Over een sterk staaltje

50 jaar Jos van den Bersselaar
Staalconstructie b.v., 1957-2007

ISBN 978-90-78933-01-4

Uitgever Jos van den Bersselaar Constructie B.V.
In samenwerking met “Stichting Heemcentrum ’t Schoor Udenhout Biezenmortel”
Drukkerij ELKA Tilburg
12 oktober 2007

© Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, elektronisch, mechanisch, door fotokopie, opname of enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

VOORWOORD

Zeer waarschijnlijk hebt u dit boek in handen, omdat u onze klant bent of was, omdat u leverancier, medewerk(st)er, buurman, collega bent of was of misschien wel omdat ons verhaal of onze branche u interesseert. Het maakt allemaal niet uit, want voor u ligt een prachtig stuk geschiedschrijving. Wij hebben aan het schrijversteam van Heemcentrum 't Schoor in Udenhout in 2006 gevraagd of het – in navolging van vele andere boeken over de Udenhoutse geschiedenis – een boek wilde wijden aan de 50-jarige historie van ons bedrijf. Door vele interviews, archiefstukken en verhalen van relaties, huidige en oud-medewerkers ontstaat een goed beeld van ons bedrijf dat in 50 jaar heeft kunnen uitgroeien tot wat het nu is. U kunt lezen op welke tijdstippen kardinale besluiten zijn genomen die achteraf gezien uitermate belangrijk bleken. Maar ook staat beschreven waar het wel eens mis ging, want ook dat hoort bij het ondernemen.
In 50 jaar veranderde de wereld en dus ook onze omgeving snel. Dat vergde continue aanpassingen van de koers en soms van onze bemanning. En willen wij wederom succesvol kunnen zijn in de komende jaren, dan is voldoende jonge, goed opgeleide instroom van levensbelang. Het zal u niet onbekend zijn, dat er op dat punt in onze branche grote zorgen zijn. Van de andere kant hebben we ook veel vertrouwen in de toekomst. We weten, dat we al jaren een hele goede en solide basis hebben: onze eigen vaste mensen, die het fundament vormen van het bedrijf en er belang bij hebben dat er continuïteit is, zodat ook zij de komende jaren weer verzekerd kunnen zijn van een inkomen dat door ons gezamenlijk ondernemen wordt gegenereerd.
Ik dank alle mensen, die op welke manier dan ook hebben bijgedragen aan de totstandkoming van dit boek, heel hartelijk. Zonder al die onbetaalbare en onbetaalde inzet was dit resultaat ondenkbaar geweest. Nog meer dank is er op deze plaats verschuldigd aan alle mensen die in 50 jaar tijd hun steentje hebben bijgedragen aan de groei van ons bedrijf. Ik neem niet het risico om namen te noemen, maar ik wil één man speciaal bedanken en dat is mijn vader, Jos van den Bersselaar. Hij is uiteindelijk degene geweest, die 50 jaar geleden de start maakte, die op vele moeilijke punten niet heeft opgegeven en het vervolgens op voor mij relatief jonge leeftijd mogelijk heeft gemaakt, dat ik de ruimte kreeg om het bedrijf verder uit te bouwen. En dat hij daar tot op de dag van vandaag nog dagelijks getuige van is, is heel bijzonder.

Moge dit boek voor ieder die het leest een inspiratiebron zijn. En moge het voor onze eigen mensen een trotse markering zijn van waaruit we met vertrouwen verder werken aan onze toekomst.

Hans van den Bersselaar, directeur
12 oktober 2007

INHOUDSOPGAVE

1	*Voorgeschiedenis* **De Udenhoutse smeden** Een overzicht van de Udenhoutse smeden en hun specialisaties als grofsmid, kachelsmid of hoefsmid.	7
2	*Geboren in Biezenmortel* **Telg uit een typisch Brabants gezin** Een korte genealogie Van den Bersselaar, de jeugdjaren van Jos, zijn chaperon en zijn huwelijk.	17
3	*Periode 1957-1967* **Smederij en winkel aan de Kreitenmolenstraat** Jos van den Bersselaar koopt in november 1957 het smidsbedrijf van de gebroeders Van Lamoen. Daaraan verbonden is een winkel met haarden en kachels. Jos ontwikkelt achter in de smederij zijn bedrijf tot een staalconstructiebedrijf.	21
4	*Periode 1967-1977* **Expansie in staalconstructie** In de loop van de jaren zestig realiseert het bedrijf geografische expansie, versterkt na de nieuwbouw in 1969. Steeds meer klanten weten het bedrijf te vinden, klanten met klinkende namen.	35
5	*Periode 1977-1987* **Productdifferentiatie: Aluminium** In 1973 begint het bedrijf met investeringen in aluminiumproducten. Deze productdifferentiatie heeft het bedrijf continuïteit gegeven in de jaren tachtig, toen vele staalbedrijven failliet gingen in de economische malaise. Jos van den Bersselaar vond een grote, nieuwe klantenkring in de waterzuiveringsindustrie.	49
6	*Periode 1987-1997* **Investeren gericht op innovatie** Constructiebedrijf Van den Bersselaar ontwikkelt zich tot een bedrijf dat alom wordt geprezen om de beschikbare know-how gecombineerd met de hoogste kwaliteitseisen. Het bedrijf benut die know-how ook voor innovatie, het experimenteren met en investeren in geheel nieuwe ontwikkelingen. Dat levert het bedrijf ook internationaal vele innovatieprijzen op.	61
7	*Periode 1997-2007* **Geen staal verkopen, maar oplossingen** Staalconstructie Van den Bersselaar zoekt een steeds grotere rol in de gehele keten. Innovatie, investeringen gericht op nieuwe producten en een marktgerichte bedrijfsleiding brengen het bedrijf dieper in de waardeketen. Het bedrijf maakt steeds vaker eindproducten, zoals de abri’s voor de gemeente Tilburg.	79

8	*De organisatie* **Het geheim van de smid** Beschrijving van een volledige productieketen, van het productieproces, de grondstoffen, de technische bewerkingen, de partners in de keten, de rol van automatisering, de impact van werkoverleg en de intense keuze voor de allerhoogste kwaliteit.	105
9	*De medewerkers* **Mensen maken het verschil** Een overzicht van directieleden, medewerkers en commissarissen.	123
10	*Fotokroniek* **Actief in de Udenhoutse samenleving** Het constructiebedrijf van Jos van den Bersselaar behoort tot de grote werkgevers van Udenhout.	139
11	*Toekomst* **De wereld verandert snel** De arbeidsmarkt kent een toenemende schaarste aan technisch geschoolde medewerkers.	141
	Bronnen en literatuur	147
	Colofon	151

CALENDARIUM

1957	Jos van den Bersselaar neemt de smederij en de winkel in huishoudelijke artikelen en kachels over van de broers Van Lamoen. Eduard van Dijk eerste medewerker.
1959	Eerste opdracht van De Efteling
1964	Nieuwbouw winkel- en woonhuis aan de Kreitenmolenstraat 62. Eerste opdrachten via aannemer Heerkens van Bavel.
1965	Jos van den Bersselaar raakt zwaar gewond bij een ongeval op de steenfabriek.
1966	Het bedrijf wordt een naamloze vennootschap. Ad Witlox komt in dienst van het bedrijf.
1969	Verhuizing naar het industrieterrein, bouw van de eerste hal 60 x 15 m met kraanbaan.
1971	Eerste experimenten met de verwerking van aluminium. Eerste aluminium bordessen bij Heineken Zoeterwoude.
1973	Bouw kantoor en aluminiumwerkplaats.
1974	Eerste stappen op het gebied van de waterzuivering.
1977	Verdubbeling staalafdeling.
1978	Aparte aluminiumhal aan de overzijde van de Industrieweg.
1982	Eerste Ondernemingsraad.
1984	Verdubbeling aluminiumhal. Eerste computer ten behoeve van de administratie.
1985	Hans van den Bersselaar komt in dienst van het bedrijf. Vergroting kantoor/tekenkamer.
1986	Uitbreiding aluminiumhal door aankoop bedrijf Mari van den Bersselaar.
1987	Derde staalhal 75 x 20 m.
1989	Nominatie klantgerichtheidsprijs.
1992	Nieuw kantoorpand.
1993	Introductie van de Biotower®
1995	Uitbreiding aluminiumhal door aankoop pand Witlox, 120 x 30 m. ISO certificering.
1996	Bouw Amsterdam Arena. Hans van den Bersselaar bestuurslid van de Stichting Nederlandse Staalbedrijven Zuid
1997	Hans van den Bersselaar volgt zijn vader op als directeur.
1998	Nominatie Staalprijs voor busstation van Waalwijk. Installatie Raad van Commissarissen/Adviseurs met Berry Bemelmans, later voorzitter Board of Management Bouwbedrijf Heijmans.
1999	Nieuwe staalhal van 1350 m² met een hoogte van 8,5 m. Grens 100 medewerkers gepasseerd.
2002	Businessline Profsigns. Henri Coppens volgt Ad Witlox op als commercieel directeur.
2005	Bouw Hoge Snelheids Lijn Dutchdam operationeel in Dublin. Omzet passeert €20 miljoen.
2006	Uitbreiding kantoor en realisatie nieuwe kantine/kleedruimte.
2007	50 jarig bestaan

Hoofdstuk 1

Voorgeschiedenis
DE UDENHOUTSE SMEDEN

De dorpssmid
In streekromans kom je vaak een stoere dorpssmid tegen, die ondanks zijn grote postuur, zwarte handen als kolenschoppen en zijn weerbarstigheid, ook over een groot hart beschikt. In Udenhout kon je in de negentiende en twintigste eeuw niet spreken over dé dorpssmid, want de overwegend agrarische gemeenschap was zo groot, dat er meerdere smeden actief waren. Maar het beeld van de door zijn werk met ijzer en haardvuur zwarte smid klopt wel.
Een smidse of smederij (in Udenhout *smejerij* genoemd) was niet groot, 10 bij 6 meter was al behoorlijk. Voor onze huidige begrippen een vrij eenvoudige ruimte met veel stof, veroorzaakt door rook en vonken van het smidsvuur en het bewerken van gloeiend ijzer op het aambeeld. De vonken vlogen er echt van af. Het slijp- en vijlwerk liet veel stof achter. Vroeger droegen smeden een blauw linnen ketelpak en bij het smeden nog een leren sloof (voorschoot) tegen spattende vonken. In de smederij werd op werkhoogte een stellage gebouwd voor een smidsvuur, gestookt met vetkolen. Soms werd dat smidsvuur gebouwd op een vierkant stenen bouwwerk, aan de voorkant voorzien van een boogvormige opening waaronder de kolen werden bewaard. Vlakbij het vuur was een blaasbalg aanwezig waarmee men, indien nodig, het vuur kon aanblazen. Toen men in het begin van de 20^{e} eeuw over elektriciteit kon beschikken, werd de blaasbalg overbodig en kon het aanjagen van het vuur met een elektrisch aangedreven ventilatortje geregeld worden. Naast het smidsvuur stond of hing nog een bak met water waarin het hete ijzer na het smeden afgekoeld kon worden. Kort bij het smidsvuur op een eiken stam van 60 à 80 cm hoogte stond een ijzeren aambeeld waarop het heetgestookte ijzer met een zware voorhamer en een lichte smeedhamer in de juiste vorm gesmeed kon worden. Rondom het smidsvuur en aambeeld hingen of lagen allerlei handgereedschappen, die de smid voor zijn dagelijks werk nodig had. Er stond een bankschroef en een buigmachine om ijzerwerk in de juiste vorm te krommen. Smeden stonden bekend als drukke baasjes met weinig geduld, wellicht had dit ook te maken met het hoogbrandende smidsvuur, dat snel benut moest worden, omdat anders het ijzer te snel afkoelde. Vooral een leerling-knecht kreeg soms eentonig werk, zoals het vijlen van ijzerwerk, dat veel geduld vroeg en secuur moest gebeuren, wilde hij later ook een goede smid worden. Een oud gedicht verhaalt over een smid die tijdens het eten tegen zijn knechtje zei *“je vijlt zo lui, zo lui en je eet zo weerga’s gauw, ik dacht dat het spreekwoord zei: zo traag ter hand, zo traag ter tand, dat komt niet uit bij jou”.* “*Baas”, hernam de knecht met vuur, “het vijlen duurt hier veertien uur, het eten slechts een kwartier”*.

Soorten smeden
Vroeger waren er drie soorten smeden: de hoefsmid, de kachelsmid en de grofsmid.

De hoefsmid was gespecialiseerd in het beslaan van paarden. Dat was te zien op een sierlijk wit emaille bord op de voorgevel van de smederij, waarop in felblauwe letters vermeld stond: ”Rijksgediplomeerd hoefsmid”. Op de bovenzijde van het bord waren twee voorhoefijzers en aan de onderzijde twee achterhoefijzers afgebeeld. De aankomende hoefsmid volgde daarvoor een op de praktijk gerichte opleiding. Sommige hoefsmeden konden paarden beslaan uit de vrije hand, anderen gebruikten een hoefstal. Als de smid zijn werk uit de vrije hand deed, ging hij schrijlings naast het paard staan, tilde het paardenbeen op, ging er naast of overheen staan en nam dat been tussen zijn benen of legde het op zijn knie. Hij begon met het uittrekken van de hoefnagels en het oude versleten hoefijzer. Daarna bewerkte hij de hoef met een speciaal mes en hamer om de te lang geworden hoornen hoef weer in de juiste vorm en stand te kappen om die vervolgens met rasp en vijl glad te maken. Ook behandelde de smid bepaalde kwalen zoals hoefrot. Daarna nam hij het in het smidsvuur heet gestookte en op het aambeeld in de juiste vorm gesmede hoefijzer met een tang vast, nam de hoef op en keek of het paste. Door het hete ijzer schroeide het nog overtollige hoorn weg. Nadat het hoefijzer in

een bak water was afgekoeld, bevestigde de smid met acht vierkante tapse hoefnagels het hoefijzer aan de hoornen hoef, knipte het naar buiten stekende deel van de spijker af of sloeg die krom terug op de hoef. Een hoefstal is een houten stellage van 2,5 m lengte,1 m breedte en 2 m hoogte. Daarin werd het paard aan voor- en achterzijde opgesloten, aan de voorkant door een dwarse ijzeren stang of ketting en aan de achterzijde door een vast gehaakte ketting. Een houten of ijzeren bovenframe zorgde voor de nodige stevigheid en voorkwam dat het paard naar voren kon springen of met de achterbenen terug sloeg. Op de vier hoeken kon aan de buitenzijde een vaste bok worden aangebracht, waarop de te behandelen hoef geplaatst kon worden. Ook het meest onrustige paard kon zo geen kant uit. Zo'n hoefstal is anno 2007 nog te vinden bij de smederij van Van der Loo aan de Groenstraat.

De kachelsmid was gespecialiseerd in het leveren en het onderhoud van kachels. Vooral vanaf 1850 werden de open haardvuren in de huizen vervangen door een plattebuiskachel in woonkamer of keuken. In sommige keukens trof men ook een cuisinière aan waarmee in de oven brood gebakken kon worden. De smid kocht bepaalde onderdelen in bij fabrikant of groothandel en maakte zo een complete kachel. Ook voor reparaties aan deze kachels was de burger aangewezen op de smid, vooral kachelpijpen die uitmondden in de schoorsteen waren soms snel aan reparatie en vervanging toe, evenals te heet gestookte gietijzeren roosters. Rond de tweede wereldoorlog kwam de plattebuis in de woonkamer in de verdrukking toen de schonere haardkachels, voorzien van mica ruitjes in de deurtjes en gestookt met minder vervuilend antraciet in de mode kwamen. Ook was de kachelsmid direct na de oorlog de leverancier van butagas in metalen flessen (waarin een grote hoeveelheid gas was samengeperst). Via een koppeling werd de fles thuis aangesloten op een gaskomfoor of gaskachel die voorzien waren van regelbare gasbranders.

De grofsmid maakte in opdracht van bijvoorbeeld de wagenmaker het ijzerwerk voor boerenkarren. Vooral voor die karren was een nauwe samenwerking tussen wagenmaker en smid broodnodig. Omdat vele houten onderdelen, gemaakt door de wagenmaker (of raaimaker), verstevigd of verbonden moesten worden met andere onderdelen, moest de smid zorgen voor de gewenste verbindingen. Denk hierbij aan de ijzeren repen om de houten wielen. Een groot precisiewerk was ook het maken van de as die onder een houten draagbalk onder de karbodem bevestigd moest worden. Voor de bevestiging van de wielen aan de kar moest aan de binnenkant nog een stootschijf aangebracht worden. Aan de beide uiteinden werd in de as nog een lunsgat gemaakt. Dat was een gat in de lengterichting van de as. Bijna op het einde van die as werd een zogenaamde luns of spie gestoken, waarmee het wiel op z'n plaats gehouden werd. Ook moesten de spaken in de wielen in een schuine stand aangebracht worden zodanig dat de bovenkant van het wiel een reep breedte verder naar buiten stond dan het middenstuk. Door die speling ging de kar dan ook *dokkeren* en kon de karrebak een wat tapse vorm krijgen wat het legen van de kar weer vergemakkelijkte. Bernard van Dam schrijft in zijn boek "Oud-Brabants dorpsleven" over de boerenkar het volgende: "Aanvankelijk waren de karren niet zo zwaar en hadden een draagvermogen van 1000 kg. Vanaf 1900 werd dat 1500 kg en rond 1920 was dit al 2000 kg en een goede voermanskar moest 3000 kg kunnen dragen. Voor het maken van de ijzeren repen voor de wielen van een hoogkar had de smid al gauw 120 kilo ijzer nodig en voor de as circa 70 kilo. Tel daarbij nog bijna 200 zelfgesmede spijkers, ophangbeugels, bouten en moeren etc. dan besef je pas, dat er veel arbeidsuren mee gemoeid waren." De grofsmid maakte ook veel handgereedschappen zoals turfschop, krabzeis, meststik, houthak (dissel) en nog veel meer boerengerief. Het is de grofsmederij die kon uitgroeien tot een constructiebedrijf voor het maken van bijvoorbeeld stalen spanten voor schuren of hekwerken om tuinen.

Soms ging een smid zich specialiseren in het maken van specifieke gereedschappen voor klompen- of schoenmakers. Een ander zocht het in de verkoop en de reparatie van fietsen. Weer een ander in het repareren en onderhouden van allerlei gereedschappen en machines voor textielfabrieken of leerlooierijen.

De Udenhoutse dorpsarchieven
In de dorpsrekening van 1615-1616 krijgt smid Peter Ariaens van Baest 23 gulden en 12 stuivers voor het ijzerwerk aan de kist in de kapel van Udenhout. In die kist bewaarden de Udenhouters hun archief. We kunnen niet met zekerheid zeggen dat Peter van Baest inwoner was van Udenhout.

De eerste meestersmid, die zeker in Udenhout woonde, was Adriaan Jan Jan van Aelst. Hij was gedoopt in Oisterwijk in 1677 en begraven in Udenhout in 1753. Zijn zoon Lambertus leefde in Udenhout van 1727-1801. In de dorpsrekening van 1715 krijg*t* Adriaen van Aelst *5* gulden en 18 stuivers voor geleverd ijzerwerk in het schoolhuis. In 1719 krijgt hij 3 gulden en 6 stuivers voor *smedeloon.* Hij blijft waarschijnlijk langere tijd de enige smid in het dorp, want zijn naam komt bijna jaarlijks voor in de dorpsrekeningen tot en met 1752. In 1753 is het zijn zoon Lambert die het smidsvuur heeft overgenomen. In 1754 krijgt hij meteen een grote opdracht van 62 gulden en 14 stuivers. Hij levert dan nieuwe ankers en ander ijzerwerk ten behoeve van de toren van de kapel.

Willem Hendrik van de Nostrum, geboren in Haaren, was smid in Udenhout aan het eind van de 18de eeuw. Hij trouwde met de Udenhoutse Josina Jan van Waalwijk. In de dorpsrekening van 1792 krijgt hij geld voor de reparatie van de Runse en de Raamse brug. Hij woonde in de Kreitenmolenstraat vlakbij de hoek met de Groenstraat. Zijn zoon Cornelis was hoefsmid in Udenhout en overleed in 1862. Hij bleef ongehuwd. Zoon Willem staat ook als smid te boek. Dochter Henrica trouwde met Joannes Adriaan van der Schoor. Hun zoon Adrianus was ook smid. Hij overleed ongehuwd in 1860.
Franciscus Laurens Verhoeven was smid op het eind van de 18de eeuw. Hij woonde naast Willem van de Nostrum. Dat huis was afkomstig van hun beider schoonvader. Zijn eerste vermelding vinden we in de dorpsrekening van 1771, de laatste in 1802. Hij is begraven op 8 juni 1808. Hij was getrouwd met Cornelia Jan van Waalwijk. Zij was een zus van de bovengenoemde Josina. Dochter Catharina Verhoeven trouwde in 1805 met Willem Peter Ruijs. Die was smid en woonde in het pand van zijn schoonvader. Zoon Peter Ruijs oefende hetzelfde beroep uit. Hij was geboren in Udenhout in 1811 en ongehuwd overleden in 1841.

Joannes Arnold den Ouden (1774-1844 Udenhout) was smid. Hij woonde in de Kreitenmolenstraat, trouwde met Anna Maria Willem Hamers. Zijn zoon Willem werd ook smid. Die overleed ongehuwd in 1853. Een andere zoon, Joannes, was eveneens smid van beroep, trouwde met Catharina van Laarhoven. Zij hebben geen nakomelingen. Joannes den Ouden overleed in Udenhout in 1872.

Smeden van de 20ste eeuw
De 19e-eeuwse smeden Willem en Cornelis van de Nostrum woonden vooraan links in de Kreitenmolenstraat. In de 20e eeuw ontmoeten we daar smid Beekmans uit een oude Haarense smedenfamilie. Willem Beekmans begon een smederij aan de Slimstraat 107 en verhuisde eerst naar Slimstraat 66 en later naar Slimstraat 27. Hij had zich gespecialiseerd in klompenmakergereedschappen en in kunstig gesmede sierrozen en messen. De zonen van smid Beekmans waren al vroeg aan het experimenteren met fotografie en verdienden geld met het maken van portretfoto's. Twee van hen vertrokken naar Kaatsheuvel. Zoon Jan bleef in Udenhout en opende na zijn huwelijk met de Berkelse Sjo Hoppenbrouwers een elektriciteitszaak annex fotozaak en taxi-onderneming, eerst wat verderop in de Kreitenmolenstraat, maar uiteindelijk vooraan bij het kruispunt. Het huwelijk van Jan Beekmans en Sjo Hoppenbrouwers bleef kinderloos. Neef Willy Hoppenbrouwers nam later het bedrijf over.

In het pand aan de andere kant van de Kreitenmolenstraat, waar nu de ABN-AMRO bank is gevestigd, was enkele jaren een smederij gehuisvest. Dat was eigendom van Kiske Danklof, die iets verderop in de straat een bakkerij had. In 1920 huurde Jo van Leest de smederij. Volgens een bewaarde rekening met briefhoofd was hij een rijksgediplomeerde hoefsmid en

deed ook aan grof- en kachelsmederij. Hij maakte snijgereedschappen en was volgens het briefhoofd ook het beste adres voor rijwielen en onderdelen. In 1923 vertrekt Van Leest uit Udenhout en wordt in de smederij opgevolgd door Bartels, afkomstig uit Balgoy en in 1929 vertrokken naar Lobith. De overlevering vertelt dat vrouw Bartels op het erf bij het woonhuis altijd een emmer met schoon putdrinkwater plaatste. Daar konden schoolkinderen met de pollepel wat water drinken, iets wat wel meer op het platteland gebeurde. Veel later, in 1957, kwamen broer en zus Toon en Cor van Vlokhoven hier wonen. Hun vader had een smederijtje in de Slimstraat, waar nu slijterij Kuijpers is gevestigd. Toon heeft zich later vooral toegelegd op het verkopen en repareren van fietsen en bromfietsen. Cor had een levensmiddelenwinkel. Kinderen in de buurt zeiden ”we gaan naar C en A” als ze naar die winkel gingen.
In de periode tussen 1933 en 1957 was in ditzelfde pand smid Geraar Olislagers gevestigd. De ouders van Geraar hadden een textielwinkeltje naast smid Hogedoorn in de toenmalige Stationsstraat tegenover Huize Felix. Bij de buren kreeg Geraar liefde voor het smidswerk. Hij ging in de leer bij Koos Vermeer in Haaren die als ”Rijksgediplomeerd onderwijzer hoefsmid” een goede naam had. Geraar kwam terug naar Udenhout om voor zichzelf te beginnen in een houten schuur achter het huis, nu Kreitenmolenstraat 124. Later is hij met gezin en bedrijf verhuisd naar de plaats waar nu de ABN-AMRO is gevestigd, waar eerder de smeden Van Leest en Bartels gevestigd waren. Rond 1956/57 verhuisde Geraar Olislagers naar Kreitenmolenstraat 32, waar nu de Rabobank staat. Zijn werk bestond voornamelijk uit het beslaan van paarden, het repareren en plaatsen van kachels en de grofsmederij. ”Mijn vader besloeg soms 12 paarden per dag”, vertelt Jo, ”en hij begon bij zomerdag al om half vijf ‘s morgens om tot acht uur in de avond door te werken. We maakten de hoefijzers zelf, dus het waren lange zware dagen”. Zoon Jo, die ook smid wilde worden, had in zijn jeugd aanvankelijk gekozen voor een driejarige opleiding tot smid/bankwerker, maar op advies van zijn leraar koos hij in het derde jaar voor praktische autotechniek. Dat was een goede greep, omdat de paarden op de boerderijen langzaamaan plaats gingen maken voor tractoren en allerlei motorisch aangedreven werktuigen. In 1963 nam Jo het bedrijf over van vader.

Verderop in de Kreitenmolenstraat, tegenover Felixhof, vinden we het pand waar in de loop der jaren een smederij was gevestigd, waar nu loodgieter Verhoeven woont. In 1885 begon daar Lambertus Hogedoorn een grof- en hoefsmederij. Hij bouwde er twee huisjes, een voor zus Anneke en een voor zijn smederij annex winkel. In 1922 nam Sjef de smederij van vader Lambertus over. Sjef runde naast de smederij ook een benzinepomp, een kolenzaak, een winkel in huishoudelijke artikelen en speelgoed. Midden jaren dertig kwam Jan Beekmans even in het pand wonen, tot hij naar het kruispunt verhuisde. In 1938 kwam smid Harrie van Rossum hier wonen en werken. Hij hield zich vooral bezig met het maken van staalconstructies en hekwerken, die aannemers nodig hadden voor nieuwbouwwerken. In hetzelfde pand had zijn vrouw Anna Swaans een winkel in huishoudelijke artikelen en haardkachels. Op het hoogtepunt telde het constructiebedrijf zes werknemers. Van Rossum runde enkele jaren een schoopeerbedrijf in de Kuil.

Weer iets verder in de Kreitenmolenstraat, in het pand waar nu de elektrozaak van Robben is gevestigd, had Justinus van Lamoen een smederij. Hij woonde eerder vooraan rechts in de Groenstraat waar nu de firma Hoppenbrouwers een werkplaats en opslagruimte heeft. Begin twintiger jaren moest hij als huurder het pand, dat eigendom was van aannemer Frans Vercammen, verlaten. Justinus had twee opvolgers in zijn ongehuwde zonen Kees (1883-1954) en Willem (1889-1964) en nog een ongehuwde dochter Marie (1891-1964), die het huishouden deed. Zij stonden in Udenhout bekend als ”de Lemoentjes”. Ze waren niet vies van een grapje. Als er met een klant afgesproken werd ‘leveren aan huis’ dan betekende dat voor de Lemoentjes afleveren op de stoep, en niet verder, ook al was de kachel loodzwaar. Eind 1957 nam Jos van den Bersselaar het bedrijf van de Lemoentjes over.

In de Groenstraat, waar nu dokter Ten Haven zijn praktijk heeft, woonde smid Marinus Versteeden. Die zag altijd zo zwart, dat hij in de volksmond Moor Versteeden werd genoemd.

Het zat de smid niet mee. Twee kinderen stierven jong en een zoon bleef in de zaak, maar stierf op 42-jarige leeftijd ongehuwd.

Ook smid Kruissen had zijn bedrijf aan de Groenstraat, eerst vader Cornelis, later zoon Adrianus (1862-1921). Cornelis had als bijbaantje het innen van tolgelden voor de gemeente Udenhout voor de klinkerweg Udenhout-Helvoirt. Voor hem was het een aardige bijverdienste maar niemand van de burgerij was vanouds blij met tol betalen. Adrianus overleed in 1921. Zijn enige zoon was frater en werkte in de missie van Curaçao.
Smid Willem van der Loo en zoon Toon zijn telgen uit een eeuwenoud smedengeslacht. Willem werd geboren in Biezenmortel als zoon van Cornelis van der Loo en Anna Maria van den Bosch uit Nieuwkuik. Op 11-jarige leeftijd kreeg Willem een zwaar ongeluk. Vanaf het toenmalige station werden door de machinisten de lege spoorwagons met een snelle vaart richting steenfabriek gestoten. Die liepen dan vanzelf 4 à 500 m, onbewaakt langs de openbare weg. Kinderen sprongen wel eens op die lopende wagons, ook Willem, maar door een misstap kwam hij onder de wielen terecht. Willem moest een deel van zijn voet missen. In 1913 startte hij als leerling bij smid Kruissen en veranderde regelmatig van werkgever, want bij elke smid kon je weer andere dingen leren. Zo kwam hij terecht in Tilburg, Helvoirt en Kaatsheuvel en tenslotte weer terug bij Kruissen in de Groenstraat. Het motto van Willeke was ”Ge moet niet te lang bij een baas blijven maar gedurig vertrekken. Wat ge bij den ene niet leert, leert ge bij den andere, en als smid moet ge alles kunnen maken wat ze oe voorzetten”. De ouders van Willem kochten de smederij van Janus Kruissen voor 1000 gulden (inventaris en goodwill). In 1931 kocht Willem van der Loo op een openbare verkoping het klompenmakerspand van familie De Weijer aan de overzijde van de straat, nu Groenstraat 49 en richtte daar een nieuwe smederij op. Willem werd later opgevolgd door zoon Toon (1927 – 1995).

In 1974 kon smid Marinus Robben stal en schuur van de ouderlijke woning aan de Molenhoefstraat inrichten als smederij, bedoeld voor licht constructiewerk. Een van zijn eerste grote klussen was het helpen bouwen van een grote moderne ligboxenstal voor melkkoeien. Zijn klantenkring breidde zich uit van Udenhout naar Berkel–Enschot, Tilburg en Loon op Zand. Marinus hield zich toen vooral bezig met de aanleg van leidingen, zowel voor melkmachines in veestallen als voor mobiele installaties voor gebruik in het weiland. Bij de modernisering van varkensstallen, die in Udenhout grote vormen aannam, maakte hij veel afscheidingenhekken en trogkleppen.

In Biezenmortel ontmoeten we smid Theodorus Sontrop, geboren in Jutphaas. Het gezin woonde aanvankelijk vooraan in de Achterstraat in Helvoirt, maar verhuisde in 1937 naar Biezenmortel, waar in een nieuw gebouwd pand smederij Sontrop van start ging. Voor de boeren in Biezenmortel was een eigen smid een uitkomst. Hij was een vakkundige hoefsmid met weinig geduld en hij heeft als hoefsmid altijd de paarden uit de hand beslagen, wat op zich zwaar werk was. De term landbouwsmederij was volgens de kinderen de beste omschrijving, want hij was meer dan alleen hoefsmid. Hij leverde maaimachines, ijzerwerk voor hooibergen, klein gereedschap en kachels. Daarnaast had hij een auto waarmee hij taxivervoer regelde. Twee van zijn zonen, Piet en Antoon werkten aanvankelijk mee in de smederij. In 1949 verhuisde smederij Sontrop naar Enschot.

Sporen in 2007
Natuurlijk kent Udenhout anno 2007 volop bedrijven, die verwant zijn aan het aloude ambacht van de smid. Maar de sporen van de oude smedenfamilies zijn zeer beperkt. Voor de oude smederij van Toon van der Loo aan de Groenstraat staat nog altijd een hoefstal.

Hoofdstuk 2

Geboren in Biezenmortel

TELG UIT EEN TYPISCH BRABANTS GEZIN

Genealogie

Jos van den Bersselaar, (Adrianus Maria) werd op 17 oktober 1935 geboren als 11e en laatste kind uit het huwelijk van Wilhelmus van den Bersselaar en Adriana Maria de Jong.

Oorspronkelijk komt de familie Van den Bersselaar uit de omgeving van Gemonde, Boxtel, Sint-Michielsgestel en Sint-Oedenrode. Eén familietak kwam in 1872 naar Udenhout. Toon van den Bersselaar uit Sint-Oedenrode en Mieke Verhagen uit Schijndel trouwden en woonden eerst in Sint-Oedenrode. Daar werden drie kinderen geboren: Marinus (1869), Johanna (1870) en Juliana (1872). Nadat zij naar Udenhout waren verhuisd, werden er nog zes kinderen geboren: Tina (1873), Jan (1875), Sien (1877), Bet (1881), Janus (1884) en Willem (1889). Het gezin woonde in den Berkhoek, eerst in een boerderij van Kobus van Roessel, later in een boerderij van notaris Verkuijlen. Vroeger stonden er –gezien vanaf de Kreitenmolenstraat– aan de rechterkant van de Berkhoek zes boerderijen. Het gezin Van den Bersselaar woonde in de vierde. De kinderen gingen via binnenwegen over de akkers naar de kerk en de school. Toen de kinderen Marinus, Johanna, Sien en Bet al uit huis waren en Jan voornemens was te trouwen, vertrokken vader Toon, moeder Mieke en de beide ongehuwde dochters Juliana en Tina naar een huis “op törp” in de Slimstraat. Jan bleef op de boerderij. De nog ongehuwde Janus vertrok naar de nonnen van Geffen als huisknecht. De jongste, Willem, bleef bij zijn broer Jan wonen om mee te werken op de boerderij. Het is een typisch tafereel uit het agrarische Brabant van toen.
Jan van den Bersselaar trouwde met Mina de Jong, afkomstig van ’t Winkel in Biezenmortel. Een zus van Mina, Jenna, kwam nog al eens op de boerderij om te helpen in de huishouding. Zo ontmoetten Willem van den Bersselaar en Jenna de Jong elkaar. Ze trouwden in 1920 en gingen wonen in een klein boerderijtje aan de Heusdensebaan op “Karkhoven” in Oisterwijk, later in een boerderij aan het Klompven op de hei in Oisterwijk en weer later op de Slijkhoeve aan de Biezenmortelsestraat in Biezenmortel. Willem en Jenna kregen elf kinderen. Tien werden geboren in Oisterwijk: Toon (1921), Kees (1923), Ties (1924), Jan (1925), Ria (1926), Annie (1928), Luus (1929), Adrianus (1930), Harrie (1932) en Corrie (1934), één in Biezenmortel: Jos (1935). Het gezin van Willem en Jenna was een groot katholiek Brabants gezin, goede boeren, waar de kinderen opgroeiden in eerst de crisisjaren en later de oorlogsjaren en de jaren van wederopbouw.

Jos van den Bersselaar was de jongste uit het grote gezin, geboren en opgegroeid op de Slijkhoef in Biezenmortel.

Technische scholing

Toen hij de lagere school in Biezenmortel met goed gevolg had doorlopen, moest er een beroepskeuze volgen. Jos had weinig affiniteit met de boerderij van zijn vader. Hij was altijd te klein en te jong bevonden om mee te werken op de boerderij. Geen wonder dus. Broer Harrie zat op de MULO in Vught. Dat leek vader en moeder ook wel iets voor Jos. Harrie keek af en toe al geleerd uit zijn ogen en sprak een paar woorden over de grens. Jos voelde daar echter niets voor. Hij is een jaar naar de voorbereidende MULO in Vught gegaan, maar toen het aankwam op een keus tussen de MULO of “gaan werken”, was die gauw gemaakt. Jos ging werken. Het was voor Jos geen van jongsaf bestaande wens om smid te worden. Hij wilde niet naar de MULO, maar gaan werken, en er was werk bij smid Van Rossum. In de avonduren volgde hij jarenlang opleidingen: de ambachtsschool, de cursus voor het middenstandsdiploma (1955), de theorie elektrisch lassen (1957), hij deed het vakexamen huishoudelijke artikelen (1958) en het examen verwarmings- en kookapparaten (1965). “Vooral de cursus voor het middenstandsdiploma was een ware crime”, weet Jos nog als de dag van gisteren.

Chaperon
In het gezin Van den Bersselaar waren Harrie, Corrie en Jos de drie jongsten, de “kleintjes”. Zij werden altijd over één kam geschoren en moesten bijvoorbeeld altijd tegelijkertijd naar bed. In die jaren is een band ontstaan tussen Jos van den Bersselaar en zijn oudere broer Harrie. Dat was al zo toen ze samen klein waren. Dat was nog zo, toen Jos zijn eigen zaak begon, toen de administratie moest worden gedaan, toen Jos zijn eerste auto kocht en toen er grote beslissingen moesten worden genomen. Harrie was er ook bij toen Jos zijn bedrijf overdeed aan zijn zoon Hans. Harrie was al op jonge leeftijd de chaperon van Jos en die rol is altijd gebleven.

Als een mosterdzaadje begonnen is Jos van den Bersselaar constructie uitgegroeid tot een grote boom waar veel vogels hun nesten in kunnen bouwen en waar iedere medewerker belangrijk is. Dat wil zeggen dat vanuit het niets door Jos en zijn medewerkers een mooi bedrijf is verrezen waarbinnen veel gezinnen een goed bestaan hebben.

Harrie van den Bersselaar

Gezin
Jos van den Bersselaar ontmoette zijn vrouw Corrie Bergmans voor het eerst, toen hij als jonge zakenman een kachel mocht afleveren bij de familie Bergmans aan de Groenstraat.
Jos (17 oktober 1935) en Corrie (5 januari 1935) trouwden op 19 november 1959. Ze kregen drie kinderen:

1. Hans (5 maart 1961), getrouwd met Brigitte van Gerven (20 maart 1961); kinderen: Anke, Stijn, Marloes en Thijs.
2. Ingrid (28 februari 1964), getrouwd met John Leenders (13 juli 1962); kinderen: Jenneke en Diederik.
3. Yvonne (14 april 1969), getrouwd met Bart van Eijndhoven (14 oktober 1970); kinderen: Huub, Lucas en Bram.

Hoofdstuk 3

Periode 1957-1967

SMEDERIJ EN WINKEL AAN DE KREITENMOLENSTRAAT

Constructiemedewerker bij Van Rossum

Jos van den Bersselaar startte zijn carrière als knecht bij de firma Van Rossum in de Kreitenmolenstraat. Van Rossum was weliswaar een smidsbedrijf, maar een dat zich had gespecialiseerd in constructiewerken. Jos genoot van moeilijke klussen, waaraan hij samen met zijn collega Eduard van Dijk werkte. Het dienstverband bij Van Rossum werd onderbroken door militaire dienst, maar daarna, in 1955, kwam Jos opnieuw in dienst.

Toontje van den Bersselaar, zaakvoerder van de Boerenbond en kassier van de Boerenleenbank, sprak vaak lovende woorden over het vakmanschap in het bedrijf van Harrie van Rossum. Hij had een poort besteld voor plaatsing tussen de Boerenbond en de Melkfabriek, om zo het achterterrein af te schermen. De poort was getekend en gemaakt in de smederij van Van Rossum. Op de dag dat Van Rossum en zijn mannen hem kwamen hangen en dichtdeden, mocht Toontje de sleutel van het slot omdraaien en… de poort sloot meteen. Er hoefde niets te worden bijgesteld, het was in één keer goed!

De winkel in huishoudelijke artikelen

Van Rossum had naast zijn werkplaats ook een winkel in huishoudelijke artikelen. Die liep maar matig, mede door het feit dat Anna van Rossum - Swaans steeds minder ging voelen voor het aanhouden van de winkel. Gevolg was dat Harrie van Rossum Jos aanbood de winkel te huren en te exploiteren. Harrie kende z'n knecht goed, zag in hem een ondernemer en wilde hem behouden voor zijn constructiebedrijf. De winkel leek een mooie manier om Jos te binden.

