

nummer 5 2025
jaargang 70

Metaal+Techniek



Sectorcampagne gaat zich meer richten op jongeren

A large industrial warehouse with a high ceiling and concrete floor. In the background, several large rolls of metal are stacked on pallets. In the foreground, a yellow overhead crane with "2000 KG" written on its beam is positioned over a blue metal frame. The frame appears to be a conveyor or a work station for processing metal plates. The overall scene is well-lit, suggesting a professional industrial environment.

VLAKKE PLATEN OP MAAT



**SERVICES
YOU REALLY WANT.**



www.ksservicecenter.com



Tel: (0) 168 386 240



contact@ksservicecenter.com

MET ELKAAR VOOR MORGEN KIEZEN



BEELD SANDER
VAN DER TORREN

Hoewel de overheid ons oproept om op bepaalde tijden minder stroom te gebruiken, was dit verzoek niet bedoeld om de stekker uit het kabinet te trekken. Maar een feit is het wel: na nog geen jaar struikelde de coalitie over onenigheid rond het asielbeleid. Een demissionair kabinet en nieuwe verkiezingen zijn het gevolg. Dit brengt onzekerheid, juist nu Nederland stabiliteit nodig heeft.

Als voorzitter van Koninklijke Metaalunie én als ondernemer maak ik me zorgen over de onstabiliteit, maar ik zie ook kansen. Want meer dan ooit hebben ondernemers

en overheid elkaar nodig. Samenwerking is cruciaal. Alleen door gezamenlijke actie kunnen we een toekomstbestendige MKB-maakindustrie realiseren. Juist nu moeten we onafhankelijker worden van andere landen en als Nederland investeren in onze eigen maakindustrie: van machinebouw en semiconductors tot defensie.

Stabiele koers

De nu ontstane situatie is er een om moedeloos van te worden. De val van het kabinet tast het vertrouwen van ondernemers

in de politiek aan. Ondernemers hebben een stabiele koers nodig om te investeren, te innoveren en te groeien. Politieke onrust en stilstand werken contraproductief, zeker in een tijd waarin snelle, daadkrachtige besluiten essentieel zijn.

De MKB-maakindustrie kan zich geen stilstand veroorloven. Problemen zoals netcongestie, arbeidsmarktkrapte en de behoefte aan innovatie wachten niet op een nieuw kabinet. Een goed ondernemersklimaat vereist dat deze kwesties nú worden aangepakt.

Samen aanpakken

Stilstand bedreigt niet alleen bedrijven, maar ook de welvaart en werkgelegenheid die de maakindustrie biedt. Daarom roep ik de politiek op om urgente problemen met ondernemers aan te pakken. Ook in een demissionaire periode moeten keuzes worden gemaakt. Werk aan concrete, haalbare oplossingen voor netcongestie, ondersteun de MKB-maakindustrie bij arbeidsmarktkrapte en stimuleer productiviteitsverhoging. Laten we met elkaar zorgen dat Nederland niet stilvalt, maar vooruitgaat.

Samenwerking en actie: dat is wat Nederland nu nodig heeft. Met de overheid de sterke punten van onze economie omarmen, waaronder de MKB-maakbedrijven, en zorgen voor een optimaal ondernemingsklimaat voor onze leden. De kansen liggen er, maar we moeten ze wel grijpen. Kies voor *gemaakt in 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 “Brede productiviteit draait om meer dan alleen financiën; het gaat om het versterken van menselijk, sociaal en natuurlijk kapitaal”, zegt Sandra Doeze Jager, projectleider en associate lector bij het Centre of Expertise Brede Welvaart & Nieuw Ondernemerschap van Avans Hogeschool. Een tweejarig actieonderzoek – uitgevoerd met Midpoint Brabant, REWIN, Koninklijke Metaalunie en FME én 22 maakbedrijven – leverde een praktisch instrument op dat deze brede kijk concreet maakt.

08

14

IN BALANS Stan Boers heerst in de lucht.

18

CAMPAGNE De campagne *Metaaltechnologie maakt je wereld* is succesvol gebleken. Vanaf oktober breiden we uit met een arbeidsmarktcampagne, gericht op jongeren.

20

HOE DOE JIJ DAT? Jan Waayer ontwikkelde een innovatief filter en bleef volhouden waar anderen zouden afhaken. Hoe doet hij dat?

32

ONDERWIJS EN BEDRIJF Het Ontwikkelpad Metaal laat in één oogopslag zien welke functies, opleidingsroutes en groeikansen de sector biedt. Een praktisch hulpmiddel dat vakmensen en bedrijven helpt om gericht te ontwikkelen.

Metaal+Techniek is het vakblad voor de MKB-maakindustrie en tevens het officiële orgaan van Koninklijke Metaalunie. Het verschijnt negen keer per jaar. Naast de abonnees ontvangen de leden van Metaalunie het blad vanwege 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,
Wouter Roosenboom, Marcel Wassenaar
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



22

REPORTAGE

KOM uit Heerlen bouwt aan stabielere groei met een slimme automatiseringslijn voor de food- en retailsector. Daarmee verkleint het bedrijf zijn afhankelijkheid van conjunctuurgevoelige markten zoals automotive en prototypebouw.

16 HET PROJECT Nuetro werkt aan de basic engineering van een demofabriek voor voedselolie op basis van fermentatie. Het project markeert een mijlpaal en sluit aan bij de groeiende behoefte aan duurzame voedselproductie.



28

BLIK OP BRANCHES Zonwering krijgt een grotere rol in woningbouw en energiebesparing. Romazo zet het thema op de kaart bij overheid en onderwijs, en speelt in op automatisering, regelgeving en de noodzaak van goed opgeleide vakmensen.



36

UIT HET ARCHIEF In 1955 ontstaat de eerste file, opent McDonald's en start Industrial parts te Booy in een kippenschuurtje. Zeventig jaar later is het familiebedrijf nog altijd een toonbeeld van vakmanschap.



VERDER IN DIT NUMMER

6 Over onze leden.

12 Terugblik LedenDelenDag - Eerste LedenDelenDag draaide om kennis, uitwisseling en slim werkgeverschap.

26 In gesprek – Buitendienstadviseur

Paul van Dijk spreekt met Gerben Papen van het gelijknamige bedrijf, dat 'niet wil doen wat iedereen al doet'.

35 Rechtgezet – Niet reageren op

ingebrekestelling kan flinke juridische gevolgen hebben.

40 Metaaltopper van de maand is

Stef de Jong.

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

GUUS LEENDERS 40 JAAR IN DIENST BIJ KUSTERS GOMANS



In juni vierde Kusters Goumans een bijzondere mijlpaal: Guus Leenders werkte op 13 juni 40 jaar bij het bedrijf. Guus was erbij toen, naast het woonhuis van oprichters Henk en Tilly Kusters, de basis werd gelegd voor wat nu een hightech familiebedrijf is. Guus is meegegroeid en maakt inmiddels als CNC Frezer/Programmeur hoogwaardige producten van verschillende, soms exotische materialen. Birgit Goumans: “Wat begint als een uitdagend en bijna onmogelijk te maken product, wordt hier met vakmanschap tóch gemaakt. En dat vakmanschap is waar Guus nog steeds passie voor heeft!”

35 JAAR JOOSTEN, HIJSEN IN HET OOSTEN

Joosten, hijsen in het oosten, vierde in mei haar 35-jarig jubileum met een feestelijke bijeenkomst waar talloze relaties, klanten en collega's samenkwamen. Wat in 1990 begon met de visie van oprichter Jan Joosten, is uitgegroeid tot een toonaangevend bedrijf in hijs- en heftechniek. De huidige eigenaren

– Louise Kuipers, Dirk Oude Luttikhuis, Jan Horstra en Erik Berkhof – zetten het werk van Joosten met passie voort. “Het is bijzonder om te zien hoe we in 35 jaar zijn gegroeid – niet alleen als bedrijf, maar ook als team”, aldus Kuipers. “We kijken met trots terug, maar vooral ook vooruit.”



BREMAN MACHINERY B.V. UITGEROEPEN TOT BESTE LEERBEDRIJF 2025

Breman Machinery is uitgeroepen tot Beste Leerbedrijf van 2025. Minister Eppo Bruins maakte dit bekend op 19 mei, tijdens het 'Dit is mbo Ambassadeursgala'. De erkenning is een waardering voor de langdurige inzet van Breman Machinery om mbo-studenten op een kwalitatieve, praktijkgerichte en persoonlijke manier op te leiden. Studenten worden bij Breman vanaf het begin actief betrokken bij het werk en krijgen de ruimte om hun vaardigheden te ontwikkelen en toe te passen.

VAN DER ENDE VALVE SERVICES BEHAALT ISO 14001-CERTIFICERING

Van der Ende Valve Services, leverancier van kleppen en afsluiters voor de procesindustrie, heeft de ISO 14001-certificering behaald. Managing Director Carl Wierks: “Het behalen van ISO 14001 biedt ons de kaders om systematisch, effectiever en duurzamer te werken. Het stelt ons in staat om te voldoen aan de groeiende vraag naar milieuvriendelijk onderhoud. Ook helpt het ons om onze

processen te optimaliseren ten gunste van zowel onze klanten als de planeet.” Het ISO 14001-certificaat is eigenlijk een startpunt, betoogt Wierks: “We kijken al naar de volgende stappen, zoals het verkennen van batterijopslag voor zonne-energie en verdere digitalisering om papiergebruik volledig te elimineren.”



BEDRIJFSOPVOLGING BIJ VAN EFFRINK & MALESTEIN



Van Effrink & Malestein VOF, specialist in metaalbewerking en techniek, heeft een nieuwe generatie ondernemers aan het roer. Afgelopen juni namen Sjan Bogert en Wilco van den Berg het bedrijf over van Henk Effrink en Evert Malestein. Effrink blijft de komende jaren betrokken om zijn kennis over te dragen. Bogert neemt de dagelijkse leiding op zich, terwijl Van den Berg een adviserende rol

vervult. Van den Berg is tevens eigenaar van ABL Beveiliging, specialist in toegangssystemen zoals elektrische sloten, deurautomaten en elektrische drangers. Van Effrink & Malestein is gespecialiseerd in industrie- en bedrijfsdeuren, toegangssystemen en maatwerk metalen producten. Beide bedrijven versterken elkaar, wat klanten extra expertise en innovatieve oplossingen biedt.



DUBBEL FEEST BIJ DOEVENDANS

Op 21 mei vierde Doevendans een bijzonder moment: Bert Zijlmans nam na 50 dienstjaren afscheid van zijn werkzame leven. Een halve eeuw lang was hij het gezicht van het bedrijf – een rots in de branding voor collega's én klanten. Altijd paraat, altijd behulpzaam, altijd met een glimlach. Voor Bert was het werk pas klaar als de klant geholpen was. Het werd een feest met een dubbele boodschap: hulde aan de jubilaris én aan de kersverse pensionado. En hulde aan de derde generatie Doevendans, want zulke mijlpalen bereik je alleen met goed werkgeverschap. Bert, bedankt voor alles. Geniet van je welverdiende pensioen!

