

VAN VEILINGOVEN TOT GROEIMACHINE

Een hardingsoven op de kop tikken via een veiling, het is niet het standaard begin van een groeitraject. Maar bij Buys Glas in Stramproy is het wél het startpunt van een verhaal dat alles in zich heeft: ondernemerschap, lef, technische ontwikkeling en een gezonde dosis eigenzinnigheid. Inmiddels staat op het terrein een fonkelnieuwe productielijn van 4.000 vierkante meter.

De missie is helder: groei realiseren, capaciteit verveelvoudigen, én als betrouwbare partner de markt

blijven verrassen. Maar wie zijn de mensen achter Buys Glas, en hoe hebben ze het bedrijf gebracht tot waar het nu staat?

'OVENTJE GEKOCHT'

We schrijven zo'n tien jaar terug. Oprichter Ruud Buys wordt benaderd om te



▲ Walter Truijen, Yuri Kurvers en Ruud Buys (v.l.n.r.) bij de fors uitgebreide productielocatie van Buys Glas in Stramproy.

Buys Glas van regionale glashandel naar moderne producent met geautomatiseerde lijn

participeren in een glasbedrijf in Zeeland. Hij bedankt vriendelijk: de afstand is te groot, het gedeelde eigenaarschap voelt niet goed. Enkele tijd later ziet hij de hardingsoven van dat bedrijf op de veiling verschijnen. Hij biedt mee, verliest, maar wordt een week later teruggebeld. De verkoop is afgeketst. Of hij alsnog interesse heeft? 'Dus ik bood opnieuw en had beet. Alleen... toen begon het pas.'

De oven, een installatie van zeven vrachtwagens, moest binnen twee dagen worden opgehaald. 'Ik zei: weet je wel wat je verkoopt?' Dit ding moet volledig uit elkaar. We hebben hem toen opgeslagen bij een boer hier in de buurt.' Anderhalf jaar lag de oven 'onder de radar', onvindbaar voor producent Glaston. Pas bij heropbouw dook de machine weer op in hun systeem. 'Ze stonden hier met open mond. Normaal

demonteren zij zo'n oven zelf. Maar wij hadden ervaring, we hadden ooit al eens een buighardingsoven gekocht en zelf opgebouwd.' Het lijkt een roekeloze zet, maar het blijkt visionair. Door te investeren in een hardingsoven, nog vóórdat er een hal omheen stond, wordt het zaadje geplant voor wat Buys Glas zou worden: een modern productiebedrijf. 'Achteraf bezien was het de slimste zet die ik had kunnen doen', zegt Buys. 'Die oven heeft ►



◀ Een kijkje in de nieuwe productielijn: volledig geautomatiseerd, met plaats voor opslag, snijden, bewerken en afwerken. De routing is ontworpen voor maximale efficiëntie.



◀ 'Onderdeel van de nieuwe productielijn: het automatische opslag- en buffersysteem dat zorgt voor een continue glasstroom naar de bewerkingslijnen.'



▲ Walter Truijen aan het werk bij de BENTELER-verwerkingslijn. Met de tec Driller HD Pro kan Buys Glas flexibel boren, frezen en zelfs waterstraalsnijden in één geïntegreerd systeem.



▲ Close-up van het LiSEC-opslagsysteem voor jumboformaten, dat glasplaten veilig en efficiënt naar de snijlijnen transporteert.

ons richting gegeven.' Het luidde de nieuwe koers in: van montagebedrijf naar productiebedrijf.

ONTMOETING VERANDERT ALLES

Die toekomst kreeg verder vorm toen hij in de kroeg in gesprek raakte met Youri

BUYS GLAS

Buys Glas opereert vanuit een moderne productiefaciliteit van ruim 8.000 vierkante meter met vrijwel alle vlakglasbewerkingen in eigen huis. Dankzij een ruime voorraad van meer dan tweehonderd glassoorten kan het bedrijf snel schakelen. Tot het uitgebreide bewerkingsarsenaal behoren onder andere: PLF-snijden, CNC, waterjet, verstek, facet, digitaal printen, zandstralen, harden, heatsoak, lamineren, glas-in-lood, ontspiegeld glas, UV-lijmen en craquelé.

