

Gemaakt
in Limburg.

—



TOPLAS

**We gaan
het maken.**
—

Inhoudstafel

We gaan het maken

Inhoudstafel

Deel I – Het verhaal: 10 levenslessen

—

Voorwoord

1. Wanneer het leven staalhard toeslaat

Het ongeval
Verantwoordelijkheid nemen
Getuigenis: broer Frank

2. De school van het leven

Opgroeien in en rond Toplas
Leren zonder diploma
Levenslang leren

3. De lompste boeren hebben de dikste patatten

Het ondernemerschap van vader
Overname en eigenaarschap
Getuigenis: zakenpartner / leverancier

4. Jong zijn is risico's durven nemen

Investeren ondanks onzekerheid
Banken, vertrouwen en cijfers
Getuigenis: bankier Belfius

5. Ook in de klassieke staalbusiness kan je innoveren

Machines, ERP en digitalisering
AI en MetalShape
Innovatie als hefboom

6. Ondernemer zijn is niet hetzelfde als manager zijn

Leiderschap en feedback
Rolmodellen en visie
Ondernemen als marathon

7. Muziek zorgt voor harmonie

Verenigingsleven en engagement
Muziek als leiderschapsschool
Getuigenis: Marc Lenskens

8. There's no business like family business

Familie als fundament
Eigen gezin
Getuigenis: An Roosen

9. Toplas in de wereld en de wereld in Toplas

Internationale context
Duurzaamheid en migratie
Export en projecten

Slotwoord – We hebben de plicht om het te blijven maken

**10 levenslessen
van Martijn Geerits.**

—

Voorwoord

Dit boek is geen succesverhaal in de klassieke zin van het woord.

Het is een verhaal over vallen en opstaan, over staal en mensen, over familie, verantwoordelijkheid en doorzetten wanneer het leven allesbehalve zacht is.

Het is geschreven voor de jury van JCI Limburg, maar evenzeer voor mijn medewerkers, mijn familie en voor jonge ondernemers die twijfelen of ze het wel kunnen.

Ik heb niet de waarheid in pacht. Wat volgt zijn mijn lessen, geleerd door het pad van het leven.

Gemaakt door het leven.

Deze nominatie draag ik op aan mijn vader.

Martijn Gerrits

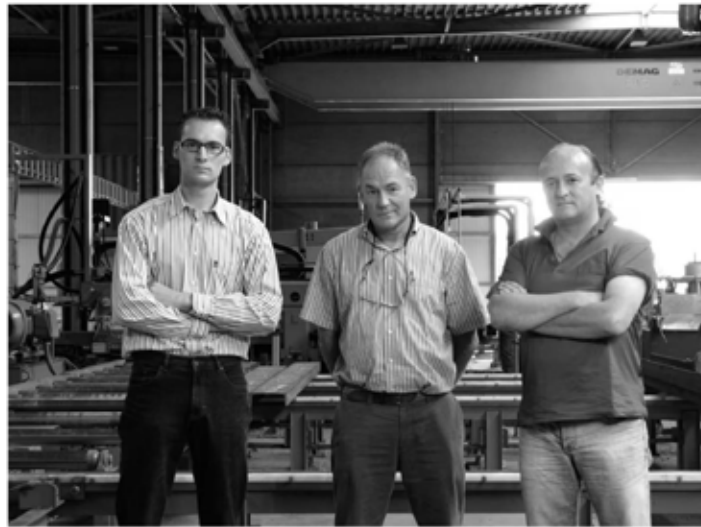
Zaakvoerder en eigenaar Toplas

**Van het concert des levens
krijgt niemand een
programma.**

Gerrits M



1.
Wanneer het
leven staalhard
toeslaat.
—



Slachtoffer Laurent Geerits (midden) met zijn zoon Frank Geerits en collega Wim Engelen (vlnr.).

Zaakvoerder verongelukt op werkvloer

BREE

Laurent Geerits (60), zaakvoerder van metaalconstructiebedrijf Toplas, kwam gisteren om het leven na een slag van een ijzeren balk van twee ton. Tijdens slijpwerken kwam het zwaargewicht onder hevige druk te staan, spleet in twee en kwam op de zaakvoerder terecht. "Na jarenlang hard werken zo aan je einde komen, is verschrikkelijk", zucht zoon Frank Geerits (30), die mee de zaak runt.

MARCO MARIOTTI

23 oktober 2014, 02:22

Bree, woensdag 22 oktober 2014.

Iedereen is druk aan het werk bij Toplas. Mama is het bedrijf een grondige kuisbeurt aan het geven. Papa moest in de namiddag nog naar een beurs en was aan het werk met een ijzeren balk van 2 ton. De herfst was dat jaar bijzonder zacht en droog. Mijn broer Ben was aan het werk in de Kringloopwinkel. Frank die sinds 2007 in het bedrijf werkt, was bezig met het digitaliseren van de administratie. Ikzelf stond mee aan de snijmachines in het bedrijf.

Het was een normale dag en alles leek zijn gangetje te gaan.

En toen sloeg het noodlot toe. Tijdens slijpwerken kwam het zwaargewicht onder hevige druk te staan, spleet in twee en kwam op mijn vader terecht. Alle hulp kwam te laat. Amper 60 jaar was hij geworden en samen met mijn broer Frank, die toen 30 was, runde hij de zaak...

Een journalist belde naar mijn broer. Frank wou geen commentaar geven. De journalist dreigde: "Niet communiceren is ook communiceren. Ofwel ga je meewerken ofwel maken we ons eigen verhaal." Een harde levensles.

Frank en ik zaten samen met ons moeder. Wat gaan we doen? Er was geen moment twijfel. Samen gingen we de zaak, het levenswerk van ons vader verderzetten. Het was hard, maar we begrepen allebei dat het een hobbelig parcours zou worden. Toplas was toen een bedrijf met een 10-tal medewerkers en een omzet van ongeveer 1,9 miljoen euro.

—
**Het leven is staalhard.
Maar precies dat vormt je.**
—

Februari 1994.

Mijn moeder voelde zich al enkele weken misselijk en vertelde mijn vader dat ze zich eens wilde laten controleren op een maagzweer. Ik floepte er als 9-jarig jongetje meteen uit: “Misschien heeft mama wel een babytje in haar buik.” Een week later bleek dat er inderdaad gezinsuitbreiding op komst was.

Als grote broer was ik er al snel bij om Martijn te entertainen en op sleeptouw te nemen. Mijn moeder heeft jarenlang vele kilometers gereden om mij van en naar repetities te brengen. Toen ik op mijn achttiende mijn rijbewijs haalde, veranderde die dynamiek. Martijn was toen acht jaar en begon een jaar later met klarinet te spelen. Vanaf dat moment nam ik hem overal mee naartoe: repetities, lessen en optredens. Muziek werd iets wat hij met overtuiging en talent oppakte, en al snel bleek dat hij daarin echt uitblonk.

Toch koos Martijn niet voor een muzikale opleiding, maar voor industriële wetenschappen aan TISM Bree. Na het secundair onderwijs probeerde hij een jaar hoger onderwijs industrieel ingenieur, maar dat lag hem niet. Op 19-jarige leeftijd besloot hij mee in het bedrijf te stappen en zijn kennis verder aan te vullen via avondonderwijs. Geen evidente keuze, maar wel een moedige en bewuste.