OOK UW NIEUWS IN DEZE RUBRIEK? STUUR ALLE INFO MET UW FOTO'S VIA E-MAIL NAAR REDACTIE@METAALUNIE.NL.

(PLAATSING ONDER VOORBEHOUD, AFHANKELIJK VAN BESCHIKBARE RUIMTE.)

A portrait of Sandra Doeze Jager, a woman with short, curly grey hair, smiling. She is wearing a black leather motorcycle jacket over a black and white patterned dress. She is standing in front of a yellow wall. To her left, there is a glass partition reflecting her image. The background is slightly blurred, showing a modern interior with a wooden shelf and a chair.

SANDRA DOEZE JAGER, ASSOCIATE LECTOR
WENDBARE MEDEWERKERS AVANS HOGESCHOOL

STUREN OP BREDE PRODUCTIVITEIT EN TOEKOMSTBESTENDIGHEID

INTERVIEW

De MKB-maakindustrie kampt met grote uitdagingen: een krappe arbeidsmarkt, stijgende duurzaamheidseisen en druk op de productiviteit. Die is vaak complexer dan veel MKB-maakbedrijven beseffen. “Brede productiviteit draait om meer dan financiën; het gaat ook om menselijk, sociaal en natuurlijk kapitaal,” zegt Sandra Doeze Jager, associate lector wendbare medewerkers bij Avans Hogeschool. In een tweejarig actieonderzoek – samen met Midpoint Brabant, REWIN, Koninklijke Metaalunie, FME en 22 maakbedrijven – ontwikkelde zij een praktisch dashboard dat deze brede benadering concreet maakt.

Zes kapitalen als uitgangspunt

De aanleiding is duidelijk. Er zijn steeds minder mensen beschikbaar, terwijl bedrijven op meerdere fronten moeten rapporteren. “De vraag naar brede productiviteit komt voort uit die noodzaak,” zegt Doeze Jager. “Daarom gebruikten we het zeskapitalenmodel, ook wel meervoudige waardecreatie genoemd. Het kijkt naar zes vormen van kapitaal: financieel, geproduceerd, intellectueel, menselijk, sociaal en natuurlijk.”

Van theorie naar praktijk

Het onderzoek was nadrukkelijk praktijkgericht. Ondernemers werden via masterclasses actief betrokken. “Niemand zit te wachten op alleen theorie. Door actiegericht onderzoek werkten we samen met mkb'ers aan oplossingen. Die aanpak maakte het concreet en hield hen ruim twee jaar betrokken. We hebben dit mét de praktijk gedaan, niet alleen vóór de praktijk.”

Dashboard biedt inzicht

Het dashboard biedt bedrijven een snelle scan van hun prestaties op de zes kapitalen. “Je

ziet meteen waar je sterk scoort en waar nog ruimte is voor verbetering,” legt Doeze Jager uit. “Bijvoorbeeld op menselijk kapitaal – dat gaat verder dan productiviteit, het draait ook om blijven ontwikkelen en mensen aan je organisatie binden. Het dashboard helpt om unieke sterke punten te herkennen en gericht te versterken.”

Samenhang tussen de kapitalen

De zes kapitalen zijn onderling sterk verbonden. “In de masterclasses haalden we ze uit elkaar om ze beter te begrijpen, maar in werkelijkheid werken ze altijd samen. Investeer je in menselijk kapitaal, dan beïnvloedt dat ook sociaal en financieel kapitaal. Het dashboard laat die verbanden zien, zodat ondernemers de impact van hun keuzes beter overzien.”

Ook toepasbaar voor kleine bedrijven

Het model is schaalbaar en ook geschikt voor kleinere bedrijven. “We hebben het getest bij een kastenmaker met vijf medewerkers. Hij zag meteen hoe hij aan arbeidsproductiviteit kon werken. Het dashboard past zich aan aan de schaal van het bedrijf en helpt sterke en zwakke punten zichtbaar te maken.”

Ondersteuning bij regelgeving

Nieuwe wetgeving, zoals de CSRD-duurzaamheidsrapportage, legt extra druk op ondernemers. “Kleine mkb-bedrijven kunnen vaak geen team vrijmaken voor rapportages,” zegt Doeze Jager. “Daarom lieten we studenten onderzoeken hoe je die vereisten kunt vertalen naar de praktijk. Het dashboard helpt om snel inzicht te krijgen in zaken zoals natuurlijk kapitaal, en draagt zo bij aan wettelijke compliance.”

Begeleiding maakt het verschil

Het dashboard is geen losstaand instrument,

BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER



maar onderdeel van een bredere aanpak. “We ontwikkelden ook een theoretisch en een praktisch boek waarin het model wordt uitgelegd. Bedrijven kunnen hulp krijgen van studenten die met het model werken. Tijdens masterclasses bouwden we het stap voor stap op: eerst het model uitleggen, dan toepassen op het bedrijf, en daarna het dashboard gebruiken.”

Leren van ondernemers

De samenwerking met mkb'ers leverde nieuwe inzichten op. “Ondernemers kijken vaak net iets anders naar de kapitalen dan wij. Dat verrijkt het onderzoek. Het iteratieve proces zorgt dat we van elkaar leren. Een mooi voorbeeld: ondernemers benadrukten het belang van sociaal kapitaal – netwerken en samenwerking – als basis

voor hun succes, soms zelfs belangrijker dan financieel kapitaal.”

De kracht van de drie O's

Bij Avans draait het om de verbinding tussen onderwijs, onderzoek en ondernemers. “Dat zie je in dit project terug. Studenten leren hoe ze theorie vertalen naar praktijk, bedrijven krijgen concrete tools en wij als onderzoekers



« Zelfs voor kleine
MKB-maakbedrijven
is dit dashboard
waardevol »

doen nieuwe kennis op die we weer inzetten in het onderwijs. Zo versterkt alles elkaar.”

Landelijke toepasbaarheid

Hoewel het onderzoek in Brabant is gestart, heeft het model landelijke potentie. “De behoefte aan brede productiviteit speelt overal. Het dashboard is ontwikkeld in het kader van een regiodeal, maar de inzichten

zijn universeel. Wij willen het model landelijk uitrollen, zodat meer MKB-maakbedrijven ervan kunnen profiteren.”

Startpunt van een beweging

De betrokken bedrijven zijn enthousiast over het dashboard, maar voor Doeze Jager is dit nog maar het begin. “Het actieonderzoek is afgerond, maar brede productiviteit

is een beweging. Het dashboard geeft MKB-maakbedrijven een handvat om structureel te werken aan verbetering. Ze ontdekken hoe ze niet alleen financieel, maar ook sociaal en ecologisch waarde kunnen creëren. Dat motiveert om door te gaan, te blijven leren en samen te bouwen aan een toekomstbestendige en inclusieve maakindustrie.”

INSPIRERENDE EERSTE EDITIE METAALUNIE LEDENDELENDAG

VOL KENNISDELING EN SLIMME INZICHTEN



Slim Werkgeverschap was het thema van de LedenDelenDag die Koninklijke Metaalunie voor het eerst heeft georganiseerd. De bijeenkomst in Nieuwegein stond in het teken van kennis delen, ervaringen uitwisselen en concrete handvatten bieden voor toekomstgericht ondernemen in de metaaltechniek.

De LedenDelenDag is opgezet als een nieuw jaarlijks evenement, waar Metaalunieleden elkaar ontmoeten om kennis en praktijkervaring te delen. In deze eerste editie kregen deelnemers inzicht in strategisch

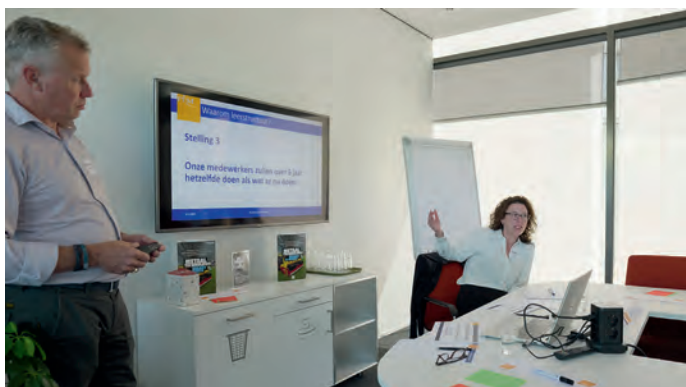
personeelsbeleid, generatiegericht leiderschap en employer branding – onmisbare thema's in een krappe en veranderende arbeidsmarkt. Het programma bestond uit inspirerende bijdragen van onder meer Cedric Muchall, Gert Jan Wormmeester en Simon Aardema. Zij deelden hun visie op eigentijds leiderschap, vanuit de praktijk, de theorie en hun ervaring in verschillende sectoren, waaronder het leger. Daarnaast konden deelnemers kiezen uit verschillende interactieve workshops, zoals:

- Slim leiderschap: hoe combineer je mensgericht werken met resultaatgericht sturen?

- Werk- en leerplezier: hoe houd je medewerkers gemotiveerd en betrokken?
- Employer branding: hoe positioneer je jouw bedrijf als aantrekkelijke werkgever?
- Flexibel en sociaal organiseren: hoe ga je om met verschillende generaties, roosters en behoeften?

Praktische oplossingen

Wat de dag uniek maakte, was de open sfeer waarin collega-ondernemers elkaar verder hielpen met oplossingen, ideeën en werkwijzen uit de dagelijkse praktijk. Er was volop gelegenheid om te netwerken,



ervaringen te delen en nieuwe inzichten op te doen. Metaalunie kijkt tevreden terug op deze succesvolle eerste editie. De grote opkomst, actieve deelname en enthousiaste reacties van deelnemers bevestigen de meerwaarde van dit initiatief.

Wordt vervolgd!

De LedenDelenDag smaakt naar meer. Metaalunie werkt inmiddels aan een vervolgeditie om samen met leden verder te bouwen aan slim, duurzaam en aantrekkelijk werkgeverschap in onze sector.





BEELD STAN BOERS
TEKST PIETER PULLEMAN



CENTRALE KRACHT

Als 12-jarige stond Stan Boers in de finale van het schoolvoetbaltoernooi, op het veld in Gelredome. Een hoogtepunt. Acht jaar later verdween het voetbal uit beeld, tot hij zich afgelopen seizoen aansloot bij een vriendenteam van DVOV in Rozendaal. “We doen het vooral voor de gezelligheid.”