Kurvers, destijds actief in de wereld van corporate finance en een achtergrond in strategisch management. Het zaadje voor die samenwerking werd geplant in een onverwacht traject. Buys vroeg Kurvers destijds om mee te kijken naar een ander lokaal aluminium ramenbedrijf dat in zwaar weer verkeerde. 'Hij belde me op een zondagochtend', herinnert Kurvers zich. 'Of ik wilde analyseren of het nog levensvatbaar was, of dat er misschien een overname of investering mogelijk was.' Uiteindelijk werd het niets, het bedrijf bleek geen toekomstperspectief te hebben. 'Maar we hadden in die paar maanden wél veel contact', zegt Kurvers. 'En daarin ontstond de vertrouwensband.'

Buys heeft twee dochters, maar geen opvolging voor zijn bedrijf. In Kurvers zag hij iemand met potentie en iemand die het bedrijf verder kon helpen. In eerste instantie hield die nog wat afstand. 'Ik wilde absoluut ondernemen, daar was ik zeker van. Maar of Buys Glas de juiste stap was, dat moest ik eerst goed onderzoeken.' Hij zette zijn ervaring in bedrijfseconomische analyses in en maakte een scan van het bedrijf: de structuur, de marktpositie en vooral ook de zwakke plekken. 'Wat ik aantrof, was een gezond bedrijf met veel potentie, maar ook een duidelijke kwetsbaarheid: alles draaide om Ruud. Hij nam alle beslissingen, trok alle projecten, dat is op termijn geen houdbare situatie.' Ook Buys herkent dat beeld. 'Je denkt: leuk, zo'n bedrijf dat helemaal op jou draait. Maar voor de continuïteit is het funest. Als je een dag wegvalt, ligt alles stil. En dat is geen gezonde organisatie.' Het was een confronterend, maar vruchtbaar gesprek. 'Juist door die openheid ontstond er vertrouwen. En vanuit die basis hebben we besloten het samen te gaan doen', aldus Kurvers.

Het werd het begin van een zorgvuldig gekozen traject. Kurvers: 'We spraken af dat we een paar jaar aan elkaar zouden proeven. Ik zou van binnenuit het bedrijf leren kennen, niet als buitenstaander, maar ook nog niet als aandeelhouder. We wilden zeker weten dat we op één lijn zaten, zakelijk en persoonlijk.' Gaandeweg groeide het onderlinge vertrouwen. En

uiteindelijk volgde de logische stap: Kurvers werd compagnon en mede-eigenaar van Buys Glas. 'Glas heeft geen substituu't', zegt hij. 'Dat maakt het uniek. En ik zag: dit is een product waar je de rest van je carrière mee kunt werken. Geen hype, maar een bouwsteen van de toekomst. Bovendien: glas is veel mooier dan ik dacht. Ruud waarschuwde me ooit dat glas misschien niet het meest sexy product is om in te investeren' Maar daar ben ik het totaal niet mee eens.'

PARTNERSCHAP MET VISIE

Vandaag vormen Buys en Kurvers een sterk duo. De één met decennialange technische ervaring, de ander met een scherp oog voor strategie en cijfers. 'We hebben altijd een natuurlijke klik gehad', zegt Buys. 'En ik had iemand nodig die mee de kar kon trekken. Iemand met wie ik verantwoordelijkheid kon delen. Als alles op één persoon rust, dan is dat op termijn niet houdbaar. Voor het bedrijf niet, maar ook niet voor jezelf als mens.' Kurvers: 'Ik heb me hier nooit als werknemer gevoeld. Vanaf het begin werd ik betrokken bij beslissingen en kreeg ik de ruimte om veranderingen door te voeren. Dat maakt ook hoe je in een bedrijf staat. Je denkt verder vooruit. Onze ambitie was vanaf het begin helder: het bedrijf toekomstbestendig maken, doorgroeien, en dat met een stevige basis onder de voeten.'

Die basis werd letterlijk gelegd met de uitbreiding van het pand. De uitbreiding was allesbehalve voorzichtig. Waar veel bedrijven in fases investeren, koos Buys Glas voor een radicalere aanpak: een compleet nieuwe hal van 4.000 vierkante meter werd aan de bestaande productieruimte gebouwd, speciaal ontworpen rondom de nieuwe geautomatiseerde productielijn. 'Het is eigenlijk omgekeerd gegaan', legt Kurvers uit. 'We hadden de oven al, wisten dat we wilden automatiseren, en daar is de hal omheen ontworpen. Dat is natuurlijk een gedurfde keuze: je bouwt eerst, je investeert groot, en dan moet het gaan draaien.'

