



*'We hebben hier
letterlijk de derde
door Arburg
gebouwde spuit-
gietmachine gehad.
Echt doodzonde
dat-ie weg is'*

Gerard Maasdijk (88) is trots op zijn 'zelfscheppende' bedrijf. "We gaan door tot we in Top Pop zijn. Daar ben ik natuurlijk niet ver vandaan."
(foto's : HH)

'Ik ben nog nooit overspannen geweest'

Gerard Maasdijk (88) werkt nog steeds met veel plezier in zijn 'afdeling kunststof' gebrema (met kleine letter) in Nuenen.

Gerard Maasdijk liep de helft van z'n lange leven rond in de kunststof. Hoewel hij met zijn typische Amsterdamse cynisme verklaart dat-ie 'zelf eigenlijk nooit wat heeft gedaan', weet hij natuurlijk heel goed waar Abraham de mosterd haalt. En nog steeds, zo blijkt. Want de inmiddels 88-jarige aandeelhouder van spuitgietspecialist gebrema in Nuenen begon op 56-jarige leeftijd nog een spuitgietspecialist bedrijf en was al een tijdje met pensioen toen hij in september vorig jaar noodgedwongen moest terugkeren om in te grijpen. Sindsdien komt hij weer regelmatig in de 'kunststof-afdeling' om te kijken hoe de zaken ervoor staan en om in een driehoek te overleggen met directeur/schoonzoon Hans Bakker en operations manager Erik Karel. "We zijn inmiddels weer lekker bezig."

Met Gerard Maasdijk (Amsterdam, 1928) kijken we terug op zijn leven van hard werken waarin niet altijd alles maar vanzelf ging. "Zeker niet. Maar ik heb nooit een probleem gehad met m'n werk. Ik ben daarom ook nooit overspannen geweest of zo."

Huilend naar huis

"Ik moest in 1948 in dienst en was 22 toen ik uit dienst kwam. Mijn vader had een zaak in ijzerwaren en gereedschappen. Hij vroeg wat ik wilde gaan doen en ik zei toen dat ik in ieder geval niet voor een baas wilde werken. Ik moest dan maar de boer op met gereedschappen want dát was het helemaal zei-ie. Nou, daarvoor heb ik toen een eigen bedrijf opgericht maar ik heb het uiteindelijk maar driekwart jaar volgehouden. Het liep voor geen meter, ik verdiende geen cent. Op een gegeven moment stapte ik bij een firma binnen en die man vroeg waar ik voor kwam. Ik zei voor gereedschappen. Toen liet-ie mij een lijst zien. Daarop was ik de dertiende die kwam leuren met gereedschappen. Dat was de druppel. Ik ben toen huilend naar huis gefietst."

Had niks, kon niks

"Tja. Wat toen? Ik had niks en ik kon niks en dat is natuurlijk een uitstekende basis om wat te beginnen, haha. Ik heb een paar keer m'n neus gestoten maar na verloop van tijd ben ik met bevestigingsmaterialen bezig gegaan en dát was meteen raak. Daarmee gingen we langzaam maar zeker geld verdienen. Niet veel, maar toch."

"Met de bevestigingsmaterialen had ik m'n eerste aanvragen met kunststof want je had veel sluitringetjes, moertjes, schroefjes. Die kunststof dingen kocht ik in.

Maar we hadden in het Amsterdamse toen de situatie dat de leveranciers vooral jonge bedrijven waren die zich ten eerste niet stoorden aan kwaliteit en ten tweede niet aan afgesproken levertijden. Er was niet mee te werken en op een gegeven moment was ik het zat. Ik heb toen getwijfeld: of ik gooi al die kunststof spullen eruit of ik ga ze zelf spuitgieten. Ik kwam erover aan de praat met Harrie Verbruggen, een kennis van me die toen geen werk had. Hij was een geweldige vakman en met hem heb ik afspraken gemaakt. Ik zei, als jij nou begint zal ik de machines voor jou verzorgen. En zo geschiedde. Die knaap werkte zich een slag in de rondte. Hij was bij mij in dienst maar hij deed véél meer dan waar ik hem voor kon betalen. Ik had gewoon niet genoeg geld toen. Hij had een gebroken pensioen en daar maakte ik mij destijds nogal druk over. Ik vond het geen reële situatie. Ik heb later een soort achterafbetaling gedaan door een bedrag in z'n pensioenpot te storten om dat probleem op te lossen. Dat was geen cadeau hoor. Hij had het dik en dik verdiend."