Boers (29) is een centrale verdediger. “Ik ben het slot op de deur, zagezegd.” Zijn lengte – bijna twee meter – komt hem daarbij goed van pas. “Ik heers in de lucht. Maar ik heb de draaicirkel van een vrachtwagen”, zegt hij met een lach. “En ik moet het ook niet van mijn snelheid hebben.” Bij corners gaat hij mee naar voren, maar een doelpunt maakte hij niet. “Op de trainingen lukt het wel.”

Boers staat aan het roer van Boers Techniek in het Gelderse Elst. Sinds december is hij eigenaar van het bedrijf dat machines ontwikkelt en bouwt voor de schuimindustrie en technische diensten verleent in de regio. Hij nam het stokje over van zijn vader. “Hier overzicht houden, is betrekkelijk nieuw voor mij. Het is nog wennen. Maar net als op het veld probeer ik het werk te verdelen en problemen voor te blijven.”

Voetballen doet hij nu in competitieverband, op laag niveau. “We speelden best leuk voetbal en deden lang mee om de titel. Uiteindelijk werden we derde.” De derde helft is trouwens minstens zo belangrijk, geeft hij aan. “In het team zitten meer jonge ondernemers en gelijkgestemden, dat vind ik fijn.”

Trainen doet Boers op een vast moment in de week. “Op dinsdag meld ik me aan voor de training de dag erna. Dat geeft me al een goed gevoel: ‘lekker trainen morgen’. De training zelf is een breekmoment in de week. Het is fijn om dan het koppie leeg te maken en even fysiek bezig te zijn.” Een gebroken hand hield hem een tijd aan de kant. “Ik voetbalde destijds de wedstrijd nog wel uit, maar daarna kon ik een lange periode niet meedoen. Toen miste ik het wel.” Volgend seizoen wil het team eerste worden: “Daar gaan we voor.”

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).



Nuutro (voorheen P&W Process Technology) ontwerpt, bouwt en installeert **procesinstallaties** voor foodbedrijven die **nieuwe technologie** willen opschalen.

Het bedrijf kreeg van **NoPalm Ingredients** de opdracht voor de **basic engineering** van een demofabriek. Deze faciliteit gaat op **grote schaal** voedselgeschikte olie produceren via **fermentatie**.

NoPalm Ingredients wil **geen concurrent** zijn van **traditionele palmolieproducenten**, maar een **duurzaam alternatief** bieden dat beter aansluit bij de groeiende vraag.

Het is de **grootste engineeringsovername** tot nu toe voor Nuutro, dat in mei zijn **25-jarig jubileum** vierde. Er zijn **twee extra engineers aangenomen**. Young professionals willen graag bijdragen aan leuk en **betekenisvol** werk.

Fermentatie bestaat al lang. Er wordt de afgelopen jaren veel gekeken naar **nieuwe toepassingen** binnen de voedingsmiddelenindustrie. Dat maakt het tot een **complex en uitdagend project** voor Nuutro.

Nuutro's **projecten** zijn sterk **engineeringgericht**. Omdat het bedrijf ook zelf de installaties bouwt, heeft het een **unieke positie** in de engineeringmarkt.

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST PIETER PULLEMAN

CAMPAGNE-UPDATE:

METAALTECHNOLOGIE LAAT VAN ZICH HOREN – EN HOE!



In april 2024 is de campagne *Metaaltechnologie maakt je wereld* gelanceerd. Sinds die tijd hebben we ingezet op het meer bekendmaken van onze sector en heel Nederland laten zien hoe onmisbaar we zijn. Aan de hand van de resultaten van de effectmeting kunnen we zeggen dat dit succesvol is gebleken. Nu is het tijd om door te pakken. Vanaf oktober van dit jaar gaan we de campagne uitbreiden met een onderdeel arbeidsmarktcommunicatie, gericht op jongeren.

De campagne heeft tot nu toe een groter bereik gegenereerd dan daadwerkelijk is ingekocht. Dat is goed nieuws en terug te zien in de positieve uitkomsten van de effectmeting. Hierin zagen we dat meer Nederlanders de sector kennen en hier positiever over zijn gaan denken. Als kers op de taart heeft de campagne een prestigieuze

pr-prijs gewonnen. Al deze mooie uitkomsten laten zien dat we iets goeds in handen hebben, dat we met trots verder gaan uitbouwen.

We doen het met elkaar

Het is nu aan jullie, onze leden/ondernemers, om te laten zien hoe onmisbaar we zijn voor Nederland en ervoor te zorgen dat we zichtbaar blijven als sector. Dat kan door je eigen campagnebeelden te maken op www.metaaltechnologie.nl/configurator en deze te verspreiden, of door je verhalen te delen met de buitenwereld. Denk aan het plaatsen van een artikel in de krant over jouw bijdrage aan regionale aangelegenheden, een interview op de radio over hoe je hebt bijgedragen aan een maatschappelijk probleem, of socialmediaberichten over jouw innovatieve oplossingen. Kun je hierbij wel wat hulp gebruiken? Neem dan contact op via info@metaaltechnologie.nl

metaaltechnologie.nl of meld je aan als ambassadeur via www.metaaltechnologie.nl/ambassadeur/.

Jongeren enthousiasmeren

Vanaf oktober gaat de campagne zich specifiek richten op jongeren in de leeftijd van 14 tot 22 jaar. We willen dat meer jongeren metaaltechnologie als reële opleidings- en loopbaankeuze gaan zien. Dat doen we door te adverteren met video's op socialmediakanalen zoals TikTok en Snapchat. Uiteraard blijft de afzender *Metaaltechnologie maakt je wereld*, zodat we consistent verder bouwen op alles wat al is gedaan. Voor dit onderdeel arbeidsmarktcommunicatie is "Samen werken, samen trots" de boodschap die we gaan overbrengen.



Met deze media-inzet brengen we jongeren in contact met de sector. We laten ze zien dat we een mooie plek zijn om (later) te gaan werken. Wanneer deze interesse is gewekt, is het aan bedrijven en scholen uit de sector om deze jongeren daadwerkelijk te laten kiezen voor een loopbaan in metaaltechnologie. Hoe je dat kunt doen en kunt aansluiten op de campagne, kun je zien op: www.metaaltechnologie.nl/doe-mee.



TSG-Klimaattechniek

part of TS Group Holland B.V.

**Altijd een optimaal werkklimaat
in uw fabriekshal.**

**Verkoeling in de zomer door krachtige
ventilatie en optioneel fijne verneveling.
Lagere stookkosten in de winter dankzij
slimme luchtcirculatie.**

**Efficiënt, energiezuinig en direct
merkbaar resultaat.**

www.tsg-klimaattechniek.nl | info@tsg-klimaattechniek.nl | 0344-662347



**Dag en
nacht
in touw**



DISSELHORST METAAL

weet t goed gemaakt!

**voor uw
plaatwerk
op maat!**



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



www.disselhorstmetaal.nl



**Oplossingen in RVS staalkabels
en staalkabelnetten**

Jansen Staalkabels / Alphen aan den Rijn - Officieel partner van Jakob Rope Systems - www.jansenstaalkabels.nl

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

EIGENWIJS VOLHOUDEN EN DOORGAAN BIJ TEGENWIND

BEELD RONALD HISSINK

TEKST PIETER PULLEMAN

Wat doe je als boer én metaalondernemer als de overheid eist dat je een luchtwasser installeert, maar je vindt de gangbare systemen niks? Dan bouw je er zelf een. Althans, dat deed Jan Waayer van JW Espo in Almelo. Twintig jaar later is zijn biologische luchtfilter eindelijk erkend, gepatenteerd én toepasbaar in de veehouderij – ondanks ambtelijke tegenwerking en juridische barrières.

Waayer, die een stal met kalveren heeft, hoorde ruim twee decennia geleden over een Duitse varkensboer die houtsnippers gebruikte om stank af te vangen. Hij ging kijken. “Ik heb in die bak gestaan. Normaal stuurde mijn vrouw me direct onder de douche na een bezoek aan een varkensstal, maar deze keer zei ze niets. Toen wist ik: dit werkt.”

Experimenteren Terug in Almelo ging hij aan de slag. Met zijn bedrijf JW Espo, actief

in klimaattechniek en installaties voor de agrarische sector, ontwikkelde hij een eigen systeem. De basis: een bak met houtsnippers waar de stallucht onderdoor wordt geblazen. Enzymen in de snippers breken de ammoniak biologisch af. “Ik heb geen verstand van biochemie”, zegt hij nuchter. “Maar ik heb veel gelezen, met mensen gepraat en net zo lang geëxperimenteerd tot ik het juiste mengsel had.”

**« Ik ben stront eigenwijs
en heb een plaat
voor mijn kop »**



Jan Waayer bij een prototype van zijn luchtfilter

Bewezen impact Het is een relatief simpele oplossing, maar wel een met grote én bewezen impact, licht Waayer toe. “Onafhankelijke rapporten tonen aan dat het systeem werkt.” Toch was de weg naar erkenning lang en hobbelig. “We hebben proeven gedaan met onderzoekers van Wageningen Universiteit, die aanvankelijk sceptisch waren. Maar op boerenbedrijven zagen ze dat het werkte.” De uitdaging zat in het optimaliseren van

het systeem: een dikkere houtsnipperlaag betekende betere filtering, maar ook meer tegendruk – en dus meer stroomverbruik. De oplossing kwam in lagen: onderaan 20 centimeter wortelhout, daarboven 20 centimeter grove snippers en een toplaag van 10 centimeter fijne snippers. Die combinatie leverde een tegendruk van circa 45 Pascal op, prima te verwerken door een standaard stalventilator.

Eenvoud De kracht van het systeem zit volgens Waayer in de eenvoud. Geen dure installaties of complexe chemie, maar een slim opgebouwd bed van snippers, aangejaagd door lucht en ondersteund door een beetje digitale monitoring. In tegenstelling tot de gangbare systemen is er niet of nauwelijks onderhoud nodig. “Je moet vindingrijk zijn”, zegt hij. “En met je poten in de klei blijven. Dan kun je veel bereiken.”

Strijd Omdat de werking van het systeem controleerbaar moet zijn, ontwikkelde Waayer ook een digitaal controlesysteem dat vocht, temperatuur en druk meet en registreert. “Dat was voor mij de bevestiging: we zijn klaar voor de markt.” Maar toen begon de echte strijd pas. Om het systeem commercieel te mogen toepassen, moest het op de zogeheten RAV-lijst komen: de officiële lijst van erkende emissiereducerende technieken. “Daar begon het gevecht met de bureaucratie”, verzucht Waayer. “Wij scoorden in onafhankelijke metingen 90 procent ammoniak- en geurverwijdering, maar de verantwoordelijke ambtenaar zei: niemand haalt meer dan 45 procent, dus jij ook niet. Daar sta je dan.” In een dure rechtszaak had hij geen trek, dus legde hij zich er met tegenzin bij neer.