Toch voelde het als de enige logische stap. 'Als je productieproces afhangt van

logistieke compromissen of ruimtegebrek, beperk je jezelf direct. We hebben juist gekeken: hoe zou de ideale lijn eruitzien, en hoe bouwen we daar de hal omheen?’ Die strategie betaalt zich nu uit. De routing klopt, de efficiëntie is hoog en er is rekening gehouden met toekomstige uitbreiding. ‘We hebben zelfs al ruimte gereserveerd voor verdere downstream automatisering en het verder kunnen bouwen op de nieuwe snijlijn. We wilden het in één keer goed doen. En dat is gelukt’, aldus Kurvers.

VAKANTIEKRACHT

En dan is er nog Walter Truijen, stiefzoon van Ruud. Technisch hbo-opgeleid in mechanical engineering, maar bovenal een jonge vakman met hart voor het bedrijf. Truijen begon al op jonge leeftijd als vakantiekracht: na schooltijd sprong hij op de fiets om bussen klaar te zetten voor de monteurs. In de vakanties werkte hij met de machines, leerde hij de fabriek van binnenuit kennen en ontwikkelde hij een brede technische basis. Na zijn studie kreeg hij aanbiedingen van grote technische bedrijven, maar koos bewust voor Buys Glas. ‘Ik had hier de kans om écht iets op te bouwen’, zegt hij. ‘En om te groeien, niet alleen als werknemer, maar als ondernemer.’ Eerst werkte hij een tijd als allround medewerker, maar al snel kreeg hij de verantwoordelijkheid over de productie. Inmiddels is hij productiemanager, met de volledige steun van het team. ‘Toen die rol vrijkwam, zeiden de jongens op de werkvloer meteen: Walter moet het doen’, vertelt Kurvers. ‘En dat zegt eigenlijk alles.’

EIGEN PAD VORMEN

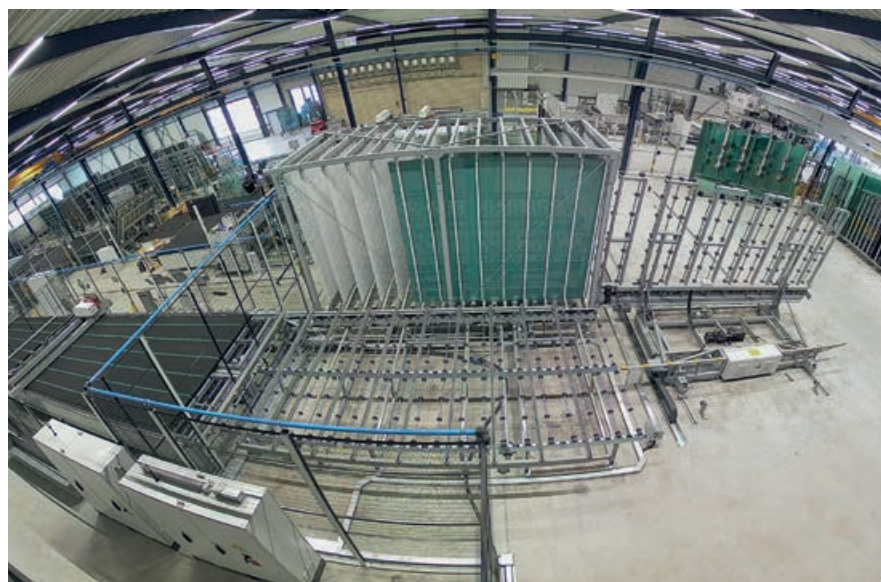
Buys: ‘Hij had ook elders aan de slag gekund. Grote bedrijven stonden in de rij, met mooie voorwaarden. Maar wij konden hem iets anders bieden: de kans om mee te bouwen, ondernemer te worden, zijn eigen pad te vormen. En dat pakt hij met beide handen aan. Maar, en dat heb ik hem ook heel duidelijk gezegd, kies niet voor mij. Kies voor het bedrijf. Of kies voor een ander bedrijf, als dat beter voelt. Laat je keuze niet afhangen van onze band, maar van wat je zelf wilt. En hij

heeft heel bewust voor Buys Glas gekozen.’

INVESTEREN MET LEF

De uitbreiding van Buys Glas was geen projectje. Het vergde visie, investeringsbereidheid én overtuiging. Kurvers: ‘Het totale traject heeft drie jaar in beslag genomen; van het ontwerp van de nieuwe productielijn, het schrijven van een

investeringsmemorandum tot aan de daadwerkelijke uitvoering.’ Dat zegt veel over de manier van werken bij Buys Glas. Transparant, degelijk en doordacht. ‘We hadden kunnen kiezen voor uitbreiding in fases’, legt hij uit. ‘Maar we hebben bewust alles in één keer gedaan. Dat zorgt voor maximale efficiëntie en laat ook aan de markt zien: we zijn er klaar voor.’



