar had veertig stuks met spoed nodig. Die hebben wij gemaakt.”

Digitalisering als fundament

Een opvallend aspect van Driessen Draaiwerk is de mate van digitalisering. Het bedrijf investeerde niet alleen in een modern

machinepark, maar ook in software die het complete proces ondersteunt. Antal: “Veel bedrijven automatiseren wel hun productie, maar niet de werkvoorbereiding. Wij lieten software ontwikkelen die alle stappen aan elkaar koppelt: CAD, CAM, ERP, de machines en zelfs de stafaanvoer.” Omdat alle systemen met elkaar communiceren, kan het bedrijf efficiënt orders combineren, bewerkingen plannen en materialen optimaal benutten. De digitalisering maakt het bovendien mogelijk om met een minimale personele bezetting te werken zonder dat overzicht verloren gaat.

Ontwikkelen en testen

Om zover te komen, was een intensieve beginfase nodig. Antal blikt terug: “We zijn de eerste acht maanden vooral bezig geweest om het proces onder de knie te krijgen.” De ontwikkelingsfase bestond uit het testen van de software, het aanleren van de nieuwe machines en het begrijpen van de verschillen tussen plaatwerk en draaiwerk. De investering in tijd en kennis betaalt zich volgens de familie dagelijks terug in efficiëntie en stabiliteit.

Flexibiliteit als concurrentiekracht

Doordat bijna alle bewerkingen plaatsvinden op één centraal machineplatform, kan Driessen Draaiwerk vrijwel direct inspelen op nieuwe opdrachten. “Wij maken bijna elke order meteen na ontvangst”, zegt Antal. Dat betekent dat spoedwerk zelden een probleem is. Bian: “Gisteren kregen we de opdracht voor het realiseren van een onderdeel dat twee dagen later op een boot mee naar Amerika moest. Dat maken we dan, gewoon op tijd.” Ook klanten die vooral grote series willen laten produceren, vinden hun weg naar Weert wanneer er tussentijdse of afwijkende orders nodig zijn. Judith: “Soms past een standaard orderpakket niet goed bij ons, maar een deel ervan wel. Dat moet een potentiële klant wel weten.” Het bedrijf kiest er bewust voor om op dat snijvlak tussen flexibiliteit en complexiteit te opereren.

Compact machinepark

Het hart van de werkplaats is een CNC-draaibank met subspindel, y-as, dubbele turret en 48 gereedschapsplekken. “Negentig procent van de bewerkingen voeren we op deze machine



Vlnr: Judith, Bian en Antal Driessen in de werkplaats.

uit”, zegt Bian. Doordat er veel gereedschappen permanent gemonteerd zijn, is de noodzaak tot wisselen minimaal. De overige tien procent van de werkzaamheden, voornamelijk ontbramen en kleine nabewerkingen, vindt plaats op een conventionele draaibank. Het bedrijf werkt overigens volledig papierloos: werktuigkundige tekeningen staan op een groot scherm naast de machine en alle administratieve documenten, van orderbevestigingen tot facturen, worden digitaal verwerkt.

Twee zusterbedrijven

Volgens Antal is de aanpak van Driessen Draaiwerk ook een reactie op eerdere economische gebeurtenissen. “Tijdens de financiële crisis van 2007 viste iedereen in dezelfde vijver. En nu zie je dat heel veel metaalbedrijven afhankelijk zijn van ASML. Als het daar wat rustiger is, heeft een deel van de keten meteen een probleem. Spreiding van klanten en het werken in kleine series is wat ons betreft toekomstbestendiger.” Naast Driessen Draaiwerk richtte de familie ook nog twee zusterbedrijven op. Pyrodura houdt zich bezig

met het verbeteren van lasersnijprocessen en Obotize richt zich op robotica- en cobot-toepassingen in de plaatwerkindustrie.

« We konden met een andere blik naar het verspanen kijken »

Natuurlijke taakverdeling

De samenwerking tussen de drie familieleden is ontstaan in het vorige bedrijf en blijkt ook in de nieuwe onderneming goed te functioneren. Judith: “Antal bedenkt het, Bian maakt het en ik verkoop het. Maar we helpen elkaar waar nodig.” Door jarenlange samenwerking weten ze precies wanneer ze elkaar ruimte moeten geven en wanneer bij te sturen. “We zijn gewend om kritisch te zijn op elkaar. Dat werkt.” Bian sluit zich daarbij aan. Hij volgde een horecaopleiding, werkte als sommelier

en maakte de overstap naar de techniek toen de coronaperiode voor veel onzekerheid en frustratie zorgde. “Ik begon onderaan de ladder bij ons vorige bedrijf en deed alles wat nodig was: boren, tappen, frezen, expeditie. Al doende leer je het vak. Toen Driessen Draaiwerk werd opgezet, was het logisch om mee te gaan.” Driessen Draaiwerk is een voorbeeld van een moderne, compacte organisatie die schaalgrootte niet ziet als randvoorwaarde voor succes. Automatisering, procesbeheersing en een duidelijke keuze voor kleine series vormen de kern van het bedrijfsmodel. De familie Driessen realiseerde een manier van werken waarin techniek de rol van personeel overneemt en waarin snelheid en flexibiliteit belangrijke concurrentievoordelen zijn.

Judith Driessen: “Voor ons staat één ding centraal: een proces dat altijd snel, stabiel en efficiënt is. En daar bouwen we elke dag met veel plezier aan verder.”

THALENS PPS (PRECISION PARTS IN SHEETMETAL) IN DRENTHE

‘ZORGEN DAT KLANTEN NIET OM ONS HEEN KUNNEN’

Bert Rundervoort (links) in gesprek met Lisette en Frank Kornelis.