In 2014 sloeg het noodlot toe. Onze vader kwam om het leven bij een ongeval in het bedrijf. Van de ene dag op de andere werd er naar ons gekeken alsof het vanzelfsprekend was dat wij het levenswerk van onze vader zouden verderzetten. Martijn werkte toen nog maar enkele maanden in het bedrijf, maar nam meteen verantwoordelijkheid op. Tegelijk stonden we voor een enorme uitdaging: een derde werkplaats die nog volledig moest worden afgewerkt en ingericht, met investeringen die op dat moment immens leken.

Er kan maar één kapitein op het schip zijn.

Wat volgde waren jaren van keihard werken. Alles moest wijken voor het bedrijf: uren, weekends en vakanties stonden volledig in dienst van vooruitgang en continuïteit. Dat vergt karakter, zeker op jonge leeftijd. Als broers waren we altijd close, maar op de werkvloer botsten onze visies soms stevig. Zaken doen met familie is niet altijd eenvoudig, en dat is zacht uitgedrukt. Ook tussen Martijn en mij zorgden die verschillen af en toe voor spanning. Maar zelfs in die omstandigheden bleef hij standvastig, gedreven en gefocust op groei.

In 2017 sprak Martijn voor het eerst uit dat er “maar één kapitein op het schip kan zijn”. Dat getuigde van leiderschap en zelfvertrouwen. Jaren later heeft hij die rol ook effectief opgenomen. In de jaren daarvoor groeide het bedrijf sterk, gedragen door gezamenlijke inspanningen. Vandaag is het vooral Martijn die als enige kapitein die koers moet aanhouden en verder uitbouwen — een verantwoordelijkheid die minstens evenveel leiderschap en maturiteit vergt als het realiseren van groei zelf.

Dat Martijn dit alles heeft gerealiseerd zonder klassieke hogere studies, maakt het des te indrukwekkender. Hij bewijst dat diploma's niet allesbepalend zijn. Hard werken, blijven leren, geloven in je doelen en volharden wanneer het moeilijk wordt: dat zijn de eigenschappen die je tot een ondernemer maken. Eigenschappen die Martijn zonder twijfel bezit.

Als broer kijk ik vandaag met oprechte trots naar hoe hij zijn eigen koers vaart en het bedrijf verder leidt met overtuiging en verantwoordelijkheid.

*Frank Geerits
Broer Martijn*



2. De school van het leven. —



Ik ben Martijn, 31 jaar en jongste van 3. Samen met mijn broer Ben en Frank groeiden we op in Opitte (Bree). Ben is de oudste van de drie kinderen. Hij heeft in zijn jonge jaren even bij Toplas gewerkt, maar is uiteindelijk op zoek gegaan naar iets anders. Vandaag heeft hij een goede job bij de Kringloopwinkel in Bree. Frank is 10 jaar ouder dan mij en de beste student van ons 3. Hij behaalde het diploma industrieel ingenieur en begon vrijwel onmiddellijk na zijn studies bij Toplas. Hij zorgde voor de informatisering, digitalisering en professionalisering van onze machines en processen. Vandaag genieten we daar nog altijd van. Kijk bijvoorbeeld naar ons ERP-systeem of de CNC gestuurde machines. Ze zorgen ervoor dat we vandaag de dag nog steeds een stapje voorliggen op de concurrentie.

Maar nu terug naar mijn studietijd. Ik studeerde industriële wetenschappen op TISM (Technisch Instituut Sint-Michiël) in Bree. Enfin, dat probeerde ik toch. Mijn echte interesse lag echter steeds bij Toplas. Ik bracht in mijn jeugd veel tijd door op het bedrijf. Rijden met de heftruck, lassen, machines bedienen. Het was voor mij meer dan een vakantiejob. Ik voelde mij er thuis en was gepassioneerd door staal en dingen maken.

Na mijn humaniora startte ik als student industrieel ingenieur in Diepenbeek. Maar dat was niets voor mij. Ik stopte in mijn eerste jaar. Na een gesprek met mijn vader mocht ik dan toch in het bedrijf beginnen werken. Op één voorwaarde: ik moest verplicht avondonderwijs volgen in Mol. Iedere maandag, dinsdag en woensdag van 18 tot 22u. Ook hier heb ik er na mijn eerste jaar er de brui aan gegeven.

Terugkijkend vandaag op mijn studieperiode ben ik niet fier op het feit dat ik geen diploma hoger onderwijs heb gehaald, anderzijds is het ook niet iets wat mij stoort. Ik probeer mezelf en mijn medewerkers continu bij te scholen. Dat doen we met diverse cursussen en opleidingen bij verschillende partners en onlangs volgde ik ook nog het intense programma van Straight Line Leadership in Nederland. Ik geloof dat continue bijscholing noodzakelijk is, naast het pragmatisme van het leven. Alles evolueert razendsnel, nieuwe technologieën, nieuwe marktomstandigheden...

Ik spreek dan ook over de 'School of Life': een combinatie van ervaringsleren, gerichte opleidingen en kennisdelen met collega's. Leren dat doe je dan ook levenslang.

—
**Ik noem dat
de School of Life.**
—

**3.
De lompste boeren
hebben de dikste
patatten.
—**



De lompste boeren hebben de dikste patatten. Het was een uitspraak van mijn vader zaliger. Hij leerde me dat hard werken belangrijk is, naast geloven in jezelf en je zaak. En tot slot moet het soms ook een beetje meezitten. Een portie geluk is ook noodzakelijk.

Mijn vader was de oudste van een gezin van zeven kinderen. Hij was net als ik geen briljante student en het duurde zelfs tot zijn vier jaar vooraleer hij een woord zei. Voor mijn vader zelfstandige werd werkte hij bij zijn broer Jos. Jos had een constructiebedrijf uit de grond gestampt, Geerits Constructie, waar mijn vader instond voor het lakwerk. Omdat mijn vader liever zelf de touwtjes in handen wou nemen werd hij zelfstandige op zijn 35ste en startte Toplas bij ons thuis in de kelder in Opitter. Dat was in 1988. De naam Toplas is een samenvoeging van Opitter en lassen.

Na het overlijden van ons vader namen Frank en ik het bedrijf over. We hebben geprobeerd om de taken zo goed mogelijk te verdelen. Frank nam de leiding over de profiel- en lasafdeling en ik nam de leiding over de plaatafdeling.

We werkten verder in onverdeeldheid. Met drie broers hadden we elk 33% van het bedrijf in handen. Elk jaar maakte we serieuze groeispongen die ook de nodige uitdagingen met zich meebrachten. Continue moesten we onze organisatie aanpassen om deze groei aan te kunnen. Dit gaf bijgevolg ook een enorme druk op Frank en mij als het aankwam op het nemen van moeilijke beslissingen. Omdat onze visies verder en verder uit elkaar kwamen te liggen deed ik Frank een voorstel om het bedrijf alleen verder te zetten. Uiteindelijk heb ik dan in augustus 2024 de zaak overgenomen.

En daar stond ik dan, net 30 jaar geworden en de volledige verantwoordelijkheid over Toplas met een zware financiering boven het hoofd, maar vastberaden om het werk van mijn vader verder uit te bouwen. Achteraf denk ik soms, als ik er meer over had nagedacht, had ik misschien de stap niet genomen. Je kan alles over-analyseren en dan doe je niets. Ondernemen is ook durven, en risico's nemen. Om te slagen moet je hard werken... en een beetje geluk hebben.

