



Van crisis naar bloeiend bedrijf dankzij QRM

15 april 2025, 15:39

Pascal Pollet

Pattyn Metal Contruction (PMC) zet impressionante resultaten neer

In een snel veranderende wereld, waar klanten steeds kortere levertijden verwachten en de concurrentie hevig is, zoeken maakbedrijven continu naar manieren om hun efficiëntie te verbeteren. **Quick Response Manufacturing (QRM)**, een bedrijfsbrede strategie gericht op het reduceren van doorlooptijden in zowel de productie- als de kantoorprocessen, biedt hierop een krachtig antwoord.

Wat is QRM?

Het concept van Quick Response Manufacturing (QRM) werd eind jaren 1980 voor het eerst ontwikkeld door Professor Rajan Suri. De methode werd specifiek ontwikkeld voor bedrijven met een hoge productmix en lage volumes. Het stelt ondernemingen in staat om producten sneller op de markt te brengen, kosten te verlagen, de leverbetrouwbaarheid te verbeteren en de kwaliteit te verhogen. Elk jaar organiseert Sirris verschillende QRM opleidingen, gaande van Bronze tot Gold. Tijdens de proclamatie van de laatste Silver editie waren we te gast in Brugge bij Pattyn Metal Construction, waar **managing director Jan Pauwels** z'n ervaringen met de methodologie deelde.

Bijna



Jan Pauwels, managing director bij PMC.

PMC, voorheen Pauwels Metal Construction, was jarenlang een gevestigde naam in de metaalindustrie van West-Vlaanderen. Hun businessmodel was gebaseerd op grote productieaantallen voor machinebouwers. Jan Pauwels: "Wij hebben altijd een toeleveringsactiviteit van grote productieaantallen verzorgd... totdat we te maken kregen met de economische crisis van 2007. Wij hadden toen net een zware investering gedaan, en toen viel het werk weg – en niet bij één, maar bij *álle* klanten. Ze wilden nog wel bestellen, maar in plaats van 100 stuks, werden dat er maar 5. Ja, wat doe je dan?" Ook werden de klanteneisen groter: "De klanten waren wel tevreden, maar men vond dat het allemaal te lang duurde. Voorheen werden onderdelen 3 à 4 maanden op voorhand besteld, nu wensten bedrijven een levertermijn van 3 weken. Of een machine heeft een spoedonderhoud nodig: 'Kunnen jullie morgen leveren?' Ja, daar waren wij niet op voorbereid. Ik moest op zoek naar oplossingen".

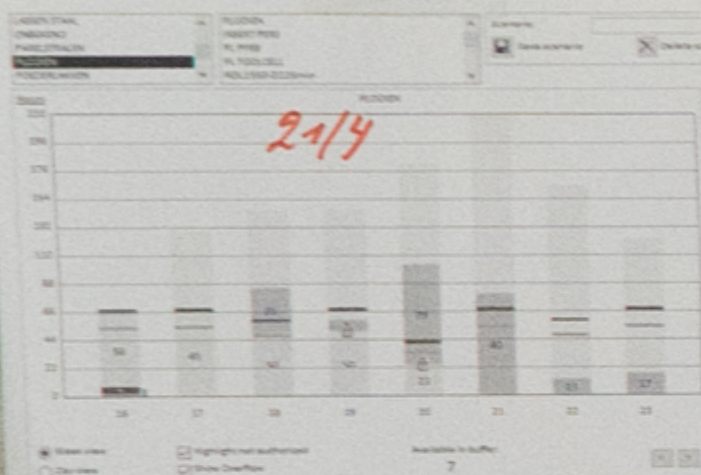
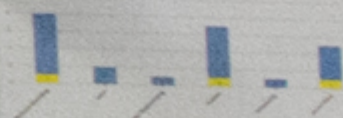
"We hadden net een zware investering gedaan.
En toen viel het werk weg. Niet bij één, maar bij *álle* klanten."