Een folie voor een deeltjesversneller in Duitsland. De behuizingen voor vloeistof-analyse-apparaten. RVS-behuizing voor verkeersmonitoring-camera's in tunnels. En, ook nog klassieke bladharken. Het gebeurt allemaal in Drenthe. Bij Thalens PPS (Precision Parts in Sheetmetal). Bert Rundervoort, Buitendienstadviseur Koninklijke Metaalunie, ging in gesprek met ondernemersechtpaar Frank en Lisette Kornelis. Over onder meer het ondernemersklimaat in Nederland. “Nederland is te duur en daarom moeten we ons verdienvermogen vergroten.

In de productiehal van plaatwerkspecialist Thalens PPS pakt Frank Kornelis een metalen gelaserlast voorwerp. Het lijkt wel gelijmd. Nauwelijks lasnaden te zien. “We waren in 2006 één van de eerste bedrijven in Nederland met laserlassen”, laat Frank weten. “Het zegt iets over ons: we willen constant vernieuwen.” Wat volgt is een verhaal over

echt ondernemerschap. Den Haag is ver weg van Drenthe en bij Thalens PPS gaan ze niet zitten wachten op Haags (stimulerings)beleid. Ze zorgen dat ze zelf vooruitkomen. Lisette Kornelis: “Wat je ziet, is dat Nederland veel te duur is geworden. Met name door arbeidsloon. Alleen de laatste drie jaar zijn de lonen al bijna twintig procent gestegen.” Wat ze bij Thalens PPS zien, is dat nogal wat Nederlandse metaalverwerkende bedrijven daardoor productie naar het buitenland verplaatsen of productie zien verdwijnen. Frank: “Een klant van ons maakte en assembleerde vroeger alles zelf, maar ontwikkelt en verkoopt nu eigenlijk alleen nog maar. Het maken gebeurt nu vaak in Oost-Europa.”

Toegevoegde waarde

Het laserlassen is een mooi voorbeeld van hoe Thalens PPS (18 fte) zelf regie probeert te houden. Een nieuwe innovatie oppakken om de klant iets bijzonders te bieden. Lisette: “Je moet

zorgen dat klanten niet om je heen kunnen. Je moet jezelf in een uitzonderingspositie plaatsen. Dingen doen die concurrentie niet kan of wil.” Bert Rundervoort herkent als buitendienstadviseur de ‘te duur’ trend bij Thalens PPS ook bij andere metaalbedrijven: “Nederland is vooral qua arbeid te duur geworden vergeleken met andere landen in Europa, en zeker in de wereld. De laatste tien jaar zijn de lonen in de cao veertig procent gestegen. De enige twee uitwegen zijn de prijzen nog verder verhogen en als dat niet (meer) kan het verdienvermogen, de toegevoegde waarde, zien te vergroten.”

Robotisering

Innovatie in de vorm van robotisering is één van de oplossingen. Bij Thalens PPS zie je die ontwikkeling duidelijk terug in de productiehal. Een Thalens-medewerker werkt met een cobot op de lasafdeling en machines die laserlassen zijn verregaand



BEELD RONALD HISSINK
TEKST RONALD BUITENHUIS

geautomatiseerd. Lisette: "Zo'n cobot is een mooi voorbeeld van hoe je medewerkers kunt laten meegroeien met robotisering in plaats van een medewerker zo maar vervangen." Personeel is immers een issue. Opleidingen zijn ver weg en er is weinig specifiek onderwijs in plaatbewerking- of precisietechnieken in Drenthe. En juist die fijntechnische mensen zijn relevant voor Thalens PPS. En dus gaat het ondernemerspaar naar scholen toe en laat het scholieren in de keuken van Thalens PPS kijken om zo voeding voor de toekomst te hebben.

Zoek niches op

Frank: "Onze toegevoegde waarde (arbeidsproductiviteit per fulltime medewerker) ligt al hoog, maar we moeten zorgen dat we die voorsprong vasthouden. Een uitzonderingspositie creëren. Vier millimeter is bij ons al dik en 0,1 millimeter gaan we niet uit de weg. Echt laserlassen in dun plaatwerk of exotische materialen kunnen veel Nederlandse

metaalbedrijven niet. Zoek niches op. Waar veel gras is, graast iedereen."

Lisette vult aan: "Processen voor producten die we voor klanten maken, zijn vaak best complex en hebben een lange aanlooptijd. Klanten kunnen en gaan niet zomaar weg, maar je moet er wel scherp op zijn." Frank: "En je moet blijven diversifiëren in klanten. Niet gokken op één paard." Daarom stond Thalens PPS pas voor de zesde keer op de Precisiebeurs in Brabant om ook daar te laten zien wat er in Drenthe gebeurt. En daarom maken ze ook nog steeds iets ogenschijnlijk simpels als bladharken. Frank: "In deze kwaliteit doet niemand dat."