Ben ik dan die lompste boer? ;-)

—
**Om te slagen moet je hard
werken... en een beetje geluk
hebben.**
—

Martijn Geerits: ondernemer met passie, visie en gedrevenheid..

Ik ken Toplas al sinds 2008. Het was toen nog een kleine onderneming, een echt familiebedrijf opgericht door vader Laurent Geerits. Frank, de broer van Martijn was net een jaar eerder mede-zaakvoerder geworden. Ook voor ons was Toplas toen nog geen grote klant want ze hadden nog maar net hun eerste stappen in de plaatverwerking gezet. Martijn zat in die tijd nog op de schoolbanken maar ik weet dat hij al zijn vrije tijd en vakanties bij Toplas doorbracht. Daar ligt eigenlijk de kiem van het Toplas dat wij de dag van vandaag kennen. Een eerste logische stap: in 2013 werd Martijn ook mede-zaakvoerder. Een jaar later overleed vader Laurent bij een tragisch bedrijfsongeval en stonden de broers er alleen voor. Een onwaarschijnlijke opgave.

Vanaf die tijd had ik geleidelijk aan steeds meer contact met Martijn die ondanks zijn nog heel jonge leeftijd steeds nadrukkelijker op de voorgrond trad. Hij begon letterlijk en figuurlijk onvermoeibaar te timmeren aan de toekomst van Toplas.

Weinig mensen weten écht hoeveel tijd en energie dit de afgelopen 10 jaar Martijn gekost heeft. Hij heeft het heel lang zelf geminimaliseerd maar de meeste mensen moeten volgens mij ongeveer 20 jaar fulltime werken om Martijn zijn laatste 10 jaar in te halen. Maar hij was toen al een (jonge)man met een plan, een visie hoe hij dit bedrijf wilde laten groeien tot een referentie in de staalverwerkende industrie.

De meeste mensen moeten 20 jaar fulltime werken om Martijn zijn laatste 10 jaar in te halen.

En omdat hij wist dat stilstaan achteruitgaan is werden jaar na jaar doelgerichte en weloverwogen investeringen gedaan om zijn droom waar te maken. Uiteraard niet enkel investeringen in machines, maar ook in de juiste mensen op de juiste plaatsen om van Toplas een echt succes te maken.

Doordat Toplas steeds meer plaatverwerking doet is het contact tussen Martijn en mezelf jaar na jaar gegroeid. Onze gesprekken gaan al heel lang niet meer over de prijs van de stalen platen die wij Toplas leveren. Het gaat over marktontwikkelingen met nieuwe mogelijkheden of eventuele problemen die die met zich mee kunnen brengen. Over de verdere toekomst en uitbouw van onze bedrijven, en over het ondernemen met al zijn leuke en soms minder leuke kanten van het verhaal. En regelmatig realiseer ik me dan: Ik ben 20 jaar ouder dan Martijn en ik ken eigenlijk niemand die op zijn leeftijd bereikt heeft waar hij nu al staat, zeker niet gezien de moeilijke eerste jaren. Hoe gek is dat?

Gelukkig staat Martijn daar zelf niet al te veel bij stil. Hij is vooral bezig met het schrijven van de volgende hoofdstukken voor zijn passie Toplas. En dat is eigenlijk juist net het leuke aan heel dit verhaal.

Ik wens hem er alleszins alle succes mee

*Pieter Adams
Partner Zimmer Staal*



**4.
Jong zijn is risico's
durven nemen.**

—



Mijn vader leende nooit geld. Dat was zijn principe. Bij zijn overlijden stonden we voor een half afgewerkte productiehal. We zijn toen bij de bank gaan aankloppen en hebben een lening afgesloten voor de afwerking van de hal, die ons een enorme groei bezorgde de jaren erna.

De laatste jaren investeerde ik meer dan 6,5 miljoen euro in ons bedrijf. Ook in 2026 voorzie ik weer een grote investering in een nieuwe machine, namelijk een buizenlaser. Deze machine zal goed zijn voor een investering van 1,5 miljoen euro wat het totaal dan op 8 miljoen euro brengt. Dat is geen kleingeld, maar het is dankzij de professionele relatie die ik verder ontwikkelde met Belfius en KBC en het nauw opvolgen van onze kasstromen en financiële cijfers dat we de controle behouden op onze investeringen.

Hoe ouder ik word, hoe meer ik nadenk over die investeringen. Het gaat over risico's nemen en dat doe je makkelijker als je jong bent. Ik heb eens gelezen dat vanaf je 26ste je brein verder ontwikkelt en je probeert te beschermen tegen risico's. Ik kan het alleen maar aanraden: hoe jonger je start met ondernemen, hoe beter.

—
**Hoe jonger je start met
ondernemen, hoe beter.**
—

Als bankier ken ik Toplas inmiddels al bijna twintig jaar. Aanvankelijk had ik vooral contact met oprichter Laurent Geerits, die ik heb leren kennen als een bijzonder gedreven en gepassioneerd ondernemer. Diezelfde gedrevenheid en passie herken ik vandaag nog steeds binnen de familie Geerits, waarin meerdere succesvolle bedrijfsleiders actief zijn.

Helaas kwam hier in 2014 abrupt een einde aan door een tragisch arbeidsongeval. Laurent was op dat moment volop bezig met de voorbereiding van de overdracht naar de volgende generatie, Frank en Martijn, maar kreeg helaas niet de kans dit traject af te ronden. Dit betekende dat beide broers totaal onverwacht en onvoorbereid de leiding over Toplas moesten opnemen — absoluut geen evidente opdracht.

De verdere evolutie van Toplas toont echter duidelijk waartoe zij in staat zijn. Samen hebben zij de groei en uitbouw van het bedrijf gerealiseerd, en sinds enkele jaren draagt Martijn de volledige eindverantwoordelijkheid.

Ik heb Martijn leren kennen als een echte ondernemer. Hij omringt zich met de juiste mensen en staat open voor verschillende meningen, waardoor hij weloverwogen en onderbouwde beslissingen neemt. Geen betweter, maar open-minded en leergierig. In combinatie met zijn eigen expertise leidt dit tot doordachte strategische keuzes voor de toekomst van Toplas.

Deze keuzes gaan vaak gepaard met investeringen met een aanzienlijke financiële impact. Martijn beseft echter dat dergelijke investeringen vandaag noodzakelijk zijn om morgen te kunnen blijven groeien en competitief te blijven in een snel veranderende markt. Hij neemt hierin zijn verantwoordelijkheid en durft beslissingen te nemen, te innoveren en te investeren in vernieuwing en nieuwe markten. Het gaat daarbij vaak om langetermijnengagements, waarvan de uitkomst nooit volledig voorspelbaar is.

Elk gesprek met Martijn is inhoudelijk sterk onderbouwd. Hij weet waarover hij spreekt en staft zijn standpunten steeds met feiten en argumenten. Hij staat met beide voeten op de grond, is aangenaam in de omgang en correct in zijn handelen: een woord is een woord en afspraken worden consequent nagekomen.

Zijn aanpak en strategie werpen duidelijk hun vruchten af, wat blijkt uit de evolutie van Toplas in de voorbije jaren.

