

WHITEPAPER

De maakindustrie in Noord-Nederland staat op een kantelpunt

Waarom bedrijven die goed zijn in maken toch vastlopen — en wat er nodig is om te versnellen op mens, proces en technologie.

NWE Capital — Partner-investeerder in Noord-Nederlandse maakbedrijven die willen demarreren.

1. HET SIGNAAL

Noord-Nederland maakt. Maar moderniseert het ook?

Wij zien het dagelijks. Noord-Nederland zit vol bedrijven die goed zijn in maken, leveren en logistiek. Metaalbewerkers en machinebouwers die al generaties precisiewerk leveren. Voedselproducenten en verpakkers die de retail bevoorraden. Logistieke dienstverleners die de supply chain draaiende houden. Kunststofverwerkers, scheepsbouwers en maritieme toeleveranciers die internationaal opereren.

Maar de druk neemt toe. En de slag op modernisering — van bedrijfsvoering en organisatie, van processen en werkwijzen, van technologie en data — is niet overal gemaakt.

Het operationele niveau is hoog. De besturing eromheen niet. Dat is precies het punt waarop bedrijven vastlopen — en waar de versnelling moet beginnen.

Het gaat niet alleen om digitalisering. Het gaat om het moderniseren van de complete bedrijfsvoering: hoe je je mensen organiseert en ontwikkelt, hoe je processen inricht en bestuurt, en hoe je technologie inzet als versneller. Bedrijven die op één van deze drie assen achterlopen, verliezen positie. Bedrijven die op alle drie achterlopen, worden kwetsbaar.

De MKB-maakindustrie koelt in Q4 2025 verder af. De buitenlandse vraag daalde met 11% ten opzichte van het voorgaande kwartaal. Toch blijft de financiële basis van de meeste bedrijven opvallend stabiel — maar de structurele uitdagingen op mens, proces en technologie groeien.

+30%

Stijging faillissementen 2024 vs 2023

-15%

Daling faillissementen 2025 vs 2024 (realisatie)

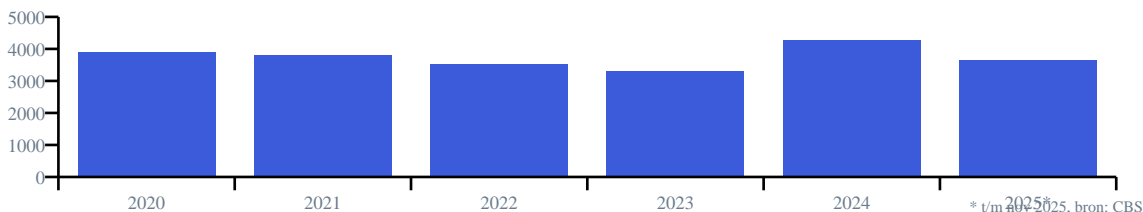
71%

Noemt verouderd bedrijfsmodel als oorzaak

-11%

Buitenlandse vraag Q4 2025 vs Q3

Aantal faillissementen per jaar (Nederland)



Niet iedereen hoeft koploper te zijn. Maar wie blijft hangen in het peloton terwijl de rest versnelt, verliest positie, marge en mensen. Demareren begint met erkennen dat het anders moet.

2. DE FEITEN

Wat er in 2024 en 2025 is gebeurd

In 2024 gingen 4.270 Nederlandse bedrijven failliet — dertig procent meer dan het jaar ervoor, het hoogste aantal in acht jaar. Nederland was daarmee koploper in Europa.

2025 bracht een kentering. In de eerste elf maanden van 2025 lag het aantal faillissementen 15% lager dan in dezelfde periode van 2024. In oktober zelfs 23% minder. De eerder voorspelde faillissementsgolf bleef uit — Nederland gaat daarmee in tegen de wereldwijde trend, waar faillissementen juist stegen.