Niet wachten op Den Haag

Dat schaken op veel borden en blijven vernieuwen, is het gepassioneerde ondernemersspel dat ze spelen in het Drentse Drouwenermond. Daarbij gaan ze niet zitten wachten op de gevolgen van Haags beleid. Lisette: "De opdracht voor ons luidt: meer

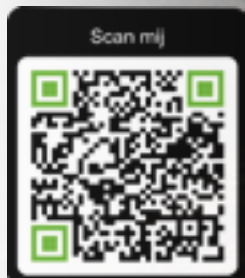
output met dezelfde of minder arbeid, dankzij automatisering! En durf daarbij risico's te nemen." Frank: "Maar wat ik moeilijk vind, is dat door de hoge loonkosten, we medewerkers eigenlijk niet meer individueel kunnen belonen. We zitten vast in de cao M&T en je schiet jezelf in de voet als je individueel nog een extra waarderingsbeloning wilt geven." Lisette: "Energiekosten, grondstoffen, inflatie, indexatie.... Nederland wordt echt te duur. Er is een enorme prijsdruk. We zullen dat probleem met puur ondernemerschap op moeten lossen." Frank vult aan: "Wat ik mooi vind, is dat we soms klanten spreken die zeggen: jullie prototype ligt kwalitatief al op een veel hoger niveau dan dat we nu kunnen leveren. Daar word ik warm van." Of het moment dat het Drentse ondernemerspaar in de Londense metro liep en riep: "Hé, dit bedienpaneel hebben wij gemaakt." Frank: "We willen met ons bedrijf laten zien dat hightech niet alleen uit Eindhoven en Twente komt, maar ook uit Drenthe."

LANGHOUT HEFTRUCKS



STILSTAAN IS GEEN OPTIE

- Verkoop
 - Verhuur
 - Service
 - Onderhoud
 - BMWT keuring
- **NIEUW** bij ons:
Heftruck cursus in 1 dag!

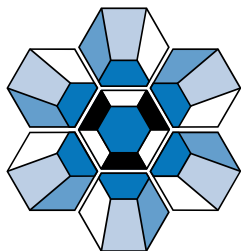


Kies duurzaam in 2026 met Hangcha

Lithium-ion technologie, 0% uitstoot.

Deze ruwterrein heftruck is uit voorraad leverbaar!

Neem vrijblijvend contact met ons op **0517-393939** of mail naar info@langhout-heftrucks.nl
Oostelijke Industrieweg 6 • 8801 JW • Franeker • www.langhout-heftrucks.nl



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

BOUW MEE AAN DE BASIS

Het afronden van onze MDIEU-projectadministratie voelt soms alsof we een reductiekast staan te assembleren: precies, tijdrovend werk, met de wetenschap dat één foutje grote gevolgen kan hebben. Toch is het elke minuut waard. Dankzij deze Maatwerkregeling Duurzame Inzetbaarheid en Eerder Uittreden van het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid (SZW) konden we de afgelopen twee jaar investeren, experimenteren en meer te weten komen over het bevorderen van duurzame inzetbaarheid.

Ideaalplaatje

Duurzame inzetbaarheid roept het beeld op van medewerkers die vitaal en zorgeloos van training naar e-learning hoppen tot hun AOW-leeftijd. Die toegerust met actuele vak kennis en vaardigheden, persoonlijk leiderschap en motivatie vol zelfvertrouwen door hun loopbaan wandelen.

De werkelijkheid is natuurlijk weerbarstiger. Ook in onze sector heeft een aanzienlijk deel van de medewerkers te maken met praktische bezwaren zoals onvoldoende basisvaardigheden, gezondheidsproblemen, mantelzorgverplichtingen en/of financiële stress. Daardoor komen ze niet toe aan groei en lopen ze het risico op verzuim en uitval.

Stevig fundament

Duurzame inzetbaarheid begint bij een stevig fundament van een goede fysieke, mentale en

financiële gezondheid en basisvaardigheden. Zoals Nederlandse taal, rekenen, en ook persoonlijke, digitale en vakvaardigheden.

De afgelopen periode hebben we veel gedaan om deze boodschap voor het voetlicht te brengen. We ontwikkelden hulpmiddelen en deelden kennis, waarmee leidinggevenden kunnen herkennen waar basisvaardigheden tekortschieten, het gesprek daarover kunnen voeren en kunnen doorverwijzen. Zoals onze e-learning op [Ozone.nl](https://ozone.nl), de themapagina oom.nl/taal-en-rekenen en het praktijkwerkboek *Taal voor de Metaal*. De her- en erkenning vanuit de sector bevestigt dat we op de goede weg zitten.

Breder aanbod

Maar daarmee zijn we er nog niet. Werken aan een sterke basis vraagt om een lange adem, leerden we. Daarom blijven we ons hiervoor volop inzetten, met onder andere een wat breder aanbod. Of het nu gaat om het opfrissen van vak kennis, het verbeteren van grammatica, het op orde brengen van de financiën, het versterken van digitale vaardigheden of een gezondheidscheck: voor een stevig fundament onder mooie, duurzame loopbanen in de sector ben je bij OOM aan het juiste adres. Dus doe je basis en bouw mee.



JOLANDA JANSSEN
HOOFD BELEID OOM

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

VAN FRUSTRATIE NAAR NIEUW PRODUCT

BEELD GIUSEPPE TOPPERS

TEKST PIETER PULLEMAN

Als zelfstandige in de bouw en luxe jachtbouw liep Dion van Benthem tegen het klassieke probleem aan van schuivende gereedschapskisten en koffers in zijn bedrijfsbus. Uit die dagelijkse ergernis ontstond Stackwell: een modulair bracketsysteem waarmee vakmensen hun bus en werkplaats strak, flexibel en betaalbaar kunnen inrichten. “Ik ben gewoon gaan experimenteren.”

Net als veel collega's begon Van Benthem ooit met een houten inrichting in zijn bus. Praktisch, dacht hij. Totdat hij de uren ging tellen om dat te maken. “Je denkt: ik timmer

even een paar schotten en plankjes, maar hout is hartstikke duur geworden. Daarnaast gaat er altijd meer tijd in zitten dan je vooraf inschat”, zegt hij. Bovendien ontdekte hij dat hij elke keer weer anders bouwde. “Iedere keer kom je tot nieuwe inzichten en wil je dingen weer anders doen.”