Kortom, Martijn is voor mij een bijzonder fijne en betrouwbare gesprekspartner met wie je inhoudelijke en toekomstgerichte gesprekken kan voeren. Zijn engagement, visie, correctheid en behaalde resultaten zorgen voor het nodige vertrouwen — en vertrouwen is uiteindelijk de essentie van bankieren.

Ik ben dan ook fier om bankier te mogen zijn van Martijn en Toplas. Trots op wat reeds gerealiseerd werd en bijzonder benieuwd naar wat de toekomst nog zal brengen. Martijn is jong, ondernemend, beschikt over groot potentieel en is zonder twijfel een sterk ondernemersverhaal aan het schrijven.

Veel succes met je kandidatuur voor JCI Limburgse Jonge Ondernemer 2026 — je verdient het.

*Johan Henkens
Business Banking Expert*



**5.
Ook in de klassieke
staalbusiness kan je
innoveren.**
—



Toplas is een klassiek maakbedrijf in de staalindustrie. Dat wil niet zeggen dat innovatie onbelangrijk is, integendeel. Wij hebben bij Toplas een sterke cultuur van implementatie van nieuwe technologieën.

We investeren fors in de laatste nieuwe machines. Die computergestuurde productielijnen zorgen voor meer snelheid, nauwkeurigheid en een competitief voordeel ten opzichte van de concurrentie.

Ook onze administratie is volledig gedigitaliseerd met een op maat gemaakt ERP systeem.

Daarnaast ontwikkelen we ook nieuwe diensten. Zo hebben we het laatste jaar gebouwd aan MetalShape, een digitaal platform voor B2C klanten dat we later dit jaar gaan lanceren. Het idee is ontstaan doordat we vaak telefoontjes krijgen van particulieren die één of kleine batches in metaal willen laten maken. Dat kan gaan over het snijden van platen op maat, balken en poutrellen op maat gemaakt tot een combinatie van deze twee bewerkingen. Via het digitaal platform kunnen eindklanten hun technische tekening maken, die dan in ons atelier op maat gemaakt worden. Zo helpen we niet alleen particulieren, we zetten ons ook als maatschappelijk geëngageerd bedrijf in de markt. Want Toplas is een maakbedrijf en dat moeten we blijven promoten.

Innovatie is ook investeren in de technologie van morgen. Zo hebben we afgelopen jaar sterk geïnvesteerd in AI. AI in een metaalbedrijf? Ja, dat kan. Met de hulp van het Hasseltse bedrijf AI-D, hebben we Fé ontwikkeld. Fé is onze AI-assistente op de website die klanten 24/7 te woord staat, vragen persoonlijk en klantvriendelijk beantwoordt en deze informatie via een dashboard doorspeelt aan de betrokken medewerkers in de organisatie. Aangezien we als Toplas internationaal actief zijn, beantwoordt Fé de klanten in hun eigen taal.

Maar er is meer, we hebben Fé ook ontsloten op onze telefooncentrale. Deze voice-agent beantwoordt professioneel de oproepen in de eigen taal en dispatcht deze informatie via een dashboard aan het interne team. De resultaten zijn enorm. Geen gemiste telefoons, een extra klanten ervaring en het stroomlijnen van onze informatie intern.

We hebben het vaak moeilijk in de maakindustrie om concurrentieel te blijven tegen lageloonlanden, maar door de inzet van innovatie en technologie kunnen we ons versterken en een extra voordeel opbouwen.

—
**Ik geloof dan ook sterk in
de kracht van innovatie.**
—

**6.
Een goede
ondernemer is niet
hetzelfde als een
goede manager.
—**



Als je niet weet wat er leeft bij de mensen, er niet naar vraagt, dan kan je je ook niet aanpassen. Ook bij Toplas hebben we onze seizoenen en het loopt niet altijd over een pad van rozen. Ik vroeg onlangs aan mijn team "Ben ik een goede manager? Als jullie dat niet vinden, wil ik het ook weten en mogen jullie feedback geven." Ik kan absoluut tegen feedback en vraag ernaar.

Mijn managementstijl is er één van vertrouwen geven en je omringen met goede mensen. Mijn vader was destijds harder, maar de tijden zijn dan ook veranderd.

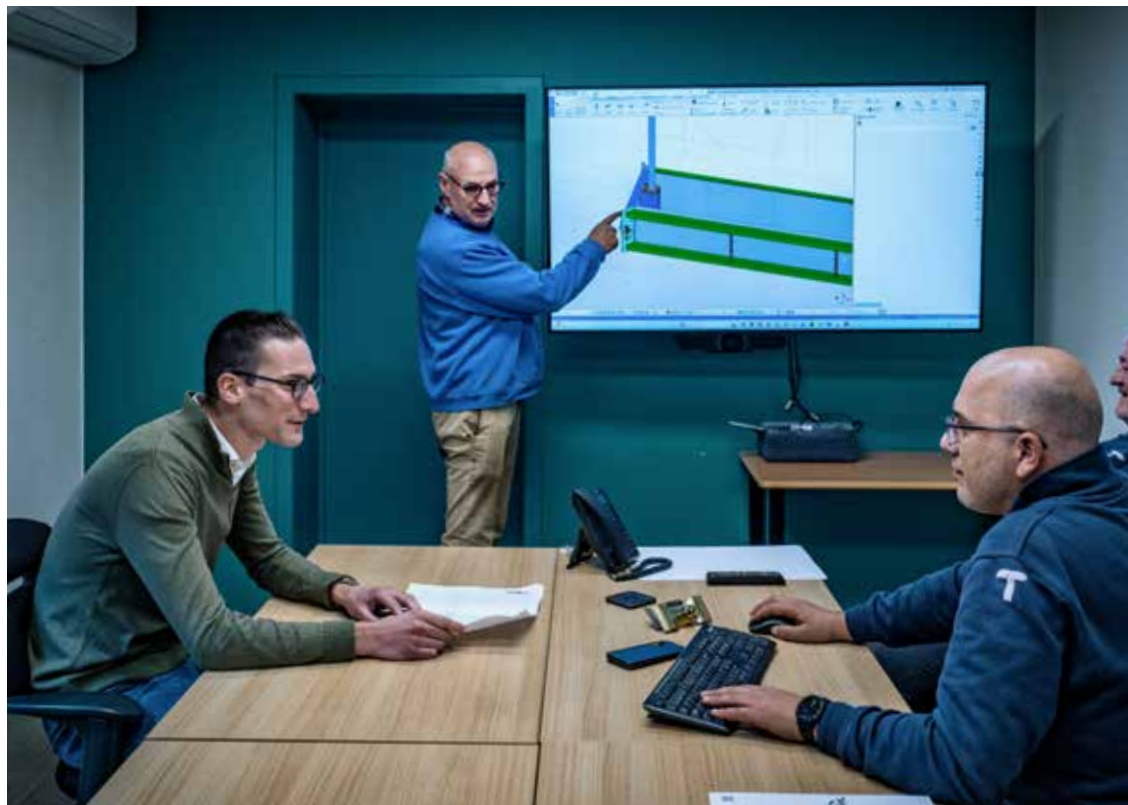
Naast manager, ben ik nog liever ondernemer. De kick en adrenaline die ondernemen mij geeft is mijn voldoening. En dat zijn ook niet altijd successen. Als ondernemer moet je weerbaar zijn. Ook bij tegenslagen moet je terug kunnen rechtveren. De rug rechten en verder gaan. Dat is ondernemen.