Maar er was een probleem, Jos had onvoldoende papieren. Burgemeester Verhoeven maakte zich persoonlijk sterk voor een vergunning. Hij stelde op 28 januari 1957 de volgende verklaring op:

1. *dat in deze gemeente door H.J. van Rossum in het pand Kreitenmolenstraat 53 een winkel in huishoudelijke artikelen gedreven wordt;*
2. *dat de omzet in deze zaak sterk is teruggelopen en de heer Van Rossum daarom tot verhuur van dit bedrijf wil overgaan en de heer Adr. M. van den Bersselaar, Biezenmortelsestraat 23 alhier, dit bedrijf wil overnemen;*
3. *dat het wenselijk is dat dit bedrijf voor deze gemeente behouden blijft en nog tot grotere bloei komt;*
4. *dat de heer Adr. M. van den Bersselaar, hoewel niet in het bezit van het diploma Vestigingswet, zeer geschikt te achten is voor de exploitatie van deze zaak.*

Op grond van bovenstaande beveelt hij gaarne aan om een voorlopige vergunning voor de overname en de uitoefening der zaak aan genoemde heer Van den Bersselaar uit te reiken.
Getekend de burgemeester.

En Jos ging voortvarend aan de slag. Geholpen door de familie werd de winkel enigszins gemoderniseerd. Er ging een aankondiging uit, dat Jos het bedrijf had overgenomen en dat de heropening van de zaak zou plaatsvinden op dinsdag 5 maart 's middags om 2 uur. Op zaterdag 9 maart werden de eerste ontvangsten genoteerd in het kasboek: "winkelontvangsten ƒ126,50". Dezelfde dag werd aan Van Rossum de eerste huur betaald: ƒ30,-. Maar ondanks de mooie ondersteuning van de burgemeester, de welwillendheid van Van Rossum en de voortvarendheid van Jos, weigerde de Kamer van Koophandel een vergunning af te geven voor de vestiging van een detailhandel in huishoudelijke artikelen, machines en apparaten. De afwijzing gebeurde op grond van het feit, dat Jos niet aantoonbaar voldeed aan de vakbekwaamheid door middel van studies. Het kasboek werd gesloten op 5 mei 1957. Twee

weken later, op 19 mei 1957, richtten Harrie van Rossum en Jos van den Bersselaar samen een firma op. Van Rossum had alle benodigde papieren. Diezelfde dag werd een huurovereenkomst gesloten, waarbij Van Rossum zijn winkel en het magazijn aan de Kreitenmolenstraat 53 verhuurt aan de firma. En zo continueerde Jos zijn winkel in huishoudelijke artikelen.

In Udenhout beweert men, dat winkels aan die kant van de Kreitenmolenstraat nooit zo succesvol waren als de winkels aan de kant van de kerk. Of dat in algemene zin waar is, is moeilijk aantoonbaar, maar de wijsheid leek wel van toepassing op de winkel van Jos. De gang kwam er niet goed in.
Van Rossum zag wel dat Jos zijn energie onvoldoende kwijt kon in zijn werk op de smederij en in de winkel. Van Rossum pakte daarom het plan op om van zijn tweede werkplaats in de Kuil, waar hij straal- en coatinginstallaties had, een tweede bedrijfsvestiging te maken waar Jos bedrijfsleider kon worden, maar de geschiedenis had voor Jos een grotere uitdaging in het verschiet.

Gerard van Keulen was na school ook gaan werken bij Van Rossum. Hij herinnert zich hoe hij en andere jonge medewerkers staalconstructies moesten vervoeren van de smederij in de Kreitenmolenstraat naar de werkplaats in de Kuil. De constructie werd op rollen geplaatst. Dan duwde men de constructie naar voren, waardoor achter de rollen vrijkwamen. Gerard en zijn collegaatjes moesten de rollen oppakken en snel naar voren lopen om daar de rollen op tijd weer onder de constructie te stoppen. Zo ontstond er als het ware een lopende band van de Kreitenmolenstraat tot in de Kuil. Gerard weet ook te vertellen dat er in die jaren bij het lassen nog geen beschermende maatregelen werden genomen. Gerard is vaak met een verbrand gezicht thuis gekomen. Zo ging dat toen.

Het bedrijf van de Lemoentjes komt te koop
Het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Jos van den Bersselaar wilde eigen baas zijn, niet van een winkel en niet van een tweede vestiging, maar van een eigen constructiebedrijf. Nog maar een goed half jaar nadat Jos de winkel van Van Rossum had overgenomen, kwam aan de andere kant van de straat, een beetje verderop, de smederij van de gebroeders Van Lamoen te koop. Op de avond van donderdag 21 november 1957 vond de koop plaats ten huize van Willem van Lamoen. Daarbij waren aanwezig Willem van Lamoen, Jos van den Bersselaar, zijn broers Harrie, die klerk was bij notaris Huenges, en Kees, die werkte op het kantoor van de N.C.B. in Tilburg, en Thé de Ruijter, de boekhouder van de Lemoentjes. De kleinste details werden die avond geregeld, de verkoop van het pand, het gedeeltelijk terughuren van woonruimte voor Willem van Lamoen, een loodsje met golfplaten dat eigendom bleef van Willem, de telefoon, de nota van de PNEM, etc. Vanaf maandag 25 november zou Van Lamoen “werken, handelen en verkopen” voor rekening van Jos van den Bersselaar. Maar omdat de koopprijs pas in januari 1958 zou worden voldaan, werd afgesproken, dat Willem van Lamoen tot aan de dag van betaling van de koopsom 12% provisie zou ontvangen.
Jos was nog maar 22 jaar en moest alle registers opentrekken om het geld voor de koop bijeen te garen. Op 2 december 1957 vergaderde het bestuur en de Raad van Toezicht van de plaatselijke Boerenleenbank. Een citaat uit het verslag: *Door A.M. van den Bersselaar, van beroep smid-koopman wonende te Udenhout, is voor aankoop van een winkel – woonhuis met werkplaats en bijbouw, erf en tuin, samen groot 19,70 are, en overname van inventaris, een voorschot gevraagd groot ƒ30.000,-, af te lossen in 10 jaren, ƒ3.000,- per jaar. Waarde van het onroerend goed ƒ40.000,-. Als zekerheid eerste hypotheek op bovengenoemd onroerend goed. Als meerdere zekerheid wordt door de vader van aanvrager eerste hypotheek aangeboden op een woonhuis met erf en tuin, samen groot 5,40 are met een waarde van ƒ8.000,-. Als ƒ5.000,- van het voorschot is afgelost, zal deze aanvullende zekerheid komen te vervallen. Met algemene stemmen goedgekeurd.*
De zaak was een feit en dus waren er ook handjes nodig. Zus Corrie hielp in de winkel, broer Harrie zou de administratie bijhouden en oud-collega Eduard van Dijk was de eerste die Jos als medewerker kwam ondersteunen.

De koopakte is van 21 januari 1958. Jos van den Bersselaar koopt van Willem van Lamoen het winkel-woonhuis met smederij aan de Kreitenmolenstraat 62 en alle daarbij behorende roerende zaken voor een totaalbedrag van ƒ37.500,-. De verkoper verplichtte zich geen nieuw bedrijf te beginnen binnen een straal van 5 kilometer.
In dezelfde maand januari wordt het bedrijf opgericht als een vennootschap onder firma met twee eigenaren. De ene eigenaar is Jos van den Bersselaar, de andere Willem van Lamoen. Willem is medevennoot, omdat Jos van den Bersselaar niet over de vereiste diploma's beschikte en Willem van Lamoen wel. Daar duiden de teksten in de akte ook op: Jos van den Bersselaar brengt in: de winkelinventaris, arbeid, vlijt, kennis en relaties. Willem van Lamoen brengt in: kennis. De vestigingsvergunning kwam in mei 1958. In de akte van de Kamer van Koophandel wordt het bedrijf omschreven als een kachelsmidbedrijf. Die akte vermeldt ook een heuse waarschuwing: *Wij willen hierbij een uitdrukkelijke waarschuwing richten tot firmant Van den Bersselaar om ervoor te zorgen dat straks wanneer firmant Van Lamoen zou uittreden hij aan de gestelde eis voldoet om de zaak te kunnen voortzetten.* Deze waarschuwing had opnieuw te maken met de diploma's die Jos niet had en Willem van Lamoen wel. Een jaar later, op 18 juni 1958, behaalde Jos het vakexamen Huishoudelijke Artikelen. Maar dat was niet voldoende. Jos heeft op alle mogelijke manieren geprobeerd een verklaring van vakbekwaamheid te verkrijgen, via de Sociaal Economische Raad en via het Ministerie van Economische Zaken, maar beide verwezen Jos naar de Kamer van Koophandel. Het ministerie schreef op 30 september 1959: *dat u niet voor het verstrekken van de Ministeriële Verklaringen inzake vakbekwaamheid voor het smids- en kachelsmidsbedrijf alsmede de kleinhandel in huishoudelijke artikelen, -machines en –apparaten in aanmerking komt*.

In de oprichtingsakte van de vennootschap onder firma van januari 1958 staat ook de winstverdeling tussen beide firmanten vermeld. Indien er verliezen waren, kwamen die geheel voor rekening van Jos van den Bersselaar. Indien er winst werd gemaakt, kwam deze ten goede aan Jos tot een maximumbedrag van 100 gulden. Alle winst boven 100 gulden kwam ten goede aan Willem van Lamoen.
Het bedrijf van de Lemoentjes bestond naast de winkel in kachels uit een werkplaats, waar karren werden gemaakt, en een hoefstal, waar paarden werden beslagen. De allereerste opdracht die Jos er kreeg was van een boer om een fietskar te maken, waarop precies twee melkbussen pasten. De boer weigerde te betalen, omdat hij niet met de fietskar door de staldeur kon. Jos was het eigen bedrijf begonnen met een valse start, een financiële strop.

Tijdens de eerste maanden van het bestaan van zijn nieuwe bedrijf was Jos nog altijd firmant in het bedrijf van Van Rossum. Deze firma werd ontbonden in maart 1958, waarbij Van Rossum zelf zijn winkel voortzette. Het had nog wel veel voeten in de aarde, voordat er een overeenkomst was om de huurverplichting af te kopen.

De eerste werkplaats en het gereedschap
Zeker in het begin was er te weinig gereedschap: één bahco (een verstelbare schroefsleutel), een grote hamer en enkele vijlen. Soms moest op een werk een bahco worden overgegooid, omdat op het hele buitenwerk maar één exemplaar aanwezig was. Het kwam wel eens voor dat er sleutels uit de winkel werden "geleend". Na gebruik werden die weer gewoon in de winkel gelegd voor de verkoop. Een smidsvuur en aambeeld ontbraken uiteraard niet in de werkplaats. Het aambeeld stond op een *gatènd,* een onderstuk van een boom. Dat was het gebruik in die tijd. Op een nacht werd Jos wakker en rook een brandlucht. Hij rende naar de werkplaats. Het *gatènd* stond in brand. Op het eind van de dag had men staan slijpen en vonken waren daarbij in een krimpscheur van het *gatènd* terecht gekomen en heel langzaam gaan smeulen. Omdat Jos tijdig wakker werd, kon hij zelf de brand nog blussen en erger voorkomen.

De eerste werknemer
Eduard van Dijk was de eerste die Jos kwam ondersteunen, eerst alleen in de avonduren, later als eerste medewerker en weer later als (stille) bedrijfsleider. Jos kende Eduard al van de tijd

dat ze samen bij Van Rossum werkten en met elkaar bevriend raakten. Zij zijn ook van het zelfde geboortejaar. Eduard had eigenlijk timmerman willen worden maar kon niet op de ambachtsschool komen, omdat Tilburgse jongens vóór gingen. Daarom ging Eduard rechtstreeks van de lagere school bij Van Rossum werken. In die tijd was dat niet ongebruikelijk. Omdat hij verder wilde komen in het leven, ging hij na een jaar weer naar de dagschool, nu voor het vak smid-bankwerker. Die opleiding duurde twee jaar. Daarna ging hij weer fulltime werken en drie avonden per week naar de avondschool. Ook op de zaterdagmiddag kreeg hij nog les. Zo had hij met werken en school volle weken. Toen hij 24 jaar was, werkte Eduard bij Hoefnagels in Tilburg in de constructie van stalen ramen. In die tijd deed hij af en toe, buiten werktijd, karweien voor Jos. Een van zijn eerste was het maken van een smeedijzeren hekwerk met krullen voor Bos en Duin. Hij had dat werk van Jos aangenomen voor ƒ20,- en had er een halve zaterdag aan te werken. Voor die tijd was dat een flink bedrag. Eduard had het niet meer zo naar zijn zin bij Hoefnagels, omdat hij het werk daar eenzijdig vond. Toen Jos met de vraag kwam of hij bij hem kwam werken was de keuze snel gemaakt. Hoefnagels bood nog wel een opslag van ƒ 5, - per week en toen hij toch ontslag nam werd het aanbod nog verhoogd naar ƒ 20,- maar Eduard koos voor Jos. Dat was in 1959 en zo werd Eduard de eerste medewerker en bleef er werken tot zijn pensionering in 1994.

Al vrij snel nadat Jos van den Bersselaar zijn eigen bedrijf was opgestart, ben ik bij hem in dienst gekomen. Het begin werd gekenmerkt door lange dagen werken en ook de zaterdagen. We deden alles samen, van calculeren en materiaal uittrekken tot productie en montage. Wat ik zie als belangrijkste factoren voor de latere groei van het bedrijf: tijdig gemotiveerde medewerkers aantrekken, geselecteerd op inzet en vakmanschap, waarbij Jos zelf het voorbeeld gaf, en de enorme klantgerichtheid. Aan het einde van mijn werkzame leven (in de functie van bedrijfsleider aluminiumafdeling) kon ik met trots terugkijken naar wat we hebben neergezet.

Eduard van Dijk

Een winkel in kachels en ijzerwaren

Jos' echtgenote Corrie dreef de winkel, waarin huishoudelijke artikelen, gereedschappen, haarden en kachels werden verkocht. De firma werd op 3 september 1958 officieel ingeschreven bij het Haarden- en Kachelbureau.
In 1960 werden in totaal 74 kachels en haarden verkocht, gemiddeld 6 per maand. Een specificatie ervan:

Aantal	Merk	Leverancier
32	Beckers	Reesink & Helders
11	Thebo V	Joseph van der Loo N.V.
5	Hoensen	Hoensen
5	Delta	Reesink
4	Thebo III	Joseph van der Loo N.V.
4	Etna	Firma Van de Pol-Van Hassel
4	Davonette	De Kachelspecialist
2	E.M.J.	Van Miert en Mercx
1	Sunny Fire	Pelgrim
1	Pelgrim 59	Pelgrim
1	Monaco	Joseph van der Loo N.V.
1	Selecta	Reesink
1	Interno Excellent	Van Miert
1	Coleman	Van Miert
1	n.n.	De Kachelspecialist

In de eerste jaren was er veel werk met kachels wegbrengen en aansluiten. De werknemers hadden daarvoor uiteraard gereedschap en materiaal nodig. Aanvankelijk leverde de winkel kolenkachels, gewoonlijk de zogenaamde driegatskachels. Later werden het oliekachels daarna mijngas- en weer later aardgaskachels. Die kachels gingen niet zo lang mee, wat weer extra werk opleverde. Vooral Jo Aarts, de derde werknemer heeft heel veel kachels aangesloten. Jos heeft nog een diploma moeten halen voor kachelbouw. Hij heeft dat ook gehaald, maar diep in zijn hart gaf hij eigenlijk niet om kachels.

Na enkele jaren besloot Jos het oude bedrijfspand te vervangen door een moderne winkel. Hij smeedde grootse plannen en opnieuw moest de plaatselijke Boerenleenbank financieringspartner zijn. Op 17 januari 1964 kwamen Bestuur en Raad van Toezicht van de Boerenleenbank bijeen, met slechts één agendapunt, het verzoek van Jos van den Bersselaar voor een lening van ƒ100.000,-. De notulen waren ongetwijfeld veel korter dan de duur van de vergadering: *Door A.M. van den Bersselaar, van beroep constructeur, lid no. 684, is voor de bouw van een winkel-woonhuis met showroom een voorschot gevraagd groot ƒ100.000,-, af te lossen in 20 jaren met ƒ5.000,- per jaar. Als zekerheid eerste hypotheek op bovenomschreven nieuwbouw met werkplaats, kantoor, garage, erf en tuin, samen groot 19.70 aren, ter waarde van ƒ171.000,-. Goedgekeurd.* Dankzij deze investeringen blijkt er sprake te zijn van een vervijfvoudiging van de waarde.
Huis en winkel werden helemaal vernieuwd. En Jos liet achter de werkplaats, in de tuin, een loods van 25 x 10 meter zetten. Tijdens de verbouwing moest de verkoop natuurlijk doorgaan. De winkel werd tijdelijk verplaatst naar het pand van Geraar Danklof verder in de straat richting kruispunt. Jos en Corrie gingen daar ook tijdelijk wonen.
In het begin ging in de nieuwe werkplaats nog alles met de hand. De spanten van de werkplaats waren van hout, niet sterk genoeg om er zware takels aan te hangen. Wel waren er kettingtakels die in een driepoot hingen.

In november 1964 kwam de nieuwbouw van de winkel gereed. Pipo de Clown kwam naar Udenhout om het te openen.

Ondernemer met andere ambities
Eugène Coppens vertelt, dat Jos van den Bersselaar, in de tijd van zijn bedrijf aan de Kreitenmolenstraat, niet gelukkig was met het gedoe met kachels. Het was kruimelwerk, dat veel tijd kostte. Een kachel moest worden afgeleverd, geïnstalleerd en onderhouden. Jos werkte liever aan grotere projecten. Dat had te maken met zijn gedrevenheid. Hij had een bijzondere prestatiedrang. Jos werkte omdat hij wilde presteren. En de prestaties moesten meetbaar en aantoonbaar zijn. Een kapotte kachel was dat niet.
Paarden beslaan en werken voor de plaatselijke agrariërs was ook niet wat Jos voor ogen had. Hij wilde zich vanaf het begin profileren als constructiebedrijf en niet als boerensmid. Hij voorzag dat door de mechanisatie in de landbouw dat vak zou uitsterven. De aannemers en de industrie moesten zijn klanten worden, meer dan particulieren. Bij het vernieuwen van een vestigingsvergunning op 24 januari 1964 wordt het bedrijf al niet meer omschreven als een kachelsmidbedrijf, maar als *Staalconstructie Jos van den Bersselaar N.V.*

Jos was op en top ondernemer. Hij vond een stevige vriendschap bij een andere hardwerkende ondernemer Van den Bersselaar: Mari, die twee deuren verderop in de Kreitenmolenstraat een edelsmederij had. Jos was voor Mari een achterneef uit een volgende generatie, maar beiden waren ongeveer even oud. De situatie van beide bedrijven was vergelijkbaar. Jos had achter de woning zijn constructiebedrijf, terwijl zijn vrouw Corrie in de woning een winkel in huishoudelijke artikelen had. Mari had achter zijn woning een edelsmederij, vooral voor kerkelijke kunst. Zijn vrouw Ton had voor in de woning een juwelierszaak. Niet alleen Jos en Mari konden het samen goed vinden, ook Corrie en Ton. Al vrij snel werd de zondagavond de gezamenlijke kaartavond, een traditie die bijna vijftig jaar is blijven bestaan, tot Mari enkele jaren geleden overleed.

Opdrachten van aannemers
Na het mislukte melkkarretje kwamen de eerste opdrachten van familie en goede kennissen: een trapleuning bij zijn zus en een trap bij dokter Van Keep.

Jos had op de avondschool elektrisch lassen geleerd en dat ging hem goed af. Voor een aanvullende lascursus ging hij naar Jan Kennis in Tilburg. Die zat met zijn bedrijf aan de Bosscheweg. Jan Kennis gaf in die eerste jaren ook adviezen. Eduard van Dijk herinnert zich dat de eerste spanten die ze maakten, bestemd waren voor een café van Tiny Witlox in Spoordonk. Die spanten werden buiten de werkplaats aan de Kreitenmolenstraat gemaakt, want de werkplaats had maar een afmeting van 5 bij 6 meter. Er volgden opdrachten van plaatselijke aannemers voor stalen liggers, trapconstructies, matranden en dergelijke. Tot de eerste opdrachten vanaf 1958 behoren het leveren van balkonhekken en poortjes voor aannemer Verspeek, het leveren van hekwerken en vloerranden voor aannemer Van Dongen, een trap voor de Zuivelfabriek in opdracht van aannemer J. Brekelmans, traphekken met leuningen voor aannemer A. Brekelmans. In 1959 is er een opdracht van aannemer Pellikaan uit Tilburg voor gootbeugels, vloermatranden, legramen en ijzeren omlopen. In 1960 behoren ook de aannemers Schuurkens uit Tilburg, Van Hoof uit Diessen en Vissers uit Sliedrecht tot de vaste klanten.

Er waren geen hulpwerktuigen om te tillen. Alles moest met de hand. Was iets zwaar dan was het alle hens aan dek en iedereen die in de buurt was, moest meehelpen. Bij een werk van Werkspoor moesten stalen balken met een lengte van 12 meter zo zonder kraan gehesen worden. Er waren gewoon nog geen hijskranen beschikbaar of ze waren te duur.

Het gebruik van kranen werd later vanzelfsprekend. Maar ook dan kan het wel eens misgaan. Bij een karwei voor Mathijssen Wijffels aan de Boomstraat in Tilburg moesten acht zware spanten overeind worden gezet. Twee kranen ondersteunden het werk. Het was gebruikelijk de spanten tijdelijk met balken te stutten. Jos dacht de klus in drie dagen te kunnen klaren door het snel monteren van de spanten. De derde morgen was er een alarmerend telefoontje. De zes al gemonteerde spanten lagen plat. Gelukkig was er geen persoonlijk letsel, maar alle spanten waren verwrongen en onbruikbaar geworden. Binnen een week waren er nieuwe spanten gemaakt en stond alles weer overeind, maar nu wel goed geschoord. Toen al stond het nakomen van afspraken heel hoog in het vaandel van de firma en dat is zo gebleven.
Eens stond er in Tilburg een noodspant. Jos was de stalen spanten aan het koppelen, toen het noodspant brak. Jos bleef hangen aan een spant.

Ook de Efteling werd klant. In de beginjaren maakte Van den Bersselaar de hekken voor het sprookje van de Vliegende Fakir, treinwagons voor de stoomtrein, de stalen traptreintjes en wandelwagentjes.

Het vervoer
Jos van den Bersselaar had in het begin een brommer van het merk Victoria. Dat was er een die leek op een verstevigde fiets met een tank onder de bagagedrager. De aanschaf van de brommer kostte nagenoeg de hele winst van het eerste bedrijfsjaar.
Met het groeien van het aantal klanten en voor het vervoer van kachels, kwam er behoefte aan een auto. Het leidde tot de aanschaf van de eerste auto, een tweedehands Opeltje voor 700 gulden. Jos ging niet over één nacht ijs. Hij raadpleegde eerst zijn broer Harrie, die op die dag een etentje had bij Bos en Duin ter afsluiting van een autodagtocht voor de Udenhoutse bejaarden. Jos stormde bij Bos en Duin binnen voor een advies van Harrie, waarna de auto snel werd aangeschaft.
Later kwam er een grote Opel Kaptein. In dit type auto is Jos heel lang blijven rijden. Hij hield wel van grote auto’s.

Meer werknemers
In die eerste jaren waren het lange werktijden. Van ’s ochtends zes tot ’s avonds negen was geen uitzondering. Overdag met de handen werken en als er een aanvraag binnen kwam, gingen Jos en Eduard na afloop van het normale werk samen aan de keukentafel zitten om het nieuwe werk uit te rekenen. Van alles deden ze samen: werkuren berekenen en prijzen maken. Eduard had de ambachtsschool doorlopen en wist wat een materiaalstaat was en kon tekeningen lezen. Kwamen ze er niet goed uit dan gingen ze voor advies naar Jan Kennis, de voormalige leermeester van Jos.
Eduard van Dijk was de eerste werknemer. Daarna volgden Adrianus van Rijsewijk, Jo Aarts, Gerard de Kort, Piet Bergmans, Carel van Es, Ad Verschuren, Wim van Lier, Hub van Ras en Wil Maas.
Broer Harrie van den Bersselaar deed de eerste jaren de administratie. Hij was zo enthousiast betrokken bij het bedrijf, dat hij vier keer per dag langs kwam om te kijken of er nog nieuwe opdrachten of rekeningen waren. Harrie werkte bij notaris Huenges in de Groenstraat en het bedrijf van Jos lag op zijn route van en naar huis, een route die vier keer per dag werd afgelegd.

Wim van Lier begon in 1962 op 14-jarige leeftijd. Hij had personeelsnummer vijf en was dus de vijfde medewerker. Van te voren heeft hij even bij boomkwekerij Udenhout gewerkt. Hij had de LTS in Waalwijk doorlopen en daarbij lasdiploma’s gehaald. Hij was de eerste CO2 lasser bij het bedrijf. Wim begon dus als lasser en is ruim dertig jaar eerste lasser geweest. Later is hij overgegaan naar de afdeling logistiek. Dat betekent dat hij moest zorgen dat mensen aan de slag konden op locatie en dat ze daar tijdig over de benodigde materialen beschikten.
Een bijzonderheid uit die tijd: Wim van Lier moest op een dag spanten met verf spuiten. Hij had niet goed uitgekeken en spoot tegen de wind in. Daardoor kwam hij zelf helemaal onder de verf te zitten. Hij was die avond uitgenodigd op de bruiloft bij Eduard en verscheen daar helemaal onder de rode verf. Hij bleef er niet voor thuis.

In 1964 begon Wil Maas als 17-jarige en was de zevende werknemer. Hij had geleerd voor machinebankwerker, kwam van landbouwmechanisatiebedrijf Heesters in Haaren en werkte kort bij caravanbedrijf Edelweisz in Berkel-Enschot. Hij had gehoord, dat een constructiebedrijf in de Kreitenmolenstraat in Udenhout een werknemer zocht. Wil erop af en het eerste constructiebedrijf dat hij zag was dat van Van Rossum. Hij deed zijn verhaal en kon daar beginnen. ’s Avonds in de kroeg vertelde Wil zijn tipgever, dat hij bij Van Rossum kon beginnen maar die zei daarop, dat hij bij het verkeerde bedrijf had gesolliciteerd. De dag erna, ’s zaterdags, is hij toen alsnog naar Jos van den Bersselaar gegaan en daar kon hij ook beginnen op voorwaarde dat hij bij Van Rossum ging vertellen dat hij daar niet kwam. Hij verdiende toen ƒ38 per week als 17 jarige. De week erop kreeg hij al een verhoging tot ƒ45 per week. Zijn eerste werk was het maken van loketten voor het nieuwe station in Tilburg. Ook tijdens zijn verplichte diensttijd bleef Wil in de weekenden werken bij Jos van den Bersselaar. Al snel mocht hij zijn rijbewijs gaan halen op kosten van de baas. Daarna kon hij ook op locatie gaan monteren wat hij op de werkplaats had gemaakt. Zijn specialisme was het vervaardigen van draaitrappen en met de tijd ontwikkelde Wil zich tot de man van de meest gecompliceerde constructies.

Carel van Es kwam ook in 1964 bij Jos van den Bersselaar werken. Hij was toen 28 jaar en er werkte nog maar enkele mensen. Hij had toen al werkervaring. Hij was eerst fietsenmaker geweest en had daarna vier jaar in Australië gewoond en gewerkt. Hij kwam direct in de buitendienst. Toen was het nog zo dat dezelfde ploeg, die de constructies maakte op de werkplaats, deze ook buiten ging monteren. Met de komst van Carel was er vaste ondersteuning voor buiten. In die tijd maakte Van den Bersselaar veel trappen. Een voorbeeld van zo’n trap staat in de Heuvelstraat te Tilburg in het pand waar voorheen de firma Gerzon gevestigd was en nu modezaak Gimbrère. Carel vertelde, dat de onderlinge saamhorigheid groot was. Iedereen werkte hard en er werd vaak overgewerkt. Ook zaterdags voor de middag werkte men.

Die eerste tijd was er veel gezelligheid onder de werknemers. In die tijd kwam het nog wel eens voor dat er een fles bier gedronken werd onder werktijd. Bijvoorbeeld als er iemand jarig was. Velen uit die tijd zijn gebleven en hebben de groei meegemaakt. Men ging niet weg om geld.

Omstreeks 1965 kregen alle werknemers een eigen gereedschapskist. Op die kist stond het eigen nummer van de werknemer. Deze nummers waren in de volgorde dat men was komen werken. In het begin zaten in de gereedschapskist nog geen sleutels, maar wel enkele vijlen. Werknemers moesten ook voor eigen rekening (!) een duimstok, een centerpons en een kraspen aanschaffen. Het gevolg was, dat iedereen onder werktijd zelf een kraspen maakte. In feite was dat veel duurder dan dat de baas zelf voor dat stuk gereedschap zou hebben gezorgd.

De kantine stelde nog niet veel voor. Het was niet meer dan een afgezet stukje van de werkplaats. De afzetting was heel eenvoudig, een stalen plaat met een raam erin. Het personeel kreeg per dag één kop koffie met veel melk, zodat die snel koud was en direct opgedronken kon worden. In het begin was er nog geen enkele verwarming in de werkplaats. Dan kon het er erg koud zijn. Op zulke dagen werd er niet veel gedaan, want iedereen moest proberen zich zelf warm te houden. Tijdens de pauze konden de werknemers op of in een kruiwagen gaan zitten bij het smidsvuur. Men moest zich haasten om een warm plaatsje te hebben. Het was net een stoelendans, want er waren meer werknemers dan kruiwagens. Later kwam er een petroleumkachel.

De steenfabriek
De bedrijfsleider op de steenfabriek in Udenhout was destijds Huub de Leeuw. Hij woonde in de Kreitenmolenstraat bij Jos in de buurt. De Leeuw was een HTS'er werktuigbouw en kon heel goed technisch tekenen. Jos en hij werden bevriend en deze vriendschap leverde voor Jos de nodige opdrachten op. Daarnaast tekende De Leeuw voor Jos wel eens het een en ander. Een van de eerste opdrachten van de steenfabriek was het maken van spanten voor de uitbreiding van het persgebouw in 1961. In 1963 kwam de steenfabriek met een grote opdracht. De vlamoven was van 1956 en moest worden aangepast. De oven moest worden omgebouwd en geschikt gemaakt worden voor het in- en uitrijden van stenen met heftrucks. Tot dan toe gebeurde dat met kruiwagens door een mansgat. Het hele stalen korset moest worden gesloopt en voorzien van een nieuw stalen frame. De leiding van dit werk berustte bij Jos van den Bersselaar en Eduard van Dijk. In overleg met de directie van de steenfabriek werd gekozen om zo snel mogelijk het werk te klaren en zo veel mogelijk uren per etmaal te maken. Er werd dus ook 's nachts gewerkt en veel werknemers waren gedurende een aantal weken maar weinig thuis. Zo ook Eduard van Dijk. Zijn vrouw moest bevallen en was daarvoor in het ziekenhuis opgenomen. Maar Eduard had het druk en kon niet elke dag naar de situatie informeren. Op een morgen ging Eduard eens kijken in het ziekenhuis en de bevalling was al lang en breed achter de rug. De arts in het ziekenhuis had het niet nodig gevonden om te bellen. Een bijzonderheid: de zoon die toen geboren is, Willy, werkt ook al weer 27 jaar bij Van den Bersselaar.

Bij het ombouwen van de oven moest er 's nachts ook gesloopt worden en daarbij kreeg Jos een stalen balk op zijn hoofd. Hij liep een zware schedelbasisfractuur op. Het was zeer kritiek. Jos is een hele periode uit de running geweest, maar hij is er wel weer helemaal bovenop gekomen. Bij afwezigheid van Jos moest Eduard de leiding overnemen.

Ongeval in Udenhout

IJzeren balk op het hoofd

Tijdens de werkzaamheden bij de Steenfabriek Udenhout N.V. moest een ijzeren balk geplaatst worden. Door een ongelukkig toeval schoot deze los en kwam op het hoofd van de heer Jos van den Bersselaar terecht. Deze liep een schedelbreuk op en moest in zorgwekkende toestand in het ziekenhuis te Tilburg worden opgenomen, waar operatief werd ingegrepen.

Ook het maken van drogerijwagens leverde veel werk op. Voor zo'n wagen had Huub de Leeuw een heel mooie tekening gemaakt. Die werd gebruikt voor een advertentie in Klei, Glas en Keramiek, een vakblad voor baksteenfabrikanten. In de advertentie maakte Jos van den Bersselaar reclame voor dit product. Het leverde de nodige opdrachten op. Zo moest Eduard in 1966 al een keer naar Zuidwolde voor een opdracht. In die tijd een hele reis voor een jongen uit Udenhout. Het was niet allemaal seriewerk, want elke steenfabriek had zijn eigen afmetingen voor zulke drogerijwagens.

Staalconstructie Jos van den Bersselaar NV
Op woensdag 2 februari 1966 verscheen in de Staatscourant het bericht, dat op 20 december 1965 bij notaris Huenges de akte was gepasseerd tot oprichting van de Naamloze Vennootschap "Staalconstructie Jos van den Bersselaar". De twee oprichters waren Jos van den Bersselaar en aannemer Jan Brekelmans. Als doel van de onderneming wordt vastgelegd: *Het uitoefenen van het metaalbewerkings-, constructie- en kachelsmidsbedrijf, handel in huishoudelijke artikelen, ijzerwaren, gereedschappen, verwarmings- en kookapparaten, het deelnemen in- of de directie voeren over ondernemingen met een gelijk of aanverwant doel als dat van de onderhavige vennootschap, zomede het verrichten van al datgene dat met het vorenstaande verband houdt in de ruimste zin.*

De vennootschap kon 200 aandelen uitgegeven à ƒ1.000,- waarmee een kapitaal voor de onderneming kon worden verworven van ƒ200.000,-. Jos van den Bersselaar zelf nam in de onderneming deel met 39 aandelen, Jan Brekelmans met 1 aandeel. De overige 160 aandelen zijn nooit uitgegeven, er was nooit een aandeelhoudersvergadering. Jan Brekelmans heeft ongetwijfeld meteen na thuiskomst van de notaris zijn ene aandeel weer teruggegeven aan Jos, die enig aandeelhouder/eigenaar was en bleef.

In die tijd was het nodig dat er bij het starten van een besloten vennootschap (BV) of een naamloze vennootschap (NV) minstens twee eigenaren waren. Voor Jos van den Bersselaar was Jan Brekelmans tweede eigenaar. Later maakte ook Jan Brekelmans van zijn aannemersbedrijf een BV en toen trad Jos op als tweede eigenaar, ook voor één gulden. Jos en Jan konden het goed vinden samen en gingen in die tijd samen naar het voetbal, eerst naar Willem II, later naar PSV.

Capriolen
Tot slot van dit hoofdstuk enkele capriolen. Iets typisch van Jos was dat als hij iemand zag die aan het vijlen was, hij dan even wilde laten zien hoe dat sneller kon. Hij deed dit dan voor. Maar even vijf minuten voordoen is iets anders dan de hele dag staan vijlen.
Jos was een kind van zijn tijd en had van huis uit geleerd om zuinig te zijn. Daar handelde hij ook naar. Als hij in de werkplaats kwam, zette hij de thermostaat minstens 3 graden lager. Of hij deed lampen uit, als hij vond dat die onnodig brandden. Hij raapte ook boutjes op die op de grond lagen. *Op een keer zag hij bouten op de grond liggen en legde er een gulden naast. Toen er een medewerker aan kwam, raapte die de gulden op. Jos er naar toe met de vraag. Waarom die gulden wel opgeraapt werd en de bouten niet. Men moest zich realiseren, aldus Jos, dat de bouten ook een gulden per stuk kostten.*
Men werkte een keer bij de Albert Heijn toen tot verrassing Jos vroeg of ze zin hadden in koffie. Tot verbazing van iedereen ging Jos koffie halen. Later die dag kwam de aap uit de mouw. Jos had gezien dat de koffie gratis was.
Jos rekende vroeger alles uit op de achterkant van een Golden Fiction sigarettendoosje. Hij schreef het op met potlood. Mocht het niet kloppen dan kon het altijd nog uitgegumd worden en alsnog goed opgeschreven worden. De fameuze witte doosjes hebben ook jarenlang gediend als zijn agenda en zijn to-do-list.

Hoofdstuk 4

Periode 1967-1977

EXPANSIE IN STAALCONSTRUCTIE

De staalsector groeit en bloeit

In het jaar dat Jos van den Bersselaar zijn bedrijf begon, 1957, had Nederland en vooral ook de bouwsector moeilijke jaren achter de rug. De wederopbouw na de Tweede Wereldoorlog was jarenlang geremd door schaarste aan grondstoffen, maar dat was tweede helft vijftiger jaren en begin jaren zestig voorbij. Er waren grondstoffen voldoende en de economie trok zozeer aan dat men werknemers uit bijvoorbeeld Italië en Spanje naar Nederland haalde om hier het vele werk te verzetten. Er was een toenemende behoefte aan woningbouw. Overal verschenen nieuwbouwwijken, zoals in Udenhout de wijk Zeshoeven. Door de groeiende welvaart kwamen er meer auto's, meer snelwegen en bredere bruggen. De infrastructuur van Nederland veranderde. De economische groei vroeg om grote industrieterreinen langs de nieuwe snelwegen. Het waren gouden tijden voor de bouw, voor de aannemers en ook voor de staalconstructiebedrijven.

Jos van den Bersselaar had er al vrij snel zijn zinnen op gezet een bedrijf te maken waar de Udenhoutse grenzen te beperkt voor zouden zijn.

Heerkens van Bavel

Al in het eerste bedrijfsjaar werd het Tilburgse aannemersbedrijf Heerkens van Bavel klant, ondermeer voor balkonhekken voor nieuwbouwwoningen. Omdat de opdrachten vaak grote volumes hadden van eenzelfde product, moest het bedrijf zich concentreren op grotere productieseries. Het was enerzijds de reden tot uitbreiding, anderzijds ook de mogelijkheid om dat te doen. Jos was als leverancier in beeld gekomen bij aannemer Heerkens van Bavel via zijn broer Kees van den Bersselaar. Die werkte op het kantoor van de Noordbrabantse Christelijke Boerenbond (N.C.B.) aan de Spoorlaan in Tilburg. De N.C.B. was vaak opdrachtgever voor Heerkens van Bavel. Kees had alleen maar gevraagd: "Kun je eens aan mijn broer denken". Van den Bersselaar bleef voor Heerkens van Bavel een trouwe leverancier vanwege de kwaliteit en het vakmanschap. De relatie tussen Jos en Kees Heerkens sr was heel sterk. Men vertrouwde elkaar blindelings. Na de balkonhekken volgden ook opdrachten tot het maken van spanten. Die waren enorm zwaar, waarvoor meer personeel noodzakelijk was. De spanten waren ook groot. Om er voor te zorgen, dat vrachtwagens achter bij de werkplaats konden komen en met spanten weer naar de straat konden, liet Jos aan de kant van bakker Van Alebeek maar liefst anderhalve meter van zijn huis halen. Desondanks raakte de muur van bakker Van Alebeek een enkele keer flink beschadigd.

Jos Heerkens richtte in 1903 zijn bedrijf op en noemde het al snel Heerkens van Bavel (de achternaam van zijn vrouw), ter onderscheiding van andere Heerkens'en. Kees Heerkens nam het aannemersbedrijf van zijn vader over en zijn broer Noud begon een eigen architectenbureau, dat woningen ontwierp die Kees vervolgens bouwde. De eerste grote wijk was Jeruzalem in Tilburg. In de zestiger jaren vormde het bedrijf een consortium met drie andere grote aannemers: Van Eikelenburg uit Rosmalen, Van de Linden uit St.-Michielsgestel en Hazenberg uit Vught. Als consortium konden ze heel grote woningbouwprojecten binnenhalen en konden ze inschrijven op projecten voor het bedrijfsleven. Later trad Heerkens van Bavel langzaam terug uit de woningbouw om zich te concentreren op grote projecten in de utiliteitsbouw.
De huidige directeur Sjef Heerkens bevestigt de lezing over de manier waarop het contact tussen Kees Heerkens en Jos van den Bersselaar tot stand is gekomen. Hij omschrijft de band van zijn vader met Jos als een vader-zoon-relatie. Kees Heerkens schakelde Jos van den Bersselaar in voor karweien, die Jos altijd op tijd en met hoge kwaliteit afleverde. Gevolg was dat de karweien groter werden en Jos ook serieopdrachten kreeg zoals balkonhekken, ramen

en traphekjes voor een serie nieuwe woningen. Kees Heerkens had veel waardering voor het vakmanschap van Jos, in combinatie met zijn ondernemerschap. Kees en Jos hebben samen nieuwe technische mogelijkheden verkend. Als Kees naar Udenhout kwam, naar de smederij aan de Kreitenmolenstraat, dan meldde hij zich nooit op het kantoortje of in de smederij, maar hij liep rechtstreeks naar de keuken. Met de Udenhoutse kermis nodigde Jos medewerkers van Heerkens van Bavel uit, zoals de projectleider Jan Melis, de calculator Sjef Sprengers en de boekhouder Harrie Huijer. Na een bezoek aan de kermis, waren ze welkom bij Jos thuis, samen eieren bakken.
Sjef Heerkens herinnert zich dat er met Van den Bersselaar “nooit gezeik was” over kwaliteit en levertijden en dat er prijstechnisch nooit problemen waren.