Betaalbaar en flexibel Het idee groeide om een modulair systeem te ontwikkelen: betaalbaar, door elke gebruiker zelf te plaatsen en vooral flexibel. “Ik wilde een systeem ontwerpen dat je makkelijk aanpast als je werk verandert. Het type gereedschap dat je bijna nooit gebruikt, ligt bijvoorbeeld standaard

ergens achter in de bus. Totdat je ineens een half jaar lang precies dát gereedschap nodig hebt. Met mijn systeem kun je brackets en koffers gewoon naar voren halen en heb je het benodigde gereedschap op het juiste moment bij de hand.”

Vloer vrij Een belangrijk verschil met veel bestaande systemen is dat Stackwell niet werkt met klassieke stellingen met poten op de vloer. “Onder zo'n stelling blijft altijd loze ruimte over.” Het bracketsysteem is flexibel instelbaar vanaf de vloer. “Desgewenst kun je de vloer dus vrij houden. Bijvoorbeeld om er een pallet onder te schuiven, of ladders of balken. Haal je alle brackets weg, dan houd je in feite weer een lege bus over.” Tegelijkertijd fungeert de wandconstructie als bescherming van de carrosserie. “Dat scheelt de klant een investering in laadruimtebescherming.”

« Iedere keer kom je tot nieuwe inzichten en wil je dingen weer anders doen »

Experimenteren Tussen de eerste ingeving en een verkoopbaar product zat ongeveer anderhalf jaar. “Ik ben gewoon gaan experimenteren. Je merkt al snel dat een ontwerp op papier en de



Dion van Benthem.

praktijk twee verschillende dingen zijn. Dat zie je pas als je het echt gebruikt. Dan moet je terug naar de tekentafel en dat kost je telkens opnieuw een paar weken.” Geloof in zijn product zorgde ervoor dat hij doorzette, legt hij uit. “Ik heb ook alles zelf gefinancierd. Ik had gelukkig genoeg gespaard.”

Van praktijkman naar productondernemer

Ondernemen was niet nieuw voor zzp’er Van Benthem, maar een schaalbaar product in de markt zetten wel. “Je moet ineens niet alleen jezelf verkopen, maar een compleet systeem. Dan ga je rekenen: wat kost het om de onderdelen te laten maken? En wat is een reële verkoopprijs waar ik zelf ook achter sta?” Van Benthem koos bewust voor een laagdrempelige instap. “Voor 32,95 euro heb je een bracket en kun je met Stackwell beginnen. Veel klanten bestellen eerst één of een paar stuks. Bevalt het, dan bestellen ze ook brackets voor de rest van hun gereedschap.”

Online verkoop Omdat hij wist dat hij vooral online wilde verkopen, zocht hij een partner voor de webshop en marketing. “Ik wilde dat een geïnteresseerde het vanaf de webshop kon regelen, het product thuisgeleverd kreeg en zelf kon monteren. Een soort Ikea-model voor bus- en werkplaatsinrichting.” Een gespecialiseerd internetbureau bouwde de webshop en helpt bij online zichtbaarheid. “We zijn bewust rustig gestart. Als klanten terugkoppelen dat iets in de praktijk anders zou kunnen, kun je dat in het begin nog relatief makkelijk tackelen.”

Kritisch uitbesteden De productie besteedt Van Benthem volledig uit aan metaalbedrijven, bij voorkeur in de regio. Daarbij is hij kritisch. “Ons product komt in principe direct van de snijder en zetter, zonder verdere bewerking. Dan moet het gewoon netjes zijn. Een kras

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.



De Stackwell-modules in een bedrijfsbus.

of een folieafdruk die in het materiaal is getrokken, zie je meteen. Dat wil je niet.”

Heftig Stackwell ging in maart vorig jaar live en draait nu naast Van Benthems bestaande werkzaamheden in de bouw. Dat betekent lange dagen maken, weekenden doorwerken en tegelijk een jong gezin draaiende houden. “Het is soms best heftig. Maar ik heb een lieve vrouw die me volop steunt.”

Een uitgebreid businessplan heeft hij niet. “Natuurlijk zet ik wel eens wat op papier om mijn gedachten te ordenen. Maar uiteindelijk ben ik toch een praktijkman. Ik weet waar ik heen wil: over een jaar of vijf moet Stackwell in de technische- en bouwwereld een merk zijn dat iedereen kent. Tot die tijd blijf ik doorontwikkelen, en zorgen we dat iedere vakman op een slimme manier zijn gereedschap kan ophangen.”



BLIK OP BRANCHES

REINIER HOVING

‘MET KLASSIEK SMEEDWERK NEDERLANDS ERFGOED BEHOUDEN’

BEELD RONALD HISSINK

TEKST RONALD BUITENHUIS

REINIER HOVING

Reinier Hoving is één van de drie meestersmeden in Nederland. Een smid is volgens Hoving een 'bedreigde soort', maar wel een onsterfelijke. Een ambacht dat nog altijd een letterlijk ijzersterke, onmisbare en blijvende positie heeft in de Nederlandse maatschappij. "We respecteren het verleden, en omarmen de toekomst."



Rick Zeeman en Reinier Hoving bij het meesterstuk waarmee Reinier zijn meestertitel behaalde.

De werkruimte van Reinier Hoving in Wolfheze ademt historie. Vonken dansen door de ruimte als hij het aambeeld beroert. Zelfs een klassieke blaasbalg ontbreekt niet, al is-ie niet operationeel meer. Aan de muur een grote collectie tangen en hamers. Elke hamer heeft een eigen verhaal. Reinier pakt er eentje en zegt: "Deze gebruik ik als vorm om een lipje te maken in bijvoorbeeld een flesopener. Bij mij is niet elke hamer om mee te slaan, sommige hamers zijn om op te slaan."