Het moeilijkste aan ondernemen vind ik blijvend risico's nemen. Blijven investeren in machines van 0,5 tot 1,5 miljoen euro. Dat vraagt focus, ook op het financiële luik en continu schakelen in het financieel plan van afbetalingen en financieringen.

Iedereen heeft ook een rolmodel waar je naar opkijkt. Voor mij is dat Vic Swerts van Soudal. Ondernemen is geen sprint wel een marathon. Je moet op lange termijn durven denken en werken. In zijn boek heeft hij over de 5 d's: dromen, denken, durven, doen én vooral: doorzetten. Als het wat lastiger is bij Toplas probeer ik daar altijd aan te denken.

Ook Willy Naessens zijn 10 geboden zijn voor mij een houvast en spiegel. Hij onderstreept ook het belang van een goed imago en professionele marketing en communicatie.

Bij Toplas laten we ons daarom bijstaan door Hands communicatiebureau die onze communicatie verzorgen met een vernieuwde website en communicatieconcepten die opvallen. Zo hebben we enkele jaren geleden via een wedstrijd een ontwerp van een stalen jurk gerealiseerd en ook nu hebben we onze AI-assistente Fé niet alleen visueel ontwikkeld maar ook in een levensgrote stalen versie gebouwd. Dat zijn leuke dingen die opvallen en ons ook profileren als een eigentijdse en toffe werkgever.



**Ook Willy Naessens zijn 10
geboden zijn voor mij een
houvast en spiegel.**

De 10 geboden van Willy Naessens

1. **Gezond en gelukkig zijn:** om goed te ondernemen moet je je goed kunnen concentreren op je werk. Dat is vooral mogelijk als je erin slaagt om problemen een plaats te geven. (Ondernemen gaat immers niet altijd over rozen. Sterk management is goed handelen in goede en slechte tijden.)
2. **Ambitieuze en gemotiveerd zijn.** Zonder ambities en motivatie kun je niet vooruit. De wil en de goesting hebben om te ondernemen: daar begint het mee.
3. **Hard werken. Zonder hard werken gaat het niet** – je moet altijd bezig zijn met je werk, van 's morgens vroeg tot 's avonds laat. (Hoewel het natuurlijk ook belangrijk is om de batterijen op te laden en eens een dagje vrij te nemen.)
4. **Kansen zien en bestuderen.** Als er opportuniteiten zijn, moet je die op zijn minst aandachtig bestuderen en niet zomaar meteen in de vuilbak smijten. (Begin je antwoorden dus best niet met 'ja, maar' of 'nee, want' maar sta open voor de feedback en suggesties van anderen)
5. **Je moet je omringen met bekwame medewerkers en die ook goed verzorgen.** Laat je ondersteunen door medewerkers en adviseurs die slimmer zijn dan jou, ze kunnen je ontzettend veel bijbrengen en jezelf en je bedrijf sterker maken. (1 + 1 = 3)
6. **Goed delegeren, maar toezicht houden via controle.** Als je delegeert mag je niet vergeten dat je hetgeen je delegeert ook controleert. (En trek zeker ook lessen uit wat er goed liep en wat minder, die je dan als feedback doorgeeft aan anderen)
7. **De concurrenten volgen – goed in de gaten houden wat zij doen.** Ik ging bijvoorbeeld regelmatig op de werven van collega's kijken wat ze deden om hun evolutie te volgen. (Het warm water hoef je zelf niet altijd uit te vinden).
8. **Geld en tijd besteden aan PR.** Dat is zeer belangrijk voor een Group als de onze omdat wij veel klanten hebben die slechts een keer om de 5 of 10 jaar kopen. Naambekendheid speelt een grote rol: zij zorgt ervoor dat je voorsprong krijgt op je collega's.
9. **Zorg dragen voor en aandacht schenken aan het bedrijfsimago.** Een goed imago hebben is zéér belangrijk. (Je woont als bedrijf niet op een eiland maar je staat in verbinding met andere bedrijven (leveranciers, afnemers,...), met klanten, met de maatschappij en met de overheid.)
10. **Je moet meegaan met je tijd.** Kijk naar de evoluties en tendensen in de sector en maatschappij. (Volg ze op de voet op, want ze hebben ongetwijfeld een invloed op je onderneming.)

7.
Muziek zorgt
voor harmonie.
—



Muziek is voor mij een uitlaatklep en mijn maatschappelijk engagement. Een engagement wat al begon op mijn 6de. Na 3 jaar notenleer mocht ik een instrument kiezen en dat was klarinet. Mijn moedervereniging werd blaaskapel 'De Dorpsvrienden' uit Neerglabbeek. Inmiddels al meer dan 20 jaar lid en 10 jaar geleden ook aangesteld als dirigent.

Ik ben ook al meer dan 10 jaar lid van de Koninklijke Harmonie Sint-Michiël uit Bree. Hier ben ik 8 jaar voorzitter geweest, maar recent gestopt (2017 – 2025). Het verenigingsleven is vaak een hele inspanning, maar het geeft mij ook veel voldoening en vriendschap.

Ik leer er ook uit als ondernemer. Wat wel zo is in een harmonie net als in een bedrijf, is het feit dat iedereen goed moet samenwerken en iedereen moet zich goed in zijn vel voelen. Eén valse noot kan letterlijk het hele stuk om zeep helpen. Bij Toplas is dat niet anders.

Samen een pint drinken na de repetitie is vaak zo belangrijk als de repetitie zelf. Ik streef altijd naar het maximum resultaat in mijn job, zo ook bij de harmonie. Met de Dorpsvrienden uit Neerglabbeek zijn we tweemaal Belgisch kampioen geworden. Fantastische momenten om te beleven. De repetities daarna wou ik nog een stapje verder gaan, maar toen zei één van de leden van de vereniging: "Voor mij is het goed genoeg. Ik kom voor de gezelligheid en om gelijkgestemden te ontmoeten in een ontspannen sfeer." Het deed mij stilstaan bij de relativiteit van de dingen en ik begreep die opmerking. In de vrije tijd moet het niet altijd perfect zijn, maar wel in harmonie.

Noem mij gerust een sociaal-geëngageerde ondernemer. Mijn engagement situeert zich vooral in het verenigingsleven én de muziek. We sponsoren 10-tallen verenigingen in en rond Bree. Ik vind het belangrijk om als bedrijf ook lokaal verankerd te zijn.

Zo ben ik ook 6 jaar gemeenteraadslid geweest voor N-VA in Bree en bestuurder binnen het AGB. Een leerrijke periode en een leuke ervaring, maar de combinatie met het bedrijfsleven en het jonge gezinsleven was te veel. Bovendien zag ik sneller resultaat binnen mijn bedrijf dan binnen de gemeente. Beslissingen werden vaak uitgesteld, ...

—
**Eén valse noot kan letterlijk
het hele stuk om zeep helpen.**
—

Wie Martijn kent buiten zijn rol als ondernemer, weet dat hij een persoon is met een uitzonderlijke combinatie van talent, betrokkenheid, oprechtheid en doorzettingsvermogen.