Het innovatieve luchtfilter met houtsnippers.

Innovatie versus regels Inmiddels draaien er ruim twintig installaties. “En die doen precies wat ze moeten doen”, zegt Waayer. “Maar het hadden er honderden kunnen zijn. De regelgeving is niet alleen traag, maar ook tegenstrijdig. De rechter verbiedt het gebruik van systemen die niet honderd procent gegarandeerd werken, terwijl ik met rapporten van onafhankelijk advies- en ingenieursbureau Tauw kan aantonen dat het wél werkt.” Het frustreert hem. “Iedereen roept dat we het stikstofprobleem moeten oplossen, maar zodra er een simpele, betaalbare en bewezen oplossing is, loopt het vast in regels en achterdocht. Dit is weer

een typisch voorbeeld van een innovatieve oplossing die voorloopt op de geldende wet- en regelgeving.”

Hoe houd je het dan vol, twintig jaar lang werken aan een idee dat steeds opnieuw wordt tegengehouden? “Omdat ik stront eigenwijs ben en een plaat voor mijn kop heb”, zegt Waayer met een grijns. “En omdat ik op een gegeven moment zoveel tijd en geld had geïnvesteerd dat er geen weg terug meer was.” Inmiddels is zijn systeem gepatenteerd en ziet hij ook toepassingen buiten de landbouw. “We hebben een succesvolle proef gedaan in de Botlek, waar veel geurproblemen zijn. Ook in de industrie is veel te winnen.”

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.



AUTOMATISEERDER VERZET ZIJN BAKENS

“DE PROTOTYPE MACHINEBOUW IS CONJUNCTUURGEVOELIG”

Jeroen Franssen (links) en Remco Zegers bij een Fanuc-robot met grijper.



BEELD WOUTER ROSENBOOM
TEKST SASKIA VAN RIJNSWOU

REPORTAGE

Na flink te zijn gegroeid, richt machinebouwer KOM in Heerlen zich de komende vijf jaar vooral op het stabiliseren en bestendigen van het bedrijf. Met hun nieuwe automatiseringslijn voor de eindverpakking in de food- en retailsector, bouwen ze verder aan een solide onderstroom.

Aan de wand in de ontvangsthall hangen foto's uit de tijd van de mijnbouw. Het bedrijf is gevestigd op een oud terrein van de regionale ontwikkelingsmaatschappij LIOF, die na het sluiten van de mijnen nieuwe werkgelegenheid in Zuid-Limburg creëerde. "Het mijnverleden werkt hier nog altijd door", zegt Jeroen Franssen, oprichter van KOM Innovative Solutions (waarbij KOM staat voor Keep on Moving). "Hier werken collega's van wie de opa nog in de 'koel' – de mijn – heeft gewerkt." Bedrijven trokken – dankzij subsidies – vanuit Duitsland en andere delen van Nederland naar deze locatie toe. Zuid-Limburg vond zichzelf opnieuw uit. Eenzelfde veerkracht en vernieuwingsdrang zit in het DNA van KOM.

Aanvoeren en verzamelen

Franssen begon in 2006, aanvankelijk op zijn slaapkamer, een ingenieursbureau. Bijna twintig jaar later is KOM een machinebouwer met 25 medewerkers en 40 à 50 opdrachten per jaar, met ordergroottes van 10.000 tot een miljoen euro. Het bedrijf is groot geworden met *custom made*-automatiseringen voor het aanvoeren en sorteren, meten, testen of verzamelen van producten in productielijnen. "Van kleine producten, bijvoorbeeld slipkoppelingen voor in autoachterdeuren, tot relatief grote, zoals ponsgereedschap. Het gaat van 1 gram tot 1.000 kilogram. Altijd productspecifiek en maatwerk."

Vulmachine

Een enkele keer is een speciaal ontwikkelde machine ook bij andere klanten toe te passen. Dat gebeurde bijvoorbeeld met een vulmachine voor doosjes vaatwastabletten.

Franssen: "Onze opdrachtgever werkte met een vulmachine die de vaatwastabletten aftelde door ze te wegen, een niet zo heel nauwkeurige methode. Daarom stopte hij voor de zekerheid altijd twee tabletten extra in een verpakking." KOM bedacht een concept waarbij de vaatwastabletten in een centrifugaaltrommel worden opgelijnd en via een vacuümtransportbandje langs een sensor gaan die ze telt. "We stonden voor de vraag: als je er 30 voor een doosje hebt afgeteld, wat doe je dan met die 31ste? Ze komen met 1.000 stuks per minuut direct achter elkaar aan. Je moet een moment creëren om de klep van het opvangbakje dicht te gooien. De truc zit 'm hierin: 30 tabletten vliegen naar onder en als de 31ste eraan komt, blazen we hem de lucht in. Die legt dan een iets langere weg af naar het opvangbakje en intussen sluit het klepje even."

Voelspriet

In de afgelopen tien jaar richtte KOM zich voornamelijk op maatwerk, maar het bedrijf is bewust zijn bakens gaan verzetten. Franssen: "De prototype machinebouw is conjunctuurgevoelig. En het bedrijf is te groot, met te veel mensen, om het een speelbal te laten zijn van bijvoorbeeld de automobiellindustrie. Dus is stabiliseren nu een belangrijke troef." De automotive kijkt minimaal twee jaar vooruit bij een investering in machines. KOM zag de opdrachten in de afgelopen jaren steeds minder worden. "En inmiddels zijn ze gereduceerd tot vrijwel nul", zegt Franssen. "In feite hebben wij voelsprietten voor hoe een sector er over twee jaar uitziet. Wij weten wanneer we ons op andere branches



Een Fanuc-robot.



moeten gaan richten.” De food- en retailsector daarentegen zijn bij uitstek stabiele factoren voor KOM. Franssen: “Mensen blijven eten. Vooral de convenient-producten blijven draaien. Wafels of Mora-snacks: die lopen altijd.”

Enorme groeimarkt

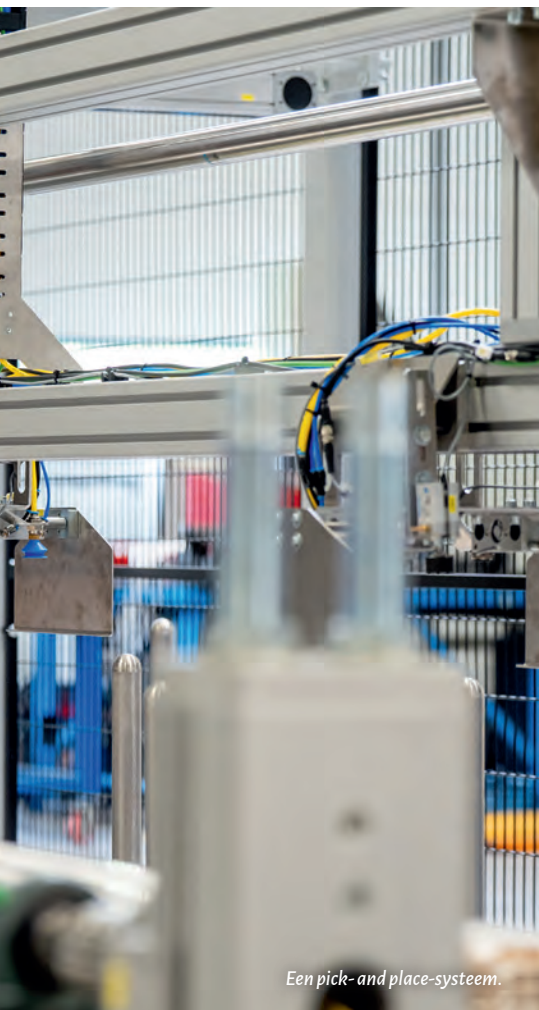
Om een solide basisomzet voor het bedrijf te creëren, focust KOM zich op een aantal standaard automatiseringsproducten voor de end-of-line packaging. Aan het eind van een productielijn worden daarmee verpakte producten volautomatisch in dozen of kratzen geplaatst. KOM heeft een aantal standaard modules ontwikkeld, de KOMPAK Series, waarmee ze automatiseringssystemen op maat bouwen voor met name de food- en retailbranche. Franssen ziet daarin een

enorme groeimarkt, aangewakkerd door de voortdurende personeelstekorten. “Bij een producent van vleeswaren bouwen we momenteel een groot automatiseringssysteem om verpakt boterhammenvlees in kratjes te stapelen. Daar staan zes à zeven operators de hele shift in koelcellen met acht graden Celsius te werken. Geen geliefde klus. Ook arbeidsmigranten bedanken hiervoor. Dankzij automatisering lossen we het probleem voor deze producent nu op.”

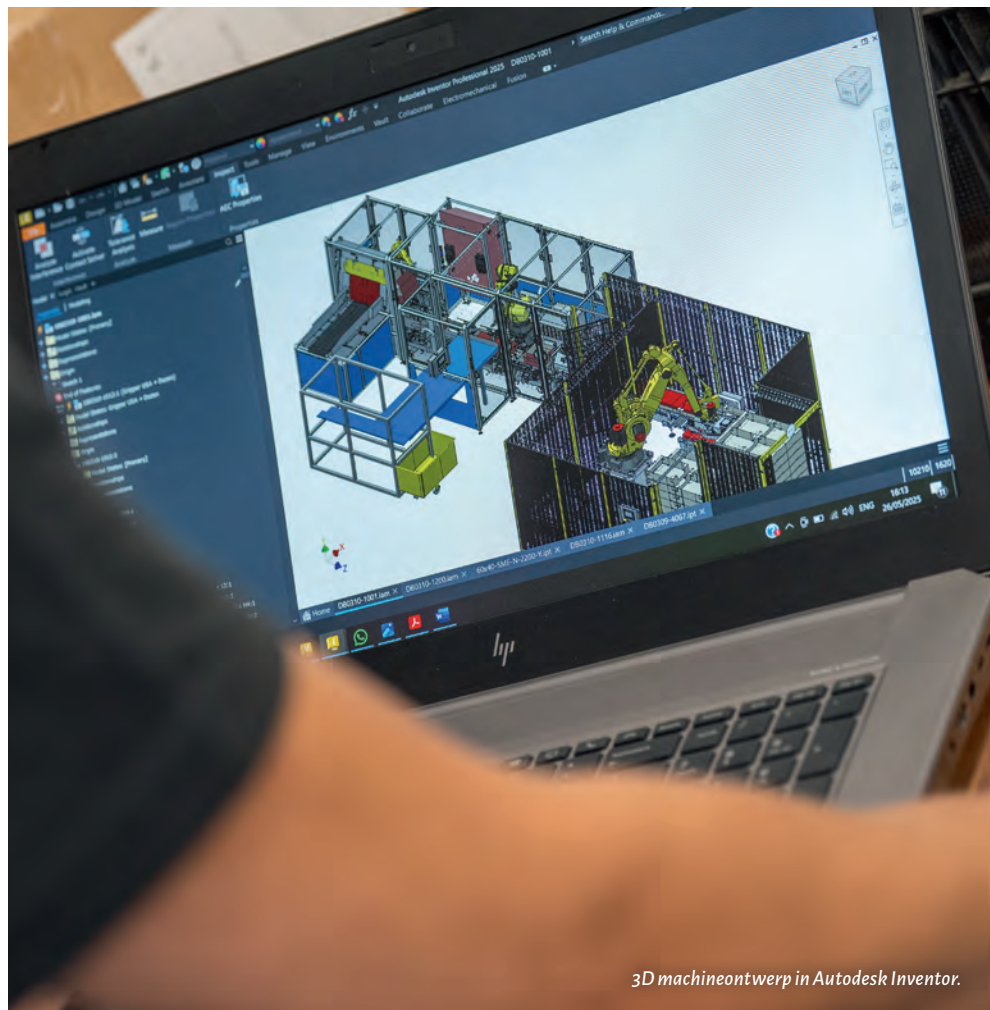
Variërende producten

Private label-producenten voor de retailsector hebben een bijkomende eis: automatisering moet kunnen inspelen op alle productvarianten waarmee zij te maken krijgen. Op de verpakking van een product staat de ene keer merk X vermeld en dan weer merk Y.