Curver

"Tja, in die tijd in Amsterdam kwamen we van alles tegen. We hadden een accountant voor ons werken en die wist wel een aardig bedrijfje in Amsterdam dat het niet zou gaan redden. Dat deed stanswerk, vervormen van metalen om onderdelen te maken. Dat bedrijfje heb ik toen overgenomen, rond 1970 was dat. Zo kwam ik in contact met Curver. Voor Curver maakten we onderdelen voor strijkplanken, vierduizend stuks per dag. Curver had ook een dochterbedrijf in Raamsdonkveer (Verco, red). Daar maakten ze strijktafels, kampeerstoelen en vouwtafels. Wij zaten in Amsterdam en we moesten die onder-

Maasdijk senior inspecteert de Fecotainer. "Er komen hier mensen binnen en die willen wat leuk hebben."



'Ik had niks en ik kon niks en dat is altijd een goede basis om wat nieuws te beginnen'

delen steeds weer dat hele eind naar Raamsdonkveer vervoeren. Curver vond toen dat wij ons werk wel konden verplaatsen naar een ruimte die in Raamsdonkveer vrij was om de transportkosten uit te sparen. Nou, dat hebben we toen maar gedaan. Hadden we weer een bedrijf erbij."

Allermooiste vouwtafel

"Ach jongen, die Curver vouwtafel, die was echt het allermooiste. We kwamen bij de verkoopdirecteur van Curver terecht en die gaf ons een soort van oneindige order tot Sint Juttemis. Maar dan moesten we wel binnen zes weken beginnen. We hebben dag en nacht gewerkt om dat voor elkaar te krijgen. Je had vier bladen aan zo'n tafel en we hadden uitgerekend dat we er 2.300 per dag konden maken. Mijn collega zette er twee weken lang vijf van z'n beste mensen op en toen waren het er uiteindelijk 3.500 per dag. En door die mensen een bonus voor te houden voor elke honderd die ze er extra maakten, ging het uiteindelijk naar 4.300 stuks. Die mannen waren 's avonds dan wel helemaal lek, hoor. Het laatste half uur deden ze al helemaal niks meer. Maar de business was goed, het was financieel heel interessant. We hoefden niks te investeren natuurlijk, al het materiaal werd aangeleverd. Wij hadden alleen maar de loonkosten. Dat was echt leuk, we hebben er een jaar lang goed aan verdiend. Maar helaas kwam er een kink in de kabel, zal je altijd zien. Er was een probleem met het patent waar Curver aansprakelijk voor werd gesteld. Het was acuut afgelopen. Heel rigoureuus ging dat. Echt héél jammer."

Tilburg

"Toen we het bedrijf in Raamsdonkveer begonnen, zijn we als gezin in Tilburg gaan wonen. Ik had er een rijtjeshuis gekocht, mijn vrouw wist daar niks van. Zij woonde haar hele leven in een bovenwoning in Amsterdam en ik zei: we gaan in Tilburg wonen. Nou oké. Maar ze moest ze nogal wennen. Ze zei dat iedereen zo maar naar binnen kon lopen omdat we daar op de begane grond woonden, hahaha. Was ze niet gewend. Ach ja, dit zijn leuke dingen, ik vergeet het nooit. Nee, ze was niet boos dat ik het huis had gekocht. Ze is eigenlijk nooit boos geweest. Ik heb altijd alle medewerking van haar gehad anders had ik nooit kunnen doen wat ik heb gedaan. Als zij informeerde hoe laat ik 's avonds thuis zou zijn en ik zei 19.00 uur, dan rekende ze op twee uur later. En dat klopte altijd wel aardig. Zelfs nu klaagt ze niet als ik weg moet. Ze vindt het niet leuk maar ze accepteert het. Zij is 87 nu."

Mooi huis

"We wonen nu nog steeds in het tweede huis dat we in Tilburg hebben gekocht. Dat huis stond te koop en ik zei tegen de makelaar dat ik voor een bepaald bedrag wel wilde komen kijken. Maar dat wou de verkoper niet. Nou ja, dat kan gebeuren. Dan niet. Een jaar later of zo liep ik met dezelfde makelaar rond omdat ik een stuk grond zocht om zelf een huis te kunnen bouwen. Toen zijn we weer langs dat huis in kwestie gelopen en ik heb nog een keer herhaald dat ik voor hetzelfde bedrag wel wilde komen kijken. De makelaar zei dat de verkoper dat toch niet zou willen en hij wou niet naar hem toe gaan. Maar het huis werd ondertussen ook maar niet verkocht. Dus ik zei 'potverdomme, je kan het toch effe gaan overleggen, wat is dat nou?' Afijn, schoorvoetend is hij er toch heen gegaan. Zo heb ik het huis kunnen kopen."

Het is een mooi huis. En nóg. Ja, zeker. Het is nog steeds een mooi huis.”