Restauratiewerk

Hoving smeedt alles, 'als het maar geen hoefijzer is'. Dus hang- en sluitwerk voor oude deuren, ramen en luiken, gereedschappen, en Hoving doet restauratiewerk waar nodig.

Muurankers voor oude gebouwen, roosters...

Het verschil met een door Hoving gesmede hamer en een Praxis- of Karwei-hamer?

Hoving: "Kwaliteit. Echt smeedwerk is veel duurzamer en gaat veel langer mee. De industrie maakt hamers waarvan ze hopen dat ze snel kapot gaan, wij maken hamers die juist lang meegaan."

Openluchtmuseum

Het smeedwerk van Hoving kun je terugvinden bij particulieren en ook in het Nederlands Openluchtmuseum. Collega's van Hoving vind je in het Rijksmuseum en het nieuwe Binnenhof. Talloze (rijks)gebouwen maar vooral particuliere woningen hebben nog authentiek smeedwerk dat onderhoud vergt.

Smederijen in Nederland zorgen ervoor dat dat mogelijk blijft. Hoving noemt de smid dan wel een bedreigde soort, maar niet één die gaat verdwijnen. "Er is altijd smeedwerk nodig. Daarmee behouden we onder meer het erfgoed van Nederland." Branchemanager van Koninklijke Metaalunie Rick Zeeman benadrukt ook dat smeden meer is dan wat er op de jaarlijkse braderie te zien is en dat dit een vertekend beeld geeft. "Het is een volwaardig vak. Een ambacht. Denk aan monumentenzorg dat niet zonder smeedwerk kan."

Inductie smeden

De uit Colombia geïmporteerde kolen worden in de werkplaats van Hoving nog maar eens opgepookt. Zilverzand erbij om te kunnen vuurlassen (om de zuurstof weg te houden bij het ijzer en zo oxidatie te voorkomen). Authentiek en ambachtelijk werk, maar geen sector die stilstaat. Ook Hoving is bezig met vernieuwen. "Je kunt tegenwoordig ook met gasovens smeden (hij heeft er een in de werkplaats, *red.*), maar soms is de temperatuur niet hoog genoeg of de ruimte van de gasoven ontoereikend. Inductiesmeden is een nieuwe mogelijkheid die wel kansen biedt. Ik denk erover om die techniek aan te schaffen. Met inductie kun je niet alles, maar het is een mooie aanvulling op het kolenvuur. Als ik naast het kolenvuur ook met inductie kan verwarmen, ben ik flexibeler in wat ik kan aanbieden. Wij als smeden respecteren het verleden, en omarmen de toekomst. Als inductie toegevoegde waarde biedt, waarom niet. We hebben geen ambacht



dat in een museum ligt te verstoffen. Eigenlijk zijn we een duurzame industrie omdat we veel behouden en onze producten zo lang meegaan. We maken van iets ouds weer wat nieuws.'

Stikstof

Dat hij nadenkt over vernieuwen, heeft ook een minder leuke aanleiding. In 2029 moet hij mogelijk weg van zijn huidige werklocatie in het buitengebied van Wolfheze. Vanwege stikstof kan hij geen nieuwe vergunning krijgen binnen de gemeente. Hoving: "We zitten hier midden op de Veluwe en hebben dus te maken met dat stikstofsot." Het frustreert hem. "Iets verderop liggen twee snelwegen die per stuk 2800 mol per hectare per jaar uitstoten. Wij maar 0,05. Te verwaarlozen, maar ik moet wel weg."

Als Hoving al zorgen heeft, dan is het dat hij kan blijven doen wat hij wil, binnen de regels die gelden. "Qua werk maakt hij zich in ieder geval geen zorgen. "Aanbod genoeg. Er moet altijd iets gerestaureerd of gesmeed worden."



Gebruik van de luchthamer voor bepaalde bewerkingen.

Opleiden

Een deel van zijn inkomsten haalt Hoving uit smeedcursussen die hij geeft. Cursussen voor hobbysmeden, maar ook voor nieuwe instroom. Zodat er jonge smeden komen die het aloude ambacht kunnen voortzetten. Hoving is net zelf uit het bestuur van de Nederlands Gilde van Kunstsmeden getreden,

maar een andere jonge gepassioneerde smid heeft zijn plek ingenomen. Hetgeen aangeeft dat het vak nog altijd aantrekkingskracht heeft. Hoving: "Het vak is springlevend. Bedreigd, maar uitsterven doen we niet."

« Echt smeedwerk is veel duurzamer en gaat veel langer mee »



Het kolenvuur wordt opgestookt.

Hoving toont zijn meesterstuk waarmee hij 'meestersmid' is geworden; een uitbundig vormgegeven ijzeren standaard om smeedgereedschap in op te hangen. "Zit 180 uur werk in. Volgend jaar gaan er weer twee smeden op voor de titel meestersmid." Nederland mag maar wat blij zijn met deze onverwoestbare ijzersterke erfgoedbewaarders.



De meestersmid volop in actie.

Branchemanager
Rick Zeeman



‘SMEDERIJEN BASIS VAN METAALUNIE’

Het Nederlands Gilde van Kunstsmeden (NGK) is de branchegroep van Metaalunie voor professionele, ambachtelijke smederijen in Nederland. In Nederland zijn er zo'n 75 smeden actief. In totaal zijn er 39 bedrijven lid en zijn er zeventig particulieren leden. “Afgelopen jaar zijn we zelfs met twee leden gegroeid”, zegt Rick Zeeman, branchemanager Metaalunie, waarmee hij aangeeft dat er wel degelijk toekomst is voor het smeedvak. Opleiden is één van de belangrijkste componenten voor het NGK. Zeeman: “Er zijn relatief weinig scholen die opleiden tot smid. Vaak is er alleen nog aandacht voor het vak binnen het vrijeschoolonderwijs, waarbij jongeren de kans krijgen om hun eigen talenten te ontwikkelen. Opleiden tot smid gebeurt dus hoofdzakelijk door de sector zelf.”