Toen ik op de middelbare school zat, mocht ik af en toe op een vrije middag met mijn vader mee als hij langs de bouwwerken ging, die ons bedrijf in uitvoering had. Als kleine jongen vond ik dat maar wat interessant. Ik werd dan door de uitvoerder rondgeleid, want ik was immers het “zoontje van de baas”. Als wij dan op het eind van de middag weer naar kantoor reden, gebeurde het dikwijls dat de route via Udenhout liep. Mijn vader liep dan even bij Jos (van den Bersselaar) binnen om iets af te werken, een nieuwe aanvraag te plaatsen of zo maar om even bij te praten. De relatie tussen onze beide bedrijven bestaat dit jaar dan ook vijftig jaar. Wat ooit begon met de levering van gootbeugels is uitgegroeid tot levering en montage van specialistische hoogwaardige metaalconstructies voor zowel de bouw als de industrie. Ik denk dat het kenmerkende van de relatie tussen mijn vader en Jos was dat beiden vakmensen pur sang waren, die beiden wisten waarmee ze bezig waren. Mijn vader vond het fantastisch om te zien hoe Jos de geboden kansen oppakte en uitbouwde. Mijn vader is nu al 27 jaar geleden overleden en mijn broers en ik hebben het bedrijf voortgezet, zoals Hans het stokje van Jos heeft overgenomen. In de laatste jaren heeft Van den Bersselaar zich steeds meer gespecialiseerd op de niches in de metaalsector en op bijzondere constructies. Daarom doen onze bedrijven de laatste jaren niet meer alles samen. De bijzondere band tussen beide bedrijven is echter wel gebleven. Ik ben ervan overtuigd dat Hans met dezelfde gedrevenheid als zijn vader leiding geeft aan een fantastisch en innoverend bedrijf. Mede namens mijn broers wil ik Jos, Hans en alle medewerkers hartelijk feliciteren met dit vijftigjarig jubileum.

Sjef Heerkens
Directeur Heerkens van Bavel

Meer grote klanten
Nadat Heerkens van Bavel met drie andere bedrijven een consortium was aangegaan, kwamen bij dat consortium grote orders van grote opdrachtgevers binnen, zoals Heineken. Zo traden deze bedrijven toe tot de klantenkring. Er was een tijd dat Heerkens van Bavel 50% van de staalconstructies uitbesteedde aan Jos van den Bersselaar.

Heineken werd een vaste klant die veel werk opleverde. Bijna alle wijzigingen in de productie bij Heineken betekende een nieuwe opdracht voor Van den Bersselaar. Enkele voorbeelden van opdrachten:

- Als er een nieuwe machine wordt geplaatst, dan zijn er ook nieuwe randobjecten nodig, zoals trappen en bordessen (boven de installaties, waarop de medewerkers kunnen gaan en staan);
- Als er een nieuwe machine of een nieuwe transportband wordt geplaatst, wijzigen alle verbindingen met de machines ervoor, ernaast en erachter. Die hebben nooit dezelfde hoogte en breedte.
- Overkappingen boven de laadingangen.

In de beginjaren zijn grote werken op het Heinekenterrein gemaakt, aan de Ziederij, de staalconstructie van het gebouw van de Technische Dienst, het waterstation en talloze werken bij colonnerevisies.

Er is een gevleugelde uitspraak van Jos van den Bersselaar: “Je kunt een oude trap nooit hergebruiken”. Zo gaan bij wijzigingen van machines en transportbanden de oude trappen bij opbod naar de medewerkers van Heineken en levert Van den Bersselaar nieuwe trappen. Van den Bersselaar heeft voor Heineken speciale bordessen gemaakt, in hoogte verstelbaar naar gelang de behoefte van de Heineken-medewerkers. Niet elke medewerker is even lang.

Heineken heeft altijd wel werk voor Van den Bersselaar. Soms zoveel, dat er een hele ploeg voor lange tijd is gedetacheerd, soms ook minder. De grote orders zet Heineken vanzelfsprekend uit via aanbestedingsmethoden. Maar voor kleinere klussen wordt Van den Bersselaar gebeld, gegarandeerde kwaliteit, zowel van het product als van de service. Mocht het nodig zijn, dan kun je op zaterdagavond Van den Bersselaar bellen en komt de servicemachine snel op gang.
Projectleider Jos Grever kent Jos al heel veel jaren. Het klikt gewoon. Je weet elkaar te vinden in de oplossingen voor de vele kleine dingen die voortdurend gebeuren. Jos Grever omschrijft Jos als iemand die sociaal is, iedereen kent, overal binnenloopt, luistert naar mensen en vooral zelf vakman is, zelf minuscuul de ontwerpen kan tekenen.

Bij de firma Van den Bersselaar denk je aan bijna altijd op tijd leveren, zelden een steekje laten vallen, Bourgondisch zaken doen en soms te flexibel zijn. Dat laatste vinden wij zeker niet erg.

Jos Grever en Eric van Amerongen
Heineken

Aanvankelijk maakte Van den Bersselaar bij de PNEM en bij Heineken veel nieuw werk, zoals trappen, bordessen en dergelijke. Later was er ook onderhoud. Het aantal opdrachtgevers groeide gestaag. Carel van Es, chef op karwei, heeft een periode van acht jaar onafgebroken gewerkt bij de Amercentrale. Voor aannemer Bredero Bouw uit Bunnik had men de opdracht voor het maken van brandtrappen en bordessen voor het nieuwe St.-Elisabethziekenhuis in Tilburg. De groei was een constante groei van zowel het aantal projecten als de omvang ervan. Het bedrijf besteedde veel aandacht aan de kwaliteit van het geleverde en het nakomen van afspraken. Ook allerlei niet alledaagse opdrachten kwamen er binnen. *Wij moesten een smeedijzeren hekwerk maken voor Huize Gerra, een klooster langs de Rijksweg in Haaren. Het was een klooster met echte slotzusters. Gedurende het hele werk zag men maar één non, de andere bleven binnen.*

De administratie werd te omvangrijk
Harrie van den Bersselaar had zijn broer in de beginjaren geholpen met de administratie. Eind 1964 nam Jan de Beer de boekhouding over, nog steeds in de avonduren. Jan werkte net als Harrie bij notaris Huenges, Harrie als klerk, Jan voor de administratie. Jan introduceerde bijvoorbeeld het tabellarisch kasboek. Hij herinnert zich uit die periode, dat Jos van den Bersselaar een goede relatie had met aannemer Jan Brekelmans. Dat zorgde regelmatig voor nieuw werk. En Jos bemoeide zich niet met de winkel. Dat deed echtgenote Corrie. Geen geld over de balk gooien en zuinig zijn, dat had Jos, weet Jan te vertellen, meegekregen uit het ouderlijke nest. De boekhouding en alles wat er bij kwam kijken nam zo sterk toe, dat Jan de Beer het niet meer acceptabel vond om ’s avonds als nevenactiviteit te verrichten. Hij gaf aan te willen stoppen.

De komst van Ad Witlox
Op advies van broer Harrie trok Jos een fulltime boekhouder aan in de persoon van Ad Witlox. Ad had na zijn MULO de handelsdagschool gedaan en werkte onder andere bij Vilenzo, het kinderkledingbedrijf van de in Udenhout geboren Brord Vilé. Ad wilde weg en had een advertentie in de krant gezien, waarin Jos van den Bersselaar naar een medewerker administratie vroeg. Ad moest ergens in die periode bij de dokter Ten Horn zijn, maar kwam

daar een kwartier te vroeg aan. Om de tijd maar goed te benutten, reed Ad in dat kwartiertje even bij Jos langs. Diezelfde avond kwamen Jos en Harrie op bezoek bij de ouders van Ad en die avond al had Ad zijn nieuwe baan. Hij begon 14 maart 1966. Jos had net alle materialen voor een enkelvoudige doorschrijfadministratie aangeschaft, maar Ad wilde een moderner tabellarisch doorschrijfsysteem.

Het was wennen voor Jos, want nu sprak de boekhouder ook mee over zaken waarin hij voorheen alleen had besloten. Ad pakte alles voortvarend aan. Hij oriënteerde zich op de inkoop en de inkooptarieven, maakte kostprijscalculaties, lette op algemene kosten, op voorraden, op tijdige betaling van facturen en hij zette een personeelsadministratie op. Ad nam de telefoon aan, had veel telefonisch contact, maar liet mensen ook bij hem op kantoor langs komen voor uitleg en toelichting. Jos zag wel dat al die dingen moesten gebeuren en dat hij er zelf geen tijd meer voor had, maar echt loslaten duurde even.

In die tijd was het nog gebruikelijk, dat iedereen aan alles mee deed. Eduard van Dijk deed alle voorkomend werk. Ad Witlox werkte op het kantoor, maar als Corrie van den Bersselaar er niet was of hulp nodig had, dan moest hij ook in de winkel meehelpen. Dus spijkers wegen, gaas knippen etc. Maar ook in de werkplaats moest iedereen in principe aan alles meedoen. Ad had al wel een eigen kantoortje, maar nog geen auto van de zaak. Als zijn eigen auto kapot was of naar de garage moest, dan kreeg hij de auto van Corrie mee. Dat soort zaken loste men op een makkelijke manier op, zoals dat in een klein en jong familiebedrijf gaat.

De bedrijfsfilosofie van die tijd simpel: kosten drukken direct op de winst. Niet uitgegeven geld is namelijk het snelste verdiend. Vrijdags op het eind van de werkdag moest de werkplaats worden opgeruimd. Elk stukje ijzer moest bewaard blijven voor het geval het nog ooit gebruikt kon worden. Om concurrerend te zijn en om wat over te houden moesten kosten zoveel mogelijk beperkt worden. Er werd nauwelijks overwogen of een investering terug te verdienen was. Het was “zuinigheid” dat de klok sloeg. Niet alleen bij Van den Bersselaar, maar zo was het in die tijd overal. Als voorbeeld: Toen Ad Witlox voorstelde om een telex aan te schaffen, keek Jos heel moeilijk. In verband met het uitbrengen van offertes en opvragen van prijzen kon Ad niet meer zonder en dus bestelde hij zonder verder overleg met Jos er een bij de PTT. Jos was er niet blij mee. In het eerste weekend na de installatie van de telex nam Jos zijn visite mee naar het bedrijf. Hij liet hen het nieuwste van het nieuwste zien, een telex. Via via hoorde Ad achteraf dat Jos de opmerking had gemaakt: “Ja, je kunt tegenwoordig niet meer zonder. Je moet toch met de tijd mee”.

In die tijd leverde Bressers Metaal uit Tilburg het staal. Ad Witlox informeerde eens bij een concurrent naar de prijs en toen bleek, dat het staal een dubbeltje goedkoper ingekocht kon worden. Jos wilde echter absoluut niet, dat hij daarover contact opnam met Bressers, omdat men op dat moment met een groot karwei bezig was in opdracht van Bressers. Onder geen enkele voorwaarde wilde hij de relatie met Bressers op het spel zetten. Je ging niet over staalprijzen praten, terwijl er zulke goede contacten liepen. Ad kon het echter niet laten en bij gelegenheid bracht hij zijn bevindingen toch eens voorzichtig ter sprake bij Bressers. Zij gingen direct akkoord met een prijs van een dubbeltje minder. Ad verdiende daarmee voor het bedrijf in één keer tweemaal zijn jaarsalaris. Het voorval typeert Jos van den Bersselaar en de manier waarop hij graag zaken deed. En daar mocht Ad Witlox niet aankomen. Integendeel. Ad moest zich deze hoge eisen volledig eigen maken. Dat weerhield Ad echter niet om bij leveranciers te praten over prijzen en kortingen. Carel Bressers, oud-directeur van Bressers Metaal B.V., weet zich het genoemde voorval heel goed te herinneren. Het heeft de goede relatie nooit verstoord. In een gesprek met Carel Bressers roemde hij ook het feit dat Van den Bersselaar zich had ontwikkeld tot een bedrijf met een actieradius over heel Nederland.

De functie van Ad Witlox werd steeds belangrijker. Jos en Ad waren heel verschillende mensen, maar zij vulden elkaar goed aan. Ad deed de boekhouding. Jos rekende uit, soms samen met Eduard van Dijk. Achter Jos was Ad de grote motor van het bedrijf. Als er problemen waren bij

klanten, werd vooraf besproken hoe ze het zouden oplossen. Vaak ging Ad dan als eerste naar de klant, zodat hij nog de mogelijkheid had te zeggen dat hij het nog met Jos moest bespreken. Als Jos zelf ging, was die mogelijkheid er niet. Ad bleek een goed commercieel gevoel te hebben om orders binnen te halen. Hij onderhield daartoe vele relaties. Hij kon goed praten en kende veel mensen.

Ad Witlox stuwde de ambities ten aanzien van de klantenkring op. Voor Ad was niet alleen Udenhout met de opdrachten van Jantje Brekelmans en de steenfabriek te klein, maar ook de Brabantse markt. De grote landelijke aannemers zaten boven de grote rivieren en de meeste grote opdrachten waren in het westen van het land. Toen Ad dan ook eens zei: “We moeten de grote rivieren over”, antwoordde Jos: “dat moet jij dan maar doen”. Het was het begin van de ontwikkeling van de functie van Ad tot commercieel directeur van het bedrijf. Jos van den Bersselaar en Ad Witlox waren beiden 24 uur per dag beschikbaar voor het bedrijf, en ze maakten beiden dan ook lange dagen. Hoe verschillend zij ook waren, hun volledige overgave aan het bedrijf schiep een stevige onlosmakelijke band.

Eugène Coppens vertelde, dat Jos van den Bersselaar nooit onverantwoorde beslissingen nam. Hij kon wel de beslissing nemen om een activiteit aan te pakken, die een risico met zich meebracht, maar dat risico mocht de continuïteit van het bedrijf niet in gevaar brengen. Bij dat soort beslissingen ging Jos niet over één nacht ijs. Hij had natuurlijk een belangrijke gesprekspartner in Ad Witlox, maar ook in zijn broers Harrie en Kees en soms ook in Eugène Coppens. “Overigens was de relatie van Jos met Ad Witlox in het begin wel wennen”, aldus Eugène Coppens, “Jos is wel eens bij mij aangekomen met de verzuchting: *Gadverdorie, dieën boekhouder van mèn*”.

Als je op je 23e als boekhouder begint bij een constructiebedrijfje in Udenhout met negen werknemers en je hebt in je genen een gedrevenheid, gecombineerd met de drang naar perfectie, vind je al snel een maatje in een “baas” als Jos van den Bersselaar. Als zijn rechterhand heb ik mijn carrière kunnen voortzetten om uiteindelijk als financieel/commercieel directeur te eindigen, een reden waarom ik nooit de behoefte heb gehad te solliciteren naar een functie bij een ander bedrijf. Ik kreeg alle vrijheid van handelen en ruime beslissingsbevoegdheid. Ik werkte alsof het mijn eigen bedrijf was. Terugblikkend ben ik trots op wat is gerealiseerd in een halve eeuw, opgebouwd door gemotiveerd en vakbekwaam personeel en een relatiebestand van opdrachtgevers en leveranciers, gebaseerd op wederzijds vertrouwen en strevend naar continuïteit. Om een bekende zanger te citeren: Groots met een zachte G.

Ad Witlox

Verhuizing naar het industrieterrein

Achter in de werkplaats aan de Kreitenmolenstraat laste men de kleine balken steeds vaker tot grote spanten aaneen en dat gaf steeds meer logistieke problemen. De werkplaats was maar 25 meter lang en er kon maar aan één spant tegelijk gewerkt worden. Er werkte in die tijd 10 man. Vaak droeg men de spanten met de hand naar de straat. Later is de inrit verbreed met 1½ meter door aankoop van grond en verplaatsing van de poort van buurman bakker Van Alebeek. Als een spant klaar was, moest een vrachtwagen achteruit het terrein op. Het spant stond op bokken en de vrachtwagen reed eronder. Daarna moest de tweede helft er met de hand op gelegd worden. Er was nog niets om te takelen. Grotere spanten of andere grote objecten moesten aan de straat worden samengesteld, omdat er geen ruimte was achter bij de werkplaats of omdat anders het vervoer voor onoverkomelijke problemen zou zorgen.

Midden jaren zestig polste de Gemeente Udenhout Jos van den Bersselaar met de vraag of ze de tuin achter de werkplaats kon kopen. Die sloot aan op een veldje achter de

brandweerkazerne. De wens van de gemeente ging veel verder. Men wilde de zware industrie uit de dorpskom verplaatsen naar een industrieterrein even buiten het dorp voorbij de spoorlijn. Dat bleek zeer goed bespreekbaar. Jos zag ook wel dat hij aan de Kreitenmolenstraat niet verder kon groeien. De Gemeente kwam met een bod om grond te ruilen. Langzamerhand begon het idee te groeien om te vertrekken uit de Kreitenmolenstraat, waar tillen handwerk was en waar je van een kraan slechts kon dromen. Toen op een keer een werk werd aangenomen, waarin brede spanten voorkwamen, werd besloten de inrit blijvend te verbreden door ½ meter van de breedte van het pand te halen. Maar uiteindelijk waren het noodoplossingen. De groei van het bedrijf zou, gezien het economische tij van die jaren, zeker niet stoppen. Bovendien vonden Jos en Corrie weinig voldoening in hun winkel in kachels en huishoudelijke artikelen. “Elke week als de vrouw van Reintje Heerkens de kachel had gepoetst, deed dat ding het niet meer en moest er weer een monteur naar toe. Ik was dat meer dan zat”, aldus Jos. Het was tijd voor een grote sprong naar het industrieterrein. Een stap met veel onzekerheden, maar naar later bleek op het juiste moment gezet.

In 1969 verrees op de hoek van de toenmalige Hooghoutseweg en de Industrieweg het eerste bedrijfspand, 60 x 15 meter groot. Natuurlijk was de staalconstructie voor dit eigen gebouw veel te groot om in de Kreitenmolenstraat in elkaar te zetten. Dat werd praktisch opgelost. Men legde eerst de vloer, zodat daarop in de buitenlucht de staalconstructie kon worden gemaakt. Daarna spuiten en rechtop zetten waarna de aannemer, Jantje Brekelmans, de muren kon optrekken.
Er kwam een kolomboormachine en ook een bovenloopkraan die drie ton kon tillen. Als kantine voor het personeel was er een gemetselde ruimte voor in het pand. Er was nog geen koffieautomaat. Ook een echt kantoor ontbrak nog in die beginfase. Er kwam een keet voor de hal en die fungeerde als kantoor. Een hok diende als kantoor voor Eduard van Dijk en dat was tevens in gebruik als magazijn.
Het eerste werk, dat op de nieuwe locatie is gemaakt, was de staalconstructie voor het kantoor van Stork in Boxmeer. En nu, na 50 jaar, is Stork PMT nog altijd een gewaardeerde vaste klant. Van den Bersselaar bouwt en monteert voor hen de roestvast stalen constructies voor kippenslachtlijnen, die Stork exporteert over de hele wereld.

Het pand aan de Kreitenmolenstraat is verkocht aan Jan Robben, die daar zijn elektriciteitszaak in onderbracht. De verkoop ging nog met enige strubbeling gepaard. Er was een mondelinge koopovereenkomst. Daarna kwam er nog bod van ƒ10.000,- hoger. Een aanzienlijk bedrag in die tijd. Maar afspraak is afspraak en dus ging de verkoop aan Jan Robben toch door.

Het verhuizen van het constructiebedrijf was in een halve dag geregeld. De reststukken staal en dergelijke gingen mee. Het smidsvuur ging ook mee. Dat bleef nog enkele jaren in gebruik voor het smeedwerk en het uitsmeden van beitels, die later werden gehard.

Acht jaar later is de staalwerkplaats verdubbeld naar 60 x 30 meter en weer tien jaar later volgde de uitbreiding van de staalafdeling met een hogere hal van 75 x 20 meter.
Ook kwamen er meer bovenloopkranen en ging het hefvermogen naar 20 ton.

Er was heel veel werk
Ad Witlox had deels tot taak te zorgen dat er werk binnenkwam. Hij ging daarvoor de boer op en kwam terecht bij steeds grotere bouwbedrijven als Wilma Bouw en Bredero Bouw. Er was volop werk te vinden en het relatienetwerk groeide snel. En daarmee ook het bedrijf. Er kwam steeds meer vast werk en Heerkens van Bavel had steeds grote werken in opdracht zoals de bouw van de Amercentrale in Geertruidenberg. Het werk was allemaal verschillend, wat voor de medewerkers wel interessant was.

In die periode kwam er veel personeel bij. Harrie van den Boer begon in 1975. Hij had personeelsnummer 22 in de administratie. Hij was de eerste en in het begin de enige

“buitenmonteur”. Hij had een LTS-opleiding bankwerker en had zich gespecialiseerd in stalen ramen en deuren. Harrie had van te voren bij een smid in Oisterwijk gewerkt en bij Van den Heuvel Staal in Vught en bij de Bossche Staalbouw. Zijn eerste werk was bij de PLM Glasindustrie Dongen, waar een complete gasoven gemaakt en gemonteerd moest worden. Het was spectaculair werk. Het werk ging dag en nacht door.

Wil Schapendonk kreeg personeelsnummer 40 en is in 1979 begonnen. Hij werkte daarvoor bij Hydraudyne in Boxtel en was daar autogeen fotolasser. Hij heeft eerst een jaar in de werkplaats gewerkt. *De eerste dag wist ik niet wat me overkwam. Ik kreeg een tekening en moest dat object gaan maken. Bij mijn vorige werkgever kreeg ik een tekening en precies alle materialen die ik nodig had. Toen ik vroeg waar de materialen waren, zei de baas: “je kunt toch wel zagen”. Ik moest zelf alles bij elkaar gaan zoeken wat ik nodig had. Dat was ik niet gewend*. Zijn eerste werk buiten was het Elisabethziekenhuis in Tilburg. Dat was het eerste grote werk voor Bredero Bouw uit Bunnik. Daarna is Harrie altijd in de buitendienst werkzaam gebleven.

Productassortiment
Niet alleen het werkterrein werd omvangrijker, met de jaren groeide ook het productassortiment. Hier volgt een eenvoudige opsomming om de lezer een beeld te geven van de producten.

- Trappen in verscheidenheid van materiaalkeuze, vorm en afmeting, voorzien van leuningen uit ronde buis of kokerprofielen, vervaardigd met naar keuze roostertreden, omgezette antislip- of tranenplaat treden.
- Leuningen, vervaardigd en aangebracht voor het verhogen van de veiligheid.
- Staalconstructies voor bedrijfsgebouwen en trappenhuizen.
- Afdekkingen in vele variëteiten met demontabele vrijdragende panelen, stankdichte, rookdichte en/of waterdichte luiken, naar keuze met scharnieren, rubber, sloten, enz.
- Overige artikelen voor waterzuiveringsinstallaties zoals schuiven, overstortranden, omloopgoten, grofvuilroosters en duikschotten.
- Bordessen
- Bruggen, brugleuningen en geluidsschermen.

De Efteling
Eind jaren vijftig haalde Jos van den Bersselaar de eerste opdrachten binnen van de Efteling. Dat was het begin van een samenwerking tussen twee bedrijven die tot op de dag van vandaag voortduurt. De hechte band tussen beide bedrijven is gebaseerd op de wijze waarop Van den Bersselaar het werk uitvoert. Natuurlijk is het niet vanzelfsprekend dat de Efteling alle staal- en aluminiumprojecten aan Van den Bersselaar gunt. Er is een aanbestedingsproces, maar Van den Bersselaar wint wel de moeilijke opdrachten. Dat heeft te maken met de cultuur, de filosofie van beide bedrijven. Als er een nieuw project is, denkt Van den Bersselaar van begin af aan mee over het realiseren ervan. De Efteling brengt bezoekers in een bepaalde wereld, die alleen bestaat in de Efteling. Elke attractie, elk object heeft een eigen bijdrage aan het creëren van die bepaalde wereld. Iedereen die meebouwt aan een nieuwe attractie moet van meet af aan doordrongen zijn van wat die attractie moet uitstralen, wat voor wereld die attractie moet oproepen en hoe die in de herinnering van de bezoekers moet blijven. Medewerkers van de Efteling zijn er natuurlijk in getraind, maar ook de medewerkers van Van den Bersselaar participeren in een vroeg stadium bij de ontwikkeling van een nieuwe attractie of een ander nieuw object. Het zijn de medewerkers van Van den Bersselaar, die weten hoe je staal, roestvast staal en aluminium kunt gebruiken, kunt bewerken. Zij komen vaak met aanvullende ideeën, die bepaalde effecten kunnen versterken. De manager Technische Zaken van de Efteling, Leo Pulles, werkt op deze manier al 31 jaar samen met Van den Bersselaar. Hij noemt ze uitermate creatief en gedreven om voortdurend met oplossingen te komen. “Van den Bersselaar snapt dat, werkt innoverend, niet standaard en stopt veel creativiteit in het gevraagde eindproduct. Desnoods gaan medewerkers van de Efteling naar de werkplaats in Udenhout om samen iets uit te werken. Zonodig werden er eerst ook schaalmodellen vervaardigd”, aldus Leo Pulles, voor wie 31 jaar geleden het Spookslot het eerste project

samen met Van den Bersselaar was. Er is altijd een constructieve samenwerking, ook ten aanzien van de te leveren kwaliteit. Perfectie staat hoog in het vaandel. Of dit nu voor een groot of een klein product is. Ook de positieve uitstraling van onder andere Harrie van den Boer, Jos Schellekens en Frans de Witte worden geroemd. Het glas is nooit half leeg maar altijd half vol. Het klikt gewoon. “Het lijkt ook wel”, zegt Leo Pulles, ”of men medewerkers selecteert op *Van den Bersselaarcompetenties*. Naast het bezitten van het traditionele vakmanschap dragen ze ook met veel verve hun bedrijf uit. De buitenmonteurs zijn het visitekaartje van het bedrijf”. Ooit was er een protestoptocht van medewerkers van de Efteling tegen de gemeente. Het is tekenend, dat de medewerkers van Van den Bersselaar meeliepen in de protestoptocht.

Als een bezoeker de Efteling binnenkomt, gaat hij door de poort *het Huis van de Vijf Zintuigen*. Het prachtige 45 meter hoge dak bevat 331 knooppunten die door Van den Bersselaar zijn vervaardigd. Ze hebben kilometers hekwerk geleverd, langs de lanen, bij het Spookslot, de Vliegende Fakir, de traptreintjes en bij speeltuinattributen. Er zijn staalconstructies geleverd voor de decors bij Carnaval Festival, Fata Morgana en de Piraña. De Bobbaan is gemonteerd door medewerkers van Van den Bersselaar. Er waren 40 vrachtwagens staal en 1 vrachtwagen vol bouten en moeren nodig om deze fraaie baan te vervaardigen. Ook de Pagode was een technisch hoogstandje. Vooral het contragewicht. De veiligheidseisen zijn natuurlijk erg hoog. Het laswerk voor het contragewicht was cruciaal. Met röntgencontroles werd gecontroleerd of de lassen wel goed genoeg waren. De Efteling is immers een gecertificeerd attractiepark en moet voldoen aan alle eisen van de Wet op Attractie en Speeltoestellen. De nieuwste attractie waaraan Van den Bersselaar meewerkte, is De Vliegende Hollander, die in het voorjaar 2007 geopend is.

Van den Bersselaar reken ik tot één van die oer-Brabantse bedrijven, gestaag maar vastberaden groeiend, zich continu inlevend in een veranderende wereld. Maar ook met echte ondernemersgeest de markt bewerkend, met oog voor hun grootste goed, het personeel.

Leo Pulles
Manager Technische Zaken Efteling

Fotocollage projecten 1967-1977

Hoofdstuk 5

Periode 1977-1987

PRODUCTDIFFERENTIATIE: ALUMINIUM

De staalsector in grote problemen

De Nederlandse economie haperde begin jaren zeventig. Dat was het gevolg van een wereldwijde energiecrisis die in de winter van 1973/1974 hier in Nederland bijvoorbeeld leidde tot autoloze zondagen. Een paar jaar later volgde een diepe economische crisis. In Nederland stokte de woningbouw, bedrijven geloofden niet meer in hoge groeicijfers en beperkten de investeringen, de industriële productie daalde, bedrijven gingen failliet en de werkloosheid nam toe. De crisis trof de staalsector hard. De investeringen in de infrastructuur lagen op een dieptepunt. Maar liefst 50% van de bedrijven in deze sector overleefde de crisis niet, vanwege dunne orderportefeuilles, scherpe prijzen en te lage opbrengsten. Gerenommeerde staalbedrijven verdwenen van het toneel. Het rampscenario van scheepsbouwer Rijn Schelde Verolme was op radio en televisie wekenlang het belangrijkste nieuws.

Dat er in de staalindustrie zoveel bedrijven te gronde gingen, had ook te maken met een aantal keuzes, die eigen waren aan de sector en grotendeels nog steeds eigen zijn. Op de eerste plaats zijn er veel mensen, voor wie staal heilig is, het allerbeste.Zij willen niet denken aan verwante producten zoals het in hun ogen inferieure aluminium en veel te dure roestvast staal. Als dan de vraag naar staal terugloopt, is er geen alternatief. Op de tweede plaats kiest 90% van de staalconstructiebedrijven nooit voor de eindverantwoordelijke aannemersrol, maar altijd voor de ondergeschikte onderaannemersrol. Dat dwingt hen te concurreren door op prijzen te onderbieden en daardoor elkaars winstmarges onderuit te halen. Dan zit er geen enkel vlees op de botten als het even minder gaat. Zo gingen veel staalbedrijven eind jaren zeventig en begin jaren tachtig failliet, een fenomeen dat zich met de golfbeweging in de economie elke 10 tot 15 jaar herhaalt. Collega's of investeerders kopen de failliete bedrijven voor een luttel bedrag op, waarmee de bestaande overcapaciteit niet wordt opgeheven en dus een last blijft. Tegelijkertijd is het in de staalsector redelijk gemakkelijk een nieuw bedrijf te beginnen als de economie weer aantrekt. Het instapniveau, gemeten aan bijvoorbeeld vereiste vergunningen, is laag. Minister Jorritsma van Economische Zaken in het kabinet Kok 1 heeft de vestigingswet helemaal afgeschaft en daarmee de deur nog verder opengezet. Er zijn in Nederland wel 10.000 kleine staalbedrijven. Zo breidt de overcapaciteit zich geleidelijk uit tot de volgende economische crisis.

Jos van den Bersselaar had al enkele jaren voor de energiecrisis de mogelijkheid gekregen en aangegrepen om naast staal ook met aluminium te gaan werken, een metaal waarvan het gebruik in opkomst was. Toen de staalbranche twee keer vlak achter elkaar in problemen kwam, in 1974/1976 en in 1980/1982, kon het bedrijf op twee paarden wedden: staal èn aluminium. Gevraagd naar de belangrijkste succesfactor voor de onderneming verwijst Jos van den Bersselaar zonder enige twijfel naar de productdifferentiatie, dat naast staal ook met aluminium werd gewerkt. "We waren een van de eersten. Dat heeft het bedrijf veel opdrachten opgeleverd, vooral voor de waterzuivering. Het heeft ons ook een innovatief imago gegeven". Jos is het meest trots op de later gebouwde waterzuivering Tilburg Noord. Ook omdat de order toen heel hard nodig was voor de onderneming. In die tijd was Jos op reis naar China samen met de provinciebestuurders, Commissaris van de Koningin Frans Houben en gedeputeerde Economie Jan de Geus. Hij heeft met hen over de order gesproken, maar weet niet of dat heeft bijgedragen aan het feitelijk ook binnenhalen ervan.

Opkomst van aluminium

Eind jaren zestig/begin jaren zeventig nam het gebruik van aluminium langzaam toe met de komst van aluminium raam- en deurprofielen. Dat waren geschroefde constructies. Lassen

bleek nog lastig. Het ontbrak nog aan lasgas, lasmachines, goede aluminiumlassers en lasprocedures.

Bauxiet, de grondstof voor aluminium, is overvloedig aanwezig. Acht procent van de aardkorst bestaat uit deze grondstof. Na zuurstof en silicium is aluminium het meest voorkomende element op aarde. Aluminium is een zeer licht metaal, ongeveer een derde van het gewicht van staal. Aluminium geeft geen giftige stoffen af en wordt daarom veelvuldig gebruikt voor verpakkingen van consumptie-artikelen. Op aluminium vormt zich van nature een beschermende oxidelaag en is daardoor weerbestendig. Aluminium is na staal het meest toegepaste metaal en heeft ongekend veel gunstige eigenschappen. Het is makkelijk vormbaar door de lage smelttemperatuur. Dankzij de uitstekende vervormbaarheid kan door middel van extrusie (uitpersen) en walsen aan aluminium elke gewenste vorm worden gegeven. Daarnaast is aan aluminium ook uitstekend vorm te geven door middel van gieten. Onbehandeld aluminium ziet er al mooi uit, maar met een anodiseer- of lakbehandeling is het oppervlak nog fraaier. Aluminium kent een zeer breed en veelzijdig toepassingsgebied en heeft een plaats verworven in nagenoeg alle industriële sectoren. Een plaats die qua volume en toegevoegde waarde elk jaar toeneemt. Dit is vooral gebaseerd op de technische, duurzaamheids- en esthetische kwaliteiten van het materiaal. Aluminium vormt veelal de basis voor productinnovaties. Het is een hightech materiaal, maar ook voor meer 'alledaagse' toepassingen zeer geschikt. De esthetische uitstraling is door de grote vormvrijheid zeer gevarieerd. Aan het einde van de gebruiksduur is aluminium met zeer weinig energie te recyclen met behoud van kwaliteit. Het omsmelten eist slechts 5 procent van de energie die oorspronkelijk benut is om primair aluminium te produceren.

Jos van de Bersselaar kiest voor productdifferentiatie
Voor Jos van den Bersselaar was Heineken al in de jaren zestig een vaste klant en in die tijd schakelde Heineken nogal vaak projectleiders van raadgevend ingenieursbureau DHV in. Dit bureau deed intensief onderzoek naar het gebruik van aluminium, zag de voordelen van het metaal en voorzag een toekomst voor het gebruik van dit roestvrije materiaal voor vooral waterrijke toepassingen. DHV had contact met onderzoeksinstituut TNO en was in gesprek met waterzuiveringsbedrijven. Bij een van de ontmoetingen met DHV kreeg Jos de vraag of hij interesse zou hebben ook aluminium producten te maken. Het was een nieuwe toekomst.

Het bedrijf maakte de omslag naar het gebruik van aluminium. Dit was het begin van wat zich zou ontwikkelen tot het grote specialisme: rioolwaterzuiveringbouw. In deze keuze ligt de allerbelangrijkste reden dat het bedrijf veel minder onderhevig was aan de economische conjunctuur dan vele branchegenoten.

Het begon met aluminium bordessen voor Heineken (rondom de flessentransportbanden), maar de eerste grote aluminiumopdracht was een project met Waterschap de Dommel.
Wim van den Bersselaar was in 1973 projectleider en de enige werknemer van de afdeling Aluminium. “Aluminium was nieuw”, vertelt Wim, “Het werd vooral gebruikt in de voedingsmiddelenindustrie en in de waterzuivering. Op plekken waar je zaken niet zomaar even kunt stopzetten voor onderhoud. Voor ons was het ook een nieuw materiaal, maar we waren al gauw thuis in de verwerking. Aluminium is lichter en zuiverder dan staal en als je eenmaal de basiskennis hebt, dan is de verwerking eenvoudig.”
Het bleef dus niet bij projecten voor de waterzuiveringen en bordessen voor Heineken. De bouw kent honderden toepassingen voor leuningen, balustrades etc. In 1973 bouwde Staalconstructie Van den Bersselaar de eerste aluminiumwerkplaats. In 1978 kocht het bedrijf de tegenovergelegen betonfabriek Das aan, waar het een aluminiumwerkplaats van 15 x 30 meter inrichtte, dat een jaar later in omvang verdubbelde. In 1984 kocht men ook het aangrenzende pand van Mari van den Bersselaar om opnieuw de aluminiumwerkplaats te vergroten. In 1992 deed zich de gelegenheid voor ook het terrein van achterbuurman Jo Witlox te kopen. Zijn pand is vervolgens gesloopt en daarmee ontstond de ruimte om de huidige aluminiumhal van 122 bij 30 meter te realiseren met eigen kantine en wasgelegenheid.

Waterzuiveringsbranche
De opkomst van het lichte en roestvaste (het kan wel oxideren, maar door een beschermende laag roest het niet door) aluminium was voor sommige economische branches extra interessant. Vooral de waterzuivering ontwikkelde zich tot grote opdrachtgever en Van den Bersselaar Constructie specialiseerde zich voor deze branche. De water- en zuiveringsschappen en bouwbedrijven die in deze sector actief zijn, brachten orders binnen voor leuningen, trappen, afdekluiken, overstortranden, afdekkingen voor ondermeer vijzelgemalen, beluchtingcircuits, enz. De projecten werden omvangrijker. Zeer grote stankafdichtende aluminium anti-stankkappen sieren menige waterzuiveringsinstallatie.

De bezinkbassins van de waterzuiveringsbedrijven ruiken doorgaans naar rotte eieren, omdat uit het aangevoerde rioolwater zwavelwaterstof vrijkomt. Op grote schaal zijn de afgelopen decennia op grond van milieubepalingen de bassins afgedekt. Daar zijn een aantal technieken voor. Het probleem is dat er een dak op bestaande bassins moet worden geplaatst, terwijl de fundamenten ervan niet zijn berekend op nog eens extra gewicht van een dak. Veel Riool Water Zuivering Installaties (RWZI's) hebben in de loop der jaren gekozen voor een afdekkingconstructie, waarvan Jos van den Bersselaar de leverancier was. Eenvoudig gezegd: over de bassins plaatste men een stalen geraamte, waaraan aluminium afdekplaten werden opgehangen. Die bassins hadden soms een doorsnede van wel 60 meter. Vele alternatieven zijn in de loop der jaren bedacht om het systeem van Van den Bersselaar te evenaren: in kunststof, in beton, in hout, in koepelvorm. Niets haalde de stabiliteit van de vlakke aluminium afdekkingen. In het tijdschrift Bouwwereld vonden we een verslag van het afdekken van de bassins van de Riool Water Zuivering Installatie van Amsterdam Zuid-Oost. Een citaat: *De gerealiseerde afdekking is van de Udenhoutse firma Jos van den Bersselaar BV. Het dak boven elke tank bestaat uit damwandprofielen hoog 275 mm van aluminium tranenplaat met een dikte van 5,5 mm. Dit dak is zo laag mogelijk boven de ruimerbrug van het bassin gemonteerd. Die brug draait rond in de tank en is beloopbaar. Hij zorgt voor afvoer van slib en drijvende delen in het water. De cirkelvormige daken hangen aan een stalen vakwerk. Aan de rand van elk bassin is daarnaast een gootconstructie op kolommen gemaakt, die ook als ondersteuning van het dak dient. Maar evenwijdige vakwerkliggers vormen de hoofddraagconstructie. Deze liggers overspannen steeds twee bassins. De vakwerkliggers hebben een middensteunpunt in de vorm van een portaal tussen de twee tanks. Er is bewust gekozen voor een constructie met het staal buiten. Het milieu binnen, onder het dak, is agressief. De gekozen aluminiumlegering kan daar wel tegen, staal moet beschermd worden.*

Waterschap de Dommel
De eerste contacten met Waterschap de Dommel ontstonden in 1970/1971 toen Van den Bersselaar werd ingeschakeld als onderaannemer voor een project op de zuiveringsinstallatie in Den Bosch. Aannemer Galjaard had zich gespecialiseerd in de bouw van waterzuiveringsinstallaties. Die was op zoek naar een nieuwe onderaannemer voor afvoergoten, stalen nabezinktanks, e.d., nadat een vorige onderaannemer failliet was gegaan. Al snel was Van den Bersselaar een vanzelfsprekende leverancier. Niet in de zin dat hij op voorhand alle opdrachten kreeg, maar door alle opdrachten te winnen in reguliere aanbestedingsprocessen. Waterschap de Dommel kende twee soorten aanbestedingen. De ene heette *klein ijzerwerk bestek* (bijvoorbeeld voor trapleuningen) en de andere heette *RAW-bestek*, waarbij RAW staat voor *Regeling Aannemer Werken*. Dat waren de grotere projecten. Van den Bersselaar won bijna alle opdrachten, niet zozeer op prijs maar veel meer op de prijs-prestatie-verhouding. Berry van den Boogaard, senior projectleider bij het waterschap, onderscheidde de kwaliteit in drie componenten:

- Montage: met zorg en in voortdurend overleg met de opdrachtgever.
- Afwerking: ook de allerlaatste kleinigheid perfect uitgevoerd.
- Nazorg: je kon altijd bellen als er iets was en je kon altijd terecht voor spoedklussen.

