



In deze zomereditie staat defensie centraal. Defensie is een markt waarin technologie, innovatie en de maakindustrie in toenemende mate samenkomen. Voor Nederlandse maakbedrijven liggen daar kansen, zeker in gespecialiseerde niches waar vakmanschap, kwaliteit en betrouwbaarheid het verschil maken.

Voor VADO past deze ontwikkeling goed bij wie wij zijn en hoe wij investeren. Wij investeren al langer in defensiegerelateerde activiteiten binnen onze bestaande portfoliobedrijven en bouwen die focus nu verder uit door proactief op zoek te gaan naar bedrijven om te acquireren.

Dat sluit aan bij onze positie als langtermininvesteerder met een hart voor techniek, een sterke verbondenheid met de Nederlandse maakindustrie en veel ruimte voor ondernemerschap. Met deze ontwikkelingen betekenen voor ondernemers, leest u in het interview met Gerben Heuver. Hij vertelt hoe VADO bouwt aan defensiegerelateerde activiteiten, welke kansen hij ziet en VADO geeft haar marktvisie op defensie.

Ook vertellen wij u over de verkoop van Pekago Covering Technology en over verschillende voorbeelden van investeringen en innovaties bij Culobel, Lacom en Verhoeven. Verder tikken we terug op een aantal momenten waarop ontmoeting, kennisdeling en samenwerking centraal stonden. Want naast kapitaal gelyven wij juist ook in de kracht van netwerk, ervaring en het samen verder bouwen aan sterke bedrijven.

Ik wens u veel leesplezier en een mooie zomer toe.

Aart Fortanier
CEO

Defensie

Interview Gerben Heuver: "Met ons kapitaal, netwerk en geduld bouwen we mee aan een sterke Europese defensiesector"

Met de groeiende focus op defensie en veiligheid nemen ook de kansen voor innovatieve maakbedrijven toe. Gerben Heuver, investeringsmanager bij VADO, richt zich binnen VADO zowel op de verdere ontwikkeling van defensieactiviteiten binnen bestaande portfoliobedrijven als op de proactieve zoektocht naar bedrijven die deze positie kunnen versterken.

Vanuit zijn betrokkenheid bij bedrijven zoals Contour Advanced Systems ziet hij van dichtbij hoe technologie, ondernemerschap en maatschappelijke impact samenkomen. In dit interview vertelt hij over de ontwikkelingen in de defensie markt, de kansen voor Nederlandse bedrijven en waarom VADO bewust kiest voor een langtermijnbenadering.



foto links Eric Klaassen (alg. dir. CAS) en rechts Gerben Heuver

[Lees verder](#)

VADO's marktvisie op defensie

De defensie markt ontwikkelt zich in toenemende mate tot een technologisch speelveld. Juist op het snijvlak van technologie en maakindustrie liggen daardoor kansen voor Nederlandse bedrijven. Niet alleen voor grote systeemspelers, maar juist ook voor gespecialiseerde ondernemingen in componenten, systemen, machinebouw en toelevering. Daar zitten innovatiekracht, vakmanschap en schaalbare nicheposities - kwaliteiten die in deze markt steeds belangrijker worden.

Voor VADO is defensie daarom geen los thema, maar een strategische groeimarkt die logisch aansluit bij de eigen investeringsfocus. Defensie is voor VADO een van de strategische eindmarkten, naast onder meer hightech, food, energietransitie en automotive. Dat past bij de focus op innovatieve maakbedrijven en activiteiten in de waardeketen, zoals toeleveringsbedrijven, machine- en apparatenbouw en installatie & service.

Tegelijk sluit deze markt goed aan bij het profiel van VADO zelf. VADO onderscheidt zich nadrukkelijk als langtermininvesteerder met een hart voor techniek, een sterke verbondenheid met de Nederlandse maakindustrie en ruimte voor ondernemerschap binnen de deelnemingen. In een markt waarin innovatie, kwaliteit en opschaling tijd vragen, is juist die combinatie van kapitaal, geduld, netwerk en strategische sparring onderscheidend. Daarmee is defensie voor VADO niet alleen relevant als markt, maar ook een logische sector om als investeerder waarde toe te voegen.

Verkoop Pekago

Met de verkoop van Pekago Covering Technology aan Wicro Group komt er een einde aan een lange en succesvolle samenwerking.

Als investeerder kijkt VADO altijd naar de strategische lange termijn. Tegen de achtergrond van een veranderende industriële spiegelmarkt is daarom, na zorgvuldige evaluatie en in goed overleg met het management, besloten om op zoek te gaan naar een nieuwe strategische aandeelhouder. Met Wicro Group is die gevonden.

Door deze stap bundelen Pekago en Wicro hun technologische kennis en productiecapaciteit en versterken zij hun positie als kunststofpartner voor OEM's in een markt waarin schaalgroottes, kwaliteit en technologische breedte steeds belangrijker worden.

