

nummer 6 2026

jaargang 71

Metaal+Techniek



Cortenstalen kroon voor de Woudpoortbrug in Dokkum

METAVAK

**HET VAKEVENT VOOR
DE NEDERLANDSE
METAALBRANCHE**

**6, 7 & 8
OKTOBER 2026**

**EVENEMENTENHAL
GORINCHEM**

WWW.METAVAK.NL



METAVAK



METAVAK



SCAN DE QR-CODE

**BESTEL JOUW
GRATIS TICKET**

by EASYFAIRS

LEREN WERKT PAS ALS HET WERKT OP DE WERKVLOER



BEELD SANDER VAN DER TORREN

Investeren in mensen is investeren in de toekomst van de MKB-maakindustrie. Nieuwe technologieën volgen elkaar snel op. Digitalisering, AI, robotisering en verduurzaming veranderen het werk. Dat vraagt om vakmensen die zich blijven ontwikkelen, maar vooral om een stelsel dat aansluit op de dagelijkse praktijk van MKB-maakbedrijven.

De praktijk moet leidend zijn

Het kabinet heeft een nieuwe richting aangekondigd voor Leven Lang Ontwikkelen

(LLO). Dat is een goede stap. LLO is geen doel op zich, maar een middel om medewerkers en bedrijven toekomstbestendig te houden. Nieuwe technologie levert immers pas echt iets op als mensen ermee kunnen werken. Daarom moet het bedrijfsleven nadrukkelijk mede aan het stuur staan. Leren vindt niet alleen plaats in een klaslokaal. Juist op de werkvloer komen leren, werken en innoveren samen. Bedrijfsvakscholen, leermeesters, praktijkopleiders en hybride docenten spelen daarin een belangrijke rol. Hun kennis en ervaring verdienen erkenning en ruimte.

Minder regels, meer maatwerk

Een goed LLO-stelsel moet eenvoudig en toegankelijk zijn. Ondernemers hebben niets aan ingewikkelde procedures of regelingen die onvoldoende aansluiten op hun behoeften. Scholing moet vraaggericht, flexibel en praktisch worden georganiseerd, met minder regels, minder drempels en meer maatwerk. De voortzetting van de LLO-Katalysator is daarom positief. Die ondersteunt flexibel scholingsaanbod en publiek-private samenwerking. Het is belangrijk dat daarbij wordt voortgebouwd op wat al werkt, samen met ondernemers, bedrijfsvakscholen, het reguliere onderwijs en O&O-fondsen.

Zekerheid is onmisbaar

Het kabinet onderzoekt ook of de transitievergoeding vaker kan worden ingezet voor scholing en duurzame inzetbaarheid. Die ambitie is begrijpelijk, maar wijzigingen zijn pas verantwoord als een nieuw systeem goed is uitgewerkt, geborgd en aantoonbaar werkt. Werkgevers en werknemers moeten kunnen rekenen op duidelijkheid en zekerheid. Zolang die er niet zijn, is het onverantwoord om bestaande compensatieregelingen af te schaffen.

Metaalunie denkt graag mee

Koninklijke Metaalunie brengt graag de praktijkervaring van ruim 15.000 MKB-maakbedrijven in bij de verdere uitwerking. Alleen zo ontstaat een LLO-stelsel dat niet op papier goed klinkt, maar in de praktijk ook echt werkt.

MARK HELDER **VOORZITTER**
KONINKLIJKE METAALUNIE

INHOUD



Koninklijke Metaalunie is met ruim **15.000 leden** de grootste branchevereniging voor de MKB-maakindustrie. De leden hebben samen een omzet van **35 miljard euro** en bieden werkgelegenheid aan ruim **180.000 vakmensen**. Meer weten? Kijk op www.metaalunie.nl of bel 030-605 33 44.

INTERVIEW VVD-Tweede Kamerlid Ingrid

Michon-Derkzen ziet dat MKB-maakbedrijven stevig worden geraakt door hoge loonkosten, langdurige loondoorbetaling bij ziekte en de transitievergoeding. Juist daarom wil zij meer ruimte voor maatwerk en een sterkere koppeling tussen de transitievergoeding en het beleid 'Leven Lang Ontwikkelen'.