Van den Bersselaar werd jarenlang grootleverancier voor de waterschappen. Men had ontdekt dat aluminium in de situatie van de waterzuiveringsbedrijven vele voordelen had, het roestte niet, het was bestendig tegen de agressieve gassen die vrijkomen bij het zuiveringsproces en het was veel lichter. Men begon met de introductie van aluminium putdeksels, zoals er een ligt op de hoek van de Kreitenmolenstraat en de Sportlaan. Later volgden de grote projecten als de aluminium overkappingen van de bassins van de waterzuiveringsbedrijven. In het verlengde ervan ontwikkelde het bedrijf Van den Bersselaar de lichtgewicht aluminium luiken, die in het hele land bekend zijn en die standaard zijn gemaakt.

Later, toen aluminium zich had bewezen, kwamen de milieuwetten, die voor de waterzuiveringsbedrijven steeds meer verplichtingen met zich meebrachten om te werken met aluminium.
Overigens blijft, hoe omvangrijk ook, het gebruik van aluminium beperkt tot de overkappingen, de luiken, de trappen en de leuningen. De zuiveringsbassins zelf blijven van beton. En bijvoorbeeld de ruimers in de bassins zijn van roestvast staal, omdat aluminium niet sterk genoeg is voor de watermassa.

Soms wordt het bedrijf Van den Bersselaar alleen ingeschakeld voor montage. Een spectaculair voorbeeld daarvan was de waterzuivering Eindhoven. Men had drie enorme aluminium koepels ter overkapping van de bassins besteld in Amerika. De grootste kraan van Europa, eigendom van Stoof/Mammoet, moest er aan te pas komen om de koepels te verplaatsen.

Op z'n Brabants gezegd: Dès een goei bedrijf. Hierbij wordt het woordje *des* in drie letters aangegeven, die representeren waardoor Van den Bersselaar opvalt:
D staat voor degelijk. Een bedrijf dat al jaren staat als een huis.
E staat voor eenvoudig. Wij doen niet moeilijk, staan altijd voor je klaar. Dit geldt van directie tot medewerkers.
S staat voor Stoer. Ze zijn trots op wat ze maken.

Berry van den Boogaard
Senior projectleider Waterschap de Dommel

Heijmans
Bij een van de waterzuiveringsprojecten, in Tilburg, kwam het bedrijf Van den Bersselaar min of meer toevallig in contact met aannemersbedrijf voorheen L. van Druenen, hoofdaannemer voor het bouwkundige deel van het werk. Daar leerde Van Druenen – het latere Heijmans Beton- en Waterbouw B.V. – de deskundigheid van Van den Bersselaar op het gebied van waterzuiveringsinstallaties, de kwaliteit van het bedrijf en de hoogwaardige werkhouding van de medewerkers kennen. Toen later de wijze van aanbesteden gewijzigd werd, wist Heijmans Beton- en Waterbouw B.V. als hoofdaannemer feilloos de weg naar Van den Bersselaar te vinden, voor werken aan waterzuiveringsinstallaties, maar ook voor andere staal-, roestvast staal- en aluminiumconstructies.
Aannemersbedrijf Heijmans in Rosmalen, in 1923 begonnen als stratenmaker, is sinds 1993 een beursgenoteerde onderneming met vier divisies: Vastgoed, Bouw, Burgers Ergon en Infrastructuur. Inkoper Giel van Dam en oud-projectleider Herman van Helvoirt herinneren zich als de dag van gisteren, dat eind jaren zeventig de know-how van Van den Bersselaar bij gerenommeerde ingenieurbureaus in hoog aanzien stond. In het geval van rioolwaterzuiveringsprojecten kwamen detailtekeningen van hun tekentafels voor aluminium afdekluiken, welke voornamelijk waren ontwikkeld in samenwerking met Van den Bersselaar. Het zal geholpen hebben dat DHV een van die bureaus was, terwijl dit bureau zelf de toepassing van aluminium en roestvast staal zo had bevorderd.

In de loop der jaren heeft aannemer Heijmans vaak Van den Bersselaar als onderaannemer ingezet en zo werd het bedrijf dus steeds meer ingevoerd in de wereld van de infrastructuur: wegen, tunnels, viaducten, spoorlijnen en stations. Vanzelfsprekend werden altijd bij diverse firma's offertes opgevraagd. Ook al bood Van den Bersselaar niet altijd de laagste prijs, toch kregen ze vaak de opdrachten vanwege de grote deskundigheid en de total cost of ownership. Bovendien kon Heijmans er steevast van op aan, dat een team als geheel op een project werd gezet met steeds dezelfde mensen. Een jarenlange vertrouwde wederzijds goede relatie noemen Giel van Dam en Herman van Helvoirt als belangrijkste kenmerk. Betrouwbaarheid, afspraak is afspraak en vertrouwen zijn kernbegrippen. In zo'n relatie kun je op elkaar rekenen. Zo weten Heijmans Van den Bersselaar elkaar nog steeds te vinden, voor HSL, Betuwelijn en voor de Amsterdamse noord-zuid-metrolijn, maar óók voor de kleinere specialistische projecten.

De smid van toen kan trots zijn op wat hij heeft gesmeed: een betrouwbaar, solide, Brabants bedrijf, met betrokken, trotse medewerkers. Uit het goede (Uden)hout gesneden.

Giel van Dam
Heijmans Beton- en Waterbouw B.V.

Roestvast staal

Na de productdifferentiatie met aluminium volgde roestvast staal (RVS). Roestvast staal heeft veel eigenschappen gemeen met aluminium, vooral het bestand zijn tegen beschadigingen en weersomstandigheden. Maar het is wel staal, veel zwaarder dan aluminium, en dus bruikbaar voor toepassingen waarvoor aluminium te licht is, bijvoorbeeld als drager voor andere materialen. Zowel roestvast staal als aluminium mogen niet in een en dezelfde ruimte met staal worden bewerkt. Slijpstof van stalen delen en gereedschappen kunnen in de bovenlaag van de non-ferrometalen dringen en alsnog voor 'roest' zorgen. Dat is de reden dat Van den Bersselaar twee afzonderlijke gebouwen voor staal enerzijds en roestvast staal en aluminium anderzijds.

Een van de mooiste projecten waar roestvast staal geweldig tot zijn recht komt, is het hoofdkantoor van Uitzendbureau Randstad in Diemen. Vooral de inrichting van de entreehal met de opvallende trappenpartij is in alle opzichten een staaltje vakmanschap van Van den Bersselaar.

Bij het project van Randstad Diemen, 1987/1988, in opdracht van aannemersmaatschappij BAM, kwam Van den Bersselaar voor het eerst in contact met hoofduitvoerder en projectleider Rein de Haan. De Haan was als het ware de baas van het bouwterrein, die coördineerde tussen, afstemde met en toezicht hield op alle onderaannemers. Rein de Haan ontmoette natuurlijk Ad Witlox, die voor hem een soort bedrijfsleider van Van den Bersselaar was. Voor de werkzaamheden op het terrein heeft De Haan vooral dierbare herinneringen aan Harrie van den Boer, altijd aanspreekbaar, altijd vakman, altijd kiezend voor de beste kwaliteit. "Als Harrie van den Boer op het terrein was, had ik er geen omkijken naar", aldus De Haan. Ooit had zijn baas aan Rein de Haan gevraagd zijn oordelen over de onderaannemers op papier te zetten. Rein had dat geweigerd. "Het klikt of het klikt niet" was zijn devies en met Harrie van den Boer klikte het.
Rein de Haan, die bij zijn eerdere werkgever, Bredero Bouw, al eens langdurig contacten had met een ander Udenhouts bedrijf –het tegelzetbedrijf van Jan Elands–, noemde nog twee karakteristieken voor iemand die het langdurig wil volhouden in de bouw: 1. Je moet met je geboorte iets hebben meegekregen waardoor de bouwwereld je fascineert en 2. Je moet er gedurende je loopbaan je hobby van maken.

Fotocollage projecten 1977-1987

Hoofdstuk 6

Periode 1987-1997

INVESTEREN GERICHT OP INNOVATIE

Niet investeren in de standaard

Je kunt in de sector grofweg twee soorten bedrijven onderscheiden. Ongeveer 90% richt zich helemaal op volume. Die bedrijven hebben capaciteit om staalproducten te maken en doen alles om de beschikbare capaciteit te benutten. Ze schrijven in hun rol van onderaannemer op alle orders in en concurreren met collega's in de branche. Soms winnen ze orders met heel kleine marges. Er is geen geld voor automatisering, geen geld voor een commercieel directeur, geen geld voor een ontwerpbureau en ook geen geld voor een middenkader om de besturing van het bedrijf te versterken. De andere 10% van de bedrijven geeft juist wel geld uit aan het creëren van toegevoegde waarde in de keten van grondstof tot eindproduct. De ene 90% kan worden getypeerd als "volume georiënteerde bedrijven", de andere 10% als "waardecreatie georiënteerde bedrijven".

Jos van den Bersselaar uit desgevraagd een hartenkreet, die hem en zijn bedrijf zeer typeert: "Mijn visie is, dat investeren altijd gericht moet zijn op innovatie. Je moet niet investeren in de standaard". Zijn bedrijf behoorde toen en behoort nog steeds tot de weinige bedrijven die de uitdagingen zoeken, tot de witte raven in de staalbranche.

Uitdagingen in bedrijfsbesturing

Gert Stolk, voormalig directeur van de Samenwerkende Nederlandse Staalbouw is vol lof over het bedrijf van Jos van den Bersselaar: "Het heeft begin jaren zeventig gekozen voor productdifferentiatie, investeert in innovatie, heeft een commerciële afdeling, doet niet onvoorwaardelijk mee met tegen elkaar opbieden en kiest niet alleen voor halffabrikaten maar ontwikkelt ook eindproducten. Het bedrijf voldoet helemaal aan de typologie van een bedrijf dat zich oriënteert op waardecreatie."

En plots krijgt het aloude kwaliteitsgevoel van de onderneming nieuwe uitdagingen. Klanttevredenheid en certificering doen hun intrede.

Natuurlijk brengt deze meer complete bedrijfsvoering kosten met zich mee en natuurlijk kun je met investeren in innovatie niet 100% scoren, maar *the way of doing business* geeft het bedrijf een steviger basis bij een volgende economische, conjuncturele dip en het geeft meer kansen om voortdurend voorop te lopen en te kunnen meegaan met de wensen en de eisen van de klanten.

Jos van den Bersselaar Constructie B.V. is een typisch voorbeeld van een gezonde, succesvolle onderneming uit het midden- en kleinbedrijf, deel uitmakend van de categorie bedrijven die de ruggengraat vormen van de Nederlandse economie. Door de jaren heen is het bedrijf onderscheidend gebleken in haar no-nonsense management, marktbenadering, diversificatie van producten, personeels- en scholingsbeleid. Jos van den Bersselaar Constructie B.V. kan als een voorbeeld worden beschouwd voor de branchegenoten.

Ger Stolk
Oud-directeur Samenwerkende Nederlandse Staalbouw

Nominatie klantgerichtheidsprijs

In 1989 behoorde Staalconstructie Jos van den Bersselaar BV tot de laatste tien genomineerden uit duizend geselecteerde bedrijven voor de nationale klantgerichtheid-oscar.

Deze prijs wordt verleend aan het bedrijf dat het beste is in klantcontacten, klanten winnen, relaties bouwen en relaties onderhouden. In de top 10 genomineerden stonden ook bedrijven als Cap Gemini, Miele, Nashua en Interleasing. De winnaar was reclamebureau Ogilvy & Mather uit Amsterdam.

ISO certificering
Wanneer je als bedrijf niet alleen halffabrikaten levert, maar voor eindproducten opdrachtgever wilt zijn voor je klanten, dan is certificering noodzakelijk. Klanten eisen vaak op voorhand een bewijs dat het bedrijf de bedrijfsvoering zo heeft ingericht, dat de gewenste specificaties van een eindproduct gegarandeerd zijn.

In 1995 behaalde het constructiebedrijf het kwaliteitscertificaat NEN-ISO 9002. De certificerende instantie was de Nederlandse vestiging van TüV te Sittard. Twee auditoren hadden het gehele bedrijf doorgelicht op haar bedrijfsvoering. Het ISO-handboek was in minder dan 10 maanden compleet gemaakt en slaagde op basis van de in het boek beschreven werkmethoden en procedures met vlag en wimpel. Grote kartrekker van het project was Alfons Melman, die als afstudeeropdracht van de HTS te Tilburg, afdeling Technische Bedrijfskunde, onder leiding van Hans van den Bersselaar het project opstartte. Op de dag af tien jaar nadat Hans afstudeerde, verdedigde Alfons zijn afstudeeropdracht bij dezelfde begeleiders. Melman haalde met zijn afstudeeropdracht hoge punten en trad daarna in dienst bij Van den Bersselaar om het vervolgtraject tot de certificering in hoog tempo af te werken.

ISO zorgde voor een strakkere regulering van de interne processen. Voortaan werkte men met uitgebreide tekeningen in plaats van handmatig vervaardigde schetsen. *Daarvóór deed het personeel veel op gevoel en ervaring. Men kreeg indien nodig rechtstreeks uitleg van Jos, Eduard of Carel. De maker kon rechtstreeks vragen hoe het een of ander gemaakt moest worden. Maar met de invoering van ISO moet alles met stuklijsten, boutenlijsten etc. Het werk begint vanaf een tekening. Alles is uitgewerkt, gecalculeerd door calculatoren en projectleiders en alles is genummerd en gerubriceerd. Als het werk ter plaatse gemonteerd moet worden, wordt alles klaargezet en voorzien van een boutenstaat. Zo wordt gezorgd voor een gestroomlijnde inkoop, goed magazijnbeheer en een vlot verlopende montage.* ISO zorgde voor een ingrijpende verandering in de wijze van werken, die niet door iedereen zonder slag of stoot werd geaccepteerd. In het begin is er flink gemopperd op ‘de jonge mannen’, die het ISO-certificaat en de daarin beschreven werkmethodes in het bedrijf hadden geïntroduceerd. Al snel werd duidelijk, dat klanten het waardeerden en dat bij veel inschrijvingen het ISO-certificaat een must was om mee te mogen doen.

Enkele jaren later volgde de certificering voor VCA, een regulering voor veiligheidsprocedures, werkoverleg en keuring van gereedschappen en hijsmiddelen.

Impact op organisatie
Om aan de geformuleerde klantwensen en de gestelde eindproductspecificaties te kunnen voldoen, ook in de allereerste fase van een project, beschikt het bedrijf van Jos van den Bersselaar over een eigen ontwerpafdeling. Van den Bersselaar: “Sommige cliënten houden het ontwerp graag in eigen beheer. In zo’n geval denken wij graag in een vroeg stadium mee. Op grond van onze ruime ervaring kunnen wij natuurlijk een gedegen advies geven. Ons eigen ontwerpbureau neemt echter niet zelden het hele ontwerp voor zijn rekening. En dat is nog maar het begin. Voor veel cliënten is het een geruststellend idee, dat wij de hele productie verzorgen, van begin tot eind. Bewerking, constructie, montage, corrosiebestendige coating en tenslotte vervoer: alles in één hand”.

Innovatie
Wanneer je zo bezig bent met meedenken met de klant, met steeds maar weer gaan voor het allerbeste, dan wordt de know-how van het bedrijf voortdurend op de proef gesteld: de

ontwerpafdeling, de tekenkamer en vooral ook de technische genieën van het bedrijf. Je zoekt voortdurend hoe je kunt voldoen aan de wensen van de klant. Wat je vindt is innovatie. Zo heeft het bedrijf in de loop van enkele jaren enkele innovatieve trajecten doorgemaakt, waarvoor vele nationale en internationale prijzen zijn ontvangen. In het vervolg van dit hoofdstuk passeren een aantal toepassingen van innovaties en eindproducten. Het gaat simpelweg om nieuwe werkmethoden, nieuwe producten bedenken en proberen ze commercieel succesvol te maken. Soms lukt dat en soms gaat het mis en moet je er na verloop van tijd mee stoppen. Maar dat hoort nu eenmaal bij ondernemen. Een visser, die nooit eens wat aas uitgooit, zal ook niet gemakkelijk wat vangen.

Biotower®

Een zo'n productinnovatie, waarvan de verwachtingen hoog gespannen waren, was de Biotower®, een compacte waterzuiveringsinstallatie. Dit stand-alone aluminium apparaat was ontworpen om dienst te kunnen doen als zuiveringssysteem op plaatsen waar het openbare rioolnet niet ligt en ook niet komt liggen, omdat de locatie te afgelegen is. Als toepassingsmogelijkheden viel te denken aan kleine wooneenheden tot circa 150 huizen, campings, wegrestaurants/pompstations, jachthavens, strandpaviljoens, voorzuivering van proceswater van voedingsindustrieën, behandeling van spoelwater van melktanks bij veehouders, enz. De ontwikkeling van de kleine waterzuiveringsinstallatie begon, nadat Theo Zaal, bedrijfsleider van de Gemeentelijke Zuivering Tilburg, bij Van den Bersselaar aanklopte met het verzoek hulp te bieden bij de verdere ontwikkeling van een kleinschalige afvalwaterzuivering. Hij had in het klein een complete waterzuivering nagebouwd. De installatie werkte op het beproefde principe van bacteriën die de vervuiling 'opeten'. *Zo'n idee komt natuurlijk niet zomaar uit de lucht vallen*, vertelde Hans van den Bersselaar aan de redactie van het vakblad Aluminium. *Wij zijn al sinds jaar en dag betrokken bij de bouw van grote rioolzuiveringsinrichtingen. Wat in het groot kan, moet in het klein ook kunnen. Met dit uitgangspunt in het achterhoofd ontwierpen wij een compact zuiveringssysteem, dat betrouwbaar, onderhoudsvriendelijk en degelijk van uitvoering is*. Door zuurstoftoevoeging breekt een actieve bacteriemassa de organisch afbreekbare verontreinigingen in het afvalwater af. De zuiveringsgraad van het aerobisch werkend zuiveringssysteem garandeert een probleemloos hergebruik voor bijvoorbeeld het wassen van de auto, het spoelen van het toilet, het drenken van de koeien of het sproeien van de tuin. Ook de Efteling maakt gebruik van de Biotower®. Het zuivert het water afkomstig uit de toiletgroep en een restaurant, dat vervolgens wordt hergebruikt voor de vijvers.
De Biotower® is in april 1993 op de internationale beurs voor uitvindingen te Genève onderscheiden met een zilveren medaille in de categorie milieutoepassingen. De Biotower® is beschermd door een Europees patent. De uitvinding dong ook mee voor de ID-NL Jaarprijs 1993 voor de beste nieuwe uitvinding. De uitvinding haalde de top 10, maar de eerste prijs ging dat jaar niet naar Udenhout, maar naar een eenvoudig strooidoosje voor hagelslag en muisjes.

Alle technische successen ten spijt: de verkoop van de Biotower® is nooit geworden wat ervan verwacht was. Eindgebruikers bleken niet de juiste personen om de mini-installaties te beheren. Even gloorde nog hoop voor de toekomst van de Biotower® toen een proefinstallatie in Udenhout bij Maatschap Van Balkom werd ingezet om varkensmest te scheiden en te zuiveren. Het lukte met veel inzet en door huur van technische kennis van de HAS Den Bosch. Het Waterschap verstrekte een lozingsvergunning om de gezuiverde 'dunne fractie' te lozen op het riool. Dit had natuurlijk een prijskaartje, maar ten tijde van het mestoverschot was dit rendabel. De MKZ-crisis maakte echter met één klap een einde aan dit overschot en ook aan de ontwikkeling van de Biotower® op dit gebied. In 2003 is met pijn in het hart besloten de ontwikkeling stop te zetten. De geïnvesteerde gelden gingen in rook op en de beide personeelsleden van Biotower BV moesten worden ontslagen.

ProfSigns

Op 1 januari 2003 startte Van den Bersselaar een nieuwe productgroep: ProfSigns, een spiksplinternieuwe activiteit op het gebied van lichtreclame. De productgroep levert eenvoudige neonbelettering op een gevel maar ook complete vrijstaande stalen reclamemastconstructies. Tot het productassortiment behoren lichtbakken, neoninstallaties, reclamezuilen, mastreclames, gevelteksten, bewegwijzering, raamdecoraties en indoor signing.
Meteen al op 1 januari 2003 was ProfSigns aanwezig op het strand van Scheveningen bij de traditionele nieuwjaarsduik. Een enorm groot van aluminium gemaakt blik Unox tomatensoep was een echte blikvanger.

Een soortgelijke opdracht was er van Douwe Egberts. Degenen, die de afgelopen jaren wel eens over de A2 via Utrecht naar Amsterdam reisden, herinneren zich wellicht dat er ter hoogte van Utrecht een immense reclamezuil stond met daarbovenop een kopje koffie van Douwe Egberts. Dat immense kopje koffie moest worden vervoerd van Utrecht naar de fabriek in Friesland, een opdracht die ProfSigns heeft gecoördineerd. Het leidde tot beelden dat er een kopje koffie over de snelweg reed en over het water voer.

Na een moeilijke start in 2003 ging het beter met Profsigns, wat ook inhield dat er steeds meer projecten kwamen met een relatie naar aluminium. Intussen is ProfSigns een zelfstandig bedrijf geworden, dat zich steeds breder richt op de buitenreclame en waarin de rol van het aluminium van Van den Bersselaar steeds kleiner werd. Van den Bersselaar heeft daarom in 2006 haar belang in ProfSigns afgestoten.

Aquadeck®
Soms kan innovatie simpel zijn. Al jaren maakte Van den Bersselaar aluminium afdekluiken, die terecht kwamen op betonputten voor zowel drink- als afvalwater, maar ook voor andere toepassingen als pompkelders bij verkeerstunnels. En al jarenlang zagen we gemeenten, waterschappen en drinkwaterbedrijven met allerlei constructies komen, die het allemaal net niet waren. Al die ervaring is uiteindelijk geconcentreerd in een type standaardluik, dat de naam Aquadeck® kreeg. Die worden op voorraad geproduceerd, zijn stukken goedkoper en technisch beter. Het product was onmiddellijk een succes en is dat nog steeds.

De Dutchdam
Tijdens deelname aan de beurs Aquatech in de RAI te Amsterdam in september 2000 ontmoetten Hans en Wim van den Bersselaar Corné Rijlaarsdam. Deze was en is industrieel ontwerper en had een papieren idee om een inklapbare stalen waterkering te maken, die het gedoe met zandzakken bij hoogwaterdreiging zou verbeteren. Hij zocht natuurlijk een bedrijf dat hem hielp en vertrouwd was met staal en water. En dat is Van den Bersselaar. Vele jaren is hand-in-hand met Rijlaarsdam gewerkt aan diverse prototypes en is uiteindelijk gekozen om in aluminium te werken. In 2006 ging de overheidsprijs “Het Ei van Columbus” naar de Dutchdam. De Dutchdam is een tijdelijk inzetbare waterkering, die permanent wordt geïnstalleerd in kaden (-muren) langs rivieren met overstromingsrisico's. De grootste problemen manifesteren zich voornamelijk in binnensteden, waar ophoging van deze dijken of kaden niet zonder grote bezwaren mogelijk is. Het in geëxtrudeerd aluminium uitgevoerde, uitklapbare deel van de complete constructie, wordt in ingeklapte toestand opgeborgen in een goot, die deel uitmaakt van een grondconstructie. Er zijn dus geen logistieke organisatie en opslaggebouwen met toezicht nodig (zoals bij schotbalken). Dit heeft niet alleen belangrijk financiële voordelen, maar biedt tevens een snelle inzetbaarheid die de veiligheid in hoge mate ten goede komt. Ten gevolge van de klimaatwijziging moet rekening worden gehouden met meer regenval in kortere tijd waarbij de onmiddellijke beschikbaarheid van de Dutchdam zeer nuttig is. Daarnaast maakt de korte reactietijd het mogelijk een besluit tot inzet op een zeer laat tijdstip te nemen. Dat beperkt onnodige kosten en ongemakken, zoals die regelmatig bij waterkeringen met schotbalken voorkomen.

De Dutchdam biedt vele voordelen ten opzichte van de oude techniek van dijkverhoging. Bij dijkverhoging is veel grond nodig, worden op- en afritten hoger, wijzigen doorgangen van tunnels zich en moet men rekening houden met kabels en leidingen. Bovendien is dijkverhoging alleen maar mogelijk als de ondergrond zoveel extra gewicht toelaat. De Dutchdam wordt in de stabiele zandlagen geplaatst en bij hoogwater uitgeklapt.

In het centrum van Dublin is begin 2005 op acht plaatsen de Dutchdam-Duplo geïnstalleerd om openingen in de waterkering, die toegang geven tot de boven de rivier de Liffey hangende boardwalks, bij hoogwater vlot te kunnen sluiten.

Momenteel is het zover dat door het innovatiecentrum van Rijkswaterstaat het systeem in een grote praktijkproef op belasting is beproefd en deze met glans heeft doorstaan. Dat maakt voor veel investeerders de weg vrij en de eerste opdrachten uit Australië en het Verenigd Koninkrijk lopen binnen. De actuele discussie over klimaatverandering en de stijgende zeespiegel maken dit project kansrijk en de verwachtingen hooggespannen.

Innovatie in hulpmateriaal
Binnen het bedrijf is er voortdurend aandacht om het beter te doen, met hogere kwaliteit, effectiever of efficiënter. Een van de vele voorbeelden is de uitvinding van Henk Wijgerse en Wim van Erp: een hydraulische montagewagen op een spoorlijn, in eerste instantie bedoeld om 6,3 km leuningen langs het nieuwe spoortraject Utrechtboog in Amsterdam snel en ARBO-verantwoord te monteren. Vóór het monteren van de leuningen moesten eerst 12.000 betonankers worden afgeslepen, een te groot werk om op de knieën kruipend af te werken en groot genoeg om tijd te steken in een betere oplossing. Henk en Wim creëerden een doordachte hydraulische montagewagen, uiteraard op de gewenste werkhoogte. Als krachtbron fungeert een benzineaggregaat. Dit drijft enerzijds de gereedschappen zoals de slijptol en de moersleutel aan, en anderzijds via een hydraulische pomp de hydromotor. Het wagentje is dankzij een wormwielkast zelfremmend en kan dus onmogelijk op hol slaan. Een hekwerk zorgt voor de bescherming van de monteurs.

Productassortiment
De voorbeelden van innovatie konden tot uitvoer komen omdat het bedrijf een stevige orderportefeuille kende, gebaseerd op een steeds bredere portfolio. Hieronder schetsen we een beeld aan de hand van eenvoudige doch indrukwekkende opsomming van het productassortiment:

<u>Weg- en waterbouw</u>
- Stalen bruggen, loopbruggen en brugdelen
- Onderdelen van sluizen
- Leuningen voor bruggen en viaducten
- Veiligheidsmaatregelen aan bruggen, sluizen en stuwen
- Aluminium onderdelen zoals anti-vandalismeschermen voor hoogspanningsleidingen

<u>Stations en spoorwegen</u>
- Trappen, leuningen en perronoverkappingen voor stations
- Trappen en leuningen voor spoorwegverbindingen
- Anti-vandalismeschermen
- Taludtrappen
- Hekwerken voor stations en bovengrondse tram- en metroverbindingen
- Overkappingen busstations
- Abri’s

<u>Waterpompstations</u>
- Trappen, luiken en leuningen voor pompstations

<u>Waterzuivering en rioolgemalen</u>
- Stankdichte inspectieluiken

- Afdekking voor bezinktanks
- Hijsinstallaties voor rioolgemalen
- Bekistingbuizen
- Klimladders

Elektriciteitscentrales
- Stalen rookschermen
- Bordessen
- Koelwateruitlaten
- Onderdelen warmtekrachteenheden

Utiliteitsbouw, parkeergarages, winkelcentra, kazernes, ziekenhuizen
- Leuningen
- Trappen
- Bordessen
- Stralingsvrije kooien
- Hekwerken

Industriële bedrijven
- Thermisch verzinkte staalconstructies voor conservenbedrijf
- Podiumoverkapping
- Vrachtgebouw
- Ovenrevisies chemie
- Ventilatiegebouw voor slibverwerkingsinstallatie
- Constructies voor bedrijfshallen
- Roestvast stalen leidingen voor offshore industrie
- Bordessen en trappen
- Droogovens

Voetbalstadions
- Trapleuningen en hekken

Attractieparken
- Onderdelen attracties

Kunstobjecten

Buitenland

Met de tijd kwamen er ook kansen in het buitenland. Enkele voorbeelden:
- Aluminium waterrad voor irrigatieproject in de woestijn van Zuid-Yemen
- Omkastingen en 15 luiken voor irrigatieproject Zuid-Yemen
- Staalwerken voor Heineken brouwerijen in Tchad, Rwanda, Nigeria, Kongo en Kameroen
- Afvalzuiveringsinstallatie ziekenhuis Budi Kemuliaan op Batam in Indonesië
- Ruimerbruggen voor voorbezinktanks en regenbassins Waterzuiveringsbedrijf Stuttgart
- Stalen draagconstructie voor Vidiwall nieuwbouw stadion Schalke 04
- 180 trappen voor de Swiss RE Tower in Londen
- Drie Vidiwall constructies voor Philips Polen
- Portaalconstructie voor kippenslachterij Sint-Petersburg
- Balkenframes kippenslachterijen in Duitsland, Rusland, Denemarken, Frankrijk, België en Saudi Arabië.

Amsterdam Arena

Voor de medewerkers van Van den Bersselaar was de bouw van de Amsterdam Arena in 1995/1996 een bijzonder project. Iedereen in de bouw heeft wel een goed *ik-gevoel*. Je kunt mensen in de bouw horen zeggen “Ik heb de Wijkertunnel gebouwd” of “Ik heb het ziekenhuis gebouwd”. Op kleinere schaal heeft elke individuele medewerker van Van den Bersselaar dat gezonde *ik-gevoel* voor de projecten waaraan men persoonlijk heeft gewerkt, of het nou gaat om een luik of om een trap, maar zeker ook als het gaat om de Amsterdam Arena.

De Amsterdam Arena heeft een naam verworven in het rijtje Nou Camp, San Siro en Bernabeu. Van den Bersselaar heeft een flinke bijdrage geleverd aan de bouw van de Amsterdam Arena. Het bedrijf verzorgde de levering en montage van de verzinkte in te storten raamframes in de hoofdtrappenhuizen en voorzag deze tevens van alle leuningen en hekwerken. Daarnaast vervaardigde Van den Bersselaar de hekwerken aan weerszijden van de fly-over en de geleidehekken op de tribunes.

Na de Amsterdam Arena volgden opdrachten voor andere voetbalstadions: Gelredome in Arnhem, het Spartastadion in Rotterdam, Euroborg in Groningen en het Arke stadion in Enschede.

Nieuwbouw kantoor
In 1992 werd het oude kantoorpand met de grond gelijk gemaakt en verscheen een nieuw. Architecten- en ingenieursbureau Frits Dansen BV uit De Moer maakte het ontwerp. Het resultaat – 880 m² netto vloeroppervlak in twee lagen – is in slechts 4,5 maand tot uitvoering gebracht door Hawee Bouw bv uit Udenhout. Bijzonder is het 90 centimeter boven het kantoor zwevende dak, een eigen product. Deze op elf kolommen rustende opbouw bestaat uit een constructie, die van boven open is en waar tegen de onderkant zwart gespoten dakplaten zijn gemonteerd. Een middenstrook van 2,75 m breed is opengelaten, waardoor daglicht via twee lichtkoepels de gang van het kantoor kan bereiken.

Samenwerkende Nederlandse Staalbedrijven
De metaalbedrijven in Nederland zijn georganiseerd in de werkgeversorganisaties Metaalunie en Federatie voor de Metaal en de Elektrotechnische industrie (FME). Als belangenbehartiger zegt FME wat er moet gebeuren om de technologische industrie in Nederland op de wereldkaart te houden. FME laat zich horen door onderzoeken te doen, oplossingen aan te dragen en met aanbevelingen te komen bij vraagstukken die de sector in het algemeen en de ondernemers in het bijzonder bezighouden. FME is vertegenwoordigd in tal van instellingen en instanties, zowel nationaal als internationaal. Zo is de vereniging aangesloten bij VNO-NCW en onderhoudt nauwe relaties met ministeries en andere overheidsinstellingen. Op internationaal gebied vertegenwoordigt FME de Nederlandse technologisch-industriële sector in Europese koepelorganisaties.

In de tijd dat Jos van den Bersselaar met zijn bedrijf begon, zat hij als werkgever bij dezelfde bijeenkomsten als waar DAF en Philips waren vertegenwoordigd, bedrijven met heel andere belangen. In de loop der jaren hebben de 80 constructiebedrijven in Nederland zich verenigd in de organisatie Samenwerkende Nederlandse Staalbedrijven. En weer later, in 1994, volgde een regionale bundeling. De 30 constructiebedrijven onder de grote rivieren gingen samen in de Samenwerkende Nederlandse Staalbedrijven Zuid. Albert Eijkemans, eerder directeur van Constructiebedrijf Moeskops, werd directeur van deze regionale belangenorganisatie. Die heeft in de loop der jaren veel waardevolle ondersteuning kunnen verwezenlijken:

- Lezingen over accountantscontrole, de invoering van de euro, de millenniumproblemen, verzekeringen, beroepsaansprakelijkheid, lasrook, milieu, certificering, eigen risico ziektekosten, levensloopregeling, e.d.
- Benchmarking door bijvoorbeeld anoniem de salarisniveaus van de aangesloten bedrijven per functie te vergelijken.
- Advisering bij het vaststellen van secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Bemiddelen bij conflicten en het voorkomen van rechtszaken.
- Organisatie van excursies.

Een belangrijke activiteit is ook een informatiesysteem, waarin alle orders die op de markt komen staan geregistreerd, waarbij wordt vastgelegd hoeveel constructiebedrijven zijn gevraagd een offerte uit te brengen en hoeveel er dat ook hebben gedaan. Het was uitsluitend een marktinformatiesysteem, dat op geen enkele wijze wordt gebruikt voor onderlinge afspraken. “Toen we in 1994 begonnen”, vertelde Albert Eijkemans, “was de Belg Van Miert Europees commissaris voor mededinging, die zeer gedreven was brancheafspraken aan te pakken en we bleven daar van meet af aan ver vandaan”.
Meer nog dan al die ondersteunende werkzaamheden zijn de informele ontmoetingen van de ondernemers van belang. Men leert elkaar kennen, kan van elkaar leren, van elkaar informatie krijgen. Zo worden concurrenten voor een deel ook collega’s in de branche met vaak dezelfde ondernemingsvraagstukken. Men spreekt in een dergelijk situatie van conculega’s.

Voor Van den Bersselaar was het begin jaren negentig een hele stap om voor het eerst met collega’s aan tafel te gaan. Voorheen was er wel eens contact geweest tussen Jos van den Bersselaar en bijvoorbeeld zijn collega Kees Moeskops te Bergeijk, maar men was toch zeer beducht om aan elkaar ‘geheimen’ te verklappen en gingen er doeken over bepaalde machines als men elkaar bezocht. De huidige organisatie is intussen gewend aan contact met elkaar. Over en weer worden problemen gedeeld en tracht men elkaar te helpen in tijden van over- of onderbezetting. En zoals het overal in de wereld gaat, zijn er bedrijven die beter bij elkaar passen dan andere. Door de jaren heen is er echter veelvuldig en goed contact ontstaan met veel collega-bedrijven. Omdat iedereen in feite dezelfde ambities en problemen heeft, is er veel uitwisseling van kennis, van en naar elkaar. Het motto geldt: het is beter elkaar te kennen dan onbekenden te zijn.

In 1996 werd Hans van den Bersselaar penningmeester van de Samenwerkende Nederlandse Staalbedrijven Zuid. Hij bekleedt die functie op dit moment nog steeds. Ook is Hans voorzitter van de marktgroep Infrabouw van de landelijke SNS-organisatie. Deze en andere marktgroepen proberen nieuwe markten voor de staalbouw aan te boren en op bestaande markten het gebruik van staal te bevorderen.

Een visie op een mijlpaal vanuit de branche:
Vijftig jaar en nog steeds vitaal en succesvol. Hoe doen Jos en Hans dat? Met gepast respect en vertrouwen omgaan met medewerkers, klanten en collega’s. Continu adequaat anticiperen op de voortdurend veranderende omgeving. Het creëren en koesteren van een solide familieband als thuisbasis. Acceptatie van en bijdragen aan de verwachte sociale verantwoordelijkheid, vooral regionaal, maar ook nationaal. Durf om te innoveren in nieuwe uitdagingen en elan met lef om het ook uit te voeren.
De toekomst is geen bedreiging, maar juist een uitdaging.

Albert Eijkemans
Regiodirecteur Samenwerkende Nederlandse Staalbouw Zuid
Accountmanager SNS brancheorganisatie van FME/CWM-Metaalunie

Witte raaf
Gevraagd naar de actuele problemen in de branche vindt Albert Eijkemans dat ondernemers nog te weinig bezig zijn met lange-termijnvisies, met anticiperen op toekomstige vraagstukken en met het nadenken over de bedreigingen in de branche. Hij noemt bijvoorbeeld het gegeven dat het werken in de staalindustrie onder de jeugd steeds minder populair is en ook de verwachting dat de prijzen van de grondstoffen ijzer en aluminium zullen stijgen als de economieën van China en India volop tot ontwikkeling komen. Het bedrijf van Van den Bersselaar is daarop een uitzondering. En Albert Eijkemans licht dat toe. Van den Bersselaar is geen staalboer meer, maar een modern constructiebedrijf, dat

vooruitstrevend is, durft te kiezen voor andere materialen en andere producten en op zoek gaat wat ze daarmee op de markt kunnen bereiken. Mensen uit de branche, zoals Gert Stolk, oud-voorzitter van de Samenwerkende Nederlandse Staalbedrijven, en Cor van Eldik, uitgever van Bouwen met Staal typeren dit als “een witte raaf”.

Een uiting van al deze ontwikkelingen is dat het bedrijf haar naam veranderde. De naam *Van den Bersselaar Staalconstructie* werd in 1987 gewijzigd in *Jos van den Bersselaar Constructie bv*.

Fotocollage projecten 1987-1997

Hoofdstuk 7

Periode 1997-2007

GEEN STAAL VERKOPEN, MAAR OPLOSSINGEN

Wisseling van de wacht

In 1997 vierde het bedrijf het veertigjarig bestaan. Jos van den Bersselaar greep deze gelegenheid aan om terug te treden als algemeen directeur en die taak door te geven aan zijn zoon Hans. Uit handen van de heer W. Luijendijk, loco-burgemeester van Tilburg, ontving Jos een koninklijke onderscheiding. Schenkingen aan de jubilaris kregen een bestemming bij de Udenhoutse harmonie “Moed en Volharding Caecilia” en de muziekgezelschappen van de lokale instituten Assisië en Vincentius.
Jos bleef na zijn pensionering de relatie met Heineken zelf onderhouden, zowel commercieel als qua uitvoering. Het is de enige klus die Jos is blijven doen. “Ik vind het heel prima”, zegt Heineken-projectleider Jos Grever, “ik krijg altijd prioriteit, en daar geniet ik iedere keer weer van”.