De Stichting Vakcentrum Smeden (SVS) is nauw gelieerd aan het NGK en houdt zich bezig met dit

onderwijsaspect. Het NGK focust zich op drie onderdelen: sier- en kunstsmeedwerk, restauratie smeedwerk en functioneel smeedwerk (hang- en sluitwerk). Zeeman: “Neem de restauratie van het Binnenhof. Daar zijn onze leden actief om oude glorie in stand te houden met smeedwerk zoals het vroeger was.” Wie teruggaat in de tijd ziet dat de smederijen aan de basis stonden van wat nu Koninklijke Metaalunie is. Zeeman: “Zij zijn de grondlegger ervan.”

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 gespecialiseerde lessen in programma's zoals Inventor, Revit en AutoCAD. Het 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. Er wordt lesmateriaal meegegeven en een naslagwerk mee bij de cursus, zodat je altijd terug kunt vallen op de informatie die je hebt geleerd. De kleine groepen zorgen voor een persoonlijke benadering en een efficiënte leeromgeving, waardoor je maximaal kunt profiteren van ervaren instructeurs. Als meervoudig awart winnaar staat TEC bekend als een van de beste opleiders in Nederland. Schrijf je nu in voor een van de 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



AutoCAD Basis	Maart	April
AutoCAD Basis	2,3,9,10	1,2,7,8
AutoCAD Update		
AutoCAD Gevorderd	18,19,30,31	13,14,20,21
AutoCAD Expert, Blok I-II		
AutoCAD Optimalisatie	4,5,11,12	

Inventor	Maart	April
Inventor Basis	4,5,11,12	9,10,15,16
Inventor Gevorderd	16,17,23,24	17,22,23,24
Inventor Expert, Blok I-II		13,14,20,21
Inventor iLogic	4,5,18,19	

Fusion	Maart	April
Fusion Basis		15,16,22,23
Fusion Gevorderd	2,3,9,10	
Fusion Sterkteberekeningen		13,14

Revit	Maart	April
Revit Basis	4,5,11,12	9,10,17,24
Revit Gevorderd Bouw		13,14,20,21
Revit Gevorderd Inst		1,2,7,8
Revit Expert	18,19,25,26	
Revit Dynamo		

SketchUp	Maart	April
SketchUp	16,17,23,24	

Twinmotion	Maart	April
Twinmotion		



KNALPRIJZEN AFGESCHOTEN

Gelden er regels als je prijsreclame maakt richting consumenten?

Kozijnenspecialist Van Dorpel laat zijn creativiteit graag de vrije loop. Nieuwe marketingacties verzinnen geeft hem veel voldoening. Aan het begin van het jaar houdt hij altijd een bijzondere stunt. Ook dit jaar op 1 januari heeft hij een speciaal voor de gelegenheid vormgegeven actie verzonden, zowel in de showroom als op de website. Bij een bezoek aan Van Dorpel's website spatten de zogenaamde 'Van-Voor' prijsknallers je vanaf het beeldscherm tegemoet.

DE AUTORITEIT CONSUMENT & MARKT (ACM)

De Autoriteit Consument & Markt (ACM) houdt toezicht op de in 2023 aangescherpte regels voor prijsaanduidingen richting consumenten, zoals de 30-dagen regel. Er zijn nogal wat boetes uitgedeeld aan bedrijven die zich hier niet aan hielden. Vorig jaar publiceerde ACM een leidraad met duidelijke voorbeelden van wat wel en wat niet is toegestaan. Scan de QR-code voor de leidraad. <https://www.acm.nl/system/files/documents/acm-leidraad-prijsweergave-en-vergelijkingen.pdf>. Ook in dit nieuwe jaar kun je met juridische B2B en B2C vragen terecht bij Bedrijfsjuridisch ledenadvies via bj@metaalunie.nl en +31 30 605 33 44.

Flink opgeschroefd

Deze keer ontvangt Van Dorpel een e-mail van een doortastende klant. Die beweert dat Van Dorpel zijn prijzen helemaal niet heeft verlaagd. Nog geen maand geleden kocht hij zijn kozijnen bij Van Dorpel ook al tegen deze zogenaamde knalprijs. Van Dorpel krabt even achter zijn oor. Het is inderdaad waar. Van Dorpel heeft de prijzen na Black Friday flink opgeschroefd. Want minder verdienen op zijn kwaliteitsproducten, is toch wel erg zonde voor de omzet. En waar bemoeit deze bijdehante klant zich mee? Hij heeft toch al geweldige kozijnen te pakken voor een scherpe prijs?

Zijn klant geeft aan dat hij blij mag zijn met zijn feedback. Al sinds een tijdje geldt de zogeheten 30-dagen regel. Als een verkoper een 'Van-Voor-prijs' gebruikt, moet die 'Van-prijs' de laagste prijs zijn die het product in de afgelopen 30 dagen heeft gehad. Sowieso mag een verkoper geen nepkortingen hanteren. En kortingen niet onnodig lang door laten lopen. Van Dorpel riskeert een boete van de Autoriteit Consument & Markt (ACM) met zijn actie. Van Dorpel bedankt de klant dan ook voor deze informatie. Ondertussen borrelen in zijn brein alweer geniale ideeën op voor een Valentijnsactie.



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.



UIT HET ARCHIEF

UIT HET ARCHIEF: K. STOK & ZN.