1984 in Nuenen

“Weet je, de dingen komen op je af. Zo gaat het gewoon. De bevestigingsmaterialen gingen steeds meer richting kunststof. In 1984 hebben we een pand gehuurd van zeshonderd vierkante meter hier in Nuenen om een spuitgietbedrijf te beginnen. Maar dat was uiteindelijk helemaal niks, het bleek veel te klein te zijn. Ik heb toen overwogen er gewoon maar mee te stoppen. Maar dat is niet gebeurd, in plaats ervan zijn we in 1991 hier op deze plek (Gulberg, red.) gaan bouwen en hier hebben we vier-enhalf duizend vierkante meter ter beschikking. Hier hebben we ruimte voor goeie machines. Ik heb toen m’n afdeling gebrema bevestigingsmateriaal (inmiddels gevestigd in Weesp, red.) waar ik ooit mee begon, verkocht. Het was me wel genoeg allemaal. Dat bedrijf bestaat trouwens nog steeds. Het heet ook nog steeds Gebrema.”

Derde Arburg ooit

“We deden alles zelf, we zijn altijd doeners geweest. Harry maakte de matrijzen. Dan kon-ie goed want hij was van oorsprong matrijzenmaker. En met Piet (Meulendijk, red.) heb ik nog onze eerste slijpmachine gekocht. Piet kwam bij ons werken in de matrijzenmakerij en we hadden toen alleen maar een boormachine. Piet keek eens rond en zei toen dat het wel de bedoeling was dat-ie een beetje gereedschap ter beschikking had, hahaha.”

“Trouwens, we hebben hier letterlijk de derde spuitgietmachine van Arburg gehad. Echt, de derde ooit door Arburg

geproduceerde machine. Een mooi klein ding maar het is op de een of andere manier verkwanseld, ‘t is doodzonde dat-ie weg is. Ik heb er nog steeds spijt van dat het is gebeurd. Ik had hem willen laten reviseren, desnoods door Arburg zelf. Het machientje had zo prachtig mooi hier in de hal kunnen staan.”

Top Pop

“We hebben hier nu een klein bedrijf met twintig mensen en 22 machines en een eigen matrijzenmakerij. We doen vooral de technische kunststoffen, daar zijn we goed in en dat is voor veel klanten fijn dat wij daar goed in zijn. Er komen hier mensen binnen en die willen wat leukers hebben. Wij moeten van niks iets maken. Natuurlijk, soms lopen we tegen een beperking aan, maar dan besteden we dat deel van het werk uit. En we werken heel bewust aan de kwaliteit van onze mensen want je moet gewoon goeie mensen hebben. En de techniek, die is héél belangrijk. We leiden onze mensen op en we hebben ook andere mensen aangenomen.”

“Het kunststofbedrijf is de mooiste afdeling die ik ooit in handen heb gehad. Het is een zelscheppend bedrijf. En ja, we zijn inmiddels weer lekker bezig hier. En we zullen doorgaan, doorgaan tot we in Top Pop zijn. Want ja, daar ben ik persoonlijk natuurlijk niet zo ver vandaan.”

Henk Heuvelman

www.gebrema.nl

De opvolger

Sinds september 2015 is Hans Bakker (52, foto) managing director van gebrema in Nuenen. Het is de bedoeling dat hij de eigenaar Gerard Maasdijk te zijner tijd opvolgt. “Maasdijk is mijn schoonvader en hij heeft mij vorig jaar gevraagd of ik hier wilde komen werken. Ik kom niet uit de branche, ik was consultant in MST, maar ik heb wel degelijk gevoel voor techniek.”

Samen met operations manager Erik Karel, de echte technische man die 25 jaar ervaring in de branche heeft en natuurlijk met Maasdijk senior, runt Bakker nu de onderneming. “Ik kan nooit mijn schoonvader worden maar we kunnen het samen heel goed vinden. Ik ben niet primair reagerend, mijn schoonvader is dat wel. Dat past wel goed.”

Spuitgietbedrijf gebrema werkt alleen business-to-business en levert hoge kwaliteit spuitgietwerk, veel voor de bouwwereld. Men beschikt over een eigen matrijzenmakerij en innoveert door hoogstaande producten te maken wat ze in het buitenland niet zomaar kunnen.

Klanten zijn bereid iets meer te betalen als ze krijgen wat ze willen – en dan ook in één keer. Nieuw is dat bedrijven geen voorraad meer willen hebben en dus heel snel moeten kunnen worden beleverd. “We hebben een klant met een forecasting systeem waarop wij zelf kunnen zien hoeveel en wanneer wij moeten leveren. De afspraak is wel dat als de klant de levering niet geheel verbruikt, hij die wel betaalt”, aldus Bakker.

In Nuenen zijn twintig medewerkers en 22 machines, de grootste is 600 ton. Er is een nieuwe van 460 tonner geleverd om het park compleet te maken. Die vult het gat tussen de 270 tons en de 600 tons machine.

Bakker neemt de ontwikkelingen van de biopolymeren serieus. “Als spuitgieter heb je ook zelf een verantwoordelijkheid. Ik ben bezig te bekijken welke kant het op gaat, wat voor ons slim is om te doen.”