Hans van den Bersselaar

De opvolging van Jos door Hans is altijd vanzelfsprekend geweest, zowel voor Jos als voor Hans. Er was nooit discussie over. Maar het ging niet allemaal van een leien dakje. Jos kon zich vaak kwaad maken over de cijfers waarmee de puberende en brommerrijdende Hans thuiskwam van de middelbare school. Mede door die voortdurende druk van vader heeft Hans de middelbare school gehaald. Daarna herhaalde de situatie zich. Het was immers logisch dat Hans naar de HTS ging om Werktuigbouwkunde te studeren. Jos wist uit eigen ervaring, dat een goede opleiding en je talen spreken een *must* was om in de toekomst het alsmaar groeiende bedrijf te kunnen leiden. Maar de Werktuigbouwkunde boeide Hans niet zo erg en na het eerste jaar was daar de *commissie studieduur*, die vond dat Hans maar beter kon vertrekken van de HTS. Aan dat lerarenberaad werd ook deelgenomen door de kapucijner pater Ed van den Berge, moderator van de HTS. Hij had al meer *Van den Bersselaar*-neven langs zien komen en kende de familie een beetje. Op zijn aangeven onderging Hans een beroepskeuzetest, die er toe leidde dat hij wel op de HTS bleef, niet op Werktuigbouwkunde, maar op de Technische Bedrijfskunde. Dat bleek een gouden greep. Vanaf die dag ging de studie gemotiveerd en zonder stagnatie. De band met pater Ed is gebleven. Later heeft hij alle vier de kinderen van Hans gedoopt. Nu, ruim 25 jaar later, hebben Hans en zijn familie nog altijd contact met de pater, die een gewaardeerde vriend is geworden.

Hans raakte op de HTS in de ban van de mogelijkheden, die de computer en vooral betaalbare microcomputers boden. In het jaar dat Hans afstudeerde op de HTS kwam IBM met de eerste personal computer. Hans studeerde af met een opdracht bij de Efteling over de automatisering van de technische diensten. Als Hans niet de vanzelfsprekende opvolger van zijn vader was geworden, dan zou hij een eigen bedrijf zijn begonnen in de automatiseringsbranche.

Na de studie kwam Hans in het bedrijf. Het is niet verwonderlijk dat hij de automatisering introduceerde. Hij kocht een microcomputer waarop meerdere schermen konden worden aangesloten, gekocht bij het toen net gestarte Baan in Barneveld. En Hans programmeerde toepassingen voor calculaties, urenverantwoording, correspondentie, administratie, loonadministratie en projectadministratie. Voor velen was Hans met andere dingen bezig dan de noodzakelijke business en zij zagen het als “spelen met een computer”. Maar de automatisering vereist uniformiteit in processen. Dankzij de automatisering beschikte het bedrijf veel eerder dan collega’s over een goed informatie- en planningssysteem, waardoor het bedrijf veel kleine projecten tegelijkertijd kon aannemen zonder dat er zaken misgingen. Dat was goed voor de orderportefeuille en natuurlijk ook voor de risicospreiding. En dankzij

de door de automatisering afgedwongen uniformiteit was Van den Bersselaar een van de allereerste constructiebedrijven die een ISO certificaat kon halen, opnieuw een belangrijk document voor het binnenhalen van orders.

Hans volgde zijn vader als algemeen directeur op in 1997, bij het veertigjarig bestaan. Vijf jaar daarvoor al werden de eerste adviseurs geraadpleegd over de vraag hoe de bedrijfsoverdracht het beste vorm kon krijgen. In dat kader was het fiscaal verstandig, dat Jos en Corrie verhuisden naar België, wat zij dan ook deden. Ze verhuisden naar Poppel, waar zij in een buurt kwamen wonen met meer Nederlandse ondernemers, die ten gunste van de overname van hun bedrijf door een familielid hun dierbare woonplaats hadden verlaten. Op relatief jonge leeftijd deed Jos toen afstand van het eigendom van het bedrijf, zodat Hans de tijd kreeg om met toekomstige jaarresultaten zijn koopsom af te lossen. Zo is de overdracht een jarendurend proces geweest.

Hans heeft al de vakken van zijn opleiding, zoals marketing, organisatieleer, administratieve organisatie, effectief communiceren, e.a., in praktijk kunnen brengen in een tijd, dat hij drie enorm sterke troeven had: de know-how van zijn vader, het relatiebeheer van Ad Witlox en de vanzelfsprekende kwaliteitscultuur van de onderneming. Zo is de bedrijfsoverdracht heel geleidelijk gegaan, wat de stabiliteit van de onderneming zeer ten goede kwam. Als directeur kreeg Hans er behoefte aan om naast de vele dagelijkse zorgen zicht te hebben op de grote lijnen. Daarvoor werd in eerste instantie oom Harrie weer actiever bij het bedrijf betrokken. “Als we met z’n vieren rond de tafel zaten, onze pa, oom Harrie, Ad Witlox en ik, dan zat oom Harrie vaak aan mijn kant van de wip”, aldus Hans, “en dat is wel eens ooit heel cruciaal geweest”. Waar voor Jos en Ad de door Hans voorgestelde veranderingen nog wel eens te grote stappen waren, was het oom Harrie die het langere-termijnbelang haarscherp voor ogen had: een familiebedrijf met een Van den Bersselaar aan de leiding. Hans was de toekomst.

Snel na het terugtreden van Jos in 1997 zocht Hans professionele externe ondersteuning, onder andere via de Rotterdamse hoogleraar Ben Bakker met zijn project *Staalbouw* 2000 en later door het oprichten van een Raad van Commissarissen/adviseurs en het instellen van een managementteam.

De andere kant van de brievenbus

In 1996 bracht het Instituut voor Commerciële Beleidsvorming onder leiding van professor Ben Bakker een rapport uit, dat was geschreven in opdracht van de Samenwerkende Nederlandse Staalbouw. Dat gaf aanbevelingen voor de staalbranche op weg naar het jaar 2000. Die laten zich groeperen tot vijf hoofdlijnen: actieve marktbenadering, specialisatie, samenwerking, professionalisering van management en de zoektocht naar nieuwe toepassingen van staal. Ten aanzien van de actieve marktbenadering constateerde professor Bakker, dat de metaalondernemer teveel aan de achterkant van de brievenbus werkte. De directeur wachtte de post af. Stel dat daar tien brieven van aannemers bij zaten met het verzoek in te schrijven op een bepaald bouwproject, de directeur verdeelde dan de tien brieven bij de binnendienst om offertes op te stellen om aan het eind van de dag alle tien de verzoeken te beantwoorden. En dan maar wachten of een aannemer jouw bedrijf heeft gekozen. Dat is een werkwijze die leidt tot een prijzenoorlog tussen collega-staalbedrijven, orders met lage marges en volledige afhankelijkheid van de aannemers. Professor Bakker bepleitte een andere aanpak. Eerst zelf eens nadenken over wat je wilt en kunt, over je toegevoegde waarde, om vervolgens niet op alle brieven te reageren, maar alleen op die brieven die passen bij wat je wilt en kunt. En nog liever: ga als ondernemer aan de slag met een businessplan en ga actief de markt op om jezelf in beeld te brengen voor de orders die je graag wilt.

Het rapport ‘Staalbouw in Nederland, een foto’ kreeg in 1997 een vervolg met een opleiding voor managers in de staalbranche, gegeven door professor Bakker en zijn assistenten. De

opleiding was vooral bedoeld om de deelnemende managers een businessplan voor hun onderneming te laten maken, maar zij bevatte ook een complete doorlichting van het bedrijf. Hans van den Bersselaar had zich ook ingeschreven voor de opleiding. Professor Bakker herinnert zich nog heel goed, dat Hans de beste leerling van de klas was. Hij had niet alleen altijd zijn voorbereidend werk uitmuntend gedaan, hij wilde ook echt een werkend businessplan voor zijn bedrijf, dat enkele jaren een leidraad zou zijn voor zijn handelen. En na de bedrijfsdoorlichting wilde Hans niet alleen horen, wat er niet goed ging; hij rustte pas als hij wist welke oplossingen er waren en ook wist, dat die binnen zijn bereik lagen.

Professor Bakker was buitengewoon verheugd toen Hans hem vier jaar later opbelde. Hans wilde nog eens een dagje *sparren*, een dagje discussie waaraan ook meerdere mensen van het bedrijf zouden kunnen deelnemen. Hij wilde van Bakker opnieuw een foto van zijn bedrijf, maar nu vier jaar later. Het leidde in mei 2001 tot het rapport “Jos van den Bersselaar op zoek naar nieuwe markten en het versterken van de organisatie”. Het bevat aanbevelingen voor het behandelen van offertes, de calculatie, de tekenkamer, de productie en de samenwerking tussen de verschillende afdelingen. Het rapport somt de sterke punten van het bedrijf op: Van den Bersselaar kan ingewikkeld werk aan, levert kwalitatief goed werk af, is sterk in combinaties van materialen, heeft een breed compleet product, is probleemoplosser, staat snel voor de klant klaar, komt afspraken na, is flexibel, heeft een jarenlange naam in de markt en heeft een goede interne organisatie. Op basis van de sterke punten is in een brainstorm gezocht naar mogelijkheden tot product- en marktverbreding. Dat leidde tot allerlei brainstormideeën als interne transporttechnieken, zwembadtrappen en buitenmeubilair als afvalbakken en straatbanken. De brainstorm kwam neer op het beschouwen van de eigen beschikbare kennis en ervaring van het bedrijf en de mogelijkheden dat om te zetten in een te verkopen product.
Gebruikelijk in de staalbouw was en is, dat bedrijven door klanten worden benaderd, die een tekening bij zich hebben en op basis daarvan vragen om een offerte. Bakker maakte duidelijk dat het ook mogelijk moest zijn om interne kennis aan de klant beschikbaar te stellen en daar ook geld voor te vragen. Deze conclusie heeft er uiteindelijk toe geleid dat Van den Bersselaar in een eerdere fase bij projecten van klanten betrokken raakte. Men kan dan in de ontwerpfase eigen kennis en ervaring inbrengen. Het eerste grote project, dat op deze basis is uitgevoerd, is de Sophiaspoortunnel in de Betuweroute. Voor het eerst verliet men het traditionele denken dat een staalfabriek een plaats is om staalconstructies te maken in de hoop dat iemand ze wil kopen. Voor het eerst was marketing de leidraad: geen staal verkopen, maar oplossingen *en als de oplossing nog niet op papier is uitgetekend, beste klant, dan doet Van den Bersselaar dat voor u*.

Hans van den Bersselaar was een bijzonder ijverige leerling in het vak marketing en ondernemingsstrategie. Hij bewijst elke dag dat marktgericht denken én doen een win-win situatie oplevert voor klant én leveranciers.

Professor dr. Ben A. Bakker
Hoogleraar Erasmus Universiteit Rotterdam

Hans kon gesterkt door goede adviezen de koers langzaam veranderen en men begon – eigenlijk onopgemerkt– opgedane kennis en ervaring te verkopen. Tegenwoordig heet dat *design and build*. Dat is de klanten niet ontgaan. Die weten Van den Bersselaar te vinden als het gaat om projecten die niet alledaags zijn en waar de staalbouwer veel zelf moet construeren en detailleren.

De organisatie professionaliseert
De wisseling van directeur was in het begin niet gemakkelijk. Het personeel moest wennen, vooral werknemers die al lang in dienst waren. Er is veel verschil in de manier van leiding

geven van Jos en Hans. Jos had met de meeste medewerkers jarenlang samengewerkt, hij kende iedereen bij naam en toenaam en ook de eigenaardigheden van de werknemer en de thuissituatie. Jos kwam ook elke morgen om half negen eerst even op de werkvloer kijken en was dan voor iedereen goed benaderbaar. Hij informeerde bij de werknemers ook naar bijzonderheden. Er was in die tijd geen strakke hiërarchie. Jos was directeur en Eduard fungeerde min of meer als een “stille” bedrijfsleider. Jos had nog een directe betrokkenheid bij alle projecten. Onder de directie van Jos was het verlof krijgen eigenlijk niet zo gemakkelijk. Iedereen moest een goede smoes verzinnen om vrij te kunnen krijgen. *Het coachen op ziekteverzuim ging onder de directie van Jos op een specifieke manier. Bij een ziekte liet Jos doorschemeren dat hij die kwaal ook had gehad en na twee dagen weer gewoon aan het werk kon. Een goede verstaander had maar een half woord nodig.*

Bij Hans was dat allemaal anders. Vooral het feit dat Hans veel minder op de werkvloer is, was wennen. Toen hij de directie overnam, had hij al een flinke inwerkperiode achter de rug, waarbij hij verschillende afdelingen had doorlopen. Hij heeft een tijd op het kantoor meegedraaid, nadat hij zijn afstudeerproject en de daarmee samenhangende implementatie bij de Efteling had afgerond. De nieuwe directie had ook voordelen. Alles werd wat zakelijker aangepakt. De computer deed zijn intrede en dat leidde tot systematisch werken en het ordenen van digitale informatie, die voor iedereen beschikbaar kwam. Het management verhuisde van de werkvloer naar de beeldschermen op kantoor. Investeringen in bedrijfsruimten, machines, gereedschappen en autopark werden op een andere manier aangepakt. Er kwamen investeringsplannen en perioderapportages. Wat dat betreft is Hans wat zakelijker, maar de tijd is ook veranderd. Alles wordt professioneler gemanaged en het personeel trekt de directeur niet meer zo gemakkelijk aan zijn jasje. De organisatie is gegroeid en er kwamen afdelingshoofden. De afstand is letterlijk en figuurlijk groter geworden. Van de andere kant staat de deur bij Hans ook letterlijk en figuurlijk altijd open. Binnenlopen zonder een afspraak is nog altijd mogelijk en personeelsleden, die een serieus probleem hebben, zakelijk of privé, weten Hans snel te vinden. En als is het niet altijd één op één, Hans houdt zo toch de vinger aan de pols. Hij is bij veel functioneringsgesprekken aanwezig, zodat hij weet wat er speelt. Hij doet personeelszaken voor een groot gedeelte zelf, inclusief werving en selectie. Hij zoekt de juiste spelers op de voor hen beste positie in het team.

Financieel gezond

Voor de continuïteit van het bedrijf zijn de financiering, de liquiditeit en het afdekken van risico’s onderwerp van besturing. Bij de financiering is de ritmiek van het bedrijf van belang. Van den Bersselaar hecht er veel waarde aan een goede band met vaste leveranciers te onderhouden. Een aantal van hen is essentieel om goed te kunnen opereren en maken deel uit van het systeem om op tijd en kwalitatief goed te kunnen leveren. Om deze relatie op orde te houden, is een goed onderling contact noodzakelijk, maar ook het op tijd betalen van de facturen. Van de andere kant is er een wetmatigheid in de bouwbedrijfstak, dat projecten vaak worden afgesloten vlak voor de bouwvakvakantie en vlak voor het jaareinde. Dan komen de opleveringsbonnen beschikbaar en volgt de facturatie. Dat leidt tot een situatie dat het bedrijf wel een continue betalingsstroom heeft, maar een onregelmatige ontvangstenstroom. In zo’n situatie kan de bank overbruggen en er borg voor staan dat salarissen op tijd worden betaald, ook als de betalingen van klanten nog even op zich laten wachten. Voor de bank spelen in zo’n situatie twee aspecten een dominante rol, rentabiliteit en ondernemerschap. Rentabiliteit zegt iets over de financiële gezondheid op dit moment en op korte termijn. Ondernemerschap is nodig voor de continuïteit van de onderneming.
Lon Willems heeft sinds 1992 als directeur Bedrijven van Rabobank de Leijstroom te maken met het bedrijf. Als er geen bijzonderheden zijn, zo vertelde Lon Willems, staat er gemiddeld tweemaal per jaar een overleg van het managementteam met de Rabobank op de agenda. Vaak gaat het om het toetsen van de visie, het informeren over de strategie en samen bespreken van scenario’s. Het is een sterk punt van Van den Bersselaar, dat hij dat niet alleen met de Rabobank doet, maar ook met de commissarissen, de accountant, de

brancheorganisatie en externe adviseurs. Het bedrijf zoekt actief de omgeving op om te luisteren, om te reflecteren en om er van te leren. Van den Bersselaar is geen typisch directeur/aandeelhouder-bedrijf. In een situatie dat de directeur ook enig aandeelhouder is, zie je vaak dat de directeur dominant elke inbreng van anderen afhoudt en dat de continuïteit van het bedrijf direct in gevaar is als de directeur uitvalt. Zo'n bedrijf is Van den Bersselaar niet. Integendeel. Het managementteam gaat op zoek naar inbreng van anderen, binnen en buiten het bedrijf. Mocht de directeur eens tijdelijk uitvallen, dan komt de continuïteit van het bedrijf niet in gevaar. Dan staan er beslist mensen op die gezamenlijk de dagelijkse gang van zaken leiden. Een versterkend effect daarbij is, dat veel medewerkers veel dienstjaren hebben, ook op sleutelposities.

Van den Bersselaar Constructie B.V. is niet alleen een van de grootste werkgevers in Udenhout, het bedrijf is maatschappelijk actief betrokken bij de samenleving. Voor Lon Willems is het bedrijf vooral bijzonder, omdat het zo loyaal is naar de Udenhoutse samenleving. Het heeft een band met Udenhout. "Hans is oprecht blij als hij een Udenhoutse medewerker kan aantrekken", vertelt Lon Willems. Het bedrijf ondersteunt ook een reeks activiteiten in het dorp, school, scouting, sport, cultuur etc. Hans zit bijvoorbeeld in het bestuur van de harmonie, is stichtingsvoorzitter van Scouting en is ook actief in de ledenraad van de bank. Van den Bersselaar neemt ook deel aan het basisschoolproject "Techniek biedt zoveel meer" met als doel jonge kinderen te inspireren en te interesseren voor technische beroepen. Dat is een vergelijkbare filosofie als die van de Rabobank, aldus Lon Willems, het zijn dezelfde waarden en normen.

Van harte gefeliciteerd met jullie gouden jubileum. Het is mooi om te zien dat jullie naast je zakelijke en organisatorische talenten, zo betrokken zijn bij de lokale samenleving. Altijd mag er een beroep op jullie gedaan worden. Als er een vereniging of een maatschappelijke organisatie hulp of advies nodig heeft staan jullie meteen klaar. Jullie inzet draagt bij aan de leefbaarheid van onze Udenhoutse gemeenschap. Complimenten daarvoor.

Lon Willems
Directeur Bedrijven RABObank de Leijstroom

Raad van Commissarissen
Bij het professionaliseren van de onderneming hoort ook gedegen structuur van de leiding, waarbij een managementteam actief is, dat zich laat controleren en adviseren door een Raad van Commissarissen. Hans van den Bersselaar heeft daartoe in 1998 het initiatief genomen. Tot dan toe had oom Harrie als adviseur hand- en spandiensten verleend, maar Harrie kwam op leeftijd en vond het tijd om te stoppen. Hans had toch behoefte aan iemand –boven en buiten de partijen– die zou "meekijken". Zo kwam Berry Bemelmans in beeld. Jos kende hem uit zijn vorige functie als directievoorzitter van Alcoa in Drunen en van de Brabants Zeeuwse Werkgevers (BZW). Berry was intussen directievoorzitter van IBC Bouw te Best en daarom had hij zowel ervaring in de aluminiumindustrie als in de bouwsector. Na een eerste telefoontje door zijn vader, nam Hans van den Bersselaar contact op met Berry Bemelmans. Op de vraag, waarom juist hij werd gebeld, antwoordde Hans dat ze iemand zochten, die verstand had van aluminium en van de bouw…. en dat was er maar eentje in de buurt. Er was even discussie of het bedrijf formeel een Raad van Commissarissen zou oprichten, dan wel een adviescollege. Een Raad van Commissarissen zou meer toezichthouder zijn, een adviescollege meer klankbord. Berry Bemelmans mocht kiezen. "We beginnen als adviseur", was het antwoord, al werd en wordt in de praktijk het college ervaren als een Raad van Commissarissen. Tot het adviescollege behoren oud-directeur Jos van den Bersselaar, Berry Bemelmans, ex-accountant Jan-Pieter Gommers en oud-commercieel directeur Ad Witlox. Dit college vergadert een keer of vier per jaar samen met de huidige algemeen directeur Hans van den Bersselaar en de commercieel directeur Henri Coppens.

De Raad van Commissarissen heeft een omvangrijke agenda. Altijd staan de verslagen van het Managementteam er op en Hans presenteert aan de hand van enkele kengetallen de laatste stand van zaken. Dat geeft de Raad de gelegenheid om –als het nodig is– corrigerend op te treden. Alle gewenste investeringen worden besproken, met de bijbehorende risico's en eventuele financieringsvraagstukken. De Raad kan adviseren op beheersmatige aspecten. Zo heeft de Raad bevorderd, dat er niet alleen een verslag van de accountant komt, maar ook een goedkeurende verklaring. De Raad kan praten over de continuïteit van de onderneming, wanneer de economie weer een stapje terug doet.
"Hans is dan verrekte goed", aldus Berry Bemelmans, "hij heeft maar een half woord nodig".

Berry Bemelmans was eerst directeur van het Amerikaanse Alcoa, later bij de Koninklijke IBC Bouwgroep Best, waar hij ook aandeelhouder was. Dat bedrijf werd verkocht aan Heijmans, waarna Bemelmans in de Raad van Bestuur van Heijmans kwam, waarvan hij van 2000 tot 2004 voorzitter was. Bemelmans werkt met groot plezier voor Van den Bersselaar. Op de eerste plaats is het gevoelsmatig gewoon leuk om te doen. Zakelijk gezien is Van den Bersselaar een bedrijf dat gaat voor kwaliteit. Een mooi voorbeeld daarvan was het voorstel van Hans het kantoorpand te vernieuwen. Het adviescollege was terughoudend. Vervolgens hield Hans een warm pleidooi, dat niet alleen de hallen maar ook de tekenkamer en werkvoorbereiding een goede werkomgeving nodig hebben om optimaal te kunnen functioneren. Deze functies dragen net zoveel bij aan het succes van de onderneming, zeker nu het bedrijf zich zo inspant om met de klant mee te denken, oplossingen voor de klant aan te dragen. En dat laatste herkent Bemelmans maar al te goed. "Ze lopen bij enkele klanten zelfs het risico verder vooruit te zijn dan de klanten zelf. Dan is het moeilijk om pas op de plaats te maken".

Graag wens ik Van den Bersselaar van harte geluk met het 50-jarig jubileum. Continuïteit, groei, vernieuwing, inventiviteit en mensgerichtheid zijn wat jullie bedrijf betreft sleutelwoorden en doorslaggevend voor het succes. Het huidige leiderschap in de persoon van Hans zet voort, wat Jos bereikt heeft, en voegt nieuwe dimensies toe, die het bedrijf uniek maken in zijn sector. Hans is een prima ondernemer, die kansen ziet en ze ook grijpt. Samen met "zijn mensen" kan hij de toekomst vol vertrouwen tegemoet zien.

Berry Bemelmans

In 2002 veranderde Van den Bersselaar van accountant. Voortaan controleerde Witlox Advies de boeken. De vestigingsmanager van Witlox te Tilburg was Jan-Pieter Gommers, die Hans van den Bersselaar had ontmoet op een bijeenkomst van de Brabants-Zeeuwse Werkgevers (BZW). In 2005 begon Jan-Pieter Gommers voor zichzelf. Witlox (geen familie van Ad) bleef de accountant, maar Hans zag de brede deskundigheid van Jan-Pieter Gommers en vroeg hem als adviseur. Zo maakt Gommers sinds januari 2005 deel uit van de Raad van Commissarissen. Hij is overigens veel vaker op het bedrijf dan alleen voor de commissarissenvergaderingen. Hij is er zeker één keer in de maand om met Eric Lemmens te werken aan verdere professionalisering van de financiële administratie.

Sinds de betrokkenheid van Gommers heeft het bedrijf twee heel grote stappen gezet, die er toe zullen leiden, dat de accountant niet alleen een verslag zal uitbrengen, maar ook een goedkeurende verklaring zal afgeven. De eerste ontwikkeling is de implementatie van een professionele projectadministratie. Dat is een noodzaak voor een bedrijf dat het moet en wil hebben van projecten. Als Van den Bersselaar steeds op zoek is naar de moeilijke en bijzondere opdrachten, dan is voor het uitbrengen van betrouwbare offertes goed inzicht in de kosten nodig, juist ook in de kosten van bijzondere handelingen, bijzondere bewerkingen. Daarvoor kan het bedrijf zich thans baseren op een voor de branche unieke

projectadministratie, die voor een groot deel specifiek is voor de eigen bedrijfstypologie. De tweede ontwikkeling is het aantoonbaar hebben van de financiële stand van zaken. Vroeger had men wel een gevoel hoe het ging met het bedrijf, maar de cijfers waren pas maanden later voldoende hard. Nu geeft het financiële informatiesysteem elk moment voldoende besturingsinformatie.

Jan-Pieter Gommers kan vanuit zijn vakgebied het bedrijf goed beoordelen. “Er gebeuren geen gekke dingen”, zegt hij, “het is een solide bedrijf met een evenwichtige besturing”. Het bedrijf is zo goed georganiseerd, aldus Gommers, dat het in geval van een nieuwe economische crisis het goed zal blijven doen. Gommers noemt Hans een gedreven directeur met Brabantse bescheidenheid, die graag de aansprekende en moeilijke projecten doet en oog heeft voor innovatie.

Ik heb Van den Bersselaar leren kennen als een bedrijf met een hoog ambitieniveau. Dat zie je niet alleen in de projecten, die het uitvoert -geen uitdaging is te groot–, maar ook in de continue kwaliteitsverbetering intern. Hans initieert deze kwaliteitsverbetering vanuit het motto “het moet toch sneller, beter en makkelijker kunnen”. Dit betekent steeds verdergaande automatisering en met behulp hiervan kunnen steeds hoogwaardigere projecten worden uitgevoerd. Hiermee blijft Van den Bersselaar voorop lopen in een sterk competitieve markt en is het bedrijf erg succesvol. Ga zo door!

Jan-Pieter Gommers

Op 1 augustus 2002 kwam Henri Coppens in dienst als commercieel directeur, opvolger van Ad Witlox, gewoon gereageerd op een advertentie. Hij was eerder werkzaam in de machinebouw, eerst op de tekenkamer, later als hoofd van het bedrijfsbureau. Henri Coppens constateert, dat er anno 2007 twee zeer belangrijke verschuivingen plaatsvinden, die gunstig zijn voor een bedrijf als Van den Bersselaar. Op de eerste plaats is het niet meer zo dat de aannemer zich strak moet houden aan de tekeningen van de architect. Tegenwoordig heeft een aannemer meer vrijheid. Hij coördineert een reeks samenhangende projecten, die niet allemaal precies zijn vastgesteld bij de aanvang van een werk. De aannemer zoekt dus voor het realiseren van de uiteenlopende projecten bedrijven, die willen en kunnen meedenken over de invulling van deelprojecten. Dat is precies de rol die Van den Bersselaar graag vervult. Deze ontwikkeling heet “design and construct”. De tweede belangrijke verandering is dat er steeds meer projecten komen waarbij het niet alleen gaat om de eenmalige constructie, maar ook om het onderhoud in de jaren erna (TOP-project en HSL), soms wel tot 30 jaar. Dat is goed voor de stabiliteit van een orderportefeuille.

Van den Bersselaar Constructie staat in mijn beleving voor het continu nastreven van hoge kwaliteit, toegevoegde waarde en betrouwbaarheid richting klanten. Intern is het een bedrijf waar mensen in een zeer aangename, gemoedelijke sfeer, prettig kunnen werken en zich goed kunnen ontwikkelen. Voor mijzelf is het belangrijk dat ik, samen met Hans, het beleid kan en mag bepalen en naar onze klanten toe het gezicht van zo’n prachtig bedrijf mag zijn.

Henri Coppens

Oplossingen
Adjunct-directeur Rob Hof en projectleider Koos van Os van aannemersbedrijf BAM regio Utrecht spreken beiden duidelijke taal over de kracht van Van den Bersselaar. BAM is een aannemersbedrijf, dat zich heeft gespecialiseerd in utiliteitsbouw. De vroegere bedrijven Bredero en de Hollandse Beton Groep zijn opgegaan in BAM (oorspronkelijke de Bataafse

Aannemers Maatschappij). Bij utiliteitsbouw moeten we denken aan ziekenhuizen, sportcomplexen, scholen, kantoren. Van den Bersselaar is voor de BAM onderaannemer, ook voor heel grote projecten zoals Amsterdam Arena, Gelredome en het nieuwe kantoor van de Belastingdienst in Apeldoorn. BAM schakelt Van den Bersselaar in bij niet-standaard constructies. Als er een grote hoeveelheid standaardleuningen nodig is, gaat BAM niet naar Van den Bersselaar, maar naar een bedrijf dat niks anders doet dan op grote schaal standaardleuningen maken. Dat is bij voorbaat goedkoper. Maar zogauw het werk niet standaard is, als bijvoorbeeld elke leuning een andere ronding heeft, dan komt Van den Bersselaar in beeld, voor leuningen, trappen, roosters, e.d. Het is niet per definitie en vanzelfsprekend, dat BAM Van den Bersselaar inschakelt. Er zijn in Nederland meer bedrijven zoals Van den Bersselaar. Maar BAM heeft wel heel veel respect voor het bedrijf. Het denkt mee, komt als het kan eerst op locatie kijken, maakt tekeningen, bedenkt oplossingen, heeft know-how en ook nog een grote hal om grotere objecten zelf te maken. Als een architect een mooi hekwerk in de hal van een kantoor bedenkt, dan is Van den Bersselaar een bedrijf dat meedenkt hoe ze dat in de praktijk kunnen maken, en dat kan lang niet elke branchegenoot.
Hof en Van Os karakteriseren het bedrijf Van den Bersselaar als:

1. kwalitatief hoogstaand;
2. veel kennis in huis;
3. veel mogelijkheden (ook ontwikkelen van machines);
4. innovatief;
5. degelijke aan;
6. voldoet aan wensen van architect;
7. kan soms wel 10 projecten tegelijkertijd aan;
8. betrouwbaar bij het leveren.

In de bouw is het een zeldzaamheid dat een aannemer en een onderaannemer een relatie hebben van 20 jaar. BAM en Van den Bersselaar hebben dat wel.

Hans van den Bersselaar zelf blijft nuchter onder zoveel complimenten. Hij weet wat hij wil. Hij typeert de relatie tussen zijn bedrijf en de klant als volgt: “We proberen ons in een vroeg stadium als volwaardige partner in staal op te stellen. Wij moeten zorgen dat er in de bouwkeet geen problemen voor de klant bij komen, maar dat wij ze er weghalen. Door kennis en ervaring aan het metaal toe te voegen, kan dat en zal de klant dat ook waarderen”.

Bouwen is en blijft een fascinerend beroep.
De uitdaging is om met elkaar een team samen te stellen en een relatie op te bouwen, zowel extern als intern, waarbij ieder zijn deskundigheid kan inbrengen, maar vooral waarbij iedereen zich goed voelt en er met plezier aan terugdenkt.

Koos van Os
BAM Utiliteitsbouw BV regio Utrecht

Hierna volgen enkele kenmerkende toepassingen, voorbeelden van oplossingen zoeken voor de klanten.

Het TOP-project: hoogwaardige bushaltes in Tilburg
Om het openbaar busvervoer in de stad op een hoger peil te brengen, was in 2003 door de gemeente Tilburg aan het ontwerpbureau From AtoB opdracht gegeven om hoogwaardige bushaltes te creëren. Glas en roestvast staal waren de belangrijkste bouwmaterialen en de filosofie van de ontwerper was: maak het mooi en licht en je zult zien dat de vandaal er dan eerder vanaf blijft, mits je snel en goed onderhoud pleegt. Al vroeg in het traject kon Van den Bersselaar zich aandienen. De opdracht voor het TOP-project was omvangrijk en het vereiste een Europese aanbesteding. Na lang geduw en getrek kwam in een

aannemerscombinatie met HVL Outdoor uit Eindhoven de opdracht naar Van den Bersselaar. Een jaar lang ontwikkelden ze een prototype, waarna de productie startte. Zowel beton, elektra, glas, staal en hout kwamen voor in het ingewikkelde project, dat eens te meer bewezen heeft hoeveel eigen kennis en ervaring er binnen beide bedrijven aanwezig waren. Het Tilburgse straatbeeld is enorm verfraaid en Van den Bersselaar heeft een langjarig onderhoudscontract. Overigens heeft de ontwerper gelijk gekregen. De onderhoudskosten vanwege vandalisme liggen beduidend lager dan bij conventionele haltes en haltemeubilair.

In 1998 heeft Van den Bersselaar een grote rol gespeeld bij het tot stand komen van het futuristische busstation aan het Vredesplein in Waalwijk. Het project dong mee naar de Staalprijs 1998. Bij de aanmelding voor deze prijs is een lyrische beschrijving van het project opgesteld: *Staal is het enige materiaal voor dit ontwerp: licht als een vogel die net wegvliegt. Het dak biedt bescherming, maar is niet meer dan een schijnbaar gewichtloze schil.* De ruime overkapping beschermt de passagiers tegen weer en wind. Er is zitgelegenheid, een telefoonzuil, een internetzuil, een klok en er zijn informatiepanelen. Er is gekozen voor een tot de verbeelding sprekende vormgeving, omdat het busstation van veraf zichtbaar is. De overkapping bestaat uit twee convexe schalen, elk op een rij dubbele kolommen. Een hardglazen vlak doorsnijdt de schalen, wat de vorm speels maakt. Alle zes spanten zijn identiek, maar de dwarsdoorsnede en ook de lichtinval is overal anders.

Vandalismebestendige informatieborden
Voor Staatsbosbeheer maakt Jos van den Bersselaar Constructie vanaf 1997 per jaar zo'n 300 tot 500 vandalismebestendige informatieborden. Ook hier zijn de detaillering en de conserveringswijze bedacht en uitgewerkt in samenspraak met de ontwerper en met medewerkers van Staatsbosbeheer. De borden voldoen al tien jaar tot grote tevredenheid.

Aluminium bruggen
"Als ondernemer moet je wel eens wat lef hebben en je buiten de gebaande wegen begeven", aldus projectleider Martien Huijbers van Ballast Nedam. Hij is dan ook vol lof over Van den Bersselaar die de stap heeft gewaagd om bruggen te gaan bouwen in aluminium. De eerste, een fietsbrug over de Dommel, is in gebruik genomen in 2005. "Een hele stap", aldus Huijbers, "omdat het materiaal nog nauwelijks wordt toegepast voor bruggen". Bouwers zijn tamelijk traditioneel ingesteld en kiezen bij voorkeur vertrouwde materialen. Maar aluminium is een fantastisch materiaal voor bruggenbouw. Het is licht, dus kun je er slank en strak mee bouwen. Het is goed te walsen en daarom kun je er afwijkende vormen mee maken. Ideaal voor designbruggen.

Betuwelijn
Het denken in oplossingen en het meedenken met de opdrachtgever is ook aan de orde bij heel grote projecten zoals de Betuwelijn. Van den Bersselaar verzorgde veel deelprojecten. Een ervan is een buispaalconstructie voor een spoorbrug bij Tiel. Zowel in de bedrijfshallen in Udenhout als ter plaatse werden enorme lasverbindingen aangebracht in 1430 mm ronde buizen met een wanddikte van 20 mm. Het bedrijf werkte bij dit project nauw samen met branchegenoten. Samen met Interlas uit Rozenburg werkte Jos van den Bersselaar aan het one-stop-shopping-principe. Men neemt een deelproject aan en levert dat in z'n geheel af zonder dat de opdrachtgever nog andere aannemers hoeft in te schakelen. Adri van Gils, hoofd productie en inkoop, vertelde over de samenwerking met Interlas: "We bijten ons graag in moeilijke opdrachten vast, speciale projecten waar een ander zijn vingers niet aan wil branden. We verwerken dan niet alleen staal, maar ook RVS en aluminium. Dat zijn lastechnisch moeilijkere materialen. Op zulke lastige projecten is weer eens zichtbaar, hoe belangrijk goede ondersteuning van een gespecialiseerde en betrouwbare leverancier is.

De Westerscheldetunnel
Ook het laswerk aan de overgangsconstructie aan beide zijden van de twee tunnelbuizen van de Westerscheldetunnel heeft Jos van den Bersselaar een bijdrage geleverd. Voor dit

prestigieuze project is een aantal roestvast stalen 40° segmenten (totale diameter 11,20 m) geprefabriceerd en vervolgens op locatie afgelast en afgeperst. Het ging om staal-roestvast staal en roestvast staal verbindingen, bepaald geen routinewerk. Om de vrije doorgang van de treinen naar de tunnelboormachine te garanderen is een speciale montagebak ontwikkeld, die opgehangen aan een kraanbaan de monteurs op elk gewenst punt van de tunnelbuiscirkel bracht. Onder strakke planning is een jaar lang aan dit project gewerkt.

De Hogesnelheidslijn naar Parijs
Van den Bersselaar heeft 17.000 leuningstijlen geleverd, die zijn geplaatst langs het tracé van de Hogesnelheidslijn van Amsterdam langs de A16 richting Brussel en Parijs. Ruim de helft ervan is niet alleen thermisch verzinkt, maar ook gepoedercoat en heeft een onderhoudsvrije garantie van 10 jaar meegekregen. Dat is een staaltje vakmanschap waar een opdrachtgever absoluut rekening mee houdt in zijn berekeningen en bij de keuze van de onderaannemer, keuzes die opdrachtgevers als Infraspeed en Siemens maakten. In totaal is in 2005 en 2006 ruim €4 miljoen aan staal verwerkt. Adri van Gils was projectleider voor deze gigaklus.

De Villa ArenA
Een heel ander voorbeeld van samenwerken in de waardeketen. In Drunen ontmoeten we Leo van der Lee, directeur van Leebo. Leebo is een bedrijf dat binnen- en buitenwanden vervaardigt in alle mogelijke materialen, zoals hout, staal, aluminium en glas. Leo van der Lee vertelde apentrots over een nieuwe techniek waarbij hij een stenen wand kan maken, zonder dat er gemetseld hoeft te worden en waarbij hij met groot gemak zeer regelmatige figuren in de stenen wanden kan aanbrengen. Maar hij was bijna net zo trots op een prachtig voorbeeld van samenwerking tussen Van den Bersselaar en Leebo, namelijk een restaurant in het woon–winkelcentrum Villa ArenA in Amsterdam Zuidoost. Het restaurant heeft de vorm van een vliegtuigromp en staat op grote stalen poten. Die constructie is door Van den Bersselaar gemaakt en de wanden van het restaurant zijn van Leebo. In dit geval moesten beide bedrijven nauw samenwerken, al vanaf het begin van zo'n project; vooral de constructietekenaar van Van den Bersselaar en de bouwkundig tekenaar van Leebo. De tweede zal aan de eerste zeer gedetailleerd informatie moeten geven over hoeken, richtingen en de plaats van gaten. Door gebruik te maken van de nieuwste 3D-tekensoftware is het mogelijk geweest een project met deze lastige vormen foutloos te produceren.

De Koninklijke Metaalunie is met ruim 12.000 leden de grootste ondernemersorganisatie voor het MKB in de metaal. Haar doel is: Advisering op onder andere, sociaal juridisch, bedrijfseconomisch en fiscaal gebied. Belangenbehartiging naar de politiek en werknemersorganisaties. Voorlichting over actuele ontwikkelingen op het gebied van techniek en opleidingen. De branche heeft zich de laatste jaren sterk ontwikkeld, vooral op het gebied van internationaal zaken doen, aansluiting onderwijs-arbeidsmarkt, innovatie en instroombevordering in de techniek.