08

12

IN BALANS

Erik Heimerink zoekt de perfecte balans tussen avontuur, afzien en genieten van de natuur.

18

SAMEN

Werkendam Maritime Industries laat zien hoe familiebedrijven samen bouwen aan de toekomst van de Nederlandse scheepvaart. In de Werkendamse haven versterken maritieme specialisten elkaar met vakken, capaciteit en gezamenlijke innovatie.

32

HOE DOE JIJ DAT?

Een leercultuur ontstaat niet vanzelf. Bij Tuinte is leren onderdeel van de dagelijkse praktijk én van de bedrijfsstrategie. Hoe bouw je zo'n cultuur op en waarom werkt die zo goed?

40

RI&E EN 5XBETER BIJ DICTATOR

Bij Dictator Productie in Emmeloord is veilig en gezond werken onderdeel van de dagelijkse bedrijfsvoering. Met de RI&E Metaalbewerking brengt het MKB-maakbedrijf risico's systematisch in beeld. De Verbeterchecks en Verbetercoaches van 5xbeter helpen vervolgens om onderwerpen als machineveiligheid en gevaarlijke stoffen verder uit te werken.

Metaal+Techniek is het vakblad voor de MKB-maakindustrie en tevens het officiële orgaan van Koninklijke Metaalunie. Het verschijnt negen keer per jaar. De leden van Metaalunie ontvangen het blad uit hoofde van hun lidmaatschap.

Uitgever Elma Media B.V.
Keizelbos 1, 1721 PJ Broek op Langendijk
Redactie Pieter Pulleman (hoofdredacteur)
in opdracht van Elma Media B.V.
Pieter@tekstpartners.nl, Janneke Mooij
(redacteur, Vrh Content & Creatie)



Vormgeving en druk
Elma Media B.V.
www.elma.nl

Redactie Koninklijke Metaalunie
Tony van der Meer
Medewerkers Giuseppe Toppers,
Ronald Buitenhuis, Ronald Hissink.
Redactionele bijdragen Heb je redactioneel nieuws over jouw bedrijf of product, of wil je weten of jouw bedrijf in aanmerking komt voor een redactioneel artikel, stuur dan een e-mail aan redactie@metaalunie.nl.

Advertentieverkoop
Reinier Terpstra - r.terpstra@elma.nl
0226-331693/M. 06-12745545
Jochem Meijer - j.meijer@elma.nl
0226-331686



22

REPORTAGE Taks Handling Systems bouwt geen standaardmachines, maar complete logistieke oplossingen voor groente- en fruittellers. “We verkopen geen machines, maar oplossingen”, zegt CEO Michiel Valk.

16 HET PROJECT Voor Koningsdag ontwierp, bouwde en monteerde Ensel Staalkonstrukties een markante cortenstalen kroon op de Woudpoortbrug in Dokkum.



34 BLIK OP BRANCHES FLS brengt fabrikanten van luchtzuiveringssystemen samen. Door kennis te delen en gezamenlijke kwaliteitsnormen te ontwikkelen, werkt de branche aan veilige, gezonde en toekomstbestendige industriële installaties.



26

IN GESPREK Repos gebruikt steeds vaker AI in de bedrijfsprocessen en is volgens buitendienstmedewerker Gerrit van Bruggen van Metaalunie een voorbeeld voor de sector.



VERDER IN DIT NUMMER

7 Over onze leden.

31 Column – Waarom vinden veel ondernemers sociale innovatie zo lastig?

39 Rechtgezet – Komt de overeenkomst pas later per e-mail tot stand, dan geldt de wettelijke bedenktijd niet.

44 Metaaltopper van de maand is Harry ter Maat.

Abonnementsprijs NL 9 nummers € 199.
Buitenland € 225. (alle prijzen excl. 9% btw en € 3,95 administratiekosten).

Abonnementenbeheer vakblad Metaal+Techniek info@elma.nl

Basisvormgeving Yardmen, Amsterdam

©2026 Alle rechten voorbehouden. Hoewel dit tijdschrift zorgvuldig en naar beste weten wordt samengesteld, kan de uitgever niet instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade van welke aard ook die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de in dit tijdschrift gegeven informatie.