Pekago maakte sinds 1998 deel uit van VADO en groeide in die periode uit tot een specialist met een sterk eigen profiel. Met Wicro Group krijgt het bedrijf een nieuwe eigenaar met een ondernemende cultuur en een duidelijke langtermijnvisie. Daarmee blijven zowel het gespecialiseerde karakter als de identiteit van het bedrijf goed geborgd.

VADO kijkt met trots terug op bijna drie decennia samenwerking en ontwikkeling. Wij danken alle medewerkers van Pekago Covering Technology voor hun vakmanschap, betrokkenheid en inzet en wensen het team veel succes in deze volgende fase.

[Lees het persbericht](#)

Innovatie & maakindustrie

Primeur: 35-tonmeter elektrische E-Kinetic autolaadkraan van Lacom Cranes & Supplies



Innovatie krijgt pas echt betekenis wanneer techniek leidt tot concrete waarde in de praktijk. Dat laat Lacom Cranes & Supplies zien met de levering van de eerste 35-tonmeter emissieloze E-Kinetic verrijdbare autolaadkraan aan MST Logistics in Culemborg.

Deze elektrische autolaadkraan is door Lacom Cranes & Supplies in eigen huis ontwikkeld en gebouwd en is daarmee de zwaarste elektrische autolaadkraan in het portfolio van het bedrijf. Met een werkdrage van ruim elf meter is dit een opvallende innovatie binnen een markt die steeds nadrukkelijker op zoek is naar emissieloze oplossingen voor de bouw en infrastructuur.

Deze ontwikkeling laat niet alleen de innovatiekracht van Lacom Cranes & Supplies zien, maar ook hoe technische vernieuwing direct bijdraagt aan twee belangrijke bewegingen in de markt: de energietransitie en emissieloze bouwen. Juist die koppeling past goed bij VADO, waar energietransitie een van de strategische eindmarkten is en innovatie draait om technologie met concrete toegevoegde waarde.

[Lees verder](#)

Nieuwe robotlascel vergroot capaciteit bij Culobel CZ

Een nieuwe robotlascel voor de Culobel-vestiging in Tsjechië vormt de basis voor verdere groei. De investering vergroot de capaciteit voor de productie van drukvaten voor toepassingen, onder meer in warmtepompen, airconditioners en hydrauliek.

Deze investering is bijzonder omdat het een belangrijke stap is in de verdere ontwikkeling van de productiecapaciteit. Met de nieuwe robotlascel kan Culobel de productiecapaciteit vergroten en de doorlooptijden verkorten. Tegelijk sluit deze stap aan bij een bredere trend in de maakindustrie: flexibele automatisering wordt ook in Oost-Europa steeds belangrijker, mede doordat de arbeidskosten daar snel stijgen.

Met deze investering versterkt Culobel CZ zijn productiecapaciteit en legt het bedrijf de basis voor verdere groei in een markt die volop in ontwikkeling is.



Techniek en innovatie in het T4 Centre van Verhoeven

Door techniek en technologie niet alleen te ontwikkelen, maar ook samen met klanten te testen en te belevén, versterkt Verhoeven Family of Companies zijn onderscheidend vermogen én bouwt het verder aan duurzame groei.

Met de opening van het nieuwe T4 Centre – waar techniek, technologie, testen en taste samenkomen – laat Verhoeven Family of Companies zien waar ze voor staat. Na 25 jaar actief te zijn op de internationale markt voor industriële bakkerijen en dagelijks klanten van over de hele wereld te ontvangen, is dit een bijzondere stap.

Een stap die past bij de enorme innovatiekracht en de drive van Verhoeven om intensief samen te werken met klanten om te testen, producten door te ontwikkelen en technologie echt te beleven. Zo bouwen we verder aan duurzame, internationale groei.



Events



Participatiedag 2026:

AI van vergezicht naar werkvloer

Vorige week kwamen de managementteams van onze participaties wederom samen in het Keizerhuis in Eindhoven voor de jaarlijkse VADO-participatiedag. Een dag die in het teken staat van kennisdeling, inspiratie en het versterken van onderlinge verbandingen.

Jasper Ennik liet zien hoe AI in de maakindustrie steeds concreter toepasbaar wordt. Waar vorig jaar nog vooral het vergezicht van AI centraal stond, lag de nadruk nu juist op praktische toepassingen, onder meer op het gebied van planning, logistiek en kostenberekeningen. Daarmee werd zichtbaar hoe AI M&B-bedrijven vandaag al helpt om processen slimmer en efficiënter te organiseren.

Daarnaast deelde gastspreker Mark Tuitert zijn inzichten over prestaties, motivatie en het omgaan met verandering. En het VADO M&A-team verzorgde een sessie over waardecreatie door acquisities, met aandacht voor strategische markontwikkelingen en actuele overnamemogelijkheden.

De dag bood volop ruimte om kennis te delen, elkaar te inspireren en nieuwe samenwerkingen binnen de VADO-familie te versterken.

Team VADO wenst u een mooie zomer toe!