In de omgang is hij warm, open en oprecht geïnteresseerd in de mensen om hem heen. Hij heeft een natuurlijke manier van communiceren waardoor mensen zich gehoord en gewaardeerd voelen. Hij neemt de tijd om te luisteren, stelt gerichte vragen en toont oprechte betrokkenheid bij wat anderen bezighoudt.

In zijn privésfeer ervaar ik hem vooral als iemand op wie je kunt bouwen. Hij staat klaar wanneer iemand hulp nodig heeft, zonder daarbij onderscheid te maken of daar iets voor terug te verwachten. Die behulpzaamheid uit zich niet alleen in woorden, maar vooral in daden. Wanneer iemand een probleem heeft, stelt hij vaak voor dat men gebruik mag maken van zijn materieel. Voor hem is het vanzelfsprekend om zijn middelen en kennis te delen als dat iemand verder helpt. Dat typeert zijn praktische instelling en zijn bereidheid om verantwoordelijkheid te nemen voor de mensen om hem heen.

Wat hem voor mij zo bijzonder maakt, is dat hij nooit boven anderen gaat staan, ondanks zijn succes, kennis, ervaring en prestaties. Hij blijft benaderbaar en menselijk, iets wat vandaag de dag lang niet vanzelfsprekend is.

Een belangrijk onderdeel van zijn leven is de muziek. Als dirigent, en tevens jongste lid van onze blaaskapel “Dorpsvrienden Neerglabbeek”, laat hij zien hoe muzikaal talent en menselijk leiderschap hand in hand kunnen gaan. Hij is een enorm getalenteerde muzikant en een begaafd klarinettist, met

Martijn blijft benaderbaar en menselijk, ondanks zijn succes, kennis, ervaring en prestaties.

een scherp oor en een groot gevoel voor muzikaliteit. Tegelijkertijd weet hij dat muziek maken meer is dan techniek alleen. Ondanks dat hij hoge verwachtingen heeft van zichzelf én van anderen zorgt hij ervoor dat mensen graag met hem samenwerken en bereid zijn een extra stap te zetten. Hij heeft oog voor de mensen achter de instrumenten en weet iedereen op zijn eigen niveau mee te nemen. Repetities verlopen dan ook altijd met ruimte voor veel humor en plezier.

Wat hem daarnaast typeert, is zijn enorme doorzettingsvermogen. Wanneer iets niet meteen lukt, blijft hij zoeken naar oplossingen. Hij geeft niet snel op en laat zich niet ontmoedigen door tegenslagen. Integendeel: juist op moeilijke momenten laat hij zien wie hij is. Met vastberadenheid, positiviteit en een duidelijke focus blijft hij werken aan verbetering. Dat doorzettingsvermogen is zichtbaar in alles wat hij doet.

Martijn is aangenaam in omgang mede door zijn gevoel voor humor. Hij is zeker niet verlegen om met iemand de draak te steken, maar doet dat altijd met respect en nooit op een kwetsende manier. En zoals iedere man met gezond verstand weet ook hij wanneer het verstandig is om goed te luisteren naar zijn partner ;) — iets wat hij met humor en relativering benadert en wat zijn karakter alleen maar versterkt.

Voor mij, en ik denk dat ik namens alle leden van onze vereniging spreek, is hij iemand die niet alleen professioneel overtuigt, maar vooral als mens indruk maakt. Zijn warmte, betrokkenheid, humor, praktische behulpzaamheid en vastberadenheid maken hem tot een natuurlijke leider in uiteenlopende rollen. Vanuit die persoonlijke ervaring begrijp ik volledig waarom hij genomineerd werd voor JCI Award Limburgse Jonge Ondernemer 2026. Hij draagt zijn waarden consequent uit, zowel privé als professioneel, en weet daarmee blijvend een positieve impact te maken op de mensen om hem heen.

*Marc Lenskens
Bestuurslid Dorpsvrienden Neerglabbeek*



**S.
There's no business
like family business.
—**



Familie. Dat is zowat het belangrijkste woord voor mij in dit boek. Zonder familie sta je nergens en het is je familie die voor een groot stuk je leven bepaalt.

Bij mij mag je dat laatste letterlijk nemen. Door het tragische ongeval van mijn vader, stonden mijn broer en ik plots aan het roer van Toplas. Maar ook uit deze tragische gebeurtenis is iets mooi gegroeid.

In de eerste plaats heeft het onze familiale band enorm versterkt met mijn moeder, broers en vandaag ook met mijn gezin.

Ook enkele jaren geleden toen ik mijn broers uitkocht bij Toplas was dat naast een rationele ook een emotionele beslissing. We zijn er samen uitgekomen en vandaag is Frank de peter van mijn oudste zoon Alexander en ik van zijn zoon, Lucas. We hebben een goede band. Ook trouwens met mijn andere broer Ben heb ik een prima verstandhouding.

En dan is er natuurlijk mijn eigen gezin dat een veilige thuishaven biedt na het harde werken bij Toplas. In 2018 trouwde ik met An Roosen. Zij is tandarts in Bree. Drie jaar lang zaten we tegenover elkaar in de harmonie zonder iets te zeggen, uiteindelijk zijn we aan de praat geraakt en is de vonk overgeslagen. Samen hebben we twee zonen: Alexander (6) en Jonas (4). Net zoals toen ik klein was, komen ze ook vaak op bezoek in het bedrijf. Samen kunnen we daar ongelooflijk van genieten. An is vijf jaar ouder dan mij, dat voelt niet zo, maar is fijn. Ze geeft me rust en energie om er elke dag weer te staan.

Familiebedrijven zijn ook voor de Limburgse economie superbelangrijk. Ik leerde veel bij van de trajecten die ik heb gevolgd bij UNIZO en VKW Limburg rond familiebedrijven. Ze zijn een duurzame schakel in ons economisch weefsel en zorgen voor innovatie en groei. Dat moeten we koesteren, ook in de toekomst.

**Familie. Dat is zowat het
belangrijkste woord voor mij
in dit boekje.**



Als liefste liefjes, zo begonnen we samen. Ik leerde Martijn kennen als muzikant. Hij was de bescheiden jongen die in de hoek van de tent van de blaaskapel stond. Bescheiden maar nooit verlegen. Aantrekkelijke combinatie, want wat had die jongen een vastberadenheid in zijn blik. Die blik verklapte toen al dat hij barst van de ambitie en zin heeft in de toekomst. We trouwden met elkaar en mijn eerste indrukken van deze man werden bevestigd. Met volle kracht vooruit.

Helaas hoort verjaren en ouder worden ook bij zijn toekomst. Als jongste van de genomineerden heeft hij het toch elk jaar weer moeilijk op 5 augustus. Hij gebruikt zijn verjaardagen als een moment van reflectie. Nooit vindt hij dat hij al voldoende bereikt heeft. Altijd streven naar beter. Binnen het bedrijf, maar ook persoonlijk is hij enorm gegroeid. Dankzij zijn open geest heeft hij de afgelopen jaren veel onbekend terrein durven verkennen. Van beginnen sporten met een personal trainer tot het aanschaffen van een kat en kippen. Van alcoholvrij bier tot slapen met kinderen.