De producten en verpakkingsdozen verschillen van merk tot merk. Bij een wafelfabrikant in de regio heeft KOM inmiddels een paar KOMPAK-lijnen geïnstalleerd. Franssen: “Voor het hele proces van wafels produceren en verpakken worden machines gebruikt, maar aan het eind van de rit staan er drie tot vier operators de wafeltjes op te pakken en in doosjes te duwen, die vervolgens dicht te tapen en op pallets te zetten. Vervolgens is er iemand nodig die de pallets wegpakt. Voor die handelingen bestaan wel degelijk geautomatiseerde oplossingen, maar alleen voor één type wafel en één maat doos. Bovendien zijn wafelfabrieken vaak gevestigd in een relatief oud gebouw met beperkte ruimte. Wij bedachten daarom een oplossing die compact en flexibel is voor alle verschillende soorten wafels en alle maten dozen. Waar gewoonlijk de operators staan,



Een pick- and place-systeem.



3D machineontwerp in Autodesk Inventor.

kunnen wij op dat oppervlak een compleet automatiseringssysteem neerzetten, inclusief dozen openvouwen, vullen en palletiseren, met een door ons ontwikkelde techniek die een kleine footprint heeft.”

Handelsconflict

Negentig procent van de klanten zit binnen een straal van tweehonderd tot driehonderd kilometer, maar KOM heeft ook machines geplaatst in Dubai, China en de VS. Franssen denkt dat importmaatregelen vanuit de VS impact kunnen hebben op zijn bedrijf, zij het vooral indirect. “Een klant in Duitsland die zijn producten hoofdzakelijk naar de VS exporteert, dacht dit keer tien keer langer na voor hij zijn order bij ons plaatste. Een Amerikaanse klant voor wie we een offerte aan het maken zijn, zegt nu: houd je wel rekening

met de tarieven? Hoge handelstarieven maken onze positie richting Amerika zwakker. Een extra reden dus om in te zetten op de nieuwe automatiseringslijn voor eindverpakkingen, voor het behoud van een stabiel bedrijf.”

AI-generator

Artificial intelligence beschouwt Franssen vooralsnog als een soort trukendoos en als een vraagbaak voor technische, juridische en commerciële vraagstukken. Maar in de toekomst gaat AI zeker een grote rol spelen, zegt hij. “Misschien over vijf jaar al gooien we onze machinedatabase in een AI-generator, met de opdracht: pak het frame van dit project, de robot van dat project, de machine moet die en die afmetingen hebben en moet die en die producten kunnen oppakken. AI maakt dan binnen vijf minuten een ontwerp

waar een engineer twee dagen over doet. Het ontwerpgedeelte wordt efficiënter. Je kunt dat werk dan met minder mensen doen of je werkzaamheden uitbreiden. Maar vakmensen in de werkplaats blijven hard nodig. De feeling, het vakmanschap: dat blijft mensenwerk.”

Binnen afzienbare tijd slaat Franssen persoonlijk een nieuwe weg in. Vorig jaar verkocht hij zijn aandeel in KOM aan zijn twee compagnons, die in 2020 instapten: Remco Zeegers en Frank Gubbels, “twee sleutelhandige engineers”. Ooit startte Franssen het bedrijf omdat hij gek was van techniek en machines, en zelf sleutelen. Nu, bijna twintig jaar later, is het bedrijf hem een beetje boven het hoofd gegroeid, zegt hij. “Nieuw bloed brengt voor KOM ook weer nieuwe ontwikkelingen met zich mee.”



PAPEN METAAL TECHNIEK HENGELO

“WE WERKEN HIER ALTIJD EEN BEETJE TEGEN DE STROOM IN”

Links Paul van Dijk, rechts Gerben Papen.

Papen Metaal Techniek maakte ooit een mal voor een veer in het Senseo koffieapparaat van Philips. Miljoenen werden ervan verkocht. En zo zijn ze – via via – ook betrokken bij een Marslander die binnenkort op de planeet neerdaalt. “We houden hier wel van gekke, geen standaard, dingen doen”, vertelt eigenaar Gerben Papen.

Toen Paul van Dijk, buitendienstadviseur van Koninklijke Metaalunie, gevraagd werd naar een kandidaat voor de rubriek *In gesprek met....* wist hij direct iemand: Gerben Papen van het gelijknamige metaalbedrijf in de metaalbakermat van Nederland, het Overijsselse Hengelo. Van Dijk: “Papen Metaal Techniek is zó representatief voor een groot deel van de achterban van Metaalunie. Er is een grote groep kleine MKB-maakbedrijven waarop een hele sector drijft. Soms niet door

iets heel unieks te doen, het zijn leveranciers van een brede basis aan verspaningswerk voor de hele economie. Kijk je bijvoorbeeld naar het journaal, dan gaat het bij metaal vaak over grootheden als ASML. Maar er zitten zo veel bedrijven achter die een minstens zo belangrijke rol spelen. Die bedrijven wil ik ook graag een podium geven. En wat me hier bij Papen altijd opvalt, is dat het zo schoon en verzorgd is.”

Van Senseo tot Universiteit Twente

Papen bestond op 1 mei dertig jaar. Al die jaren doen ze verspaningswerkzaamheden: CNC frezen, draaien, vlakslippen, eroderen/vonken, thermische behandelingen en gereedschappen maken. Vooral maatwerk, nooit grote series. Aan Van Dijk vertelt Papen dat ze qua techniek met de tijd meegaan, maar eigenlijk al jaren hetzelfde doen. “We

willen hier niet doen wat iedereen doet. We werken hier best vaak een beetje tegen de stroom in, houden wel van een gekkigheidje. Als het aantal opdrachten even wat minder is, worden we hier niet onrustig. Anders dan grote bedrijven hebben we geen problemen met het moeten produceren.” Dus als er oudere machines gereviseerd moeten worden, maar er is bijvoorbeeld geen tekening meer van met specificaties, dan reproduceren ze die in Hengelo op basis van vakmanschap en inzicht. Maar ook Philips wist Papen dus te vinden voor het maken van een mal voor een veer voor de Senseo. Wereldwijd gingen hiervan miljoenen over de (al dan niet digitale) toonbank. De naastgelegen Universiteit Twente (UT) is een andere kurk waar Papen op drijft. Papen: “Studenten op de UT doen onderzoek en hebben dan geregeld gereedschappen of metalen producten nodig.



« Wij houden hier
wel van een
gekkigheidje »

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST RONALD BUITENHUIS

Dan maken we proefopstellingen voor ze, met nieuwe materialen of gereedschappen.” Van Dijk wil van Papen weten of ze ook voor de defensie-industrie werken (Thales zit immers om de hoek): “Nog niet, maar het zou zo maar kunnen. We werken vaak voor klanten van klanten en leveren dan fijnmechanische onderdelen.” Reclame maken ze nauwelijks bij de Hengelose metaalbewerker. “Het is allemaal mond-tot-mondreclame.”

Rol Metaalunie

Van Dijk wil ook van Papen weten wat Metaalunie voor hem betekent. Hoe kan Metaalunie Papen inspireren? “We gebruiken natuurlijk de leveringsvoorwaarden en gebruiken de juridische dienst van Metaalunie. En toen ik dit bedrijf van mijn vader wilde overnemen, hebben we ook gesprekken gevoerd over hoe je zo’n

overname het beste kunt vormgeven. Het is fijn om Metaalunie als rugdekking te hebben en niet alleen af te hoeven gaan op je eigen accountant. Zo’n proces duurt zo maar tien jaar.” Van Dijk wijst Papen op een Metaalunie-bijeenkomst over AI en op actuele thema’s als duurzaamheid, 3D-printen en het inzetten van cobots. Wat wil de ondernemer? Papen volgt alles, maar wel op gepaste afstand. “Zo’n cobot is prachtig natuurlijk, maar voor maatwerk, de enkelstuks die wij maken, toch niet snel inzetbaar. Ik was op de beurs in Hannover. Dan valt je mond open van alles wat al kan. Toch zijn die machines te duur voor bedrijven zoals het onze. We vullen andere niches in.”

Duurzaam

Kan duurzaam produceren een concurrentievoordeel opleveren? Papen: “We hebben

zonnepanelen, maar vooral voor eigen gebruik.” Ze doen bij Papen wat ze kunnen op het gebied van duurzaamheid, maar ze blijven ook hier realistisch. Ze zijn een klein bedrijf met drie mensen die gewoon mooie en soms gekke dingen maken. 24/7 onbemand werken? Het werkt gewoon niet bij dit soort kleine bedrijven. En toch staat er over een tijdje een Marslander met een onderdeel dat de basis vindt in Hengelo. Ook komen hier kliksystemen vandaan, voor een van de grootste bouwers van zonnepanelen in de wereld. “Daarom vind ik dit soort bedrijven zo representatief voor onze hele sector”, zegt Van Dijk. “Onze MKB-maakbedrijven leveren ook de oplossingen voor klimaat- en energievraagstukken.” Soms wat onzichtbaar, maar een fundament voor de economie.

BLIK OP BRANCHES

ZONNIGE TOEKOMST VOOR BRANCHEVERENIGING ROMAZO

SCHMIT ZONWERING & ROLLUIKEN FOCUST OP COMFORT EN ENERGIEBESPARING

BEELD EN TEKST FRANK SENTEUR

SCHMIT ZONWERING & ROLLUIKEN

Het gaat goed met branchevereniging Romazo, wat de afkorting is van rolluiken, markiezen en zonweringen. Was de coronapandemie al een stevige omzet-aanjager, nu is het de toenemende aandacht voor energiebesparing waarop Romazo en haar leden gericht inspelen.