EEN EEUW VAN VAKMANSCHAP EN INNOVATIE

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

elkaar. Uiteraard is die verbinding er vooral dankzij de Metaalunieleden. Zonder de smid op de hoek van de straat uit 1903 zou er immers geen verleden zijn en zonder de machinebouwers, verspaners, lassers, noem maar op, geen hier en nu.





In het jaar waarnaar we terugkijken wordt Kristiania, de hoofdstad van Noorwegen, herdoopt in Oslo. De naam die de stad eerder al had van circa 1048 tot 1624. Op een deels onverhard circuit bij Rolde wordt de eerste TT Assen verreden, georganiseerd door de Motorclub Assen en omstreken. De 500cc-motoren halen een gemiddelde snelheid van 90 kilometer per uur. De winnaar is Piet van Wijngaarden op een Norton. En op 29 januari kocht Klaas Stok (1900 - 1990), geboren in Beetgum, voor 5.000 gulden een smederij met woning aan de Oudebildtdijk in Sint Annaparochie van Hendrik Hummel. Het jaar? 1925.

Op 1 februari 1925 opende smederij K. Stok officieel haar deuren. Klaas werd daarmee de derde smid in het pand, na de familie Van der Kooi en Hummel. Aanvankelijk richtte het bedrijf zich op het beslaan van paarden en het walsen van stalen kachelpijpen, maar al snel werd het aanbod uitgebreid met handel in

rijwielen en landbouwwerktuigen. Klaas, die nog in Beetgum woonde, verbleef tijdelijk in de kost aan de Oudebildtdijk. Na zijn huwelijk met Griet Dijkstra op 2 juli 1925 trok het echtpaar in de woning bij de smederij. Daar kregen zij zes kinderen.

Diversificatie en groei

De officiële inschrijving van het bedrijf bij de Kamer van Koophandel volgde in 1929. Tegen 1944 was K. Stok uitgegroeid tot een veelzijdige onderneming. Met activiteiten als (hoef) smederij, waterfitterij en handel in rijwielen, landbouwwerktuigen, huishoudelijke artikelen en haarden, inclusief reparatie en onderhoud. Deze uitbreiding werd officieel vastgelegd bij de Kamer van Koophandel, mogelijk onder druk van de Duitse bezetter. De komst van zoon Hendrik Stok bracht vernieuwende kennis over gemechaniseerde landbouwwerktuigen en installatietechniek, wat nieuwe kansen bood voor specialisatie.

Van paarden naar machines

Eind jaren vijftig verschoof de focus naar landbouwmechanisatie. In 1958 startte het bedrijf een dealerschap voor Porsche-trekkers, gevolgd door Nuffield-trekkers in 1960. Later werden Clayton-combines en rooimachines van Romas en Wisent toegevoegd. In 1969 werd Nuffield overgenomen door British Leyland, waardoor K. Stok overstapte naar Fiat-trekkers als subdealer van Van der Schaaf in Hallum. In 1959 trad Hendrik toe als mede-eigenaar naast zijn vader Klaas, en de bedrijfsnaam veranderde in K. Stok & Zn. In 1961 nam Hendrik het bedrijf volledig over. In datzelfde jaar trouwde hij met Griet.

Een nieuw pand voor nieuwe kansen

De groeiende vraag naar landbouwmechanisatie maakte het pand aan de Oudebildtdijk te klein. Machines stonden noodgedwongen langs de weg. In 1967 begon de bouw van een nieuw pand in Sint Annaparochie,



dat in 1968 feestelijk werd geopend. Dit gebouw bood ruimte voor een showroom met gaskachels en een groter magazijn. In de wintermaanden startte het bedrijf met kleinschalig constructiewerk, zoals loodsen voor de transportbedrijven M. Wiersma en K. Lautenbag. Deze constructies waren zo groot dat de smederijdeuren 's nachts openbleven. De installatietak groeide met de opkomst van cv-ketels, en werkzaamheden zoals dakbedekking, zinkwerk en sanitairmontage werden uitgebreid. In 1976 werd het bedrijf omgezet in een besloten vennootschap en de naam veranderde in Technisch Bedrijf K. Stok & Zn.

Derde generatie en professionalisering

In 1969 traden Kor en Gerrit Stok toe als mede-eigenaren, waarbij Kor een smederij in Oudebildt zijl leidde. In 1972 stopte Kor, en in 1975 trok Gerrit zich terug als eigenaar, waardoor Hendrik weer de enige eigenaar

werd. In de jaren tachtig trad de derde generatie toe: Anne Fennema (1984), Klaas Gerrit (1988) en Jan Hendrik (1989). Anne specialiseerde zich in installatietechniek, Klaas Gerrit in constructieberekeningen en Jan Hendrik in werkplaats- en montageplanning. Na het plotselinge overlijden van Hendrik Stok in 1990 nam Griet Stok-Stap het bedrijf over, terwijl de derde generatie de leiding kreeg. In 1993 werden Anne, Klaas Gerrit en Jan Hendrik de nieuwe directie.

Uitbreiding en modernisering

De groei van het constructiewerk vereiste in 1997 een nieuwe loods van 20 bij 40 meter met bovenloopkranen en een verbeterde spuitcabine. In 2001 volgde een extra kraan en een loodsverlenging van 15 meter, wat grotere constructies mogelijk maakte. In 1998 ontving het bedrijf het ISO-certificaat, een bekroning van zijn professionaliteit. Samen met bouwbedrijf Lont realiseerde K.

Stok & Zn. honderden loodsen, zoals aan de Oudebildtdijk en de Emmaweg in Uithuizen.