Een gezin, kinderen,...het vraagt flexibiliteit, houvast, geborgenheid. Ik ken hem vooral als partner binnen het gezin. Doorheen de jaren heb ik gezien hoe hij deze laatste waarde durfde doortrekken naar de werkvloer. Een bedrijf runnen vraagt in de dagelijkse omgang met mensen een bepaalde geborgenheid. Zowel klanten, bedienden als arbeiders voelen daarom ook dat ze aan hem een aanspreekpunt hebben. Hij is rationeel en doelgericht, en staat daarbij vooral ook open voor de persoon achter de mens. Houd dat zo, zodat Fé, jullie AI-assistente, ook nog haar werk heeft.

AI, nieuwe machines, een plantenmoeder binnen Toplas,...Martijn stapt mee op de kar van de laatste ontwikkelingen. Hij blijft investeren. Zoals hij thuis de dingen gewoon aanpakt: liever vandaag dan morgen, kijkt hij ook in het bedrijf verder dan morgen en volgende week. Hij weet waar hij naartoe wil. Soms overlopen we onze persoonlijke en professionele doelen. Dat is het enige moment dat hij woorden geeft aan zijn plan. Hij heeft het wel degelijk allemaal op een rijtje in zijn hoofd. Met zijn goed buikgevoel en gezond boerenverstand, weet hij op de werkvloer de neuzen in dezelfde richting te draaien.

Ik ben blij dat papa in mijn huis woont want hij is leuk.

Als een echte zakenman is hij natuurlijk ook goed met de cijfertjes. Hij weet altijd al wat ik heb uitgegeven voor we elkaar terug zien op het einde van de dag :-D

Door de jaren heen groeide Martijn als bedrijfsleider zoals hij groeide als papa. Een bedrijf laten stralen vraagt koestering, bescherming en begeleiding. Zo koestert hij ook zijn twee kleine bambino's, hij beschermt ze tijdens de nacht, en hij begeleidt ze...bij het leren besturen van een heftruck van drie ton :-D

Omdat we getrouwd zijn, zal hij nooit van me weglopen. Maar los daarvan weet ik gewoon dat hij er altijd is. Voor mij, zijn mama, zijn neefjes en nichtjes, zijn vrienden,...

Hij is graag onder de mensen en de mensen zijn graag bij hem. Voor zijn rust, standvastigheid, humor, behulpzaamheid, creativiteit. Deze creativiteit en behulpzaamheid uiten zich op het werk in snel oplossend denken: even kijken, snel beslissen en aanpakken.

Martijn heeft hierin de gave te denken aan alles wat mogelijks goed kan gaan. Mister positivo. Wat hij niet kan veranderen, leert hij accepteren. Zo heeft hij ook bijna de kat geaccepteerd.

Als echtgenote kan ik een andere kant van Martijn in de kijck zetten. Veel kwaliteiten binnen het gezinsleven trekken zich ook duidelijk door in het professionele leven. Hieruit komt nog wel één van zijn mooiste kwaliteiten naar boven: Martijn is enorm oprecht. Hoe hij thuis is, zo is hij overal. Het mag een eer zijn om met hem samen te leven, samen te musiceren, samen te handelen.

Een woordje van de kindjes:

Alexander: papa is mijn winnaar. Ik ben blij dat papa in mijn huis woont want op de trap kletst hij met zijn voet tegen mijn biljetjes.

Jonas: ik ben blij dat papa in mijn huis woont want hij is leuk.

An Roosen
Echtgenote



9. Toplas in de wereld en de wereld in Toplas. —



De wereld verandert buiten de muren van Toplas in een ongezien snel tempo. En daar zijn we natuurlijk niet blind voor. De macro-economische context heeft voor Toplas vaak grote gevolgen.

De importtarieven op staal hebben een belangrijke impact op onze prijszetting. We monitoren dat van nabij. De concurrentie is bikkelhard. We hebben meegedongen om onderdelen te maken voor de offshore windparken op de Noordzee maar die bestelling is gegaan naar een Chinese partij. We moeten echt in Europa meer chauvinistisch worden en onze industrie beschermen voor het te laat is. We hebben ook nood aan dezelfde spelregels. Wij zetten bij Toplas in op duurzame energie. Dat moet ook van Europa en dat is prima. Alleen is dit helaas niet wereldwijd verplicht. Zo doen we onszelf een handicap aan.

Ik ben een voorstander van een sterk en verenigd Europa. Ik geloof dat daar de toekomst ligt. Dat is de laatste weken nog eens duidelijk geworden. Maar we moeten ons krachtiger opstellen en meer daadkracht tonen. Enkel op die manier kunnen we de maakindustrie niet alleen behouden maar ook uitbreiden. We hebben nood aan een energiedeal voor de industrie die ons terug competitief maakt.

Niettemin investeren we hard in duurzaamheid. Zo hebben we bij Toplas recent 2 elektrische heftrucks aangekocht, doen we aan waterbeheer op ons industrieterrein, hebben we voor 357 kWp zonnepanelen (1190 panelen) geplaatst, rijden onze medewerkers hybride of elektrisch en onderzoeken we momenteel de mogelijkheid om een industriële batterij te plaatsen.

Daarnaast ontsnappen we ook niet aan de noodzaak van economische migratie. Zo heeft Toplas 25 vaste medewerkers in dienst en worden permanent 25 buitenlandse collega's geïnsourced. En dit omdat we hier niet voldoende geschoolde arbeidskrachten vinden. Dat is jammer. Het heeft te maken met onze mentaliteit en ook het onderwijs heeft daarin een rol te spelen.

Het toffe is wel dat we ook binnen Toplas die internationale collega's enorm waarderen. Ze brengen nieuwe ideeën en culturen mee. Dat inspireert en is leuk. We beschouwen ze dan ook als onze eigen medewerkers. Elke maand trakteren we op frietjes en wanneer er iemand jarig is wordt er voor iedereen getrakteerd op vrijdag na het werk. Dat schept een band.

Onze producten worden wereldwijd geëxporteerd. Onze schommelconstructie voor MSC cruiseschepen, vaart de wereld rond. We leveren staalconstructies voor de nucleaire site in Dessel, RVS luchtkanalen voor Elmech in Dubai, betonmallen voor Cometal in Frankrijk en metalen rijplaten voor Nederlandse festivals. Zo gaan de producten van Toplas de wereld rond en komt de wereld ook een klein beetje bij ons in Bree binnen.

Groei vraagt niet alleen materiële investeringen, maar ook juiste organisatiestructuren.

Sinds twee jaar werk ik samen met Martijn als extern adviseur. Gedurende mijn carrière heb ik verschillende jonge ondernemers begeleid, waaronder Gert Van Cauwenbergh, die in 2020 de JCI-ondernemersprijs in Antwerpen won. Bij alle succesvolle ondernemers zie ik één gemeenschappelijke factor: zij omringen zich met talentvolle medewerkers, adviseurs en leveranciers, en zetten hun ideeën en adviezen actief om in resultaten. Martijn behoort zonder twijfel tot deze groep.

Het is opmerkelijk hoe iemand die kort na zijn studies plots aan het roer komt te staan van een bedrijf, dit zo succesvol weet te realiseren.