De implementatie – van theorie naar praktijk

Jan ontdekte QRM via een artikel, waarna hij zich verdiepte in de methode en contact opnam met [Pascal Pollet van Sirris](#), dé autoriteit in België op dit vlak. Dit leidde uiteindelijk tot een intense QRM masterclass in 2015 met professor Rajan Suri, de grondlegger van QRM. **Onder begeleiding van Sirris startte PMC daarop een QRM-traject.** Het eerste actiepoint was de centralisatie van de werkvoorbereiding: "Toen hebben we besloten om samen één groot bureau te nemen om zo de lijnen kort te houden. Dat was behoorlijk wennen in het begin, maar in plaats van te mailen, konden we elkaar nu gewoon vragen 'Is dat materiaal al binnen?'. Dat gaf natuurlijk wel wat wrevel, want je zag precies waar iedereen mee bezig was, maar het ging ook veel sneller."

TER KENNIS G
ALLE PMC ME

EN OP VOORHAND
PLOOIEN
SPELLEN EN

[illegible]

Elke QRM-cel heeft alle nodige werkmaterialen rond de operator. Rechts zie je de unit waar men de digitale werkinstructies en planningstool kan raadplegen.

Op lange termijn bleken de resultaten nog indrukwekkender. De resultaten spreken voor zich: een **drastische verlaging van de doorlooptijd (zo'n 69%)**, een **hoger rendement per werknemer**, verbeterde productkwaliteit en minder menselijke fouten. Na vijf jaar QRM **steeg de omzet met 95%** en de EBITDA was na zeven jaar, met hetzelfde aantal personeelsleden, **25% van de omzet**. Dit zijn uitzonderlijke resultaten voor deze sector. Het bedrijf is zo succesvol dat het ondertussen Pattyn, haar grootste klant, als hoofdaandeelhouder heeft en sinds vorig jaar voor 100% onder Pattyn, dat op zijn beurt recentelijk werd overgenomen door het Amerikaanse Duravant. Hier openen zich weer nieuwe mogelijkheden tot toelevering vanuit PMC naar de andere Europese bedrijven uit de groep.

Niet zonder uitdagingen

Wat zijn de sleutels tot succes? Jan Pauwels: "Tijdsreductie leidt tot lagere kosten en snellere levering. Succes hangt ook af van een professioneel team, een gestructureerde werkvloer ([ondersteund door de 5S-methode](#)) en continue bijscholing van medewerkers via cross-training."

Toch is een QRM-transitie niet zonder uitdagingen: interne kennisdeling, een lange implementatietijd (3-5 jaar), en initiële kostenstijgingen vereisen **geduld en doorzettingsvermogen**. Benchmarking met andere bedrijven, zoals Interfocos in Nederland, hielp PMC om valkuilen te vermijden en best practices over te nemen. Pauwels onderstreept ook dat **nauwkeurige data essentieel** is—foute input leidt tot foute resultaten: "Uiteindelijk is **QRM** geen eindig project, maar **een continu proces van verbetering** dat een diepgaande verandering in mindset en werkwijze vereist. Onze toekomstvisie is alvast duidelijk: PMC 4.0 wordt gebouwd op verdere automatisering, digitalisering en de inzet van AI om de efficiëntie naar een nog hoger niveau te tillen."



QRM silver – ga zelf aan de slag!

De case van PMC toont aan hoe krachtig QRM kan zijn voor bedrijven die worstelen met doorlooptijden, leverbetrouwbaarheid en flexibiliteit. **Op 4 november 2025 gaat een nieuwe reeks van start.** Voor bedrijven die, net als PMC, voor uitdagingen staan, kan de QRM Silver opleiding van Sirris het verschil maken tussen stagnatie en exponentiële groei. In 9 modules leert u hoe ook u tot impressionate resultaten kan komen. Wilt u ook uw doorlooptijden verkorten en uw competitiviteit versterken?

[Schrijf u nu in voor de nieuwe QRM Silver reeks](#)



Net voor het publiceren van dit artikel vernemen we dat PMC ook de LEAN LEAD WINNER IN 2025 OF BEST QRM PRACTICE is geworden en dit stimuleert Jan Pauwels en zijn team om de ingeslagen weg verder te gaan, want hier stopt het niet!

Auteurs



Pascal Pollet