▲ De uitbreiding van Buys Glas was geen projectje. Het vergde visie, investeringsbereidheid én overtuiging.



▲ Vanuit de hal (ruim 8.000 m2) met aangrenzende kantoorruimte, bedient Buys Glas zijn klanten met vrijwel alle vlakglasbewerkingen in eigen huis.

‘Mensen doen zaken met mensen, zeker in deze branche’



▲ In Van Oys Maastricht Retreat realiseerde Buys Glas badkamers met glas in marmerlook: de luxe van natuursteen, maar volledig uit glas.

Met de nieuwe lijn produceert Buys Glas nu ook glas in jumbo-formaten. Dat opent deuren naar grotere klanten en nieuwe toepassingen. Buys: ‘We kunnen nu leveren aan partijen die eerder niet binnen ons bereik lagen. En we merken dat we daarmee ook aantrekkelijker worden voor technisch personeel. Mensen vinden het gaaf om met deze machines en technologie te werken.’

REGIONALE SPELER

Waar Buys Glas ooit begon als montagebedrijf, is het nu een volwaardig productiebedrijf met klanten in het zuiden van Nederland. En die klantenkring is divers: van glasbedrijven en interieurbouwers tot metaalbedrijven en stalen deurenmakers. Toch verandert de markt snel. ‘Je ziet dat veel kleine glasbedrijven moeite hebben met bedrijfsopvolging’, zegt Kurvers. ‘Er zijn veel zzp’ers, en de kennis verdwijnt als mensen met pensioen gaan. Wij willen die partijen ondersteunen. Laat hen zich richten op verkoop en montage, dan zorgen wij voor de productie en de technische knowhow. Betrouwbaar, kwalitatief en tegen de juiste prijs.’ Buys vult aan: ‘We hebben klanten die één ruit per maand bestellen, maar ook partijen waar we wekelijks bokken afleveren. En met de nieuwe lijn kunnen we die groei veel beter aan.’

Ondanks alle ambities willen de mannen achter Buys Glas vooral zichzelf blijven. ‘We staan niet graag op de voorgrond’, benadrukt Kurvers. ‘Maar als je een merk wilt bouwen, moet je wel laten zien wie je bent en waar je voor staat. Mensen doen zaken met mensen, zeker in deze branche.’

Toch is de wens om minder afhankelijk te zijn van personen. ‘Mensen moeten niet bij Buys Glas kopen omdat ze Ruud of mij aardig vinden. ‘Ze moeten kopen omdat we leveren wat we beloven. Dan maakt het veel minder uit wie er aan de andere kant van de lijn zit.’ Dat neemt niet weg dat het persoonlijke verhaal kracht heeft. ‘Vertrouwen ontstaat door herkenning’, zegt Buys. ‘Als mensen zien dat hier met hart gewerkt wordt, dan voelen ze dat. En dat maakt het verschil.’

GLAS ALS GROEIPRODUCT

De vraag naar glas is in de afgelopen decennia explosief gestegen. Waar een woning vroeger zo’n 15 tot 20 vierkante meter glasoppervlak had, is dat nu vele malen meer. Glazen deuren, balustrades, meubels; het zijn al lang geen uitzonderingen meer.

‘En het gaat verder’, zegt Kurvers. ‘Denk aan keramische print op glas, zoals we

recentelijk bij een Kasteel van Oys te Eijsden hebben uitgevoerd. Of toepassingen in interieur die technisch uitdagend zijn. We werken veel met architecten, ontwerpers, en het niveau ligt hoog. Dat vraagt om vakmanschap én technologie.’ De geautomatiseerde lijn helpt daarbij. Truijen: ‘We kunnen nu sneller, preciezer en met minder fouten produceren. Dat maakt het werk ook leuker. Je werkt met een systeem waar je trots op bent.’

BLIJVEN INVESTEREN

Buys Glas staat aan de vooravond van een nieuwe fase. De basis is gelegd, het team staat, de techniek is op orde. Nu is het tijd voor verdere groei: meer klanten, uitbreiding van het marktaandeel en tegelijkertijd blijven investeren in mensen, kennis en technologie. ‘De continuïteit van het bedrijf staat voorop’, vindt Kurvers. ‘Ruud doet nog volop mee, maar zal ooit een stap terugzetten. Dan moeten wij het samen kunnen dragen. En dat kan alleen als je sterke mensen om je heen hebt. Mensen die niet alleen werken, maar ook meedenken.’ Buys sluit af: ‘Ik heb de tropenjaren gehad. Nu geef ik het stokje met vertrouwen door. En ik blijf meebouwen, maar wel met wat meer afstand. En weet je: dat is eigenlijk precies zoals ik het altijd heb gewild.’