In 1992 startte Peter Schmit samen met zijn vrouw Schmit Zonwering & Rolluiken in het centrum van Dronten.

Een van die leden is Schmit Zonwering & Rolluiken uit Dronten. Mede-eigenaar Thomas Schmit is tevens bestuurslid van Romazo. Volgens Schmit zullen binnen afzienbare tijd zonweringen ook verplicht worden meegenomen bij woningbouwprojecten, zoals dat nu ook al geldt voor de utiliteitssector. Want zonwering is niet alleen comfortabel, maar ook energiebesparend.

“Zonwering staat ook steeds hoger op de agenda van bouwbedrijven”, benadrukt Thomas Schmit, die samen met zijn broer Marijn het familiebedrijf runt. Hun ouders startten in 1992 met een kleine showroom

in het centrum van Dronten, met kantoor en magazijn op een andere locatie. Niet ideaal natuurlijk, dus in 2023 hebben de broers de sprong gewaagd naar een fraai nieuwbouwpand op het industrieterrein Delta, aan de rand van Dronten. Hier zijn showroom, kantoor, opslag en werkplaats efficiënt onder één dak samengebracht.

Al in ontwerp meenemen

“Nu worden zonwering en rolluiken veelal achteraf bij woningen geïnstalleerd”, vertelt Thomas Schmit. “Daar is een toenemende vraag naar en wij spelen hier met maatwerk adequaat op in. Ook werken we veel samen

met bouwbedrijven, zoals HediBouw uit Biddinghuizen. We zitten doorgaans al in een vroeg stadium om tafel om zonwering en rolluiken in een bouw- of verbouwplan mee te nemen. Dat levert een fraaier, maar ook economischer realiseerbaar resultaat op. Sinds 2021 is de nieuwe regelgeving NTA 8800 actief, die een methode omschrijft voor de bepaling van de energieprestatie van gebouwen. Zonwering speelt daarin een heel belangrijke rol. Wij hopen en verwachten dan ook dat normen voor zonwering in de woningbouw snel ingaan, zoals dat nu al geldt voor de utiliteitsbouw.”

« Wil iets lang en probleemloos meegaan, dan moet je met duurzame en kwalitatief goede producten werken »

Twee seizoenen

“Met onze oplossingen focussen we in feite op twee seizoenen”, legt Marijn Schmit uit. “Het winterseizoen, waarin de verwarming een hoofdrol speelt, en het zomerseizoen, wanneer de airco's aangaan. In beide seizoenen zorgen respectievelijk rolluiken en zonwering voor een lagere energierekening.



In de zomer kun je directe zoninstraling tegengaan, waardoor het interieur minder opwarmt en de airco minder hoeft te werken. In de winter laat je de zonnewarmte overdag juist toe en doe je 's avonds en 's nachts de rolluiken naar beneden, waardoor de warmte in huis blijft en de cv minder aanslaat. Eén op de vijf huishoudens heeft inmiddels airco. Als je nachtventilatie toepast in combinatie met zonwering, warmt een woning vijf tot negen graden minder op. Dit scheelt behoorlijk in de energiekosten van airconditioning.”

Automatisering

“Zonwering is het meest effectief als die automatisch wordt geregeld met zon- en temperatuursensoren”, vervolgt Thomas Schmit. “Inmiddels zijn daar slimme systemen voor, met handige apps voor je smartphone. Een andere trend is de opmars van systemen waarbij de elektromotoren op zonne-energie werken. Stroom wordt in die systemen opgeslagen in geïntegreerde accu's, waardoor het systeem volledig standalone is. Er hoeft dus geen voedingskabel naartoe, terwijl je het systeem bedient via een draadloze afstandsbediening en/of app op je smartphone. Weer een andere trend in onze markt is de wederopstanding van buitenjaloezieën. In het buitenland zie je deze duidelijk meer en ook in ons land begint het nu langzaam door te dringen dat buitenjaloezieën een zeer effectieve manier zijn om zonlicht en zonnewarmte tegen te houden.”

Duurzaam bedrijf

De oplossingen van Schmit zorgen niet alleen voor duurzamere en energie-efficiëntere woningen, ook bij Schmit zelf staat duurzaamheid hoog in het vaandel. Het nieuwe pand is bijvoorbeeld gasloos.



Thomas (links) en Marijn Schmit in de fraaie showroom in Dronten.

Op het dak liggen 160 zonnepanelen en er is de wens voor een fors batterijsysteem voor de opslag van elektriciteit. Het complete wagenpark is elektrisch en het bedrijf gaat ook zeer verantwoord om met afvalstromen, waarvoor ook eisen worden gesteld aan de leveranciers. “We proberen het ontstaan van afval zoveel mogelijk te beperken”,

« Zonwering staat steeds hoger op de agenda van bouwbedrijven »

zegt Thomas Schmit erover. “Zo werden plastic verpakkingsmaterialen en kunststof beschermhouders vroeger weggegooid.

Daar hebben we een retoursysteem voor opgezet, zodat ze herbruikbaar zijn. Daarnaast hebben we voor karton een recyclingcircuit ontwikkeld, zodat andere bedrijven dit weer kunnen benutten.”

“En als je over duurzaamheid praat, heb je het ook over garantie”, zegt Marijn Schmit tot slot. “We hebben als enige zonweringsbedrijf in Nederland een unieke formule ontwikkeld waarbij we klanten tot dertig jaar garantie kunnen aanbieden op de systemen die wij installeren. Onderdeel daarvan zijn ook gekoppelde onderhoudswerkzaamheden, waarbij het accent vooral ligt op preventief onderhoud. Wil iets lang en probleemloos meegaan, dan moet je met duurzame en kwalitatief goede producten werken, die je vervolgens ook heel goed onderhoudt. Daar hebben wij een uniek programma voor ontwikkeld dat zeer goed aanslaat in de markt.”



Deze nieuwe villa, gebouwd door HediBouw, is door Schmit rondom voorzien van rolluiken.

Jeroen de Roos,
Branchemanager Romazo.



ROMAZO ZET ZONWERING OP DE KAART BIJ OVERHEID EN ONDERWIJS

“Romazo is dé vereniging van experts in zonwering, rolluiken en systemen voor het buitenleven”, vertelt branchemanager Jeroen de Roos. “Onze ruim 150 leden zijn uitgesproken specialisten die het Romazo Keurmerk mogen voeren, dat staat voor kwaliteit en betrouwbaarheid.”

“We blijven gestaag groeien. Waar we vroeger bedrijven moesten overtuigen om lid te worden, melden ze zich nu spontaan aan vanwege de meerwaarde die onze vereniging biedt. Dit werd ook duidelijk tijdens de drukbezochte Zonwering Expo in Houten. Verschillende bedrijven sloten zich tijdens de beurs direct aan. Op basis van dit succes hebben we voor februari 2026 onze deelname gepland aan de nieuwe editie van deze Expo.”

Lobbytraject

“Samen met fabrikanten en leveranciers zijn we als Romazo een lobbytraject gestart om zonwering prominenter onder de aandacht te brengen bij de rijksoverheid, gemeenten, woningcorporaties en VvE's”, vervolgt De Roos. “Terwijl er brede subsidieregelingen zijn voor zonnepanelen, warmtepompen en isolatie, blijft zonwering vaak onderbelicht. Vreemd, gezien

de bewezen bijdrage van zonwering aan het

voorkomen van oververhitting en hittestress in de zomer én de isolerende werking in de winter – zoals Marijn Schmit al uitlegde. Wij hebben een notitie opgesteld die Romazo-leden kunnen gebruiken om met woningcorporaties in gesprek te gaan over het belang van zonwering – ook in het kader van subsidiëring.”

Onderwijs

“Met het oog op de toekomst start er vanaf komend studiejaar een keuzedeel zonweringmonteur op het roc”, aldus De Roos. “In samenwerking met onze leden is lesmateriaal ontwikkeld en een examen opgesteld. Hiermee speelt Romazo in op de vergrijzing binnen de sector en de toenemende vraag naar goed opgeleide vakmensen. In het verlengde hiervan is de jaarlijkse Monteursdag een vaste waarde binnen de vereniging. Deze dag vond dit jaar plaats bij DUS! in Utrecht. Meer dan zeventig monteurs volgden praktische trainingen, waarbij thema's als 'Monteur als ambassadeur' en 'Levensreddend handelen' aan bod kwamen. Ook konden ze onder andere het hoogwerker- en VCA-certificaat halen en deelnemen aan productworkshops van onder andere Würth.”

A man with short grey hair and safety glasses is working in a metal shop. He is wearing a blue and grey work jacket with 'VOSCON.NL' on the sleeve. He is holding a yellow tool and working on a metal piece. In the background, there are red metal cabinets and a sign with 'VOSCON' and 'BINO'.

HET ONTWIKKELPAD METAAL: EEN GIDS NAAR DE TOEKOMST BIJ VOSCON



BEELD SANDER VAN DER TORREN

In de MKB-maakindustrie zijn de carrièremogelijkheden eindeloos, maar vaak nog onzichtbaar. Het Ontwikkelpad Metaal brengt daar verandering in met een overzichtelijke praatplaat vol functies, opleidingsroutes en groeikansen. Jurjen van Ligten, beleidsmedewerker Onderwijs & Arbeidsmarkt bij Metaalunie, en Ronald van de Merwe, directeur van Voscon bv in Vlaardingen, zijn enthousiast over dit hulpmiddel dat vakmensen én bedrijven vooruithelpt..

“Het laat zien waar je kunt instromen, overstappen of doorgroeien”, zegt Van Ligten. “Met één klik zie je welke opleidingen daarbij horen, van mbo en hbo tot branche-erkende cursussen. Het helpt om carrièremogelijkheden in de sector zichtbaar te maken.” Dat is volgens hem hard nodig: “Veel mensen denken dat metaal vies, zwaar en slecht betaald is. Dat beeld klopt niet. Dit hulpmiddel maakt de mogelijkheden concreet – voor scholieren, zij-instromers, werkzoekenden en bedrijven. Ook als onderdeel van re-integratie of loopbaangesprekken.”

Van regionaal idee naar landelijke tool

Het idee ontstond in het programma ‘Mensen maken de Transitie’ en groeide uit tot een landelijke tool met steun van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. “Het ministerie zag de potentie en rolde het uit naar

arbeidsmarktregio's, UWV en gemeenten”, zegt Van Ligten. “Voor werkcoaches is het een eyeopener. Ze kunnen nu gericht adviseren: ‘Begin hier, volg deze cursus, en je komt daar.’” Het Ontwikkelpad staat op de website van Het Aanvalsplan Techniek. Sinds 28 maart is er ook een digitale tool, toolbox én kunnen werkgevers via de SLIM-regeling subsidie krijgen voor opleidingen.