Maar het beeld is genuanceerd. Volgens Allianz Trade dalen faillissementen in Nederland ook in 2026 (-2%) en 2027 (-4%). Atradius is voorzichtiger: zij verwachten in 2026 een stijging van 8% door de effecten van Amerikaanse handelstarieven en de aanhoudend zwakke Duitse economie. De verwachte piek van circa 4.000 faillissementen in 2026 blijft echter ver onder het niveau van 2013 (9.400).

De industrie: voorzichtig herstel, structurele kwetsbaarheden

Na twee jaar krimp groeide de Nederlandse industriële productie in 2025 met 2,9% op jaarbasis, grotendeels door een carry-over effect uit eind 2024. De machinebouw was de sterkste groeier (+23,5%), terwijl transportmiddelen, textiel en kunststoffen krompen.

Factor	Impact op Noord-NL	Risico
Zwakke Duitse economie	Verminderde exportvraag; veel noordelijke toeleveranciers leveren aan Duitse OEMs	HOOG
Hoge energiekosten	Energie-intensieve industrie verliest concurrentiepositie t.o.v. Duitsland en België	HOOG
Handelstarieven VS	Indirecte impact via Duitse toeleveringsketen; effecten sterker voelbaar in 2026	MIDDEN
Personeelskrapte	Vergrijzend bestand, moeite met aantrekken jong technisch talent	HOOG
Coronaschulden (7,3 mrd)	136.000 bedrijven met uitstaande belastingschuld	DALEND

Bron: CBS, PwC Bijzonder Beheer Barometer, Allianz Trade, Atradius dec. 2025

Bijzonder beheer: verouderd businessmodel als kernoorzaak

De PwC Bijzonder Beheer Barometer (5e editie, 2025) bevestigt de verschuiving: 71% van het expertpanel noemt verouderde businessmodellen als kernoorzaak. De verwachte piek in instroom naar bijzonder beheer is uitgebleven, maar de druk op de energie-intensieve industrie (40% van het panel) en retail/groothandel (85%) houdt aan.

De verschuiving: van liquiditeitscrisis naar bedrijfsmodelcrisis

Waar faillissementen in 2020-2022 vooral werden veroorzaakt door acute liquiditeitsproblemen — coronaschulden, plotselinge vraaguitval — zien we in 2024-2025 een fundamenteel andere dynamiek. Het zijn niet langer de financieel zwakste bedrijven die omvallen. Het zijn bedrijven met omzet, met klanten, met vakmanschap — maar zonder de organisatorische infrastructuur om mee te bewegen met de markt.

De PwC-barometer laat zien dat de instroom in bijzonder beheer zich stabiliseert, maar dat de aard van de cases verschuift. Steeds vaker gaat het om bedrijven die structureel niet meer meekomen: te weinig investeringsruimte, verouderde processen, personeel dat vertrekt, een organisatie die niet is meegegroeid met de complexiteit van de markt. Dit los je niet op met uitstel van betaling. Het vereist een fundamentele modernisering van het bedrijfsmodel — op mens, proces én technologie.

71%

Noemt verouderd businessmodel als kernoorzaak

40%

Druk op energie- intensieve industrie

85%

Druk op retail en groothandel

3. HET PROFIEL

Herkenbaar? Dit is het bedrijf waar wij instappen.

Op basis van onze ervaring en analyse herkennen we een duidelijk profiel — dwars door sectoren heen. Van metaal en machinebouw tot voeding, logistiek en kunststof. De gemene deler: bedrijven die operationeel op niveau zijn, maar organisatorisch en digitaal zijn blijven staan. Dat zijn de bedrijven waar onze demarrage-aanpak het verschil maakt.

Kenmerk	Typisch profiel	Risico / Kans
Omvang	20–150 medewerkers	Te groot voor informeel, te klein voor eigen CIO
Leeftijd	Opgericht 1960–1995	Opvolgingsproblematiek, eigenaar pensioenleeftijd
Sectoren	Metaal, voeding, logistiek, kunststof, scheepsbouw, technische dienstverlening	Operationeel op niveau, besturing verouderd
IT-landschap	Losse systemen, Excel, handmatige rapportages	Geen ERP/MES, geen real-time data, geen dashboards
Financiering	Bancair, variabele rente, coronaschuld	Herfinancieringsrisico, beperkte reserves
Marktpositie	Toeleverancier, producent of dienstverlener in regionale ketens	Afhankelijk van beperkt aantal opdrachtgevers, margedruk
Personeel	Vergrijzend, moeilijk vacatures vullen	Verlies van kennis bij vertrek, cultuur onder druk

Het gaat niet om één interventie. Het gaat om het gelijktijdig moderniseren van mens, proces en technologie. Wie slechts één as aanpakt, verliest het effect.