AUTOMATISERING IN TOPVORM

De partners achter de nieuwe productielijn van Buys Glas zijn LiSEC, BENTELER en Glaston. Om de ambitieuze groeiplannen waar te maken, investeerde Buys Glas niet alleen in extra vloeroppervlak, maar vooral in een volledig geautomatiseerde productielijn, samengesteld uit technologie van topniveau. De drie leveranciers speelden daarin een sleutelrol. Samen vormen hun oplossingen het technologische hart van de nieuwe fabriek.

LiSEC was van meet af aan betrokken bij het gedachtegoed van de productielijn en leverde zowel machines als de softwarematige ruggengraat. Met GPS.order, GPS.prod en GPS.ident wordt het orderbeheer, de productieplanning en de paneelidentificatie tot in de puntjes geregeld. Centraal staat GPS.autofab: deze software stuurt het hele productieproces aan, van ruwe glasplaat tot afgewerkt product. De software bepaalt de optimale route van elk paneel en zorgt voor een continue datastroom tussen ERP-systeem en machines, de sleutel tot snelheid, consistentie en foutloos produceren. Buys Glas heeft geïnvesteerd in een geautomatiseerd opslagsysteem voor jumboformaten dat de glasplaten doorvoert naar twee snijlijnen: een ESL-RS floatsnijmachine met automatische XYZ-breker, waarmee delamineren en snijden van floatglas in één bewerking mogelijk is, en een DSC-A + VB gelaagd-glassnijmachine, die zowel rechthoekige als speciale vormen tot een dikte van 25 millimeter kan verwerken. Beide snijlijnen monden uit in een intelligent buffer-shuttlesysteem, dat zorgt voor een ononderbroken glasstroom tussen de snij- en verwerkingslijnen. Dankzij deze geavanceerde automatisering kan de volledige lijn met slechts enkele medewerkers efficiënt worden bediend.

Vanuit het buffersysteem loopt het glas vloeiend over in de volgende volautomatische productielijn. Voor het boren, frezen

en waterstraalsnijden koos Buys Glas voor de tec Driller HD Pro van BENTELER. Deze high-end machine, geïntegreerd in een dubbelzijdige slijplijn en wasstraat, biedt ongekennde flexibiliteit. Dankzij de 40-voudige gereedschapswisselaar en optionele waterjet kan Buys Glas met gemak variëren in formaten, vormen en toepassingen, ideaal voor interieurglas met complexe uitsparingen. Het heeft een eigen buffersysteem dat zorgt voor een optimale efficiency van de tec Driller HD Pro. Daarnaast zorgt de bypass-modus ervoor dat producten zonder bewerking tegelijkertijd door kunnen, wat het tempo verder verhoogt.

Tot slot kreeg ook de bestaande hardingsoven een flinke upgrade. De Tamglass HTF Super uit 2009, inmiddels onderdeel van Glaston, werd in 2025 gemoderniseerd met een Roller Heat Control-systeem (RHC) en de slimme iControl-interface. Hierdoor is de temperatuurverdeling preciezer dan ooit waardoor Buys Glas ook gevoelige coatings kan verwerken, waaronder Low-E-glas. Met iControl beschikt de operator over realtime data, receptenbeheer en externe toegang voor snel serviceonderhoud. Beide upgrades dragen bij aan een betere kwaliteit en een vlottere productiestroom.

Uniek: het investeren in additioneel geautomatiseerde machines werd bemoeilijkt als gevolg van de Nederlandse netcongestie. Vanwege deze schaarste aan elektriciteit, heeft Buys Glas geïnvesteerd in een eigen 2 MW batterij om meer zelfvoorzienend te zijn. De hardingsoven is één van de eerste die ondersteund wordt door batterijvoeding. De combinatie van deze drie technologiepartners zorgt ervoor dat Buys Glas klaar is voor de toekomst: flexibel, efficiënt en betrouwbaar, precies zoals de markt het vraagt.

► De vernieuwde Tamglass/Glaston-hardingsoven. Dankzij Roller Heat Control en iControl kan Buys Glas gevoelige coatings, zoals low-E, met constante kwaliteit verwerken.