Hij staat met de voeten in het veld maar kan ten gepaste tijde toch afstand nemen om de strategie uit te tekenen en vorm te geven. Doordat hij met de voeten in het veld staat heeft hij een zeer goed zicht in de kosten, voelt hij de marktbehoeften zeer goed aan en weet hij wat er binnen het bedrijf leeft. Dat hij ten gepaste tijden de tijd neemt om strategisch na te denken maakt dat hij zelfs in moeilijke marktomstandigheden toch berekende risico's durft te nemen en bij zware investeringsbeslissingen toch de knoop door hakt.

Martijn beseft bovendien dat verdere groei niet alleen vraagt om materiële investeringen, maar ook om de juiste organisatiestructuren – een vraagstuk waar hij momenteel aandacht aan besteedt.

Kenmerkend is zijn langetermijnvisie: Martijn gaat niet voor snelle winst, maar bouwt duurzame relaties op met leveranciers, klanten en medewerkers. Tot slot: hij is een harde werker.

*Patrick Bynens
Mede-oprichter Eurodal
Lid Raad van advies Toplas*



Martijn is een topondernemer.
Iemand die weet wat hij wil maar zeker ook weet waar hij naartoe wil!
Wij hebben vanaf dag één dat ik Martijn ken een zeer goede band.
En dat werkt gewoon super samen.

Als er problemen zijn worden deze opgelost en nadien zullen we samen wel kijken wat juist de oorzaak is of wie het probleem heeft veroorzaakt.
Zijn er zaken die in planning voor ons een probleem vormen dan zal Martijn altijd mee zoeken om het er toch door te krijgen.

Lukt dat niet, dan wordt een “nee” door ons ook aanvaard aangezien wij weten dat er hard naar een oplossing is gezocht en het voor hem niet haalbaar is.

Wat ik enorm apprecieer is dat Martijn zelden of nooit het probleem uit de weg gaat en dit samen met ons wil oplossen.

Voor hem zou het veel gemakkelijker zijn om het door te spelen naar een collega van hem maar Martijn zal dat niet doen, toch zeker niet als ik met hem contact opneem.

Martijn zal zelden of nooit een probleem uit de weg gaan.

Martijn zal ook altijd correct en eerlijk handelen.
Dit doet hij om de samenwerking sterk te houden en vooral om mee te bouwen aan een samenwerking voor een lange termijn.
Dat is altijd zijn doel geweest, samen iets opbouwen voor de toekomst.
En dat is wederzijds natuurlijk.

Ik zie Martijn jaarlijks op de proms in Bocholt en daar hebben we altijd een leuk gesprek. Dit gesprek verloopt altijd heel fijn en gaat altijd over het werk. Alleen voelt dit niet aan als praten over het werk, dus dat is toch top!

Ik kijk vooral vol bewondering naar Martijn, zeker op zijn leeftijd!

Dus vooral blijven zijn wie je bent en doordoen zoals je bezig bent!

Bedankt voor de weg die we al afgelegd hebben samen, maar deze weg is nog niet af hé...

*Domien Driesen
Bedrijfsleider Meco Metal
Onderdeel van Altez Group*



Zonder industrie wordt Europa
armer en de wereld warmer.
- Bart De Wever

economie

16

Bedrijventerreinen nemen slechts 4,5 procent van de Limburgse oppervlakte in. Maar ze zijn wel erg belangrijk voor de economie, want ze zijn goed voor 38 procent van de jobs in onze provincie. De grootste leveranciers van jobs zijn de industriële bedrijven.



De provincie heeft 10 procent van de oppervlakte of 14.000 hectare dat geschikt is voor landbouw. Het landbouwbedrijf is de grootste leverancier van jobs in de provincie.

De provincie heeft 10 procent van de oppervlakte of 14.000 hectare dat geschikt is voor landbouw. Het landbouwbedrijf is de grootste leverancier van jobs in de provincie.

Bedrijventerreinen nemen slechts 4,5 procent van de Limburgse oppervlakte in. Maar ze zijn wel erg belangrijk voor de economie, want ze zijn goed voor 38 procent van de jobs in onze provincie. De grootste leveranciers van jobs zijn de industriële bedrijven.

De provincie heeft 10 procent van de oppervlakte of 14.000 hectare dat geschikt is voor landbouw. Het landbouwbedrijf is de grootste leverancier van jobs in de provincie.

De provincie heeft 10 procent van de oppervlakte of 14.000 hectare dat geschikt is voor landbouw. Het landbouwbedrijf is de grootste leverancier van jobs in de provincie.

Bedrijventerreinen nemen slechts 4,5 procent van de Limburgse oppervlakte in. Maar ze zijn wel erg belangrijk voor de economie, want ze zijn goed voor 38 procent van de jobs in onze provincie. De grootste leveranciers van jobs zijn de industriële bedrijven.

De provincie heeft 10 procent van de oppervlakte of 14.000 hectare dat geschikt is voor landbouw. Het landbouwbedrijf is de grootste leverancier van jobs in de provincie.

De provincie heeft 10 procent van de oppervlakte of 14.000 hectare dat geschikt is voor landbouw. Het landbouwbedrijf is de grootste leverancier van jobs in de provincie.

Bedrijventerreinen nemen slechts 4,5 procent van de Limburgse oppervlakte in. Maar ze zijn wel erg belangrijk voor de economie, want ze zijn goed voor 38 procent van de jobs in onze provincie. De grootste leveranciers van jobs zijn de industriële bedrijven.

De provincie heeft 10 procent van de oppervlakte of 14.000 hectare dat geschikt is voor landbouw. Het landbouwbedrijf is de grootste leverancier van jobs in de provincie.

De provincie heeft 10 procent van de oppervlakte of 14.000 hectare dat geschikt is voor landbouw. Het landbouwbedrijf is de grootste leverancier van jobs in de provincie.

Het Belang van Limburg

woensdag 19 november 2025



516.000 jobs

De provincie heeft 10 procent van de oppervlakte of 14.000 hectare dat geschikt is voor landbouw. Het landbouwbedrijf is de grootste leverancier van jobs in de provincie.

516.000 jobs

De provincie heeft 10 procent van de oppervlakte of 14.000 hectare dat geschikt is voor landbouw. Het landbouwbedrijf is de grootste leverancier van jobs in de provincie.

516.000 jobs

De provincie heeft 10 procent van de oppervlakte of 14.000 hectare dat geschikt is voor landbouw. Het landbouwbedrijf is de grootste leverancier van jobs in de provincie.

Slotwoord

Eén ding is duidelijk: we vinden het onze verantwoordelijkheid om het te blijven maken!

En dan bedoel ik ambitie met ons bedrijf Toplas: we willen de komende 10 jaar nog eens verdubbelen in omzet en in personeel. Niet om te verkopen, maar om te verankeren. Maar we hebben ook de plicht voor de maatschappij om te blijven geloven in en te werken aan de maakindustrie in Limburg.

Ik citeer Tom Vandeput van POM Limburg in een recent persartikel: “De maakindustrie in Limburg is goed voor 38% van de jobs terwijl we maar 4,5% van de ruimte innemen.” We moeten die jobs koesteren, meer nog we moeten onze maakindustrie terug uitbreiden.

We hebben de plicht om het te blijven maken. Voor onze medewerkers. Voor Limburg. Voor de volgende generatie.

Onze ambitie is helder: Dit boek is geen eindpunt. Het is een tussenhalte.

Gemaakt in Limburg.
Gemaakt door het leven.

We hebben de plicht
om het te blijven maken.