Voscon omarmt de praatplaat

Bij Voscon, een metaalbedrijf met een rijke historie in Vlaardingen, ziet Van de Merwe het Ontwikkelpad als een schot in de roos. “Ik gebruik het om jongeren te laten zien wat metaal biedt. Het is zoveel meer dan lassen en verspanen.” Voscon werd in 1973 opgericht als de Vos Constructies en groeide uit tot een bedrijf met bijna zestig vaste medewerkers. Van de Merwe trad in 2014 toe tot de directie. “Ik heb hier alles gedaan, van werkvloer tot leidinggeven. We maken van alles: van kleine pannetjes tot constructies van 900 ton.”

Groeikansen voor team en talent

Het pad is niet alleen bedoeld voor jongeren, maar ook voor bestaande medewerkers. “Ik laat zien: dit zijn je paden binnen Voscon. Wil je groeien? Hier zijn je opties.” Zo'n 40 procent van het personeel is intern opgeleid, vaak via bbl-trajecten, en het verloop is laag. “Samen met Skills4Skills brengen we in kaart: waar sta je en waar kun je heen? Het ontwikkelpad maakt dat tastbaar.” Ook bij projecten via Techniek Oriëntatie Vlaardingen (TOV) hangt hij de praatplaat op: “Ik laat kinderen zien welke route bij hun droomfunctie hoort.”

Praktijkleren met passie

Van de Merwes opleidingspassie gaat verder dan zijn bedrijf. “We doen snuffelstages en hebben talentenklassen voor basisschoolkinderen die moeite hebben met theorie. Die komen elk kwartaal ruiken aan

metaal – lassen, zetten, tekenen. Volgend jaar komen er al zes stagiairs uit dat traject!” Voscon werkt met twintig andere bedrijven aan een gezamenlijke praktijklocatie, waar theorie en praktijk vanaf september samenkomen. “De gemeente steunt het, bedrijven leveren materialen, opleiders zijn betrokken. Het is een investering in de toekomst.”

Een levend instrument

Van Ligten noemt het Ontwikkelpad een levend instrument. “Dit is versie 1.0, maar het groeit. Vier keer per jaar kunnen we updates indienen bij het ministerie – denk aan extra functies, cursussen van OOM of zelfs verbindingen met metaalektro en agrotechniek.” Van de Merwe ziet ook strategische waarde: “Voor kleine bedrijven is het lastig om overzicht te houden. Dit helpt om een functiehuis op te zetten en gericht te ontwikkelen.”

Samen de sector zichtbaar maken

Beiden willen de metaalsector beter op de kaart zetten. “Samenwerken is essentieel, zeker met de vergrijzing”, zegt Van de Merwe. “Als iemand naar een ander metaalbedrijf gaat: prima. Als ze maar in de techniek blijven.” Van Ligten besluit: “Het Ontwikkelpad Metaal laat zien hoeveel kansen de MKB-maakindustrie biedt – voor iedereen. Met deze praatplaat, subsidies en praktijkvoorbeelden – zoals bij Voscon – bouwen we aan een toekomst waarin talent behouden blijft én zich ontwikkelt.”

Meer weten?

Het Ontwikkelpad Metaal geeft inzicht in functies, vaardigheden en opleidingsroutes in de metaaltechniek. Voor zij-instromers, werkzoekenden, loopbaancoaches en werkgevers is het een praktische gids. Meer info: www.aanvalsplantechniek.nl. Over Voscon en techniekoriëntatie in Vlaardingen: www.voscon.nl. Vragen? Neem contact op met je regionale Metaalunieconsulent.



Links Jurjen van Ligten, rechts Ronald van de Merwe.



VAN DE REGEN IN DE DRUP

Waarom is het belangrijk een ingebrekestelling te herkennen en niet te negeren?

Tijdens een rustige periode neemt Staalbouwer Loodsman bv de opdracht aan een gebouw te realiseren naast het bedrijfspand van Koopacking. Die fabriceert en verkoopt verpakkingsmiddelen. Er is steeds meer vraag naar warehousing: vandaar de gewenste uitbreiding. In de opdracht komt te staan dat het gebouw rond week 33 zal worden opgeleverd.

INGEBREKESTELLING

Het komt vaker voor dat bedrijven niet reageren op zogeheten 'ingebrekestellingen'. Dit zijn (meestal schriftelijke) berichten van een opdrachtgever of klant waarin een (als het goed is 'redelijke') termijn wordt gegeven om gemaakte afspraken alsnog na te komen. Als hier niet, of afwijzend, op gereageerd wordt, raakt de ontvanger 'in verzuim'. En als er dan niet met succes een beroep kan worden gedaan op, bijvoorbeeld, de Metaalunievoorwaarden, kan dit betekenen dat de ontvanger schadeplichtig wordt en de overeenkomst zelfs (gedeeltelijk) ontbonden mag worden.

Ontvang jij een ingebrekestelling? Neem deze serieus en neem voor advies contact op met één van de bedrijfsjuridisch ledenadviseurs via bj@metaalunie.nl.

Pand nog niet klaar

De tijd gaat snel. Bij Ben, directeur van Loodsman, vliegen de opdrachten inmiddels weer om zijn oren. In week 33 ontvangt hij een e-mail van Koopacking. Ben weet zonder het te openen al waar het over gaat; het pand is nog niet klaar. Ben verwijderd de e-mail en stuurt Koopacking een berichtje via WhatsApp: "Er wordt hard aan gewerkt!!" Hij kan tenslotte geen ijzer met handen breken.

In verzuim geraakt

Een week later verschijnt er een aangetekende e-mail van Koopacking. Hierin staat dat Koopacking de overeenkomst (gedeeltelijk) ontbindt. Het pand zal door een ander, op Bens kosten, worden afgemaakt. Daarnaast claimt Koopacking schadevergoeding. Hij loopt immers omzet mis, omdat zijn warehousingopdrachten voorlopig geen doorgang kunnen vinden. Nu heeft hij Ben's volle aandacht. Helaas is het te laat. De advocaat van Ben wijst hem erop dat zijn bedrijf, door niet inhoudelijk in te zijn gegaan op de ontvangen ingebrekestelling, in verzuim is geraakt. Koopacking mocht hun overeenkomst waarschijnlijk terecht ontbinden en zijn schade op Loodsman verhalen.



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

INDUSTRIAL PARTS TE BOOY BV:

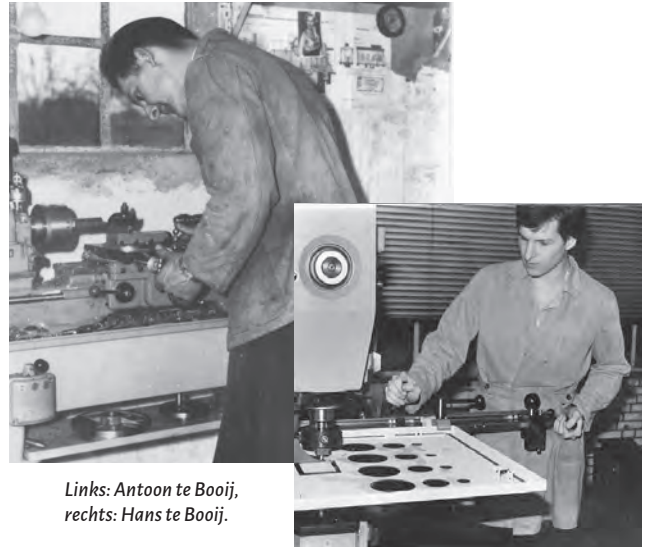
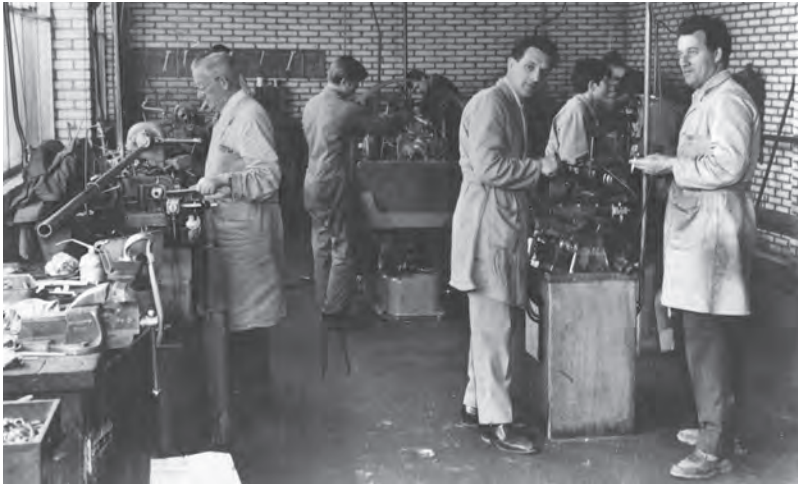
ZEVENTIG JAAR VAKMANSCHAP EN FAMILIEBEDRIJF

Koninklijke Metaalunie is onderdeel van een lange, meer dan honderdjarige geschiedenis van werkgevers die zich verenigden in voorlopers van de huidige organisatie. Deze rubriek verbindt heden en verleden 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 en noem maar op, geen hier en nu.

V.l.n.r.: Roos, Hans, Francina en Toby te Booy.





Links: Antoon te Booy,
rechts: Hans te Booy.

Dit keer brengt de tijdmachine ons naar 1955. In dat jaar begint handelsreiziger Ray Kroc met de uitbouw van een serie fastfoodrestaurants onder de naam McDonald's. Op een mooie Pinksterdag ontstaat de eerste file in Nederland, op het knooppunt Oudenrijn. De Amerikaanse regering benoemt een team van militaire adviseurs om de Zuid-Vietnamese regering te helpen bij het onderdrukken van de communistische guerrilla. Dit wordt in de VS gezien als het begin van de Vietnamoorlog. In datzelfde jaar legt Antoon te Booy – in een kippenschuurtje achter zijn woning in 's-Heerenberg – de basis voor Industrial parts te Booy BV, een bedrijf dat zeventig jaar later nog altijd floreert als toonbeeld van vakmanschap en familietrots.

Een bescheiden begin in een kippenschuur

Antoon te Booy, destijds werkzaam bij de technische dienst van Philips in Doetinchem, startte in 1955 met een hobby die uitgroeide tot zijn levenswerk. In zijn vrije uren, als er 's nachts geen storingen waren bij Philips, sleutelde hij aan een kleine Myford conventionele draaibank die hij had aangeschaft. Op 30 maart 1955 werd de eerste draaibank geleverd, de officiële oprichtingsdatum van het bedrijf. Wat begon als liefhebberij, groeide al snel uit tot een serieuze onderneming. Antoon zag kansen, zegde zijn baan bij Philips op en begon in het kippenschuurtje achter zijn huis kleine series eenvoudige producten te maken voor lokale bedrijven. Samen met zijn vader Bernard en zijn

echtgenote Mimi vormde hij een hecht team.