Als ik naar Van den Bersselaar kijk in het kader van deze onderwerpen, dan zie ik een bedrijf, dat op al deze onderdelen hoog scoort. Je komt hen tegen op handelsmissies om te kijken hoe zij hun vleugels kunnen uitslaan naar het buitenland om wat minder conjunctuurgevoelig te zijn van het binnenland en dat is hen ook gelukt. Dat doen ze niet in tijden, dat de economie meezit, maar dat doen ze anticyclisch. Want internationaal zaken doen is investeren. Op het gebied van relatie tussen onderwijs en arbeidsmarkt heeft Van den Bersselaar ook zijn steentje bijgedragen. Hans is een van de initiatiefnemers geweest van het stimuleren van techniek in het basisonderwijs .Het is dan ook niet verwonderlijk, dat in Udenhout de Wichelroede de eerste basisschool is, die techniek helemaal geïntegreerd heeft in het leerproces. En met veel succes. Ook het openstellen van het bedrijf voor scholieren en stagiaires staat hoog in het vaandel om zodoende de instroom in de techniek te bevorderen. Innovatie is bij Van Bersselaar geen onbekend begrip. Als we het over innovatie hebben,

denken we niet alleen aan nieuwe producten maar ook aan productieprocessen en personeelsmanagement of gewoon inspringen op de vraag van de klant. Op al deze thema's loopt men vooraan. Zelf heb ik een grote betrokkenheid geconstateerd bij het wel en wee van de medewerkers en hun naasten, want bij Van den Bersselaar werkt men niet met nummers, maar met mensen. Er is waardering en respect voor elkaar. Van den Bersselaar is een goed voorbeeld van een MKB-onderneming, die flexibel inspeelt op gewijzigde omstandigheden. De kracht van een MKB-ondernemer is dan ook flexibiliteit, creativiteit en betrokkenheid. De overheid lijkt in haar beleid niet altijd de beste bedoelingen te hebben met die MKB-ondernemer. Door genoemde eigenschappen zullen de ondernemers altijd weer hun weg weten te vinden. Dat is maar goed ook, want zij zijn de motor, waar de Nederlandse economie grotendeels op draait. Het wordt hoog tijd, dat de overheid eens in de huid kruipt van de MKB-ondernemer, voordat er regelingen en wetgeving worden doorgevoerd.

Ik feliciteer directie en medewerkers met dit vijftigjarig jubileum en wens hen veel succes en gezondheid. De overige ondernemersingrediënten zijn een natuurlijk onderdeel van Van den Bersselaar.

Bertha Verhoeven-van Lierop
Ere-voorzitter Koninklijke Metaalunie

Fotocollage projecten 1997-2007

Hoofdstuk 8

Organisatie

HET GEHEIM VAN DE SMID

In dit hoofdstuk wordt in vogelvlucht een beeld van de organisatie van de onderneming gegeven, in het bijzonder:

1. De werking van het productieproces
2. De grondstoffen
3. Beschrijving van enkele technische bewerkingen
4. Partners in de keten
5. De administratie
6. De impact van werkoverleg
7. Kwaliteit in alles

8.1. HET PRODUCTIEPROCES

Een nieuwe buitentrap

Het productieproces van Van den Bersselaar Constructie B.V. bestrijkt de gehele keten vanaf de inkoop van grondstoffen tot en met de installatie van een eindproduct bij een klant. Dit hoofdstuk beschrijft in een notendop de hoofdlijnen van het productieproces. Als rode draad door het hoofdstuk is er een klant, die een nieuwe vaste buitentrap nodig heeft.

Orderintake

Onze klant heeft een langgekoesterde wens. Hij wil nu een beetje uit noodzaak en in de toekomst misschien wel verplicht: een noodtrap buitenom van de eerste verdieping naar beneden. Rookalarm is al aangebracht in huis, maar dan staat die hardhouten trap misschien al lang in brand. Via de badkamer dan maar naar buiten en naar beneden. Maar wie levert zo'n vast aan de muur gemonteerde en exact op maat gemaakte trap? Wie helpt de klant uit de brand? We gaan eens kijken bij Jos van den Bersselaar Constructie B.V. Met een van de projectleiders heeft het eerste gesprek plaats. "Is er een ontwerp?" "Nee! Ik heb alleen een klein schetsje gemaakt." Het valt al meteen op, en dat is vertrouwenwekkend, dat de projectleider precies weet hoe hij om moet gaan met de vraag van de klant. En bij dit eerste gesprek worden meteen de nodige beslissingen genomen: Roestvrij staal, aluminium? Hoe kan de trap bevestigd worden? Van welk materiaal moeten de treden gemaakt zijn? Deskundig advies is natuurlijk onmisbaar en de know-how voor trappen is dan ook ruimschoots aanwezig. Noodzakelijke gegevens zijn: de hoogte van het balkon, soort leuningen, soort traptreden en de bevestigingsmogelijkheden. En die keuzes worden gemaakt: een trapboom van staal, leuningen van roestvast staal, treden van geperforeerd aluminium. De trap wordt met ankers bevestigd aan een betonnen fundering in de grond en aan een aanwezige muur.

Calculatie

Het gesprek resulteert in een ontwerp en een offerte: een optelling van materiaal, teken- en werkuren, conservering (bescherming tegen roest), vrachtkosten en een apart bedrag voor de montage. De basis voor deze offerte is de kostencalculatie. De calculator maakt een materiaallijst en voert die in, in het ERP-systeem (Enterprise Resource Planning). Op basis van een groot artikelbestand zoekt het systeem de laatste materiaalprijzen op en vervolgens kan de calculator manuurkosten toevoegen. Tot slot nog de kosten van derden: conservering, vrachten, kraankosten en hoogwerkers en de calculatie is gereed.

Tekenkamer

Er wordt een ontwerp gemaakt in de eigen tekenkamer met behulp van een CAD-computerprogramma (computer aided design). De computers vervangen de vroegere

tekentafels, waar de tekenaar eerst met potlood en dan met Oost-Indische inkt een nauwkeurige werktekening vervaardigde.
Zogauw de klant de uitgebrachte offerte heeft geaccepteerd, gaat een tekenaar aan de slag voor het maken van de werkplaatstekening, waarop alle maten van de onderdelen precies staan vermeld, nadat uiterst precies ter plaatse is gemeten (“inmeten”). Hierbij maakt de tekenafdeling gebruik van een “tekenstandaard”, een boekwerk, waarin voor het bedrijf is vastgelegd hoe onderdelen getekend en bewerkt moeten worden, bijvoorbeeld het buigen van roestvast stalen buizen. De beschrijving van alle materialen met lengte en dikte heet de “stuklijst”. Alle bevestigingsmaterialen worden op een ”boutenlijst” nauwkeurig aangegeven.

De klant krijgt de tekening ter goedkeuring aangeboden.
De opdrachtgever heeft nu een duidelijk beeld van het eindproduct en hij kan de technische kanten nog eens doornemen met de projectleider, die er ook verantwoordelijk voor is, dat de plaats waar de trap moet komen nauwkeurig is vastgesteld.

De werkvoorbereiding
Deze afdeling maakt met de werkplaatstekening en de stuklijsten alles in gereedheid voor het maken van onze buitentrap. Belangrijk is: controleren of alle nodige materialen aanwezig zijn en zo nodig opdracht geven voor het inkopen van het ontbrekende, eventueel na het verzamelen van diverse aanbiedingen ten behoeve van die leveringen.
Er is een aparte hal voor staal en een voor aluminium en roestvast staal. Aan de hand van de gegevens van de werkvoorbereiders maakt de productiechef een planning wie de trap samenstelt, wanneer en in welke hal. Aan de hand van de werkplaatstekening worden materiaal en bevestigingselementen uit het magazijn of een andere voorraadlocatie gehaald. Voor de trapboom moet een stalen strip beschikbaar zijn, voor de leuningen worden roestvrij stalen buizen op maat gezaagd en in de juiste vorm gebogen, de traptreden zijn kant-en-klaar ingekocht, alle benodigde bouten, moeren, ringen, enz. worden in het magazijn opgehaald.
Ondertussen zijn speciale “bonnen” in het ERP-systeem aangemaakt, voor bijvoorbeeld de conservering: verzinken, poedercoaten e.d., ook voor vrachten en aflevering.

Uitvoering
Een medewerker van de staalafdeling maakte de trapboom. Hij buigt het staal in het juiste profiel en boort gaten voor de bevestiging met bouten en moeren (coördinaten-boortafel). In de afdeling aluminium en roestvast staal vervaardigt een medewerker de leuningen. De roestvast stalen buizen moeten in het goede profiel worden gebogen. Daarna volgt het lassen van de losse delen van de leuning.

Montage
Als de trapconstructie weer terug is van het straalbedrijf of de verzinkerij en een verflaagje heeft gekregen, brengt Van den Bersselaar deze met eigen vervoer naar de plaats van bestemming. De onderkant wordt verankerd in beton en voor de muur worden “lijmankers” gebruikt. Monteurs plaatsen de buitentrap op de aangewezen plek en natuurlijk komt er iemand kijken of alles in orde is.
De klant is trots op zijn nieuwe trap, maar niet alleen de klant, ook de medewerkers die de trap hebben gemaakt en geplaatst zijn trots op “hun” trap. Commissaris Bemelmans had eens –na de zoveelste inbraak– tralies laten plaatsen voor ramen. Het viel op hoe medewerkers spraken over “mijn tralies”, “mijn trap”, “mijn product”, “mijn werk”.

Factuur
Als voor de klant het karwei gereed is, gaat voor het bedrijf het productieproces nog even verder. Er wordt een factuur opgemaakt en het productieproces is pas helemaal gereed, zodra de klant de factuur daadwerkelijk heeft betaald en men het project kan archiveren.

8.2. DE GRONDSTOFFEN

Staal
Staal is dus een legering van ijzer en koolstof. Het belangrijkste bestanddeel van alle soorten ijzer en staal is het element ijzer (Fe). In de praktijk wordt 100% zuiver ijzer vrijwel nooit gebruikt. Een zeer belangrijk ander element in alle praktisch gebruikte ijzermetalen is koolstof (C). Indien zich minder dan 2% koolstof in het ijzer bevindt, dan spreekt men van staal. Er zijn ongelofelijk veel verschillende legeringen met deze twee elementen en met andere bestanddelen. De wereld kent nu ongeveer 2500 verschillende soorten staal. Mede hierdoor en door de uitstekende bewerkbaarheid is staal een veel gebruikt constructiemateriaal. De koolstof wordt toegevoegd om een hoge treksterkte en hardheid te verkrijgen. Uit opgravingen blijkt, dat rond 4000 v. Chr. ijzer al in gebruik was voor speerpunten en ornamenten. Het ijzer was veelal afkomstig van ingeslagen meteorieten. In de daarop volgende eeuwen werd het gebruik van ijzer verspreid. Nadat men ontdekt had, hoe het ijzer uit zijn ertsen kon worden gewonnen, nam het gebruik een grote vlucht. Tussen 1200 en 1000 v. Chr. nam ijzer de plaats van brons over bij de productie van gereedschappen en wapens. Deze overgang van brons naar ijzer, die de ijzertijd inluidde, werd niet zo zeer veroorzaakt door betere eigenschappen van ijzer, maar door sterk geslonken beschikbaarheid van tin, een belangrijk (10%) bestanddeel van brons. In het Midden-Oosten ontdekte men, dat de kwaliteit van ijzer te verbeteren was door het ruwe ijzererts te verhitten in een bed van houtskool. Later werd dit procédé bekend als *carbonisatie*. Uit China kwam het principe van de hoogoven en daarmee verbeterde de kwaliteit van het ijzer verder. Van alle bekende metalen wordt ijzer het meest gebruikt, vooral in de vorm van staal. Omdat het goedkoop en sterk is, wordt het gebruikt voor bijvoorbeeld auto's, schepen en voor het bouwen van grote constructies. Het grootste staalconcern van Nederland is het geïntegreerde bedrijf Corus (de voormalige Hoogovens) in IJmuiden. Het terrein van Corus IJmuiden is het grootste aaneengesloten bedrijfsterrein van Nederland en ligt in de gemeenten Heemskerk, Beverwijk en Velzen. Het bedrijf produceert vooral hoogwaardig staal in de vorm van rollen. De oorspronkelijke naam Koninklijke Hoogovens, refereert nog aan de eerste activiteit, die vooral uit hoogovens bestond, gestimuleerd door Koning Willem I. In 2005 bedroeg de staalproductie van Corus in Nederland 6,9 miljoen ton. Wereldwijd wordt jaarlijks ongeveer 900 miljoen ton staal geproduceerd.

Roestvast staal
Roestvast staal (in de volksmond ook bekend als roestvrij staal) is een legering van hoofdzakelijk ijzer, chroom, nikkel en koolstof. Met *18/8 roestvast staal* bedoelt men een legering met 18% chroom en 8% nikkel. De legering bevat maximaal 1,2% koolstof. Het eerste roestvaste staal werd op 13 augustus 1913 gegoten door Harry Brearley in het laboratorium Brown-Firth, nadat hem in 1912 gevraagd was onderzoek te doen voor de wapenindustrie.
Eigenschappen: het chroom vormt een onzichtbaar laagje chroomoxide (Cr_2O_3), wanneer het in aanraking komt met zuurstof, de oxidehuid. Dit laagje beschermt het onderliggende metaal tegen roestvorming (oxidatie). Bovendien herstelt het zichzelf, wanneer het beschadigd wordt.
De benaming "roestvrij" die in de volksmond voor roestvast staal in gebruik is, is onder metallurgen uit den boze. Roest"vrij" staal kan namelijk wel degelijk roesten.

Aluminium
Aluminium is een zilverwit licht metaal, als scheikundig element bekend als Al. Bijzonder is, dat aluminium niet vrij in de natuur voorkomt, terwijl maar liefst 8% van de aardkorst bestaat uit het scheikundige element aluminium. In de aardkorst komen we aluminium tegen in de chemische verbinding aluminiumoxide (Al_2O_3). Aluminiumoxide wordt gevonden in de grond als onderdeel van onder andere klei en bauxiet. 8,5% van de aarde is bedekt met bauxiet. Als bauxiet in contact komt met natronloog, raakt de natronloog verzadigd van het aluminiumoxide en zakt het restant naar de bodem. Het natronloog verdampt men daarna in een andere bak, waarna de damp condenseert en wordt opgevangen. Wat overblijft, is

aluminiumoxide in poedervorm. Dit heet het *Bayer-proces*. Het poeder gat daarna in een andere bak met een keramische vloeibare substantie genaamd kryoliet. Het poeder is erin opgelost en elektrolyse ontdoet het van de zuurstof. Dit gebeurt bij 658 graden Celsius (smeltpunt aluminium). Als het kryoliet en het vloeibare aluminium gescheiden zijn, is het proces gereed. Dit heet het Hall-Herault-proces. Aluminium winnen vergt veel energie en is daarom kostbaar. Aluminium is harder dan zink en weker dan koper. Het is gemakkelijk te pletten, warm en koud te smeden, te persen en te extruderen. Aluminium vormt na bewerkingen als gieten en walsen een miniem oxide huidje, dat voorkomt dat het verder wordt aangetast door de atmosfeer.
Koper wordt al meer dan 7500 jaar in uiteenlopende delen van de wereld gebruikt, brons (koper met tin) zo'n 4000 jaar en ijzer en staal ruim 3000 jaar. Het tijdperk van aluminium is nog maar net aangebroken. Mensen kenden en gebruikten wel aluminiumverbindingen, maar niet het zuivere aluminium. Dat kwam immers niet in de vrije natuur voor en “bestond dus niet”. Het duurde lang voordat aluminium in gebruik kwam. In 1808 bewees Sir Humphry Davy dat aluminium bestond en hij voorzag het metaal van een naam. Kort daarna slaagde de Deense natuurkundige Hans Christian Oersted erin om een paar druppels van het metaal te maken. Anderen verbeterden dit proces tot er in 1869 ongeveer twee ton aluminium was geproduceerd. Dat bracht de prijs omlaag van 1202 dollar per kilo tot 37 dollar, ongeveer hetzelfde als die van zilver. Een redelijke prijs voor bestek aan het Franse hof, een kroon voor de koning van Denemarken en de punt van de obelisk in Washington (die punt zit er nog steeds op).

8.3. BESCHRIJVING VAN ENKELE TECHNISCHE BEWERKINGEN

Lassen
Lassen is het verbinden van materialen door middel van druk en/of warmte, waarbij het materiaal op de verbindingsplaats in vloeibare of deegachtige toestand wordt gebracht, terwijl materiaal met ongeveer dezelfde samenstelling wordt toegevoegd, waarbij eenheid ontstaat tussen de te verbinden delen. Druklassen is historisch gezien de eerste vorm, het vindt zijn oorsprong in het smidsvuur, wellen of smeden genaamd. Het door hitte in een deegachtige toestand gebrachte metaal wordt vervolgens onder druk van hamerslagen aan elkaar gelast. Dit procédé wordt tegenwoordig nauwelijks nog toegepast. Er zijn in de loop van de tijd vele verschillende lasprocessen ontwikkeld. We noemen de belangrijkste, die Van den Bersselaar gebruikt.

MIG/MAG staat voor *Metal Inert Gas/Metal Active Gas*. Het zijn eigenlijk twee soorten met als enige verschil: het gebruikte gas. Bij deze twee processen wordt er tijdens het lassen continu een draad aangevoerd. Bij MIG-lassen gaat het om een inert gas (bijvoorbeeld argon of mengsels van argon met waterstofgas en helium); bij MAG om een actief gas (bijvoorbeeld kooldioxide of argonmenggassen met Ar, CO_2 en O_2). Een inert gas reageert niet en een actief gas wel, dus heeft een actief gas invloed op de samenstelling van de uiteindelijke las. MIG/MAG-lassen is tegenwoordig het meest gebruikte proces door zijn veelzijdigheid en snelheid. Het is populair wegens de mogelijkheid tot mechanisatie en robotisatie.
Er zijn drie manieren om zo te lassen: kortsluitboog, sproeiboog en pulsboog.

Bij Van den Bersselaar staat in de staalhal een *lasrobot*. De robot heette vroeger *Joske*. Dat viel niet bij iedereen even goed. Daarom heet hij nu *Bob*.

Bij aluminium en roestvast staal wordt vaak het *TIG-proces* gebruikt. TIG is de afkorting voor Tungsten Inert Gas en dankt zijn naam aan de Engelse term voor wolfraam (tungsten) en het gebruik van een inert gas. Bij TIG-lassen wordt de warmte verkregen door een boog te trekken tussen een wolfraam elektrode en het werkstuk. Door de hoge smelttemperatuur van wolfraam (3410 °C) is dit een niet afsmeltende elektrode. De temperatuur van het werkstuk ligt tussen de 6000 á 7000 graden, maar door de stroomrichting van het beschermgas en de

vlamboog heeft de elektrode maar een derde van de warmte van het werkstuk. Het toevoegmateriaal wordt apart, handmatig, toegevoegd. Het toepassingsgebied van TIG-lassen is vooral hooggelegeerd staal of aluminium.

Het lassen (hechten) van onze buitentrap gebeurt handmatig en de lassen worden *braamvrij* of *slakvrij* gemaakt, *gepoetst*. Een mooie las wekt vertrouwen en zegt iets over de kwaliteit van de materiaalvoorbewerking. Die op haar beurt weer iets zegt over de algemene aanpak van een bedrijf.

Materiaal bewerken tegen corrosie
Nadat de onderdelen in de eigen productiehal zijn gemaakt, volgt de fase van het conserveren om het materiaal te beschermen tegen de invloeden van weer, maar ook tegen beschadigingen. Het conserveren van de producten doet Van den Bersselaar niet zelf, maar het wordt uitbesteed aan andere bedrijven. Er zijn twee belangrijke processtraten, schooperen en verzinken, beide gevolgd door verven of poedercoaten.

Stralen en schooperen
Een product van staal of aluminium heeft bewerking nodig ter voorkoming van roest. Het moet lange tijd bestand zijn tegen de weerselementen. Bovendien moet worden voorkomen dat een klein krasje al zou zorgen voor doorroesten. Een methode is het stralen van staal of aluminium. Voor het stralen van kleinere spullen als trappen gaat Van den Bersselaar al vele jaren naar Strabeko in Tilburg. Daar gebeurt het stralen door het beschieten van het oppervlak met staalkorrels. Met deze korrels worden walshuid, oude verfresten en roest eenvoudig en efficiënt verwijderd. Er ontstaat een ideaal gereinigd oppervlak waardoor binnen enkele uren een volgende behandeling kan worden uitgevoerd. Dat is metalliseren, ook wel schooperen genoemd. Dat is het aanbrengen van een zinklaag op gestraald materiaal. Het zink wordt op het object verneveld, wat een egaal oppervlak geeft. Zink biedt een voortreffelijke bescherming tegen roest. Daarnaast verlengt metalliseren de levensduur van materiaal. Tevens biedt de zinklaag, aangevuld met de behandelingen natlakken of poedercoaten (in elke gewenste kleur), een ideale bescherming tegen weers- en omgevingsinvloeden. Piet Eikhout, oud-directeur, en Ad van den Dries, huidig directeur van Strabeko, zijn trots op de relatie met Van den Bersselaar, jarenlang hun grootste klant, maar ook op de contacten met de medewerkers zoals Ad Witlox, Adri van Gils en Frans de Witte. In zo'n goede relatie staat men ook gemakkelijk voor elkaar klaar. Als Van den Bersselaar eens een spoedklus had, dan probeerde Strabeko met man en macht de klus te klaren, desnoods door 's nachts door te werken, of op Tweede Kerstdag, of door de verwarming wat hoger te zetten waardoor het drogen sneller ging. Ondanks de werkdruk blijft Strabeko kwaliteit garanderen, maar voor het geval dat….. leveren ze wel eens een extra bus verf mee.

Verzinken
Voor de eindbewerking van grotere objecten kiest Van den Bersselaar meestal voor de Weert Groep B.V. in Stramproy. Als een metalen voorwerp gereed is, moet dat – in elk geval als het voorwerp buiten moet staan of liggen − bewerkt worden met zink. Dat heeft slechts één doel: beschermen, zowel tegen natuurelementen als kleine beschadigingen. Het metalen voorwerp krijgt een behandeling in een aantal fasen, waarbij het goed schoonmaken van het metaal erg belangrijk is, alsook het voorbewerken. Als laatste fase van het proces komt het metaal in een zinken bad van 450°C. Er ontstaat een chemische verbinding van het zink met de buitenste laag van het metaal. Dat is een zorgvuldig karwei, waarbij alles erop gericht is, dat het voorwerp weer gaaf uit het bad komt, dus met een zo glad mogelijk oppervlak. Het voorwerp gaat schuin in het bad. Dat heeft te maken met de afvoer van lucht, waarvoor in het metalen voorwerp vooraf ontluchtingsgaten moeten zijn aangebracht. Het voorwerp wordt altijd schuin uit het zinkbad gehaald. Dat is vakmanschap. Je moet er oog voor hebben hoe het vloeibare zink van het voorwerp loopt. Twee medewerkers lopen mee om de restanten van de chemische verbinding met een soort bezem te verwijderen. Bij het bedrijf is het zinkbad 7 dagen per week 24 uur per dag op temperatuur. Het zink wordt

aangevoerd in grote brokken. Het bad is 13 meter lang. Het is mogelijk om een lantaarnpaal in een keer in een zinkbad te behandelen. Vrijwel meteen na het verlaten van het zinkbad is het voorwerp droog en kan meteen worden afgevoerd naar het buitenterrein. Dat het zo snel droogt, komt omdat de temperatuur waarop zink van vloeibaar weer vast wordt, snel wordt bereikt. Na het aanbrengen van de zinklaag kan op het voorwerp een verflaag worden aangebracht. Het bedrijf Electrocoat, onderdeel van de Weert Groep, doet dat door het proces van poedercoaten. Een indrukwekkend grote fabriek herbergt een zeer gestructureerd logisch proces, dat voor een zeer groot deel geautomatiseerd is. Na een reeks voorbewerkingen wordt uiteindelijk een poeder op het voorwerp geblazen, dat later in een soort droogoven hard en glad wordt.
Als hoofd Verkoop Tom Beljaars een rondleiding geeft door zijn bedrijf is het indrukwekkend om te horen hoezeer hij gedreven is door het leveren van de beste prestatie. Alles moet hoogste kwaliteit hebben. Daar ligt ook de basis van de zakelijke relatie tussen Van den Bersselaar en Beljaars, al veertig jaar. Beljaars investeert in de voorbewerking voordat metaal wordt verzinkt. En Beljaars investeert in een urendurende voorbewerking voordat de poedercoating wordt uitgevoerd. Het poedercoatingbedrijf beschikt ook over een ruimte om diverse testen uit te voeren. Een zeer sprekende test is het aanbrengen van krassen. Als staal niet is gepoedercoat, maar “gewoon nat” is geverfd, dan zal kras altijd leiden tot brede roestvlekken. Een gepoedercoat product van Beljaars zal dat niet doen. De kras blijft bij een kras, zonder dat het metaal wordt aangetast. Het bedrijf geeft desgewenst ook certificaten. Van den Bersselaar is een bedrijf dat bijna standaard vraagt naar dergelijke certificaten. Het bedrijf staat in de industrie, bij de architecten en de aannemers bekend om de hoogwaardige producten. Van den Bersselaar kan dat alleen maar leveren als het kan rekenen op even hoogwaardige kwaliteit van de partners in de productieketen. Een mooi voorbeeld is, dat Van den Bersselaar altijd alle oneffenheden zal wegschuren. Je kunt aan een metalen of aluminium trap bijna voelen dat die trap afkomstig is van Van den Bersselaar.

Samenwerken betekent dat gezamenlijk gezocht wordt naar een optimaal resultaat voor de klant. Bij een samenwerking is sprake van elkaar aanvullende en aansluitende eigenschappen. Om te kunnen samenwerken moet er vertrouwen zijn in de andere partner, en de wil om samen te werken.
Van den Bersselaar en Weert Groep werken al 40 jaar samen. Kwaliteit ontmoet kwaliteit. Beide bedrijven willen net die stap extra zetten op het gebied van advisering en in het maken (en nakomen) van afspraken.

Joop en Tom Beljaars
Oud-directeur respectievelijk hoofd verkoop Weert Groep

8.4. PARTNERS IN DE KETEN

In de vorige paragraaf hebben we al gezien dat Van den Bersselaar werkzaamheden als stralen, verzinken en poedercoaten nooit zelf doet, maar altijd uitbesteedt. Zo zijn er meer activiteiten, die Van den Bersselaar bij andere bedrijven onderbrengt, om de volledige keten van grondstof tot en met eindproduct te kunnen realiseren.

IJzer en staal

De basisgrondstof koolstofstaal wordt al 50 jaren ingekocht bij Bressers Metaal Tilburg, een voorraadhoudende groothandel langs het Wilhelminakanaal, waar het ijzer en staal per schip binnenkomt. Het bedrijf kan zelf twee bewerkingen verrichten. De belangrijkste is het op maat zagen, knippen of snijden van platen, balken en buizen. Daarnaast is het bedrijf ingericht om te conserveren door middel van staalstralen.
Een belangrijk persoon in de relatie van Van den Bersselaar en Bressers was Louis van Vugt. Hij was magazijnmedewerker die een keer in de Piushaven werd bedolven onder een stapel metaal, die was gaan schuiven, en daardoor een been verloor. Met een prothese en een

auto ging Louis op pad als verkoper en dat bleek een gouden greep. Gehandicapt als hij was, ontwikkelde hij zich tot een topverkoper (“hij verkocht zijn been mee”), die in de beginjaren vaak bij Van den Bersselaar over de vloer kwam.
In de jaren zestig ging het al om 200 ton per jaar.

Non-ferro buizen, platen, profielen
Voor de inkoop van kleine constructiematerialen heeft Jos van den Bersselaar Constructie al jaren een relatie gehad met de groothandel Hamel Metaal B.V., daarvoor Hamel’s Atlas metaalhandel Amsterdam. Deze leverde al bij Van Rossum. Toen Jos van den Bersselaar voor zichzelf kon beginnen, ging ook hij bij deze groothandel inkopen, oorspronkelijk alleen voor messing hoeklijnen, later voor veel lichte constructiematerialen: buizen, platen en profielen. Vanaf de eerste dag tot aan 1996 werkte Jan Huibregts bij Hamel, eerst als verkoper, later als directielid. Jan verzorgde als verkoper de contacten met Jos van den Bersselaar. Hij omschrijft Jos als iemand die altijd het naadje van de kous wilde weten. Hij herinnert zich nog goed, dat bij de overstap van staal naar aluminium in het begin van de zeventiger jaren, hij allerlei monsters mee moest nemen (randen, platen). Jos geloofde een ander niet zo gemakkelijk. Hij moest eerst alles zelf van het product weten. Hij wilde alles proefondervindelijk vaststellen en hij wilde ook weten welk bedrijf het al verwerkte en of daar geen problemen waren. Hij wilde weinig risico lopen.
Hamel Metaal B.V. was en is al die jaren bij Van den Bersselaar leverancier van de non-ferro materialen. Er is altijd zeer prettig samengewerkt maar wel zakelijk. Voor Jan Huijbregts was Jos van den Bersselaar niet de gemakkelijkste klant: Hij stelde hoge eisen aan de leveranciers, net zoals hij dat deed aan de medewerkers in het eigen bedrijf.

Vrijwel vanaf de start van Jos van den Bersselaar Constructie hadden Jos en ik zakelijk een uitstekend contact. Deze relatie bleef hecht tot mijn pensionering in 1994. Ik heb Jos ervaren als een zeer gedreven, leergierige (eigen)wijze ondernemer, die vaak op de markt vooruitliep. Hij was stipt in het nakomen van afspraken, had oog voor details en had een voorbeeldig betalingsgedrag. Een man die zich zó manifesteert, is als regel niet de gemakkelijkste voor zijn omgeving. Desondanks waren er in zijn bedrijf nauwelijks mutaties in de personele sfeer. Ik kijk met plezier terug op een langdurige, aangename relatie.

Jan Huijbregts
Oud-directielid Hamel Metaal B.V.

Bouten en moeren bestellen, Haheti bellen!
Fabory Masters in Fasteners te Tilburg is voor Van den Bersselaar de belangrijke leverancier van bevestigingsmaterialen. Tot voor enkele jaren was dat Haheti, genoemd naar de oprichter en eigenaar Harrie Heffels te Tilburg. Reeds jaren voor het overlijden van Harrie op 23 december 2004, is het bedrijf overgenomen door de Fabory-groep (v/h Borstlap). Er zijn meer bedrijven die bevestigingsmaterialen leveren, maar Haheti was echt gespecialiseerd. *Bouten en moeren bestellen? Haheti bellen!* was een gevleugelde uitspraak in Tilburg en ver daarbuiten. Harrie Heffels had nóg een devies: *vandaag bestellen, gisteren leveren*. Die werkhouding klikte natuurlijk volledig met die van Jos van den Bersselaar, die soms voor 300.000 euro per jaar bouten en moeren kocht en daarmee voor Haheti een grote klant was en sommige jaren de grootste klant. Ook toen Haheti groeide, bleef Harrie Heffels de relatie met Van den Bersselaar zelf onderhouden, maar de klant bleef kritisch. Een anekdote: Ad Witlox had de prijzen van Haheti eens vergeleken met die van andere leveranciers en had geconcludeerd dat Haheti voor roestvaste materialen 15% duurder was. Van den Bersselaar ging voor roestvaste materialen dus naar een concurrent van Haheti. Harrie Heffels is daarna ooit incognito met Ad Witlox meegegaan naar een concurrent om persoonlijk poolshoogte te nemen. In de beginjaren kwam Ad Witlox elke dag bij Haheti. Later was Jo van Dijk kind aan huis en thans komt chauffeur Bart Heuvelmans nog dagelijks bestellingen ophalen. De

huidige vestigingsmanager René Sevens vertelt, dat Harrie Heffels trots was op zijn vriendschap met Jos en Corrie van den Bersselaar en later ook met Hans en Brigitte. Harrie en Jos waren vrienden, maar alle zakelijke aspecten werden ook puur zakelijk geregeld. De vriendschap kwam voort uit dezelfde bedrijfsfilosofie, vervat in het woord *kwaliteit*. Als het echt nodig was en Jos belde 's avonds, dat hij materiaal tekort kwam, dan ging Harrie 's avond om tien uur nog naar Udenhout om dat af te leveren.

Samenwerken, kwaliteit, vertrouwen, service en vriendschap is al 50 jaar het recept wat Van den Bersselaar Constructie en destijds Haheti en nu Fabory samen tot ideale zakenpartners hebben gemaakt. Ook voor de toekomst zullen wij deze ingrediënten blijven inzetten om te continuïteit te blijven waarborgen. Wij van Fabory hebben de samenwerking altijd als *top* ervaren en hopen samen op een gouden toekomst. Van harte gefeliciteerd met het 50-jarig jubileum.

René Sevens
Commercieel manager Fabory Nederland vestiging Tilburg

De relatie met leveranciers als Bressers Metaal en Haheti was gebaseerd op heel veel wederzijds vertrouwen. Het kwam niet alleen van de kant van de klant. Dat bewijst wel het feit dat veel verbouwingen, nieuwbouw en uitbreidingen van beide bedrijven zonder veel omhaal aan Jos van den Bersselaar werden gegund, voor wat betreft het staaldeel. Natuurlijk ook weer op zakelijke overwegingen, maar de vriendschappelijke band regelde dat *men er uit moest zien te komen*.

Speciaal vervoer
Kleinere producten als onze voorbeeld-trap kan Van den Bersselaar zelf vervoeren met de eigen busjes en aanhangwagens. Maar naarmate de producten groter en zwaarder zijn, schakelt Van den Bersselaar het transport- en kraanverhuurbedrijf Van Riel uit Tilburg of Van den Boom uit Nederweert in.

M.J. van Riel is sinds 1946 een begrip in Tilburg en omstreken. De firma is aanvankelijk gestart als transportbedrijf en meegegroeid met de eerste ontwikkelingen van de kranen. Op dit moment zijn er 140 medewerkers in dienst en bezit men 45 vrachtauto's en 65 mobiele kranen. M.J. van Riel is specialist in de verhuur van alle soorten kranen en in het vervoer van objecten die buiten de gangbare lengtes, breedtes, hoogtes en gewichtsklassen vallen. Frans van de Pas is al 17 jaar werkzaam voor Van Riel. Hij weet dat Van Riel al voor Van den Bersselaar werkte toen hij bij het bedrijf begon. Frans kijkt terug op een vlekkeloze samenwerking. Vaak wordt enkele weken van te voren een opdracht doorgegeven. Bij grote opdrachten is er niet alleen telefonisch maar juist ook persoonlijk contact. Een medewerker van Van den Bersselaar gaat ook vooraf het bouwterrein inspecteren, zodat Van Riel kan afleveren. Bouwterreinen zijn vaak slecht bereikbaar en ook moet er regelmatig 's nachts vervoerd en afgeleverd worden. Een goede werkvoorbereiding is dus heel belangrijk. Het ene moment voert men eenvoudige opdrachten uit, het zogenaamde huis-, tuin- en keukenwerk, op een ander moment moet men allerlei richtlijnen gaan volgen. Dit geldt vooral voor uitzonderlijk vervoer. Er zijn dan vergunningen of richtlijnen van gemeente of rijkswaterstaat nodig en het vervoer moet begeleid worden door politie of door medewerkers van de RDW (Rijksdienst voor het Wegverkeer). In principe geeft Van den Bersselaar dagelijks opdrachten aan Van Riel. Frans van de Pas roemt de samenwerking met Adri van Gils om de snelle en duidelijke communicatie (*ik geloof hem op zijn reebruine ogen)* en deze langdurige goede samenwerking is gebaseerd op wederzijds vertrouwen.

Een groot gezamenlijk project van Van den Bersselaar en Van Riel was de plaatsing van de Top-bushaltes in Tilburg. Van Riel heeft toen gedurende één jaar een hal verhuurd aan Van

den Bersselaar in verband met de opslag van deze hokjes, die per stuk ruim 12.000 kilo wegen. De hokjes zijn zo zwaar, omdat de vloerplaat ruim 30 cm dik is. Van Riel vond het zeer bijzonder omdat het technisch ingewikkeld was om de bushokjes in evenwicht te houden, omdat deze aan de ene kant veel zwaarder waren dan aan de andere kant. Dat maakte elke plaatsing tot een uniek karwei.

8.5. AUTOMATISERING

Automatisering
De administratie was in 1984 de eerste afdeling die werkte met een computer. De automatisering begon op de administratie, natuurlijk door de boekhouding te automatiseren. Via de adviesafdeling van de Metaalunie (PKM) kwam men terecht bij Baan in Barneveld, waar uiteindelijk het eerste productiebesturingspakket werd gekocht. Jan Baan was toen al zijn tijd vooruit, want hij verkocht een van de eerste microcomputers, waarop meerdere schermen tegelijkertijd konden worden aangesloten. In die jaren waren er wel grote mainframesystemen, maar dat was te duur voor een bedrijf als Van den Bersselaar. Hoe het nadien met Baan is afgelopen, heeft de wereldpers gehaald. Tegen die tijd was Van den Bersselaar al lang op zoek naar een bedrijf, waar hij zijn ideeën over gedegen procesautomatisering kwijt kon. Maar dat was niet eenvoudig. Hans' oud-studiegenoot Paul van Abeelen was na zijn HTS-tijd begonnen met een succesvol bedrijf in ERP-automatisering, maar dat was naar de zin van Hans nog niet zo ver in haar ontwikkeling, dat het zou passen bij de specifieke wensen van Van den Bersselaar. Hans kwam uiteindelijk uit bij Dick en Rina de Bruin, eigenaars van het bureau Datalent, oorspronkelijk opgericht voor het geven van cursussen voor Baan. In Dick zag Hans een man naar zijn hart, die een uitgesproken mening had over de manier waarop projectmatig producerende bedrijven zouden moeten automatiseren. Uiteindelijk heeft Datalent een compleet pakket gebouwd, als maatwerk voor Van den Bersselaar, waarmee van 1995 tot 2006 zeer succesvol is gewerkt. Door het plotselinge overlijden van Dick de Bruin in april 2003 was het echter onverantwoord om langer op dit Unixsysteem door te werken, omdat bij een calamiteit er niemand meer beschikbaar was om de database te herstellen. Na een zoektocht kwam Hans opnieuw uit bij Paul van Abeelen van ISAH uit Tilburg. In 2004 volgde een keuze voor zijn software. Het jaar 2005 is gebruikt om de implementatie en de maatwerkaanpassingen aan te brengen. Op 1 januari 2006 is het hele bedrijf met meer dan 30 schermen/gebruikers in één keer live gaan werken op het ISAH-systeem. Grote kartrekker was Erik van der Loo, die in 1998 in dienst kwam als constructiebankwerker en zich zeer snel opwerkte via werkvoorbereider en calculator tot systeembeheerder.
Van den Bersselaar heeft altijd voorop gelopen op het gebied van procesautomatisering. Dankzij dat kan het bedrijf wegen begaan, die voor anderen gesloten blijven. Daarnaast stroomlijnt het de interne organisatie en voorkomt veel fouten.

8.6. DE IMPACT VAN WERKOVERLEG

Werkoverleg
Sinds 1984 kent het bedrijf een georganiseerde vorm van werkoverleg, waarin de werkgever de medewerkers kan betrekken bij veranderingen en waarbij de medewerkers inspraak krijgen in verbetering van de arbeidsomstandigheden.

Afzonderlijk is er werkoverleg met de buitendienstmedewerkers. In het verleden was Harrie van den Bersselaar daar ook altijd bij ter ondersteuning van Jos. Het kon er wel ooit gedreven aan toe gaan. Harrie herinnerde Jos er wel eens aan dat door goed te luisteren naar wat de mensen te vertellen hadden, soms de problemen al half opgelost waren. Bladerend door de notulen van het werkoverleg valt op hoe vaak de werkgever in de loop der jaren aandacht vraagt voor verbeteringen in de administratieve processen. Vooral het tijdig ontvangen van informatie voor juiste facturen is een terugkerend onderwerp. Er zijn regels geïntroduceerd voor het goed functioneren van het bonnensysteem. Het werd noodzakelijk

gevonden en daarom verplicht gesteld om voor alle materialen die de fabriek verlaten een afleveringsbon te schrijven. Ook voor montagewerk zijn bonnen nodig met het juiste calculatienummer, de datum, een omschrijving van de materialen en de klant- of projectnaam. Definitieve tekeningen kunnen niet rechtstreeks van de tekenkamer naar de fabriek, maar moeten altijd via de calculatieafdeling. Van klanten moet men exact weten hoe gedetailleerd zij de factuur willen hebben. De klant tekent de bonnen voor meerwerk. De facturatie vindt op standaardmomenten plaats. Voor het juist kennen van de kosten van projecten moeten de medewerkers tijdschrijven. De medewerkers van de uitvoering hadden een voorkeur voor dagstaten, zodat je aan het eind van elke dag nog even noteert voor welke projecten je hebt gewerkt. Dat werd ook zo ingevoerd, hoewel dagstaten meer werk met zich meebrengen op de administratie.