De moderniseringskloof: waar het schuurt

Bedrijven die achterlopen, doen dat zelden op één vlak. De achterstand zit op drie assen tegelijk — en ze versterken elkaar. Verouderde processen leiden tot faalkosten, die weer drukken op de marge, waardoor er geen ruimte is om te investeren in mensen of technologie. Een vicieuze cirkel die alleen doorbroken wordt met een integrale aanpak.

As	Achterstand	Gevolg
Mens	Vergrijzing, kennisconcentratie bij sleutelpersonen, moeite met werving, geen ontwikkelcultuur	Kennisverlies, hoog verloop, lage aantrekkingskracht
Proces	Handmatige overdrachten, geen standaarden, reactief plannen, faalkosten 8-12%	Lage productiviteit, hoge doorlooptijden, onbetrouwbare levering
Technologie	Excel als ERP, losse systemen, geen real-time data, geen dashboards	Geen inzicht, geen sturing, beslissingen op gevoel
Kapitaal	Beperkte reserves, bancaire afhankelijkheid, coronaschuld, geen investeringsruimte	Geen ruimte om te moderniseren, uitstel wordt structureel

4. DE CASES

Concrete voorbeelden uit de regio

Dit zijn geen abstracte scenario's. Dit zijn bedrijven uit onze regio — Groningen, Drenthe en Friesland — die in 2024 en 2025 in het nieuws kwamen. Bij elk van deze cases is het patroon herkenbaar: het vakmanschap is intact, maar de bedrijfsvoering is niet meegegroeid.

Bedrijf	Locatie	Situatie	Status
Bies Group	Marum (GR)	Metaalbewerker, 146 FTE, opgericht 1969. Failliet feb 2026 met ca. 30 mln schuld. Curator: bedrijfsonderdelen zijn winstgevend. Doorstart onderzocht.	FAILLIET
Solidus Solutions	Bad Nieuweschans	Kartonfabriek, 250 mln omzet, 449 FTE. Sluiting aangekondigd: 200 banen. Hoge energiekosten en CO2-belasting vs. Duitse concurrenten.	SLUITING
Nedmag	Veendam (GR)	Zoutwinner, 121 mln omzet (2024). Verlies 1,5 mln na winst 7 mln in 2023. Investeert 100 mln tot 2035 maar vergunningonzekerheid.	ONDER DRUK
GroeNoord	NO-Nederland	Grootste John Deere-dealer, 19 vestigingen. Faillissement begin 2025 door hoge rentelasten en ICT-kosten.	FAILLIET
Metaalbedrijf O-Gr	Veendam (GR)	Failliet verklaard okt 2024. Kleinschalig metaalbedrijf, indicatief voor kwetsbaarheid in de sector.	FAILLIET

Het patroon is steeds hetzelfde: de productiecapaciteit en het vakmanschap zijn intact. Maar de bedrijfsvoering is niet meegegroeid. Precies daar zit de hefboom voor waardecreatie.

ACHTERGROND: DE VERBORGEN KOSTEN VAN UITSTEL

Wat opvalt bij elk van deze cases is dat de signalen er al jaren waren. Stijgende faalkosten, oplopende doorlooptijden, toenemend verloop van personeel, afnemende marge per klant. Maar omdat de operatie “het nog net redde” werd ingrijpen steeds uitgesteld. De kosten van dat uitstel zijn enorm en cumulatief.