Een eeuw vakmanschap

In 2018 werd Klaas Gerrit Stok de enige eigenaar. Anne Fennema bleef installateur, terwijl Jan Hendrik het bedrijf verliet. Klaas Gerrit en zijn vrouw Froukje Stok-Spoelstra kregen vier kinderen. In 2024 verhuisden zij naar de woning naast het bedrijf. In 2025 vierde K. Stok & Zn. zijn honderdjarig bestaan, een eeuw van vakmanschap en aanpassingen aan veranderende tijden. Per 1 januari 2025 stopte het bedrijf met installatiewerk door het pensioen van Anne Fennema. Maar de focus op constructiewerk blijft, met een erfenis van innovatie en familiebetrokkenheid.

METAALTOPPER

Bas Corstjens begon als 18-jarige bij verspaningsbedrijf Mabriq, het bedrijf van zijn ouders. "Als CNC-draaier op een 'simpele' machine tot uiteindelijk een dubbelspindel draaibank met meerdere turrets. Daarna doorliep ik alle andere machines. Ik wilde de hele werkplaats kennen. Pas dan kun je een team later echt goed aansturen." Mabriq is specialist in grote series draaien en freeswerk en telt zeventien medewerkers.

Voordat Corstjens instapte, volgde hij zeven jaar praktijkonderwijs, vooral gericht op draaien en frezen. Stage liep hij bewust buiten het familiebedrijf. "Ik wilde weten hoe het was om te werken zonder dat je vader erbij liep." Toch keerde hij terug: hier lagen de uitdaging én de toekomst. "Als je het ooit wilt overnemen, moet je weten waar je over praat."

Zijn moeder en zus werken ook in het bedrijf. Zijn moeder doet de financiën en ondersteunt waar nodig. Zijn zus werkte in de kinderopvang, maar vond het zo leuk om mee te werken in het familiebedrijf dat ze haar baan opzegde. Ze leerde frezen en is nu een belangrijke kracht, van werkplaats tot kantoor. "We weten met z'n vieren precies wat er moet gebeuren."



BAS CORSTJENS (29)

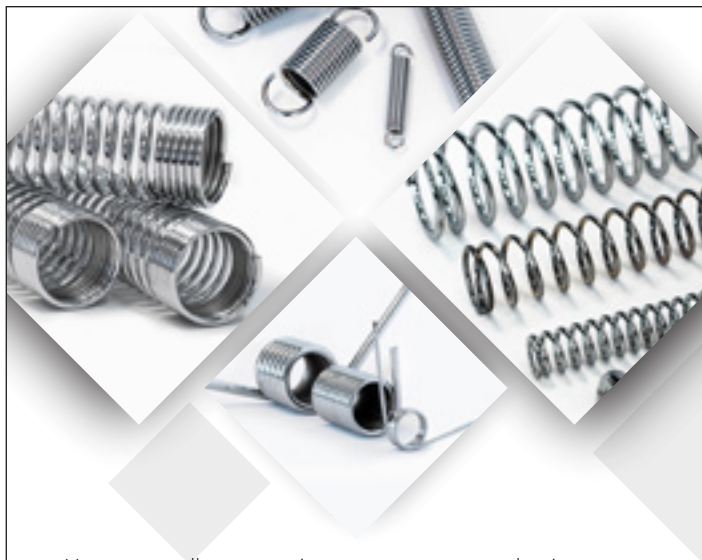
BEELD BAS CORSTJENS
TEKST PIETER PULLEMAN

Harmonieus samenwerken ging niet altijd vanzelf. "Toen mijn vader en ik allebei op kantoor zaten, deden we hetzelfde werk. Dat botste." De oplossing kwam vorig jaar: zijn vader ging terug de werkplaats in. "Hij staat weer achter de draaibank, maakt speciaal werk en helpt de jongens met het verbeteren van de kwaliteit. Daar zit hij in zijn kracht." Omdat Corstjens richting bedrijfsopvolging

gaat, volgde hij diverse trainingen. "Je leert anders kijken naar het ondernemen en aansturen van je bedrijf." Inmiddels is hij operationeel verantwoordelijk voor de werkplaats, planning, offertes en sales. "Het is veel, maar ik hou van de afwisseling." Ondernemerschap is volgens hem veranderd: "Je moet echt relaties opbouwen en je onderscheiden."

Het overnametraject verloopt bewust rustig. "We bouwen het stap voor stap op." Eén ding staat vast: hij blijft in de verspaning. "Ik ben hiermee opgegroeid. Draaien, frezen, automatiseren; ik wil niet anders."

Ook een metaaltopper in uw bedrijf? 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



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

ROB WELDING

Maakt robotlassen ook voor u mogelijk!

RobWelding levert lasrobots voor elke productieomgeving. Verbeter efficiëntie, verhoog productkwaliteit en bespaar kosten met onze slimme oplossingen.



Scan de QR code
en mail voor een **gratis**
'Ben ik Robotic Ready'
analyse!

Of neem contact op met
Martijn: +31 6 12 83 62 20
m.hubers@robwelding.nl





waar
gewerkt
wordt

werkt
=exact

bedrijfssoftware die altijd werkt

Werkzaam in de MKB- maakindustrie?

Wij verzekeren je!



WIST JE DAT?

Wist je dat alle Metaalunie-leden gebruik kunnen maken van het Preventiefonds? Het Preventiefonds draagt bij aan het gezond en veilig aan het werk houden van medewerkers in de metaalbranche. Als lid krijg je aantrekkelijke kortingen op diverse preventieve middelen, zoals veiligheidsbrillen, otoplastieken en EHBO-middelen.

Meer info: www.preventiefonds.nl

mevas
STERK VERZEKERINGSWERK

powered by
koninklijke
metaalunie

SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN

mevas.nl



088 - 456 5400 @ info@mevas.nl