Dankzij de medewerkers kwam er betere verlichting in de werkplaatsen, alle mogelijke veiligheidsmaatregelen en veiligheidsinspecties en ook een collectieve ongevallenverzekering. De werkgever op zijn beurt kreeg maatregelen voor elkaar ter voorkoming van diefstal van auto's van het parkeerterrein, diefstal van materiaal uit auto's, een zo laag mogelijke voorraad in auto's en kreeg het voor elkaar dat medewerkers zelf bekeuringen moesten betalen. Typerend voor het bedrijf is hoezeer zowel medewerkers als bedrijfsleiding alle mogelijke onderwerpen op het gebied van kwaliteit en klanttevredenheid gezamenlijk nastreven. Zo vindt iedereen het belangrijk om in voorkomende gevallen klanten zo snel mogelijk terug te bellen als onderdeel van de presentatie van het bedrijf bij klanten. Maar ook rijden met schone auto's en goed onderhouden gereedschap en op de thuisbasis een nette douche, kleedruimte en kantine en een opgeruimd magazijn.

Gereedschappen
Bij hoogwaardig werken hoort ook het allerbeste gereedschap. Dat is iets, dat permanent onderwerp van discussie is. We beperken ons tot een herinnering aan het begin van de jaren zeventig. Door de grotere projecten kwamen er meer specialistische gereedschappen en machines. Als eerste kwam er een lintzaagmachine. Carel van Es vertelde dat *vóór elke investering in machines en gereedschap flink moest worden gepraat*. Hij herinnert zich, dat Jos samen met enkele werknemers, waaronder hijzelf, naar een technobeurs waren geweest. Daar was een lintzaag te zien die heel goed te gebruiken was en een flinke tijdbesparing op zou leveren. Men kon daarmee bijvoorbeeld verstek zagen. Op dat moment lag een berg staal op het bedrijf voor het werk aan het nieuwe St.-Elisabeth-ziekenhuis in Tilburg. Er moest flink over gepraat worden, maar uiteindelijk kwam de lintzaag er toch. De directie zag in, dat tijd geld was en dat een investering in goed gereedschap zich snel terugverdiende. Zo kwamen er snel meer gereedschappen zoals een nieuwe beugelzaagmachine. Er kwam ook een grote guillotineschaar en weer later een kantbank om platen te knippen en te buigen. Iets wat vóór die tijd werd uitbesteed aan collega Gebr. Vugts in Oisterwijk.

Projectoverleg
Later is het werkoverleg, dat plaatsvond met het voltallige kantoorpersoneel, door verdere groei van het bedrijf opgesplitst. Er kwam een wekelijkse planningvergadering op vrijdagmorgen, die nog steeds een centrale plaats in de week inneemt. De projectleiders lopen dan, samen met productieleiders, directie en werkvoorbereiders, door de gehele lopende orderlijst. Per werk maken ze afspraken over voortgang, wat gereed is om te factureren, waar problemen zitten, etc. Aan de hand van dit overleg maakt men geautomatiseerde productieplanningen definitief. Wat er dan in de daaropvolgende week moet worden getekend, geproduceerd of gemonteerd, ligt zo allemaal vast. En voor de problemen weet altijd wel iemand aan tafel de juiste oplossing. Daarnaast is de planningvergadering een vast wekelijks punt, waarop men elkaar weer eens op de hoogte brengt van ieders eigen projecten en klanten, met alle wetenswaardigheden die daarbij horen.

Zo zijn er meer overlegvormen ontstaan, hoewel het bedrijf allesbehalve een vergadercultuur kent. Op maandagmorgen is er een commercieel overleg tussen Henri Coppens en Hans van den Bersselaar om lijsten van uitstaande offertes door te spreken. Er is elke maand een vergadering van het managementteam (MT), waarin de perioderesultaten aan de orde komen, de financiële resultaten en de kostendekkingen, maar ook het personeel, de vacatures, het ziekteverzuim en de indirecte uren. De huidige samenstelling van het managementteam is als volgt: Hans van den Bersselaar directeur, Henri Coppens commercieel directeur, Wim van den Bersselaar en Chiel van de Ven namens de projectleiders, Adri van Gils hoofd productie en inkoop, Walter van Erp hoofd tekenkamer/projectleider, Eric Lemmens controller en Franci van de Ven notuliste.

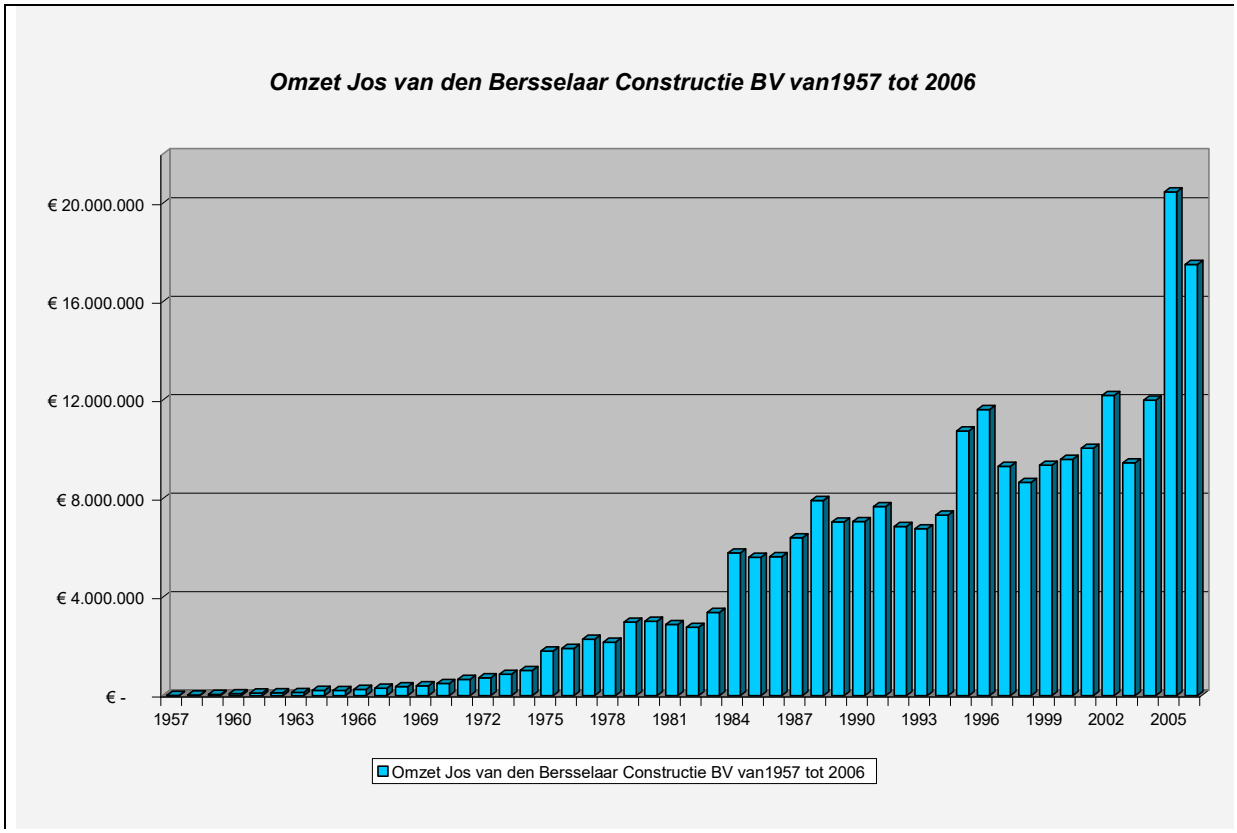
8.7. KWALITEIT IN ALLES

We kunnen maar het best een klant aan het woord laten:

Bottomline is Van den Bersselaar goedkoper

Bij een van de waterzuiveringsprojecten kwam Van den Bersselaar in contact met aannemer Van Lee in Veghel. Broos van Mackelenbergh was net aangesteld als hoofd inkoop, toen de aanbesteding van de rioolzuivering van Oosterhout plaatsvond. Broos ging ijverig aan de slag om offertes op te vragen en die kreeg hij ook, meters lang, maar collega's zeiden hem: "Maak je maar niet druk, we nemen Van den Bersselaar". Vervolgens kwam Ad Witlox langs, dronk een kop koffie en bood een paar procent korting aan en de deal was gesloten. Van den Bersselaar was bijna de vanzelfsprekende onderaannemer voor aluminiumprojecten bij waterzuiveringsinstallaties.

Later is Broos van Mackelenbergh via de Hollandse Beton Groep HBG bij BAM Civiel Projecten gaan werken. Hij was er nog maar een week, of Ad Witlox stond alweer op de stoep. Broos vertelde dat Van den Bersselaar een goed voorbeeld is dat het voor een aannemer bij inkoop en bij de keuze van onderaannemers niet alleen maar om de prijs gaat, maar ook om kwaliteit en om projectbegeleiding. Aannemers leren Van den Bersselaar kennen als kwalitatief hoogwaardig, waar medewerkers betrokken zijn, open en gemoedelijk, waar zaken snel worden opgelost, goed geordend, goed georganiseerd. Als het moet, werkt Van den Bersselaar ook op zaterdag, inclusief de directie. Ad Witlox was er ook op zaterdag. Ad zorgde dan voor de worstenbroodjes. Broos van Mackelenbergh herinnert zich nog als de dag van gisteren de bouw van de parkeergarage bij het station van Arnhem, volgens Broos de mooiste parkeergarage van Nederland. De projectleider kende Van den Bersselaar niet. De order voor alle aluminium en roestvast staal ging wel naar Van den Bersselaar, maar de order voor staal niet; die ging naar een onderaannemer die een veel lagere prijs had geoffreerd. In de praktijk liep de levering door Van den Bersselaar volgens het boekje, die van de andere aannemer niet. Lang na de oplevering van de parkeergarage, vroeg Broos van Mackelenbergh aan de projectleider hoe zijn keuzes zouden zijn als hij opnieuw zou kunnen beginnen. De projectleider was helder. Ook de staalorder zou hij aan Van den Bersselaar hebben gegund, "dan was ik minder tijd kwijt geweest aan begeleiding, aan controles, aan najagen, aan afstemmen, aan werkbesprekingen en aan meerwerkoverleg. Dan had ik meer geld aan Van den Bersselaar betaald, maar was mijn totale project goedkoper geweest". Broos van Mackelenbergh noemt dat het onderscheidende vermogen van Van den Bersselaar.


Omzet Jos van den Bersselaar Constructie BV van1957 tot 2006
€ 20.000.000
€ 16.000.000
€ 12.000.000
€ 8.000.000
€ 4.000.000
€ -
1957
1960
1963
1966
1969
1972
1975
1978
1981
1984
1987
1990
1993
1996
1999
2002
2005
Omzet Jos van den Bersselaar Constructie BV van1957 tot 2006

Hoofdstuk 9

De medewerkers

MENSEN MAKEN HET VERSCHIL

Medewerkers blijven lang in dienst

Om een verhaal te maken over de mensen bij Jos van de Bersselaar is een aantal medewerkers geïnterviewd. Daaruit kwam overduidelijk naar voren, dat veel werknemers een lang dienstverband hebben. Van een opmerkelijk groot aantal personeelsleden werkt er zelfs al een tweede generatie. Op de vraag waarom velen blijven hangen, komt het antwoord, dat de medewerkers zich in dit bedrijf thuis voelen. Er is een echte saamhorigheid onder het personeel en ondanks dat er een flinke groei is geweest, is die saamhorigheid er nog steeds. *Nu is het een echt constructiebedrijf, maar soms is nog te voelen dat het ooit een kleine smederij was. Op sommige punten is die sfeer gebleven. Het is een echt familiebedrijf en dat heeft voor de gemoedelijkheid ook zo zijn voordelen.* Een ander vertelde: *Toen ik in 1982 bij Van den Bersselaar kwam werken, dacht ik, dat ik in de hemel kwam. Het ging er veel gemoedelijker aan toe dan bij andere bedrijven.* Vele medewerkers zagen het bedrijf groeien en zij groeiden mee. Er is een grote afwisseling in werk en men kan er zelfstandig werken. *De leiding had liever dat je een halve dag langer over het werk deed, als het maar goed was. Het moest goed zijn. Oh wee als het niet goed was. Dan kon je een uitbrander verwachten van Carel, Eduard of Jos.* Hoog in het vaandel stond ook: “afspraak is afspraak” *Als iets af moest dan was het “klaaravond”. Iedereen wist dan wat bedoeld werd. Dat wilde zeggen: niet naar huis voor het af was. Jos had immers de klant beloofd dat het de volgende dag klaar zou zijn.*

Medewerkers vertellen: *Bij Van den Bersselaar in het bedrijf is het druk of verrekkes druk.*

Verantwoordelijkheid

Een van de aantrekkelijke zaken als men buiten werkt, is de vrijheid. Bovendien is het buitenwerk erg afwisselend. Het kan bij allerlei bedrijven zijn of op allerlei bouwwerken. Men is erg flexibel. De 1e monteur heeft zo ‘n 20 man onder zich. Hij moet zelf hijskranen regelen en vaak ook extra personeel. Soms moet hij zelf personeel inhuren. Er wordt in de buitendienst veel personeel ingehuurd; dat kan oplopen tot wel 40 man op één werk. De projectleider moet altijd zorgen, dat de ingehuurde krachten vooruit kunnen op het werk, anders kost het snel veel geld. Op een werk is er elke dag overleg met de projectleider. Bij kleine projecten regelt de 1e monteur alles zelf. De projectleiders wachten elke dag op de terugkeer van de medewerkers van de buitendienst. Dat heeft soms een praktische reden, even bijpraten wat via de telefoon niet altijd kan, soms ondersteund door digitale opnames van problemen op de bouwplaats. Het heeft vooral ook een sociale functie in die zin, dat de projectmedewerkers zien, dat de projectleiders betrokken zijn bij hun werk en niet alleen maar de uren op kantoor volmaken. Ook als de medewerkers op afstand werken en dus later thuiskomen, is de projectleider er om hen op te vangen.

Eugène Coppens ziet het verantwoordelijkheid geven aan medewerkers als een successleutel van het bedrijf. “Jos kon geweldig motiveren. Als er een nieuwe medewerker was, waar misschien niet zoveel pit in zat, dan wist Jos die binnen een half jaar op te werken tot een vakman. Mensen mochten trots zijn op hun eigen product. Ze mochten daarover spreken, alsof het helemaal van henzelf was”.
“Wat ook waar is”, aldus Eugène Coppens, “als je ooit ergens in een werkplaats komt, zijn er altijd wel medewerkers aan het nietsdoen, buurten, koffiedrinken. Bij Jos van den Bersselaar nooit. Als je bij Jos de werkvloer opliep en er waren 30 mensen, dan waren ze altijd alle 30 aan het werk”.

Jos van den Bersselaar had de kunde mensen te motiveren en ze het gevoel te geven dat ze zelf verantwoordelijk en een beetje mede-eigenaar zijn.

Eugène Coppens

Geld verdienen
Natuurlijk waren er ook werknemers die vertrokken. De reden was dan vaak, dat ze nog jong waren en eens iets anders wilde. Met enkele bedrijven was de afspraak gemaakt, dat men geen werknemers van elkaar overnam. Dat gold zeker voor opdrachtgevers zoals de Efteling. Die afspraken werden gemaakt, omdat de overgang van medewerkers soms gevoelig kon liggen. Het kwam ook wel voor, dat iemand van een ander een baan aangeboden kreeg of elders gesolliciteerd had. Was het een goede medewerker, die men niet kwijt wilde, dan zocht men weleens naar een oplossing. Ook dat bevorderde, dat medewerkers langer bleven. De laatste jaren is het nogal eens voorgekomen, dat een vertrokken medewerker zich na enkele jaren weer meldde om opnieuw in dienst te komen. Meestal was de relatie op een nette manier beëindigd en kon men dus ook weer met frisse moed een nieuwe verbintenis aangaan. Bovendien had de vogel, die het nest had verlaten, ook gezien hoe het er bij dat andere bedrijf aan toe ging. Het feit dat hij snel terugkeerde, zei de rest al genoeg.

Meer geld was meestal geen reden om te vertrekken. Bijna alle bedrijven betaalden de medewerkers op basis van de CAO dus daar zat ook weinig ruimte. Ook de secundaire arbeidsvoorwaarden zijn volgens de CAO. *In principe kan bij Van den Bersselaar iedereen altijd overwerken en dat wordt ook veel gedaan. Veel mensen maken extra uren en dat jaren lang. Als je geld wilt verdienen dan moet je werken.* Ook dat was een reden, dat veel medewerkers lang bleven. *In de periode 1960 tot 1975 werkten veel medewerkers ook 's avonds nog en ook was het heel gebruikelijk dat er 's zaterdag 's morgens gewerkt werd. Zo draaide men vele uren per week. Er was een sterke onderlinge band en na een week hard werken ging men 's zaterdags 's middags samen nog een pilsje pakken bij de Schol of bij Den Berk, maar dat was dan wel voor eigen rekening.*

Aard hebben
Ook de vrijheid, die de medewerkers hadden, vonden ze belangrijk. *Zaterdags zijn er wel mensen die voor zichzelf wat aan het maken zijn. Zolang alles wat wordt gebruikt netjes wordt opgegeven, mag dat. Dat is ook een vrijheid die gewaardeerd werd en wordt. Jos had daar wel ooit wat moeite mee. Alle machines staan aan voor privé-doeleinden, terwijl in diezelfde tijd ook voor de baas gewerkt had kunnen worden.*

De conclusie waarom veel medewerkers bleven is, dat velen op zijn Brabants gezegd *"den aard"* hadden. Het verschil zat in de collega's en de leiding die elkaar "verstonden en nog steeds verstaan" en gemoedelijk met elkaar wisten en weten om te gaan. Dat was zo en is zo gebleven in de afgelopen vijftig jaar.

Kermis
Ter afsluiting van een week hard werken ging men regelmatig op de zaterdagmiddag naar de Schol een afzakkertje pakken. Ook was het een traditie, dat men op maandagavond met de kermis naar café het Centrum ging. Ook Jos kwam dan daar evenals het personeel van Heerkens van Bavel. Niet alles was voor rekening van de baas, maar hij gaf zo af en toe wel een rondje. Na afloop ging iedereen naar Jos thuis. Toen kon dat nog.

In die tijd was er al elk jaar een personeelsuitje. Met een bestelwagen gingen ze gezamenlijk naar Eindhoven, Antwerpen of Amsterdam. In Amsterdam is het wel eens uit de hand gelopen. In een gezellige bar met "vrouwelijk entertainment" werden rondjes gegeven. Toen de rekening kwam, was die zo hoog dat men er geweldig van schrok. Het waren geen

Udenhoutse prijzen en de eerste reactie was dat men niet zou betalen. De woordvoerder had direct een klap te pakken en die kwam zo hard aan dat men met hem naar het ziekenhuis moest brengen.

De ondernemingsraad
Eind jaren zeventig was er nog geen ondernemingsraad. Vanaf 1981 was dat wettelijk verplicht bij een bedrijf van meer dan 35 werknemers. Voordat de OR er kwam, was er nauwelijks inspraak. Medewerkers hadden geen beeld van wat er op het kantoor allemaal gebeurde. Men wist niet of de orderportefeuille goed gevuld was of niet. Door gesprekken met Ad Witlox druppelde er wel ooit wat informatie door, maar daar bleef het toch bij. In feite was het zo, dat de medewerkers op de werkvloer alleen maar te maken hadden met de chef van de werkplaats. *"Je moest doen wat er gezegd werd en verder had je met niemand iets te maken en zeker niet direct met Jos".* Wel werd er ooit op appelflappen getrakteerd als er een groot karwei was binnengehaald.

De OR is in feite tweemaal opgericht. De eerste keer in 1982; er was afgesproken, dat er een samenkomst zou zijn om 16.00 u in de kantine. Jos kwam echter net voor de vergadering tegen de organisatoren vertellen: "over mijn lijk wordt er onder werktijd vergaderd". Toch is er die avond een eerste bijeenkomst geweest bij Marinus Mathijssen thuis. Sommige mensen kwamen niet opdagen vanwege de bezwaren die Jos had. Zij wilden de confrontatie niet aan en wilden niet, dat iets zou escaleren. Daarvoor waren ze teveel verbonden met het bedrijf. Bovendien zou het OR-werk volledig in eigen tijd gedaan moeten worden en ook dat was voor sommigen bezwaarlijk. Omdat Jos er niet achter stond, is toen de oprichting van de OR mislukt. Hij was waarschijnlijk bang, dat de OR te veel macht zou krijgen en dat hij het heft uit handen zou moeten geven. Er is nog wel geprobeerd duidelijk te maken, dat het in het belang van de werknemers én de eigenaar was, maar de tijd was er blijkbaar nog niet rijp voor.
Intussen was Hans in 1985 komen werken. Toen is op 18-5-1987 de OR opnieuw opgericht. Hans heeft daarbij geholpen. De eerste taak was om het vertrouwen van de directie te winnen. Daarvoor is eerst tweemaal vergaderd buiten het bedrijf. Afgesproken is toen, dat de OR zou vergaderen op het eind van de dag en dat de vergadering een half uur voor het einde van de werktijd zou beginnen; een half uur werd doorbetaald en de rest in eigen tijd van de medewerkers plaatsvond. Het gevolg was dat er nooit oeverloze discussies waren, want dat kostte te veel eigen tijd. En nu, 20 jaar later, is het systeem eigenlijk nog steeds hetzelfde en het werkt naar ieders tevredenheid.

OR leden van het eerste uur zijn Wil Maas (voorzitter, staal), Marinus Mathijssen (vice-voorzitter, aluminium), Paul van de Putten (secretaris, tekenkamer/kantoor), Maarten van de Wouw (staal), Jos Schellekens (buitendienst), Wil Schapendonk (buitendienst) en Fons de Rooij (aluminium). Het eerste belangrijke punt, dat de OR voor de medewerkers regelde, was het wassen van de overalls door het bedrijf. Daarvóór nam iedereen zijn eigen werkkleren mee naar huis. Dat was een heel werk voor het thuisfront en bracht ook de nodige kosten met zich mee. Door het werk in de metaalsector en de vuiligheid die dat meebrengt in de werkkleding, was de wastrommel vaak al na enkele jaren versleten.
De OR bepleitte, dat voortaan het wassen centraal door de baas geregeld zou worden. Die ging daarmee akkoord op voorwaarde dat het gratis kopje koffie kwam te vervallen. Daarvoor kreeg elke werknemer per week gratis 10 koffiemuntjes. De OR vergaderde vooral over dingen die men wilde veranderen. Eerst zaken betreffende de werkplaats. Bijvoorbeeld het inhuren van een lasleraar om gezamenlijk les te krijgen, want dat was goedkoper. Verder heeft de OR nog resultaten bereikt met betrekking tot werkomstandigheden en veiligheid. Zo is er een betere afzuiging bedongen. Ook kwam er een betere werkvloer. Voortaan werden veiligheidsschoenen verstrekt en iedereen kon gratis standaardoordoppen krijgen. Als iemand speciaal aangemeten oordoppen wil, dan moet er ook een eigen bijdrage betaald worden. Deze zijn erg duur en de baas betaalt deze ook gedeeltelijk. Maar ook buiten de OR om zijn de normen voor veiligheid veranderd. De Arbeidsinspectie komt wel ooit een

rondgang maken door het bedrijf en elk ongeval moet verplicht gemeld worden. De OR is met een voorstel gekomen voor arbeidstijdverkorting en dat is ook overgenomen. Ook andere zaken kwamen aan de orde, zoals de kantine. Op initiatief werd de kantine opnieuw geschilderd.
De OR vergadert vier of vijf keer per jaar met de directie en nog steeds begint zo'n vergadering een half uur voor het einde van de werktijd dus om 15.45 u.

Op het hele bedrijf zijn maar enkele medewerkers lid van de vakbond. De contributie van het lidmaatschap wordt voor sommigen door het bedrijf betaald. Dit komt, omdat de werknemers er achter kwamen, dat leden van de bond eerder geïnformeerd werden over CAO-afspraken. Toen kwam men op het idee iemand lid te maken die dan de informatie doorspeelde aan de overige werknemers. Hierdoor had iedereen snel de beschikking over informatie van de bond. Tot op heden is er nooit een staking geweest. Wel was één keer sprake van een dreiging. Dat hield verband met ziektegeld. Eerst kreeg iedereen ook ziektegeld over de overwerkuren. Op een gegeven moment is dat er af gegaan. Toen wilde men daarvoor gaan staken. Zover is het echter nooit gekomen, maar de wijziging is wel ingevoerd.
Om de vier jaar zijn er OR verkiezingen maar er zijn nagenoeg nooit nieuwe kandidaten. Daarom zitten de meeste leden al lang in de OR. Hans wil graag, dat er nieuw bloed in komt en ook de leden zijn van mening dat dat zinvol is.

De vakbond heeft wel eens voor het bedrijf gestaan om mensen lid te maken. Hans heeft toen gevraagd, of ze binnen kwamen. Het had echter geen resultaat voor de bond want er zijn geen nieuwe leden gekomen.
Deze OR is eigenlijk niet helemaal te vergelijken met een echte OR bij een groot bedrijf. Toch voldoet het blijkbaar wel, want door middel van deze OR zijn de werknemers in ieder geval in gesprek met de directie en omgekeerd. De leden zijn ook nooit speciaal opgeleid voor dit werk. Ze zijn nog nooit op een OR-cursus geweest, maar er is desondanks een goed evenwicht en een goede sfeer tussen OR en directie. En daar gaat het uiteindelijk om.

Allereerst wil ik Hans en Jos van harte feliciteren met het 50-jarig jubileum. Gelukkig kunnen wij ze nog steeds met de voornaam aanspreken. 50 Jaar is een hele tijd, maar voor mij niet moeilijk om te onthouden, want het bedrijf loopt met mijn leeftijd mee. De helft ervan heb ik mogen meemaken. Dit najaar zijn er alweer vier werknemers 25 jaar bij het bedrijf. Je kunt wel zeggen, dat wij ook een beetje bij de inboedel horen. 20 Jaar heb ik in de OR gezeten. We hebben altijd in goed overleg met elkaar kunnen praten. De OR is er zich terdege van bewust, dat Van den Bersselaar een familiebedrijf is en dat daar andere spelregels gelden dan bijvoorbeeld in een beursgenoteerde onderneming. Ik hoop dat we nog lang samen kunnen werken, want ik moet nog wel even mee.

Maarten van de Wouw
Voorzitter Ondernemingsraad

Personeelsvereniging
We lazen al dat in de beginjaren er een busje gehuurd werd en dat daarmee het personeel een dag op stap ging. Maar het bedrijf werd groter. Men ging nog wel eens gezamenlijk iets drinken. Als Jos dan meeging, gaf hij een sein door het opsteken van een vinger als er weer een rondje van de baas gegeven mocht worden. Ook is er ooit een barbecue georganiseerd bij zaal 't Zolderke in de Kreitenmolenstraat. Als er een cadeau nodig was voor een collega die iets te vieren had, dan werd er gezamenlijk iets gedaan. Daarvoor hield de boekhouder dan een uur of halfuur overwerk in. Hier waren wel eens discussies over, want niemand wist precies hoe het met die pot ging. Daarom is omstreeks 1985 de personeelsvereniging opgericht. Het idee is ontstaan op de laatste dag vóór de bouwvakvakantie aan de bar bij café de Schol. Het initiatief is genomen door Wil Schapendonk. Het eerste bestuur bestond

uit Wil Schapendonk (voorzitter), Jo van de Plas, Marinus Mathijssen, Peter van Kerkoerle en Kees de Laat. De eerste activiteit was een Sinterklaasavond bij Jo van de Plas thuis. Jos kwam ook kijken of alles toch wel goed ging. Die avond was zo goed bevallen, dat er daarna een personeelsavond in zaal Concordia te Berkel is gehouden. Die werd buiten Udenhout georganiseerd, omdat dat in die tijd een van de weinige zaken in de omtrek was waar eten en drinken voor een gezelschap was af te kopen. Voor de feestavond is er nog een bowlingwedstrijd gehouden. Jos was gevraagd om de prijzen van de bowling uit te komen reiken. Zo was het zeker, dat hij ook zou komen. Jos zei vooraf wel tegen het bestuur: “Kijk uit, want het is gespuis als er gedronken is”. Het bestuur had echter maatregelen genomen. Als er problemen zouden ontstaan vooral door te veel drank, dan zou men direct ingrijpen en de betreffende persoon fatsoenlijk buiten zetten. Op een enkele kleine schermutseling na was het echter allemaal prima verlopen.

De contributie was in het begin f 1,50 per week. Iedereen deed toen nog “verplicht” mee. Aanvankelijk zat de kas bij de boekhouder Ad Witlox. Maar omdat het personeel eigenaar van de pot was, is al snel een apart spaarbankboekje bij de Rabobank geopend op naam van de personeelsvereniging. De boekhouder maakte automatisch de bijdragen over. De boekhouder moest in die beginfase er wel eens aan herinnerd worden om de ingehouden bijdrage tijdig over te maken. Dat gebeurde dan ook prompt. Jos deed vaak een vrijwillige bijdrage.
Later werd het personeelsfeest een uitje van een hele dag. Die dag begon bijvoorbeeld met een excursie naar een werk, dan een activiteit met als afsluiting een feestavond. Elk jaar werd het uitstapje groter. Als er genoeg te eten en te drinken was, dan kwam iedereen. Ook vijftien oud medewerkers doen mee met de personeelsvereniging. Oud-medewerkers zijn werknemers die vanaf het bedrijf met (pré)pensioen zijn gegaan. Ze worden altijd aangeschreven. Voor een feest geven ze een kleine extra bijdrage.

Buiten de personeelsvereniging worden er de laatste jaren ook wel eens weekendjes georganiseerd. Peter van Kerkoerle was daar altijd de grote promotor van. Daar nemen dan ongeveer 25 personeelsleden aan deel. Hans gaat, als hij enigszins kan, ook mee. Er zijn survivaldagen in de Ardennen georganiseerd en weekenden in Friesland, in Zuid-Limburg en Duitsland. Dan zijn er activiteiten als een spelavond, een biketrip in de grotten, abseilen, paintball en karten, soms gecombineerd met een technische excursie, bijvoorbeeld naar de Weert Groep. Het overgrote deel van de kosten is voor rekening van de deelnemers, maar ook de baas doet een bijdrage. Door de gemoedelijke sfeer, die dan heerst, dragen de weekenden enorm bij aan de broodnodige teambuilding.

Een Sinterklaasmiddag voor de kinderen van de medewerkers behoort tot de vaste activiteiten van de personeelsvereniging. Iedere medewerker krijgt ook een kerstpakket, maar dat komt niet uit de eigen pot. Maarten van de Wouw vertelde dat hij het eerste jaar maar een half kerstpakket kreeg omdat hij een tijdelijk contract had van drie maanden, dat telkens werd verlengd. Uit de kas van de personeelsvereniging komen de attenties bij huwelijk, 12,5-jarig huwelijk, 25-jarig huwelijk, geboorte van een kind, opname in een ziekenhuis, langdurige ziekte, 12,5-jarig jubileum, 25-jarig jubileum en pensioen.

Ik ben vanaf 1979 werkzaam bij constructiebedrijf Van den Bersselaar, vanaf 1980 in de buitendienst als monteur. Ik heb veel grote en kleine klussen geklaard, meestal op het gebied van waterzuiveringinstallaties, zelfs tot in Stuttgart toe. In de jaren tachtig heb ik de personeelsvereniging mee opgericht en ben daar sinds kort mee gestopt. Het was en is zeer leuk om al die jaren te mogen en te kunnen werken bij Van den Bersselaar.

Wil Schapendonk

Medewerkers met 25 of meer dienstjaren

1. Eduard van Dijk, 6 juli 1958 - september 1994
Eduard was al collega van Jos van den Bersselaar bij hun gezamenlijke eerste werkgever Harrie van Rossum. Toen Jos voor zichzelf was begonnen, hielp Eduard hem ’s avonds en op 6 juli 1958 kwam Eduard als eerste medewerker in vaste dienst. Hij was een man van weinig woorden, iemand met uitermate vakkennis en plichtsbetrachting. Eduard werd bedrijfsleider van de afdeling aluminium en roestvast staal. Hij ging met pensioen in september 1994. Bij gelegenheid van het afscheid kreeg hij uit handen van Wim Dijkstra, burgemeester van Udenhout, een koninklijke onderscheiding.

2. Jo Aarts, november 1958 - 1987
Jo was niet de tweede werknemer al zou je dat aan de nummering wel kunnen afleiden. Er zijn nog korte dienstverbanden geweest, maar Jo was iemand die lang bleef. Hij groeide uit tot een zeer goede vakman en heeft vele jaren gewerkt bij Heineken in Den Bosch. Jo’s gezondheid liet hem vaak in de steek en in 1987 moest hij definitief stoppen. Zijn zoon Martin heeft ook enkele jaren bij het bedrijf gewerkt en was een veelbelovende lasser.

3. Carel van Es
Carel van Es was iemand van buiten Udenhout met –voor die tijd– een redelijk kennisniveau van de metaal. Dat bracht ‘m na verloop van tijd al snel op het niveau dat hij samen met Eduard leiding gaf. Later ging Eduard de aluminiumafdeling leiden en uitbouwen en waren beider taken goed verdeeld en gescheiden. Carel werd voorman van de staalafdeling en heeft dat tot zijn pensionering gedaan. Hij had altijd een goed oog voor jonge talenten en had een goed gevoel voor deze jongens. Hij gaf ze kansen en leerde ze op een rustige wijze het vak. Liefde voor het staal is ‘m altijd bij gebleven en na zijn pensionering kon je Carel dan ook aantreffen in de edelsmederij van Mari van den Bersselaar

4. Ad Verschuren, november 1958 - 12 februari 1999
Nummer 4 was Ad Verschuren. Weer een echte Udenhoutse boerenzoon. Hij heeft veel kachels geplaatst in het begin en zat later vaak als monteur op de Amercentrale. Ad was iemand van het zwaardere, ruigere werk en was niet snel bang te maken. Een sterke grote vent die toch een goede vakman bleek. Werkte hard en zonder te morren. Helaas liet zijn gezondheid hem vroegtijdig in de steek. Ad stierf veel te jong op de leeftijd van 54 jaar.

5. Wim van Lier, 17 september 1962 - heden
In september 1962 kwam Wim in dienst van het bedrijf als leerling-lasser. Hij ontwikkelde zich tot een getalenteerde fotolasser, een vak waarbij je vaak onder de hoge druk van tijdige aflevering van orders moest kunnen werken. Wim is altijd de vakman lasser gebleven, waarbij hij nieuwe collega’s vaak terzijde stond om hen het vak te leren. “Dit soort mensen”, zei Jos van den Bersselaar in zijn jubileumtoespraak, “daar draait een bedrijf op en die zijn onmisbaar”. Eind jaren ’90 had Wim genoeg van het lassen en vond een nieuwe uitdaging in het verzorgen van de logistieke bewegingen in het bedrijf. Voorheen was hij al ’t beste als het ging om laden en lossen van vrachtauto’s. Maar toen de lashelm definitief af ging, ontpopte Wim zich als de echte terreinmeester, heftruckchauffeur, voorraadbeheerder etc. Er is dan ook geen vrachtwagenchauffeur die ooit Van den Bersselaar aandeed of hij kent Wim van Lier. Zijn 40-jarig dienstverband heeft Wim al heel lang geleden mogen vieren.

6. Hub van Ras, 10 februari 1964 - 30 november 2002
Hub was een van de mannen die als eerste interesse toonde voor het nieuwe materiaal aluminium. Hij was dan ook al snel de beste vakman op dat gebied en is dat ook gebleven tot aan zijn pensioen. Hub was een schoolvoorbeeld: bijna altijd aanwezig, nooit problemen, altijd positief en met een groot hart voor de zaak. En dat hevelde hij gelukkig ook over op zoon Fons die tot voor kort ook in dienst was en vanwege de liefde naar Oost-Brabant vertrok.

7. Wil Maas, 12 oktober 1964 - heden
Wil Maas uit Berkel-Enschot was de volgende die zich snel ontpopte tot een goede vakman en op dit moment na ruim 40 jaar die competitie nog met vlag en wimpel aan mag voeren. Wil kon enorm stressen als het moeilijk werd. Hij kwam dan het liefst ’s avonds of zaterdags in zijn eentje terug om rustig na te kunnen denken. En reken maar dat het probleem dan werd opgelost. Aan zijn collega’s stelde Wil hoge eisen. Nog erger werd het als een controleur langs kwam en zich laatdunkend durfde uit te laten over ’t door Wil geleverde werk. Zo iemand kreeg dan in niet mis te verstane bewoordingen te horen hoe Wil er over dacht en dat die meneer best verstand van kwaliteit kon hebben, maar niet van staal.

8. Ad Witlox, 14 maart 1966 - 17 januari 2003
Toen Ad bij het bedrijf kwam werken, zag het er nog niet naar uit dat de toen kleine onderneming zou uitgroeien tot een bedrijf, dat later werk zou bieden aan meer dan 100 vaste medewerkers. Dat het bedrijf zo snel en gedegen kon uitgroeien, is mede te danken aan de inzet van Ad. Met zijn ervaring, opgedaan in andere bedrijven, en zijn uitstekende administratieve opleiding heeft hij letterlijk en figuurlijk zijn schouders onder het bedrijf gezet. Van boekhouder heeft hij zich weten op te werken tot commercieel directeur en tot centrale verantwoordelijke figuur. Hij was niet alleen bij leveranciers en relaties een man waar men graag mee te doen had, ook in de interne organisatie bekleedde Ad een centrumfunctie.

9. Marinus Mathijssen, 29 juli 1968 - heden
Op 17-jarige leeftijd stapte Marinus (zoon van de vermaarde melkboer Joske Mathijssen) als metaalbewerker binnen. Het bedrijf bewerkte toen alleen nog maar staal. Toen de onderneming na enkele jaren ook aluminium en roestvast staal in het productieschema opnam, was Marinus daar van het begin af aan bij betrokken. Zijn grote interesse in het omgaan met toen voor hem onbekende materialen en door het volgen van specifieke opleidingen heeft Marinus zich weten te ontplooien tot een bekwaam vakman. Kwaliteit van het product stond voorop. Daarnaast voelde hij zich ook verantwoordelijk voor jonge collega’s binnen het bedrijf. Marinus was actief lid van de ondernemingsraad en van de personeelsvereniging.

Ik heb in 1968/1969 nog een jaar in de Kreitenmolenstraat gewerkt en ben toen mee verhuisd naar het industrieterrein. Van den Bersselaar is voor mij een mooi bedrijf om te werken.

Marinus Mathijssen

10. Marcel Nelissen, 29 september 1969 - heden
Marcel kwam als jongeling uit Biezenmortel en hoorde al snel tot de vaste kern. Hij werkte zich op tot een uitstekende samensteller en nam allerlei taken op zich die niet direct met ’t werk van doen hadden maar wel moesten gebeuren. Of ’t nu ging om het peilen van meningen of EHBO, Marcel stond en staat altijd klaar om mee te doen.

11. Wim van Erp, 5 oktober 1971 - heden
In november 1971 kwam Wim bij het bedrijf binnen als leerling-constructiebankwerker. Hij viel al snel op omdat hij alles snel door had en de taken gemakkelijk aankon. Hij was snel op veel plaatsen inzetbaar. Daarnaast bemerkte de directie, dat Wim een goed technisch vernuft bezat. Op het gebied van elektrotechniek, hydrauliek en pneumatiek stond hij zijn mannetje. Zo werd Wim onder andere de uitvinder van een methode om door middel van een automatische ponsbank aluminium afdekpanelen tweezijdig te ponsen. Iets wat tot dan toe niet mogelijk was gebleken en waarmee Wim vele techneuten en bedrijven te slim af was. Wim heeft binnen het bedrijf de status van uitvinder.

12. Martien Rombouts, 24 augustus 1972 - 13 juli 2003
Als jongen van 17 trad Martien op 24 augustus 1972 in dienst. Hij was de 17e medewerker van het bedrijf. Hij begon als constructiebankwerker in de productieafdeling, maar na verloop van tijd bleken zijn interesses meer te liggen in de montage. Martien groeide uit tot ploegleider. Dat betekende zelfstandig handelen en optreden, directe verantwoordelijkheid voor het werk en de mensen op de bouwplaats. Martien vertrok in 2003 naar de beroepsbrandweer in Tilburg, nadat hij in Udenhout al jarenlang vrijwillig brandweerman was geweest. Lange tijd zijn er opvallend veel medewerkers brandweerman geweest. Het zal iets te maken hebben met het stoere vak van de smid en dat van de brandweerman, of de rol van het vuur in beide beroepen. Feit is, dat met het vertrek van Martien al de derde beroepsbrandweerman werd. Eerder gingen Jo van de Plas en Joris Weijtmans hem al voor.