Bij Bies Group was de productiecapaciteit winstgevend — dat bevestigde de curator. Maar de schuldenopbouw van 30 miljoen wijst op jarenlange organisatorische inefficiëntie. Bij GroeNoord liepen de ICT-kosten uit de hand — juist door het ontbreken van een digitaliseringsstrategie. Reactieve technologie-investeringen kosten structureel meer dan een proactieve aanpak.

Wat de cases gemeen hebben

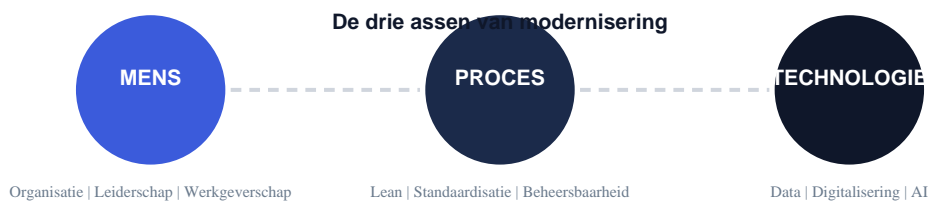
Patroon	Wat er gebeurde	Wat modernisering had betekend
Groei zonder structuur	Omzet groeide maar organisatie en processen bleven hetzelfde	Procesoptimalisatie en besturing hadden schaalbaarheid geboden
Stijgende kosten	Energie, personeel en materiaal drukten de marge	Inzicht in kosten per product en betere procesbeheersing had eerder alarm geslagen
Klantafhanke lijkheid	Te veel omzet bij te weinig klanten	Actief accountmanagement en commerciële slagkracht had diversificatie geforceerd
Kennisverlies	Vertrek van sleutelpersonen raakte de operatie	Kennisborging, opleiding en gestructureerd werkgeverschap had dit voorkomen
Gebrek aan kapitaal	Geen ruimte om te investeren terwijl de druk opliep	Slim geld — kapitaal met uitvoeringskracht — had ruimte en richting gegeven

5. WAAROM BEDRIJVEN VASTLOPEN

Het gaat niet om één ding. Het gaat om alles tegelijk.

De bedrijven die in 2024 en 2025 in de problemen kwamen, hadden vrijwel allemaal dezelfde achilleshiel: een bedrijfsvoering die niet was meegegroeid met de complexiteit van de markt. Niet een gebrek aan vakmanschap of klanten — maar een organisatie die op meerdere fronten tegelijk achterliep.

Versnellen — demarreren — vraagt daarom een integrale aanpak. Niet alleen technologie, niet alleen kapitaal, niet alleen procesverbetering. Maar een samenhangende modernisering op drie assen: mens, proces en technologie. Met het kapitaal en de uitvoeringskracht om het daadwerkelijk te realiseren.



MENS: ORGANISATIE, LEIDERSCHAP EN WERKGEVERSCHAP

In een krappe arbeidsmarkt kiezen vakmensen voor werkgevers die modern werken. Maar het gaat verder dan alleen aantrekkelijkheid. Veel maakbedrijven worstelen met vergrijzing, kennisconcentratie bij een handvol sleutelpersonen, een organisatiestructuur die is gegroeid maar nooit is ontworpen, en een cultuur die verandering blokkeert.

Modernisering op de mens-as betekent: eigenaarschap organiseren, kennis borgen, leiderschap ontwikkelen, en een omgeving creëren waarin mensen willen blijven en groeien. Dat is geen HR-project — dat is een strategische keuze.

PROCES: VAN REACTIEF NAAR VOORSPELBAAR

Faalkosten, herwerk en stilstand kosten een gemiddeld maakbedrijf 8-12% van de omzet. Niet omdat mensen slecht werk leveren, maar omdat processen niet zijn ingericht op voorspelbaarheid en beheersbaarheid. Planningen die op Excel draaien, kwaliteitscontroles die achteraf gebeuren, overdrachten die handmatig verlopen.

Procesverbetering — op basis van Lean-principes, met korte verbetercycli en meetbare resultaten — is vaak de snelste weg naar betere marge, hogere leverbetrouwbaarheid en meer rust in de operatie.