De ruimte was beperkt, maar de ambitie groot.

Groei en innovatie in de beginjaren

Tegen 1959 werd het kippenschuurtje te klein, en de 'waskeuken' van het ouderlijk huis werd verbouwd om meer ruimte te creëren. Familie en burens sprongen bij om Antoon te helpen voldoen aan de groeiende vraag. Een mijlpaal volgde in 1961, toen Antoon zijn eerste curvengestuurde draaiautomaat ontwierp en bouwde. Met twee van deze zelfgebouwde machines kwam het bedrijf in een stroomversnelling. Een anekdote uit die tijd illustreert de pioniersgeest: Mimi, zwanger van hun zoon Hans en net in het bezit van haar rijbewijs, ging naar Rotterdam om stafmateriaal op te halen. Het materiaal werd onder de auto vastgebonden aan de bumpers – een spannende onderneming die de vastberadenheid van het gezin benadrukt.

Verhuizing en professionalisering

Vanaf 1962 groeide het bedrijf gestaag, en in 1968 verhuisde Industrial parts te Booy bv naar een nieuwe locatie aan de Goorsestraat in Doetinchem. Deze stap bood ruimte voor verdere uitbreiding en modernisering. Door de jaren heen werd het bedrijfspand meerdere keren verbouwd en uitgebreid, met als resultaat: de huidige oppervlakte van ongeveer 4.000 m². Antoons focus op innovatie en kwaliteit legde een stevig fundament voor de toekomst.

Derde generatie aan het roer

Na Antoons overlijden in 1988 namen zijn zoon Hans en diens echtgenote Francina de leiding over. Onder hun bezielende leiding groeide het bedrijf uit tot een professionele en betrouwbare speler in de MKB-maakindustrie, bekend om zijn vooruitstrevendheid en vakmanschap. Hans en Francina bleven trouw aan de kernwaarden van het bedrijf: kwaliteit, betrouwbaarheid en klantgerichtheid. Vanaf 2010 begon de derde generatie – Toby, Rolf en Roos te Booy – een steeds grotere rol te spelen. Eind 2023 droegen Hans en Francina het volledige eigendom officieel over aan hun kinderen, hoewel ze zelf actief betrokken blijven. "Het is bijzonder om te zien hoe onze kinderen de waarden van mijn vader voortzetten," vertelt Hans. "Ze brengen nieuwe energie en ideeën, maar blijven trouw aan ons vakmanschap."

De toekomst

Vandaag de dag staat Industrial parts te Booy BV onder leiding van Toby, Rolf en Roos, die samen met hun team vastberaden zijn om het bedrijf verder te ontwikkelen. Het zeventigjarig jubileum in 2025 markeert niet alleen een indrukwekkende mijlpaal, maar ook een moment van reflectie en ambitie. "We blijven investeren in innovatie en onze mensen," zegt Toby. "Dat is wat ons al zeventig jaar sterk maakt: een combinatie van vakmanschap en de drive om vooruit te kijken."

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

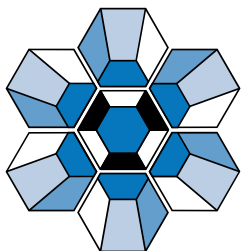
Eenvoudig & snel op plaatweb.nl

- ▶ 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



verum bv
partner voor de maakindustrie

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

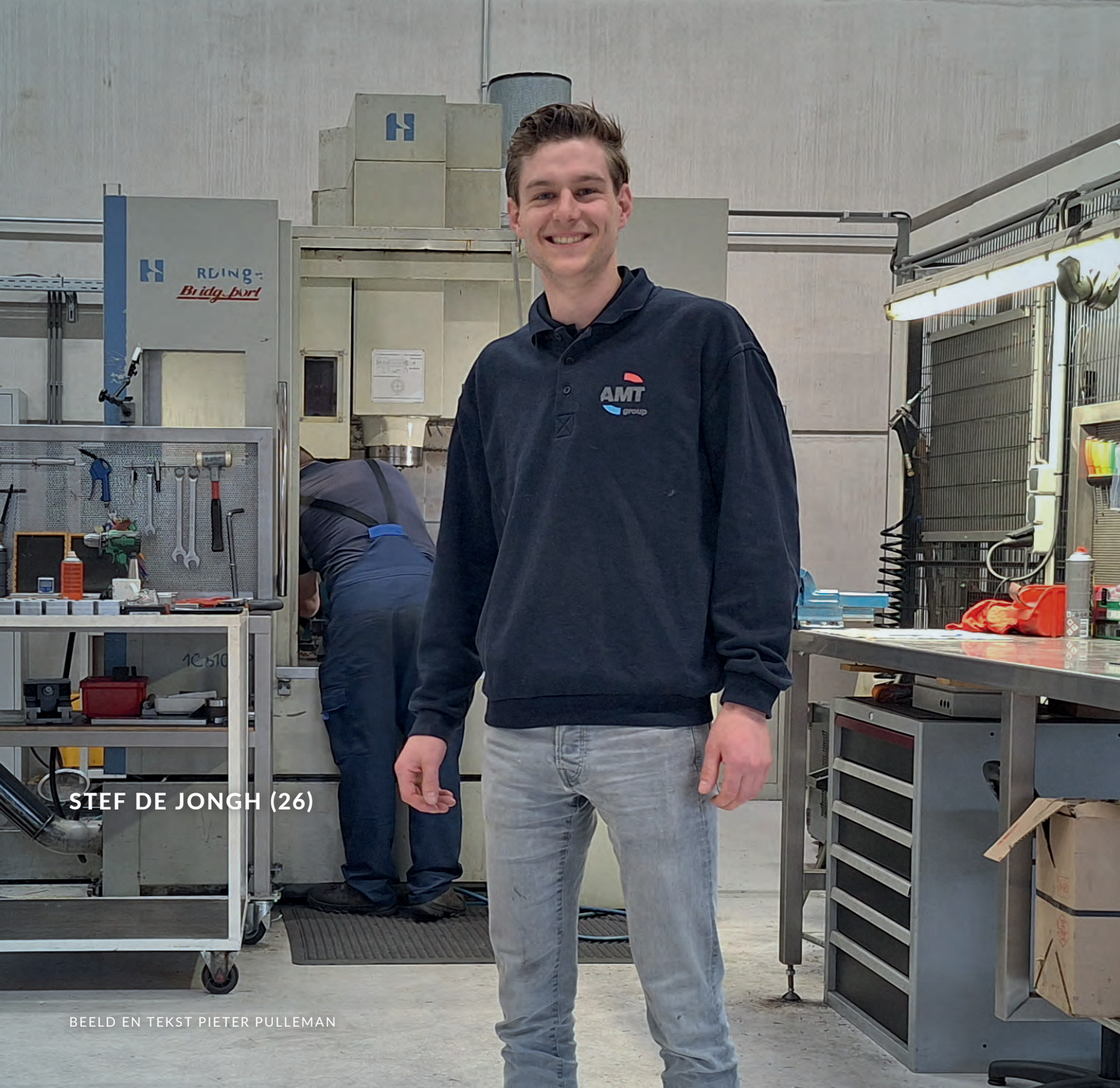
- Inkoopvoordeel voor de maakindustrie
 - Participatie in inkoopnetwerk
 - Inkoopplatform met gespecialiseerde partners
 - Monitoren van het facturatieproces
 - Leuke events en interessante netwerkbijeenkomsten

METAALTOPPER

De metaaltopper deze maand is Stef de Jongh. Toen hij tien jaar geleden als BBL'er bij AMT binnenstapte, kon hij naar eigen zeggen 'geen schroef van een bout' onderscheiden. Sinds begin januari is hij chef werkplaats Machinebouw en geeft hij leiding aan een team van acht medewerkers plus stagiairs. AMT Group in Breda heeft ook nog een afdeling Railroad die

spoorwegmaterieel ontwikkelt en bouwt. "Ik begon als bankwerker-guppie", blikt De Jongh terug. "Daarna mocht ik draaien, frezen en combinaties daarvan doen. Elke stap die je onder de knie krijgt, geeft voldoening. Dan wil je weer verder." Al snel kreeg hij het vertrouwen om te ontdekken waar zijn interesse lag. "Voor mij is dat verspanen. Dat is het breedste dat je kunt doen als je met

je handen wilt werken." Hij leerde het vak in de praktijk, soms met vallen en opstaan. "Ik was eigenwijs, ging vaak tegen advies in en maakte in het begin best wat meet- en programmeerfouten. Daar ben ik op aangesproken. Toen besepte ik: ik moet nog veel leren en beter luisteren naar de ervaren vakmensen."



STEF DE JONGH (26)

BEELD EN TEKST PIETER PULLEMAN

Dat hij als jonge collega ineens 'de baas' werd, was even wennen. "Maar mijn stelling is: we doen het samen. Ik ben niet iemand die denkt alles beter te weten. Een goede werksfeer is belangrijk. Ik wil moeilijk werk makkelijker maken, door te standaardiseren en nieuwe technieken toe te passen." De Jongh vindt het mooi om de oudere en jongere generatie met elkaar te verbinden. "Beide groepen kunnen

veel van elkaar leren." Zelf rondde hij in mei de avondopleiding Verspaningstechnoloog af bij Stichting Vakopleiding Metaal. Als chef werkplaats zit hij veel op kantoor: bestellingen doen, de logistiek organiseren, de planning verzorgen en meer. "Maar ik kan het handwerk niet loslaten, dus stap ik nog regelmatig achter een machine. Het blijft een geweldig vak en ik help graag mee. Het is hier

superleuk. Die tien jaar zijn voorbijgevlogen. We pakken hier steeds nieuwe dingen op. Geen twee dagen zijn hetzelfde – en dat maakt het werk juist zo mooi."

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

METAVAK

20^e EDITIE

HÉT NATIONALE VAKEVENT VOOR
DE METAALBEWERKENDE MAAKINDUSTRIE

7, 8 & 9 OKTOBER 2025
EVENEMENTENHAL GORINCHEM



**BOEK NU
JE STAND**

WWW.METAVAK.NL



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.



starrag

Engineering precisely what you value

Heckert



Groter, sterker, slimmer

Het antwoord op uw bewerkingsopgaven
tot 4 ton werkstukgewicht.

Heckert **H100**



1600 mm



max. ø 2000 mm



4000 kg

Onthoud de datum
EMO Hannover
22. – 26. September 2025



www.starrag.com

Mevas

Dé specialist in
het verzekeren
van bedrijven
in de

Metaal & Techniek



SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN

mevas.nl



☎ 088 - 456 5400 @ info@mevas.nl