13. Frans de Witte, 1 september 1974 - heden
Frans was en is nog steeds voor heel veel mensen een bekend gezicht van het bedrijf. Hij kwam als bouwkundige van aannemer Ad Brekelmans bij ons werken. Met zijn krullend haar, blauwe colbert en haastig loopje door de fabriek leek hij vaak de kopie van Jos. Frans begon als calculator (‘daar moet je voor geboren zijn’ was altijd zijn antwoord, als iemand vroeg hoe hij toch zo snel een bedrag kon voorspellen) en groeide later uit tot projectleider van vooral de regionale klanten. Frans doet de montageplanning en mag iedere week alle klanten en eigen monteurs proberen tevreden te stellen. ‘Komt goed !’ roept Frans op vrijdagmiddag en al jaren is dat wonderwel zo.

Beste Jos en Hans. Op de eerste plaats van harte proficiat met dit vijftigjarig jubileum. Sinds 1974 ben ik bij jullie in dienst, al 33 jaar. Deze jaren staan voor: hard werken, gezelligheid, voldoening, veel waardering en vertrouwen. Heel hartelijk bedankt voor de fijne samenwerking. Ik wens iedereen een goede gezondheid toe, veel succes in de toekomst met het bedrijf en ik hoop nog een aantal jaren van de partij te kunnen zijn. Het ga jullie goed!

Frans de Witte
Projectleider

14. Harry van den Boer, 27 januari 1975 – 1 november 06
Harry van den Boer was de eerste die in dienst kwam met ervaring als buitenmonteur in de staalbouw. Voorheen werd die montage gewoon gedaan door mensen die normaliter in de productie werkten. Harry was dus niet iemand die ‘binnen’ zijn draai kon vinden. Hij had zijn eigen ‘mobiele werkplaats’ in de vorm van een goed uitgeruste montagebus. Tot de laatste dag van zijn carrière heeft Harry er het land mee doorkruist. De meest complexe werken in de montage waren altijd het domein van Harry en vele goede contacten bouwde hij op met projectleiders en uitvoerders van onze klanten. In november 2006 was ’t welletjes voor Harry en begon zijn grote genieten. Niet nadat hij zijn zoon Alexander had ingewerkt, natuurlijk….

15. Frans van den Bruggen, 29 mei 1975 - heden
Frans van den Bruggen uit Berkel-Enschot kwam in 1975 de aluminiumafdeling versterken. Hij heeft ook nog een hele tijd met Jo Aarts bij Heineken gezeten als monteur, maar daarna kwamen Frans’ zijn kwaliteiten als plaatwerker boven water. Toen de digitalisering kwam en er beeldschermen verschenen aan plaatbewerkingsmachines was dat voor Frans geen enkel probleem. Knippen en zetten, voorraad bijhouden, laden en lossen en een wakend oog voor de hele fabriek. Dat typeert Frans al 32 jaar.

16. Wim van den Bersselaar, 26 juli 1976 - heden
Wim begon als stagiaire bij Van den Bersselaar. De oudste zoon van Jos’ broer Jan volgde de HTS Werktuigbouwkunde en bracht voor die tijd ongewoon veel technische kennis mee.

De link was dus snel gemaakt: na zijn afstuderen begon Wim bij ‘Ome Jos’ en werd calculator/projectleider in de aluminiumafdeling waar op dat moment een grote groei op komst was door de investeringen die gedaan werden in de Rioolwaterzuiveringsinstallaties. Met zijn technische kennis en klantvriendelijke opstelling was Wim al heel snel bekend bij de mensen van de Water- en Zuiveringsschappen, de bouwkundig aannemers die op dat gebied opereerden en natuurlijk de raadgevende ingenieursbureaus. En Wim bleek een kei op dat gebied. Regelde alles zelf en was jarenlang de kampioen overwerken. Je kon de Brabantsehoek niet afrijden of er brandde nog licht op Wims werkplek.

17. Peter van Kerkoerle, 26 juli 1976 - heden
Peter van Kerkoerle uit Moergestel kwam in 1976 als jongeling met zijn vader Jan mee die ook bij Van den Bersselaar werkte. Peter ontpopte zich al snel tot een vakbekwame kracht en toonde ambities om hogerop te komen. Al snel kwam ook hij in de aluminiumafdeling terecht en had er eind jaren tachtig een eigen afdeling waar hij aluminium prijzenborden maakte voor Shell via Romeijn Elektrotechniek. Later volgde Peter Eduard van Dijk op als productiechef van de aluminiumafdeling om vervolgens te verhuizen naar kantoor waar hij nu werkvoorbereider/inkoper is. Niet onvermeld mag blijven dat Peter bijzonder actief is geweest voor de personeelsvereniging en ook de initiatiefnemer was en is achter de survivalweekenden.

18. Kees Schellekens, 9 augustus 1976 - heden
Eigenlijk al met pensioen, maar gelukkig toch nog steeds aan het werk. Dat is Kees Schellekens. Hij kwam in 1976 en was een ‘stille’. Maar gaandeweg werd duidelijk welk vakmanschap er achter die stilte schuilde. En Kees kon dat ook nog eens combineren met een enorm tempo. Efteling-ontwerper Ton van de Ven wist Kees graag te vinden evenals kunstenaars als Ton Buijnsters: Zij konden met een paar simpele schetsen Kees de meest moeilijke vormen laten maken en: Klaar terwijl je er bij staat!

19. Bert van Breugel, 29 augustus 1977 - heden
Bert van Breugel begon – net 1 week 16 jaar oud – zijn carrière in het staal. Later kreeg hij ambities om als buitenmonteur op de RWZI’s te gaan werken en was al heel snel een zelfstandig voorman die grote klussen moeiteloos tot een goed einde bracht. Helaas werd Bert in 2001 door trieste familieomstandigheden getroffen en moest hij halve dagen gaan werken om voor zijn dochter te kunnen zorgen. Momenteel werkt hij samen met Geert Coolen als magazijnbeheerder

20. Jos Schellekens, 5 juni 1978 - heden
Jos Schellekens startte eveneens op zeer jonge leeftijd en kwam in de montage bij leermeester Harry van den Boer. Dat deed hij in de zomermaanden tegelijkertijd met Jan Mathijssen en Hans van den Bersselaar, zodat Harry soms heel wat te stellen had met zijn jonge ‘hulpen’ Maar Jos had goed opgelet bij Harry en groeide al snel uit tot een zelfstandig monteur die zeer allround is geworden. Hij is vaak te vinden bij de regionale klanten en kent de Efteling en Heineken dan ook op zijn duimpje. Onnodig te melden dat ze Jos daar ook inmiddels wel kennen…

21. Wil Schapendonk, 1 juli 1979 - heden
Wil kwam in 1979 van Hydraudyne in Boxtel en was maar even in de fabriek, toen hij al de buitendienst in ging. Daar ontpopte hij zich al snel tot een goede voorman en heeft in zijn 28-jarig dienstverband wel zo ongeveer alle zuiveringsinstallaties van Nederland en eentje in Stuttgart gezien. Wil is een graag geziene monteur op veel werken en neemt daarbij veel van de zorgen van de projectleider over. Ook is Wil iemand die actief is als er wat moet gebeuren voor de personeelsvereniging, voor Sinterklaas of voor de Ondernemingsraad. Het is vaak Wil die dan de neuzen één richting in kan zetten en de teamgeest goed kan bewaren.

22. Franci van de Ven, 1 augustus 1979 - heden

Als 29-jarige kwam Franci bij het bedrijf werken als opvolgster van haar schoonzusje Tonny van de Ven-Kuipers. Ze was na Tonny en Joke de Jong de derde vrouwelijke werkneemster. Franci begon met de handmatige boekhouding en kreeg daar al snel de loonadministratie bij die ook nog praktisch geheel handmatig gebeurde. Toen de computer in 1985 zijn intrede deed, pikte ze dat snel op en als er op iemand zijn werkplek door de jaren heen veel is veranderd qua automatisering, dan is dat bij haar.
Maar Franci kon veel meer: ze was en is de steun en toeverlaat voor Ad Witlox en Hans en later voor Henri Coppens. Ze regelt contracten, controleert de urenverantwoording, doet de hele loonadministratie zelfstandig, beheert bankrekeningen en weet waar iedereen de hele dag uithangt terwijl ze zelf altijd op haar post is.

23. Frans van den Oetelaar, 25 februari 1980 - heden
Frans van den Oetelaar kwam op 25 februari 1980 voor de 2de keer in dienst. Iets wat overigens daarna wel vaker gebeurde en waar men tegenwoordig aan gewend is geraakt. Ook Frans kwam in de buitendienst terecht en dat werd ‘m bijna noodlottig toen hij in juli 1982 tijdens montagewerkzaamheden in Vlaardingen zwaar gewond raakte door een val van grote hoogte. Na lang herstel kwam Frans weer terug en is momenteel nog steeds als monteur actief en vaak op RWZI’s te vinden.

24. Wil van Dijk, 23 mei 1980 - heden
Wil van Dijk begon als 16-jarige zoon van Eduard van Dijk zijn carrière in de staalbouw. Hij deed zijn ervaring op in de fabriek en wilde toen ook graag de buitendienst in waar hij uiteindelijk zijn wilde haren verloor en uitgroeide tot een zelfstandig monteur. Wil, die ooit de bijnaam ‘Ko van Dijk’ verwierf, is nu een gerespecteerd voorman monteur die er zijn hand niet voor omdraait om projecten in binnen- en buitenland te aan te pakken.

25. Ad Sprangers, 1 december 1982 - heden
Ad was afkomstig uit Gilze en startte op 31-jarige leeftijd bij Van den Bersselaar. Hij had de nodige ervaring. Al snel bleek dat zijn interesses en kwaliteiten meer lagen op het gebied van de voorbereiding dan bij het samenstellen en lassen. Ad groeide dan ook uit tot iemand, die geheel zelfstandig onderdelen vervaardigt, de voorraad bijhoudt, bestelt en ontvangt.

26. Ad Verhoeven, 3 december 1982 - heden
Ook Ad Verhoeven was geen jongeling meer. Met zijn 33 jaar had ook Ad elders ervaring opgedaan en kon die goed toepassen om bij het groeiende bedrijf van Van den Bersselaar zichzelf verder te ontwikkelen. En dat heeft hij dan ook gedaan. Ad is een allround vakman, die in staat is ingewikkelde constructies zelfstandig samen te stellen.

27. Maarten van de Wouw, 6 december 1982 - heden
Moergestelse Maarten was nummer drie van de succesvolle werving, die in 1982 is gedaan. Ook Maarten heeft een hele ontwikkeling meegemaakt en groeide uit tot iemand die van vele markten thuis is. Twee van de meest opvallende projecten, die onder Maarten’s hoede zijn gemaakt, zijn de Tilburgse bushaltes (protobouw) en de bewegwijzering van Staatsbosbeheer. Ook de eerste stalen proto van de Dutchdam was een ontwikkeling, waarbij Maarten betrokken was.

28. Cees de Laat, 6 december 1982 - heden
Ook afkomstig uit Moergestel was de jonge Cees de Laat. Hij startte met zijn 28 jaar zijn Udenhoutse carrière en was lange tijd een onopvallende, stille maar hardwerkende kracht. Geleidelijk aan kwam echter aan het licht dat Cees veel meer in zijn mars had en al snel werd hij de vaste vervanger van Carel van Es en later Adri van Gils, die de productieleiding hadden. Sinds enige tijd is Cees opgeklommen tot productieleider en dat gaat hem uitstekend af.

Hoofdstuk 10

Fotokroniek

ACTIEF IN DE UDENHOUTSE SAMENLEVING

Een Parel in Udenhout

Van den Bersselaar is een bedrijf dat binnen Udenhout goed bekend staat, niet in het minst omdat het zich hier ook maatschappelijk verantwoordelijk toont. Voorbeelden daarvan zijn ondersteuning van de plaatselijke voetbalclub, de harmonie, Festipet -een belangrijk cultureel evenement in dit dorp-, ondersteuning van kunstenaars door onder meer hen te laten exposeren in het bedrijf, etc.

Udenhout kent veel economische activiteiten. In totaal waren hier in 2004 4.878 arbeidsplaatsen. Per 1000 inwoners zijn dit er 577. Dat is meer dan in Tilburg als geheel; daar is het aantal per 1000 inwoners in het laatstgenoemde jaar 505 arbeidsplaatsen. Kortom: Udenhout is geen slaapdorp. Hoe komt dit? Heeft het te maken met de ondernemingszin van de Udenhouter, met de behoefte aan zelfstandigheid van de inwoners hier? In een eerdere bijdrage van ’t Schoor is deze duidelijk geschetst. De pastoor van Oisterwijk die dit dorp “verloor” aan de eerste pastoor van Udenhout, iemand uit het geslacht Robben dat hier nu nog duidelijk aanwezig is, noemde de Udenhouters immers “Steiloren”. Dat zijn wezens die zich niet zomaar van alles laten zeggen; wezens met een duidelijke eigen persoonlijkheid… Een eigenschap die we hier nog steeds terugvinden.
Een van de mensen die hiervan een exponent is, is Jos van den Bersselaar. Met de dorpsraad hebben wij in 2006 een bezoek gebracht aan dit bedrijf. Wij werden rondgeleid door Hans, zoon van de grondlegger en tevens mede-initiatiefnemer tot oprichting van onze dorpsraad. Daarbij kreeg ik de indruk dat het tot de bovenlaag behoort van bedrijven op dit gebied in ons land. Het staat op de shortlist van belangrijke opdrachtgevers op het gebied van staalbouw. En daar kom je niet zomaar op. Dan moet je je wel heel duidelijk hebben bewezen. En dat kun je door goede mensen aan je te binden. Daarvan ken ik er persoonlijk, vanuit de tijd van de Tsunami-actie in Udenhout, enkelen. Zij bleken uit zeer goed hout, of in dit geval: uit een zeer hoogwaardige metaallegering, gesneden te zijn. Nooit ergens te beroerd voor. Altijd, dus ook in het weekend, ’s avonds en op vrije dagen, bereid zich in te zetten voor het goede doel. Als deze mensen model staan voor de medewerkers van dit bedrijf, dan heeft het goede voorwaarden voor een goede toekomst.

De dorpsraad van Udenhout wenst het bedrijf alle succes.

Jan Jansen
Voorzitter Dorpsraad Udenhout

Hoofdstuk 11

Toekomst

DE WERELD VERANDERT SNEL

Zorg om toekomstige medewerkers

Hans van den Bersselaar vindt voldoening in zijn werk door waardering van klanten, door het goede team van medewerkers, door het nu en dan aantoonbaar beter presteren dan collega's en in de uitdaging de continuïteit van het bedrijf te waarborgen. Dat laatste baart wel zorgen. Want ondanks het goede economische tij, dat momenteel heerst, voelt de staalbouwbranche tegenwind. Werken op een constructiebedrijf is niet sexy, het wordt niet bevorderd door ouders, zodat de instroom van jonge mensen een probleem is. Ook is er al jarenlang een flink tekort aan goede tekenaars en zijn de vooruitzichten niet best, gezien de in- en uitstroomcijfers van ROC en technische hogeschool. "Gek toch", zegt Hans, "ons vak is zo mooi. We zijn echt scheppend bezig. We beginnen met niet meer dan een stukje papier met een tekening en uiteindelijk verlaten de meest ingewikkelde, gecompliceerde en prachtigste producten de fabriek". Het bedrijf zal blijven zoeken naar mensen met affiniteit met het constructiewerk, waarbij het bedrijf zelf veel energie in opleiding steekt.

Werken in de metaal is in onze huidige cultuur niet vanzelfsprekend. Ouders moedigen werken in een overall niet aan. Voor de staalindustrie is het de grote zorg, of ze in de toekomst kan rekenen op voldoende, goed opgeleid personeel. En dus stopt Hans veel tijd in de ondersteuning van technisch onderwijs. Kiezen voor techniek of metaal is geen minderwaardige keuze. Je kunt er een leuke, afwisselende baan vinden en arbeidsomstandigheden die heel wat beter zijn dan het beeld doet vermoeden. Voor de hele branche ligt er dus een belangrijke taak om het slechte imago zo snel mogelijk op te poetsen. Wil de metaal toekomst hebben, dan moet er ook worden geïnvesteerd in belangstelling bij de jeugd voor deze branche. Van den Bersselaar draagt daarom graag bij aan diverse projecten in het onderwijs. Het bedrijf geeft jonge werknemers en stagiaires de kans hun beroepsopleiding te realiseren. Het beschikbaar stellen van stageplaatsen aan VMBO leerlingen en de leer/werkovereenkomsten met het ROC Midden-Brabant en de SVMT zijn hier voorbeelden van. Bovendien ondersteunt Van den Bersselaar vooral het Midden Brabant College in Tilburg met materialen.

In Midden-Brabant functioneren al sinds 1996 zogenaamde ROBO's. Het Regionaal Overleg Bedrijfsleven Onderwijs (ROBO) is per branche georganiseerd. Uit elke bedrijfstak nemen enkele toonaangevende, regionale bedrijven –met draagvlak binnen de bedrijfstak– deel. Het ROC Midden-Brabant (Regionaal Opleidingen Centrum) neemt op directieniveau deel aan de ROBO's. Het doel is: verbetering van het middelbare beroepsonderwijs, de zorg voor de aansluiting op de arbeidsmarkt en het zorgen voor voldoende adequate stageplaatsen bij het bedrijfsleven. Hans van den Bersselaar heeft vanaf de eerste dag zitting in de ROBO metaal/werktuigbouw en is daarvan vice-voorzitter. Peter van Ierland, algemeen directeur van het ROC Midden-Brabant, omschrijft Hans als een warm en zeer actief pleitbezorger. Hans stelt zijn bedrijf open voor leermeesterbijeenkomsten en voor bijscholingsbijeenkomsten voor docenten. Hij vindt een goede samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven heel belangrijk. Hij investeert daar ook in.

Om ook de techniek aan jongeren tussen 10 en15 jaar bekend te maken doet Van den Bersselaar sinds 2001 mee aan *bekijk een bedrijf*. Dat is een initiatief van het Platform Promotie Techniek. Daarin zijn vertegenwoordigd: de gemeente Tilburg, diverse onderwijsinstellingen (VMBO, MBO, ROC, HBO, basisonderwijs en de werkgevers). Men organiseert allerlei acties om de techniek te promoten en het imagoprobleem te doorbreken. Na een voorzichtige start met 8 pilotbedrijven, waaronder natuurlijk Van den Bersselaar,

doen er nu al 50 bedrijven (met 3000 ouders en kinderen als bezoekers) mee aan *bekijk een bedrijf.*

Op de vraag wat het ROC Midden-Brabant voor het bedrijf van Van de Bersselaar kan betekenen, antwoordt Peter van Ierland: een zo goed mogelijke opleiding bieden door samen met bedrijven lessen te ontwikkelen en zonodig het onderwijsproces aan te passen aan de actualiteit in de bedrijven om een goede aansluiting van theorie en praktijk te waarborgen. Peter ziet natuurlijk ook, dat te weinig jongelui kiezen voor techniek. Bedrijven zullen reageren met maximale automatisering, met het werven van medewerkers in het buitenland of met het onderbrengen van delen van de bedrijfsprocessen in het Oostblok of zelfs in China. Sommige bedrijven zullen niet goed om kunnen gaan met de krapte op de eigen arbeidsmarkt, maar gespecialiseerde bedrijven als Van den Bersselaar komen er wel. Hans van den Bersselaar is integer, heeft geen pretenties, is warm en heeft het hart op de goede plaats. Hij is een enorm gedreven pleitbezorger die anticipeert op de toekomst en dus veel komende problemen op tijd zal managen, aldus een enthousiaste Peter van Ierland.

Hans van den Bersselaar is een “betrokken” ondernemer. Betrokken in de zin van oog en aandacht hebben voor vele verschillende zaken gekoppeld aan het ondernemen, maar ook daarbuiten. Hans is enthousiast en spontaan, bereid om aan zinvolle zaken mee te werken en is ook duidelijk, ook als het minder positief is. “Nee” is een woord dat hij niet snel uitspreekt. Basisonderwijs, VMBO, MBO-beroepsonderwijs, BZW, ROBO’s (Regionaal Overleg Bedrijfsleven Onderwijs), de actie “Bekijk een Bedrijf”, workshops voor docenten, stageplaatsen voor studenten……. Hans is spontaan betrokken bij onderwijs. Mensen uit het onderwijs waarderen zijn inzet en betrokkenheid, omdat daarmee de kwaliteit van het onderwijs steeds weer een impuls krijgt.

Peter van Ierland
Algemeen directeur ROC Midden-Brabant

Over de toekomst denkt Van der Lee van Leebo Drunen niet zo somber. In Nederland is geen cultuur waarin ouders blij zijn dat hun zoon lasser wil worden. Weinigen kiezen voor technische opleidingen. Op korte termijn zullen bedrijven arbeidscapaciteit van over de grens gaan inzetten. Maar de bedrijfstak zal zich aanpassen aan de situatie. Er komen technieken die gebrek aan vakmanschap zullen ondersteunen. En men zal kiezen voor materialen die passen bij de beschikbare arbeidscapaciteit.

Gevraagd naar de toekomst van de bedrijfstak en de problemen om mensen te interesseren in het vak, verwijst commissaris Bemelmans eerst naar zijn tijd in het FME-bestuur. Daar was het soms gemakkelijk te roepen, dat het onderwijs niet deugde en dat de overheid het verkeerd deed. Natuurlijk waren en zijn er macro-problemen. De jeugd kiest niet voor een overall, of hun ouders niet. Maar op micro-niveau kan een bedrijf heel veel doen. Vroeger hadden veel bedrijven zelf opleidingen. Zij zouden vandaag de dag opnieuw micro-verantwoordelijkheid moeten nemen. “Ophouden met mekkeren en aan de slag, zoals Hans van den Bersselaar doet”. Een bedrijf moet zelf de antwoorden vinden op de toekomstige problemen. Vier mogelijkheden zijn: ten eerste waar mogelijk het bedrijf meer onafhankelijk maken van schaarse capaciteit, ten tweede creativiteit organiseren, ten derde zelf opleiden en ten vierde naar mensen toegaan en mensen uitdagen. Ook dat laatste doet Hans van den Bersselaar in zijn contacten met het basisonderwijs in Udenhout.

Techniek biedt zoveel meer
Piet Lagarde is bijna 25 jaar directeur van de Udenhoutse basisschool ‘De Wichelroede’. Belangstelling voor techniek is ruim tien jaar geleden –na de fusie tussen basisscholen De Vlonder en Zeshoeven– ontstaan. Piet is ervan overtuigd, dat de basisschool een rol heeft

om de jeugd positief te laten ervaren wat de eigen sterke punten zijn en waar de persoonlijke affiniteit ligt. Sommige kinderen leven helemaal op met muziek, anderen met sport, sommigen kunnen goed rekenen, anderen hebben veel op met natuur. Piet Lagarde noemt dit het gedachtegoed van Gardner, die de affiniteit van een kind heeft ingedeeld in acht gebieden. Elk kind is anders en elk kind moet ontdekken waar het van houdt, waarin het zich kan en wil ontplooien. Maar ja, ontdekken, zo is de overtuiging van Piet Lagarde, doe je niet als het kind de hele dag stilzit op een vierkante meter. En dus kwamen er diverse programma's, ook een voor techniek. Het toeval wilde dat Piet Lagarde in contact kwam met Jan van Gorp, die het techniekproject mede vorm heeft gegeven. Techniek kreeg zo een plaatsje in een concept van meervoudige intelligentie. Je moet een kind met alle aandachtsgebieden in contact brengen en er ervaringen in laten opdoen. Er zullen ook kinderen zijn die zullen ontdekken dat ze veel affiniteit met techniek hebben.

Basisschool De Wichelroede is dan ook *op zoek naar de bronnen van elk kind*. In de school wordt veel gewerkt met zogenaamde leerlandschappen: werkhoeken en werktafels waar leerlingen in tweetallen zelfstandig allerlei opdrachten uitvoeren. Al doende leert men. Het is een oude wijsheid van de filosoof Confusius, die het eeuwen geleden als volgt verwoordde: *Ik hoor en ik vergeet, Ik zie en ik onthoud, Ik doe en ik begrijp*. Een kind moet ervaren door te doen. Als een kind techniek doet, kan het ervaren of het wel of niet leuk is.

Op een geheel eigen wijze werkt de school tot tevredenheid van leerlingen, ouders en leerkrachten met leskisten. Die zijn vanuit de praktijk ontstaan, waarbij de techniekassistenten en de leraren de lessen zelf hebben ontwikkeld. Zij hebben daarbij relatief weinig gebruik gemaakt van elders ontwikkelde lessen of bronnenboeken. Diverse materialen worden gehanteerd: bouwmateriaal, constructiemateriaal, materiaal voor overbrengingen en verschillende gereedschappen. De school heeft intussen een compleet lessenpakket met circa 150 leskisten voor de groepen 5 tot en met 8 ontwikkeld en in de praktijk uitgeprobeerd. Hans van de Bersselaar hoorde van de leskisten en nam contact op met de school. Illustratief zijn de uitstapjes naar het bedrijf. Een groepje van 8 leerlingen (4 leskisten) regelt zelf de afspraken, de vragen, het bezoek en de verslaglegging. Zo leert een kind in één opdracht ook contact leggen, communiceren, interactie, werken in een groep met een gevoel van ontdekken, doen, presteren en iets afronden.
Zo zie je, dat techniek veel meer biedt dan alleen maar met je handen werken. Techniek is leren met hoofd, hart en handen.

Ik wil jullie bedrijf van harte feliciteren met het gouden jubileum. Jullie zijn op zoek naar talenten in de metaal. Wij proberen al vroeg op zoek te gaan naar de talenten, naar de sterke kanten van onze leerlingen. Want als je later werk vindt in wat bij je past, dan pas krijg je zelfvertrouwen en blijf je jezelf ontwikkelen. Wij willen Hans en alle andere betrokkenen van Van den Bersselaar bedanken voor de warme band die wij met hen hebben. Met hun visie en onze visie moet dat lukken. En Hans, je weet het: "Als je niet in beweging bent, loop je nergens tegenaan". Wij wensen jullie bedrijf nog veel "beweging" toe, zodat wij jullie "metaalnoten" nog lang overal zullen horen.

Piet Lagarde
Directeur basisschool De Wichelroede

Hart voor de zaak
Piet Lagarde vindt het belangrijk te vermelden dat het bedrijf van Hans van den Bersselaar dezelfde visie deelt als de school: een goede werkomgeving creëren, waar mensen steeds weer iets ontdekken, waar mensen de ruimte hebben om creatief te zijn, waar medewerkers eigen verantwoordelijkheid hebben en last but not least waar medewerkers trots kunnen en mogen zijn op het eigen werk. Bij de techniekopdrachten en presentaties is steeds sprake

van proces- en zelfevaluatie: hoe heb je het probleem aangepakt?, waarom werkt dit zo?, wat hebben we ervan geleerd? en hoe pakken we het in het vervolg aan?. Piet maakt opnieuw een vergelijking tussen zijn school en de oplossingsgerichte bedrijfsfilosofie die Hans van de Bersselaar zo nastreeft: “Je zoekt naar mogelijkheden en niet naar onmogelijkheden”. Dan heb je niet alleen een hoofd nodig om mee te denken en niet alleen handen die presteren, maar je hebt ook een hart nodig. Het kind leert pas als het betrokken en bewogen is. Van den Bersselaar realiseert het oplossingsgerichte werken niet alleen met hoofd en handen, maar ook met het emotionele hart voor de zaak hebben, vooral hart voor de zaak van de klant.

Het economische tij is ons goed gezind op het moment dat we dit boek schrijven. Maar wij weten ook dat er wat dat betreft flinke schommelingen kunnen zijn, zoals we de afgelopen vijftig jaren hebben kunnen merken. Zo waren er tijden van economische recessie zoals rond de oliecrisis van 1973 en begin jaren tachtig. Ook tijdens de planfase van ons kantoorgebouw in 1991/1992 was het met de economie niet best. Rond 2003 zagen we opnieuw een rem op de economie en minder activiteiten in de bouwsector. Het kan niet anders dan dat Van den Bersselaar in elk van deze vier genoemde perioden te maken kreeg met minder omzet. En als je bekend staat als een relatief duur kwaliteitsbedrijf, dan zullen klanten bij krappe budgetten snel geneigd zijn voor jou een goedkoper alternatief te zoeken. Maar na elke regenbui kwam de zon er weer door en hebben we alle recessies zonder al te veel kleerscheuren kunnen overleven. Sterker zelfs: Het allereerste jaar van ons bedrijf moest er geld bij vanwege de hoge afschrijvingskosten van een brommer, maar alle daaropvolgende 49 jaren heeft het bedrijf –recessie of niet– altijd geld opgeleverd. Natuurlijk waren er magere jaren, maar nooit rode cijfers. Dit geeft een goede basis om met gezond vertrouwen aan onze verdere toekomst te werken, maar alleen daarmee zijn we er niet. De wereld om ons heen verandert. En snel ook. In enkele jaren tijd is er internet gekomen, kregen we de euro en vielen de grenzen van ons land weg. De hele wereld is door de digitale communicatielijnen en het goedkope vliegen onze markt geworden, maar ook die van onze concurrenten. Dit biedt uitdagingen en bedreigingen, waarop we moeten anticiperen. Daarom moeten we ons goed oriënteren op die ontwikkelingen, vooral vanwege de snelheid en zullen we flexibel moeten blijven om ons aan te passen als dat nodig is. Ons bedrijf is goed uitgerust en klaar voor die toekomst. De grootste zorgen maken we ons om de beschikbaarheid van gemotiveerd, goed opgeleid personeel voor bijna alle afdelingen. Het tekort daaraan is al jaren nijpend en een echte oplossing is nog steeds niet voorhanden. Maar zoals zo vaak: Ook dat probleem krijgt een oplossing. Als we de moed maar niet verliezen en blijven speuren naar oplossingen. En die komen er zeker als we vertrouwen blijven hebben in ons eigen kunnen en doorzettingsvermogen.

Hans van den Bersselaar

LITTERATUUR EN BRONNEN

Aluminium, vakblak over aluminium en aluminiumlegeringen, januari 1997

Archief Jos van den Bersselaar Constructie B.V., Udenhout

Archief Rabobank, notulen 2 december 1957 en 17 januari 1964

Bakker, professor Ben, oud-hoogleraar Commerciële Beleidsvorming aan de Erasmus Universiteit te Rotterdam, interview maart 2007

Bammens, P. & Zn., “Het begon in een smidse….”, 100 jaar geschiedenis van de N.V. Plaatwerkerij en Verzinkerij P. Bammens & Zn, 1950

Beljaars, Joop, oud-directeur Weert Groep, interview december 2006
Beljaars, Tom, hoofd Verkoop Weert Groep, interview december 2006

Beer, Jan de, interview februari 2007

Bemelmans, Berry, commissaris, interview maart 2007

Bersselaar, Hans van den, interview mei 2007

Bersselaar, Harrie van den, interview juni 2006

Bersselaar, Jos van den, interview mei 2007

Bersselaar, Kees van den, gesprek oktober 2006 en interview voor hoofdstuk Udenhoutse Smeden

Bersselaar, Wim van den, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Bersselaar – Hoedjes, Mevrouw Ton van den, interview mei 2007

Bertens – Van den Bersselaar, mevrouw, interview voor hoofdstuk Udenhoutse Smeden

Boer, Harrie van den, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Boerderij, weekblad voor de landbouw, “Water zuiveren op het eigen bedrijf”, mei 1996

Boogaard, Berry van den, seniorprojectleider Waterschap de Dommel, interview oktober 2006

Brabant Business, “Innovatie stimuleert creativiteit”, december 1993.

Brabants Dagblad, “Tanks afgedekt”, 9 maart 1995

Bressers, Karel, oud-directeur en commissaris van Bressers Metaal Tilburg, interview januari 2007
Bressers, “Honderd jaar Bressers”, Tilburg, 1993

Brommer, Bea, Myriam Daru, Giel van Hooff, Alex den Ouden en Lidewijn Reckman, “IJzersterk Mensenwerk”, Gemeenmuseum Helmond, 1989

Business Publishers Midden-Brabant, “Tilburg Business Kroniek 1900-2000”, 2000 waarin opgenomen “Jos van den Bersselaar Constructie B.V.: 40 jaar klinkend in metaal”.

Coppens, Eugène, interview maart 2007

Coppens, Henri, interview mei 2007

Dam, Bernard van, “Oud Brabants dorpsleven”

Dam, Giel van, inkoper Heijmans Rosmalen, interview februari 2007

Dijk, Eduard van, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Dries, Ad van den, directeur Strabeko Tilburg, interview november 2006

Eijkemans, Albert, Samenwerkende Nederlandse Staalbouw Zuid, interview maart 2007
Eijkemans, Albert, notities over de Samenwerkende Nederlandse Staalbouw Zuid, maart 2007

Eikhout, Piet, oprichter Strabeko Tilburg, interview november 2006

Eldik, Cor H. van, uitgever Bouwen met Staal, interview augustus 2006

Elferich, L.J., “Bouwen met en op Van Vliet”, 1962

Erp, Wim van, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Es, Carel van, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Gils, Adri van, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Gommers, Jan-Pieter, commissaris, interview maart 2007

Graat, Frans, oud-medewerker Haheti Tilburg, interview oktober 2006

Grever, Jos, Heineken, interview december 2006

Haagsche Courant, “Een RWZI voor in de achtertuin”, 14 december 1993

Haan, Rein de, BAM, interview maart 2007

Hamers, Wout, interview voor hoofdstuk Udenhoutse Smeden

H2O, tijdschrift voor watervoorziening en afvalwaterbehandeling, “Afdekkingen voor waterzuiveringsinstallaties”, oktober 1995

Heemcentrum ’t Schoor Udenhout Biezenmortel, “Over d’n Boerenstand”, 2002
Heemcentrum ’t Schoor Udenhout Biezenmortel, “Over d’n Unent”, 1996

Heerkens, Sjef, directeur aannemersbedrijf Heerkens van Bavel Tilburg, interview november 2006

Helvoirt, Herman van, oud-projectleider Heijmans Rosmalen, interview februari 2007

Hof, Rob, adjunct-directeur en hoofd productie BAM regio Utrecht, interview februari 2007

Hogedoorn – Verhallen, Netty, interview voor hoofdstuk Udenhoutse Smeden

Huijbregts, Jan, oud directielid Hamel metaal B.V., Loon op Zand, interview januari 2007

Ierland, Peter van, algemeen directeur ROC Midden-Brabant, interview maart 2007

Innovatiecentrum West- en Midden Brabant, “De regio innoveert 1989-1994”

InnoVisie, magazine van het Netwerk van Innovatie Centra, “Van dorpssmid tot waterzuiveraar”, september 1993.

Intech, maandblad voor de installatiebranche, “IBA met oxidatiebed voor lozing op oppervlaktewater”, november 1999

Kam, Ir.J.G., “50 jaar Begemann N.V., Helmond”, 1939

Keulen, Gerard van, gesprek mei 2007

Kok, H.A. de, “75 jaar De Jong’s kruiwagenfabriek”, 1970

Kuijpers – Sontrop, mevrouw Ans, interview voor hoofdstuk Udenhoutse Smeden

Lagarde, Piet, directeur de Wichelroede Udenhout, interview maart 2007

Lee, André van der, gesprek over relatie tot de steenfabriek, augustus 2006

Lee, Leo van der, directeur Leebo Drunen, interview november 2006

Lier, Wim van, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Loo, Joost van der, “Het leven en werk van Kiske de smid”
Loo, Joost van der, “De brandweergeschiedenis van Udenhout, een verhaal van smeden”, de Kleine Meijerij, 2004
Loo, Joost van der, verhalen in de Gemeint over smid Boudewijns
Loo, Joost van der, Smid Beekmans, de Kleine Meijerij

Maas, Wil, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Mackelenbergh, Broos van, interview maart 2007

Mathijssen, Marinus, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Olislagers, Jo, interview voor hoofdstuk Udenhoutse Smeden

Os, Koos van, BAM regio Utrecht, interview februari 2007

Ouden, Alex den, “Een hoekstaal van de maatschappij”, 1994

Ouden, Alex den, “Enige aspecten van de historische ontwikkeling van de ijzer- en staalnijverheid”

Pas, Frans van de, M.J. van Riel transport en kraanverhuur, interview maart 2007

Poortvliet, Rien, “Te hooi en te gras”

Pulles, Leo, manager Technische Zaken De Efteling, interview januari 2007

Regionaal Archief Tilburg, Bevolkingsregister Udenhout, via Luud de Brouwer

Riel, Martin van, M.J. van Riel transport en kraanverhuur, interview maart 2007

Robben, Marinus, interview voor hoofdstuk Udenhoutse Smeden

Rossum, Jan van, interview voor hoofdstuk Udenhoutse Smeden

Samenwerkende Nederlandse Staalbouw, “Staalkundig”, 2003

Samenwerkende Nederlandse Staalbouw, “Sterk netwerk”, 2003

Samenwerkende Nederlandse Staalbouw, “Mooi Staalwerk”, 2004

Schapendonk, Wil, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Sevens, René, manager Fabory Center, voorheen Haheti Tilburg, interview oktober 2006

Stedenbouw, tijdschrift voor stedenbouw, architectuur en binnenhuisvormgeving, “Nieuw kantoor voor Van den Bersselaar voltooid”, jaargang 44, nr. 498

Stolk, Gert, oud-directeur Samenwerkende Nederlandse Staalbouw”, interview juni 2006

Ven, Franci van de, interview Heemcentrum ’t Schoor

Ven, Giel van de, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Verhoeven – Van Lierop, mevrouw Bertha, oud-voorzitter Metaalunie, gesprek maart 2007

Waning, J.I. van, “Vertrouwen in Bouwen”, 1992

Wegwijzer De, huis-aan-huis weekblad voor Udenhout en Biezenmortel, diverse artikelen uit diverse jaargangen

Westermann, dr.J.C., “Blik in het verleden”, geschiedenis van de Nederlandse blikindustrie, 1939

Weijtmans, Rob, “Gilde St.Joris Udenhout”, 2006

Wikipedia encyclopedie, basisinformatie over staal, roestvast staal en aluminium

Willems, Lon, directeur Bedrijven Rabobank De Leijstroom, interview januari 2007

Witlox, Ad, interview mei 2007

Witte, Frans de, interview Heemcentrum ‘t Schoor

Wouw, Maarten van de, interview Heemcentrum ‘t Schoor

COLOFON

Opdrachtgever
Jos van den Bersselaar Constructie B.V.

Uitgever
Jos van den Bersselaar Constructie B.V.

Samenstelling
Dit boek is tot stand gekomen door het enthousiasme van de auteurs, allen amateurs, die in dit boek een uitdaging hebben gevonden. De leden van het schrijversteam van Heemcentrum ’t Schoor Udenhout-Biezenmortel spreekt haar oprechte dank uit aan Ad Witlox, die ons flink heeft geholpen, met bronnen, interviews en zijn eigen informatie, en uiteraard aan Hans van den Bersselaar, die ons kritisch volgde en stuurde. Dank ook aan de vele mensen, medewerkers, klanten, leveranciers en adviseurs, die wij mochten interviewen.

Fotomateriaal
De in dit boek opgenomen foto’s zijn hoofdzakelijk afkomstig uit de fotocollectie van Jos van den Bersselaar Constructie B.V. en uit de persoonlijke collecties van Kees van den Bersselaar en Annie van Roessel – Kolen.

Ontwerp omslag
Wil Elands

Oplage
De oplage van het boek is 2.000 exemplaren.

Presentatie
Het boek is uitgebracht op vrijdag 12 oktober 2007, de dag waarop Jos van den Bersselaar Constructie B.V. het 50-jarig bestaan van de onderneming vierde.

Jos en Hans,
Wij hebben met groot plezier gewerkt aan dit boek over jullie prachtige constructiebedrijf. Van harte gefeliciteerd met het 50-jarig bestaan. We wensen het bedrijf de power toe om te blijven investeren in mensen, kwaliteit, know-how en innovatie. Dan zal het bedrijf ook in de toekomst de woelige economische en maatschappelijke onzekerheden overwinnen en een trots Udenhouts bedrijf blijven.

Schrijversteam Heemcentrum ’t Schoor Udenhout-Biezenmortel
Luud de Brouwer, Lia Clement – Verhoeven, Jan Denissen, Kees van Kempen, André van der Lee, Wim Maarse, Piet Naalden, Annie van Roessel – Kolen en Frank Scheffers.