TECHNOLOGIE: DIGITALISERING ALS VERSNELLER, NIET ALS DOEL

Technologie is een krachtige hefboom, maar alleen als de basis op orde is. Real-time dashboards, digitale planning, geïntegreerde systemen en AI-gestuurde optimalisatie kunnen het verschil maken — maar alleen als processen zijn gestandaardiseerd en mensen zijn betrokken bij de verandering.

De traditionele benadering — een ERP-pakket kopen en hopen dat het werkt — heeft in veel bedrijven juist geleid tot teleurstelling. De werkelijke winst zit in het bouwen van een geïntegreerd platform dat het bedrijf in staat stelt om zelf te sturen, te verbeteren en op te schalen. Datagedreven, met AI waar het waarde toevoegt.

Wat modernisering concreet oplevert

Gebied	Zonder modernisering	Na modernisering	Impact
Doorlooptijd	4-8 weken, handmatig	2-4 weken, gestructureerd	-50%
Faalkosten	8-12% van omzet	3-5% van omzet	-60%
Productiviteit	55-65% bezetting	75-85% bezetting	+20pp
Overhead	25-30% indirect	15-18% indirect	-40%
Personeelsverloop	Hoog, moeite met werving	Lager, aantrekkelijker werkgever	BETER
Kennisverlies	Hoog risico bij vertrek	Geborgd in processen en systemen	LAAG

De bedrijven die het wél gered hebben, hadden één ding gemeen: ze begonnen op tijd met moderniseren. Niet perfect, niet compleet — maar ze begonnen. Op mens, proces én technologie tegelijk.

6. WAT VERSNELLEN VRAAGT

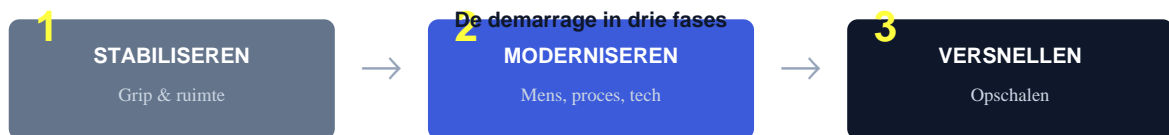
Kapitaal, uitvoeringskracht en een plan dat landt

Modernisering kost geld. Niet alleen voor technologie, maar ook voor het vrijmaken van mensen, het herontwerpen van processen en het organiseren van veranderkracht. Veel bedrijven hebben die investeringsruimte niet — juist omdat de operatie alle energie opslokt.

Dat is het fundamentele dilemma: je hebt kapitaal nodig om te moderniseren, maar je hebt modernisering nodig om kapitaal te genereren. Dit doorbreken vraagt een externe impuls: slim geld dat niet alleen financiële ruimte geeft, maar ook de uitvoeringskracht om het plan daadwerkelijk te realiseren.

SLIM GELD: MEER DAN FINANCIERING

Slim geld is kapitaal dat gepaard gaat met actieve betrokkenheid. Niet investeren en afwachten, maar investeren en meedoen. Met een team dat thuis is in procesverbetering, organisatieontwikkeling en technologie — en dat dicht op de werkvloer opereert.



Fase 1: Stabiliseren. Ruimte maken — financieel en in de agenda. Grip organiseren op de operatie.

Fase 2: Moderniseren. Investeren in mens, proces en technologie. Kennis borgen, processen standaardiseren, data ontsluiten.

Fase 3: Versnellen. Opschalen wat werkt. Gericht groeien met structuur.

EUROPESE CONTEXT: DE EXTERNE DRUK GROEIT

De druk om te moderniseren komt niet alleen van binnenuit. CSRD-rapportage, het Duitse Lieferkettengesetz en toenemende eisen rondom supply chain transparantie dwingen bedrijven om hun organisatie en data op orde te krijgen. Wie dat niet kan, verliest toegang tot opdrachtgevers en financiering. De arbeidsmarkt dwingt tot modern werkgeverschap. En de concurrentie — regionaal en internationaal — moderniseert wel.

De vraag is niet óf je moet moderniseren. De vraag is of je het op tijd doet — en of je het alleen kunt. Demarreren is de keuze om het niet alleen te doen.

7. CONCLUSIE

De tijd om te beginnen is nu

De cijfers in dit whitepaper vertellen een helder verhaal. De Noord-Nederlandse maakindustrie staat op een kantelpunt. De bedrijven die het niet gered hebben — Bies Group, Solidus Solutions, GroeNoord — hadden stuk voor stuk dezelfde achilleshiel: een operatie die op niveau was, maar een organisatie die niet was meegegroeid op mens, proces én technologie.

Modernisering is daarbij niet een luxe voor later. Het is de voorwaarde om vandaag nog relevant te zijn. Bedrijven die nu beginnen met investeren in hun organisatie, hun processen en hun technologie — met het juiste kapitaal en de juiste uitvoeringskracht — bouwen aan een bedrijf dat niet alleen vandaag presteert, maar ook over vijf en tien jaar relevant is.

De kernboodschap

71%

Noemt verouderd bedrijfsmodel als oorzaak

-60%

Faalkosten reductie mogelijk met modernisering

3

Assen: mens, proces en technologie

De maakindustrie in Noord-Nederland heeft alles in huis om te versnellen: vakmanschap, loyale klantrelaties, een sterke regionale inbedding. Wat ontbreekt is in veel gevallen de katalysator: het moment waarop de ondernemer besluit om niet langer te compenseren, maar te transformeren. En het kapitaal en de uitvoeringskracht om dat ook waar te maken.

De vraag is niet óf je moet moderniseren. De vraag is of je het op tijd doet — en of je het alleen kunt.

NWE Capital

Plan een kennismaking

Beschrijf je situatie in drie zinnen. Waar sta je nu, waar wil je naartoe, wat houdt je tegen. Dan zorgen wij dat je snel de juiste persoon spreekt.

info@nwecapital.nl | +31 6 27 07 47 66

Van Harenspad 48, 8442 CD Heerenveen

Disclaimer: Dit whitepaper is opgesteld door NWE Capital op basis van openbaar beschikbare bronnen en eigen expertise, en is bedoeld als richtinggevend voor verdere analyse en gesprek. NWE Capital B.V. is geen financieel adviseur in de zin van de Wft. Investeringsbeslissingen dienen altijd te worden genomen op basis van eigen due diligence en professioneel advies. Alle bedragen en percentages zijn indicatief. © 2026 NWE Capital B.V., Heerenveen.

BRONNEN

- CBS — Faillissementen kerncijfers 2024-2025 ([cbs.nl/nl-nl/dossier/faillissementen](https://www.cbs.nl/nl-nl/dossier/faillissementen))
- CBS — De Nederlandse industrie vanaf 2022 (longread, [cbs.nl](https://www.cbs.nl), 2025)
- CBS — Industriële productie naar bedrijfstak, januari-november 2025
- PwC — Bijzonder Beheer Barometer, 5e editie ([pwc.nl](https://www.pwc.nl), december 2025)
- Allianz Trade — Faillissementen dalen in Nederland, Global Insolvency Report (dec. 2025)
- Atradius — Faillissementen Nederland: vooruitzichten 2026 ([atradiuscollections.com](https://www.atradiuscollections.com))
- RTV Noord — Bies Group failliet, 146 banen op het spel (feb. 2026)
- RTV Noord — Solidus Solutions sluit fabriek Bad Nieuweschans, 200 banen weg (2025)
- RTV Noord — Nedmag boekt verlies, investeert 100 miljoen (2025)
- Dagblad van het Noorden — GroeNoord failliet, rentelasten en ICT-kosten als oorzaak (2025)
- Koninklijke Metaalunie / Technishow — Afkoeling MKB-maakindustrie Q4 2025
- ECI Solutions — Trends in de Maakindustrie 2026: digitalisering en efficiency
- NOM — Smart Industry Hub Noord-Nederland ([nom.nl](https://www.nom.nl))
- McKinsey & Company — The next horizon for industrial digitization (2025)