Lezers van dit tijdschrift wordt nadrukkelijk aangeraden de vaktechnische informatie niet geïsoleerd te gebruiken, maar altijd mede af te gaan op hun professionele kennis en ervaring, en de te gebruiken informatie te controleren. De redactie ontvangt op redactie@metaalunie.nl graag jouw suggesties en voorstellen, maar kan plaatsing niet garanderen.

DUMETA®

Klantgerichte oplossing

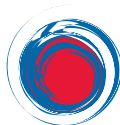
Klantgerichte machinebouw is onze specialiteit

Wij ontwikkelen en bouwen maatwerkmachines voor het roteren en positioneren van producten voor de lasautomatisering en mechanisering. Als ervaren machinebouwer begeleiden wij het complete traject: van advies, brainstorm en conceptcreatie tot berekeningen, statica en 3D CAD-visualisatie.

We helpen u graag bij het vinden van een passende oplossing.

High quality positioning equipment

info@dumeta.nl / +31 541 533 369



VTA NEDERLAND
VEILIGHEID TRAINING & ADVIES

ADVIES

Risico-Inventarisatie & Evaluatie (RI&E)



Explosieveiligheid (Atex)



Machineveiligheid



TRAINING

Besloten Ruimte



VCA



BHV



Kijk voor al onze mogelijkheden op: vta-nederland.com

026-370-5068

info@vta-nl.nl

OVER ONZE LEDEN

GEWOONGERS VIERT TIENJARIG BESTAAN

GewoonGers uit Vlaardingen bestaat tien jaar. De fabrikant van aluminium binnenwanden en deuren begon in 2015 met 25 medewerkers en telt inmiddels ongeveer 130 medewerkers. Ter gelegenheid van het jubileum bracht wethouder Rens de Ron een bezoek aan het bedrijf.

GewoonGers verzorgt het volledige traject van ontwerp en inmeten tot productie en montage in eigen beheer. Volgens het bedrijf draagt deze werkwijze bij aan een korte doorlooptijd

en een constante productkwaliteit. In de afgelopen tien jaar breidde GewoonGers het assortiment uit. Waar het bedrijf aanvankelijk vooral bekend werd met aluminium binnen-deuren, levert het inmiddels uiteenlopende maatwerkoplossingen voor zowel de woning- als utiliteitsbouw.

Eigenaren Robin van Houwelingen en Marouane Boulhriri schrijven de groei toe aan investeringen in innovatie, procesverbetering



en de ontwikkeling van medewerkers. Met het jubileum staat het bedrijf stil bij tien jaar ondernemerschap en de verdere ontwikkeling van de organisatie.



MHB MAG ZICH ROYAL MHB NOEMEN

MHB uit Herveld heeft het predicaat Koninklijk ontvangen. Tijdens de viering van het 350-jarig bestaan overhandigden burgemeester Patricia Hoytink-Roubos van de gemeente Overbetuwe en wethouder Karel Grimm het Koninklijk Besluit aan de huidige eigenaren Simon Mathijssen, Mark Mathijssen en Remko Mathijssen.

Het familiebedrijf ontstond ruim 350 jaar geleden als smederij en groeide in de loop der

tijd uit tot producent van stalen deuren en raamsystemen. Inmiddels staat de twaalfde generatie aan het roer en levert MHB zijn producten internationaal.

Het predicaat Koninklijk wordt toegekend aan ondernemingen die een vooraanstaande positie innemen binnen hun vakgebied en een bestaan van ten minste honderd jaar kunnen aantonen. Met de toekenning mag het bedrijf voortaan de naam Royal MHB voeren.

HEIN BRAAKSMA BIJNA VIJFTIG JAAR BIJ VEENMA

Na een dienstverband van bijna vijftig jaar nam Hein Braaksma afgelopen zomer afscheid van Veenma Mechanisatie in Dokkum. De mechanisiemonteur werkte gedurende zijn loopbaan onder drie generaties van de familie Veenma: Jan, Gosse en Feitze Veenma.

Braaksma stond volgens Veenma bekend om zijn vakkennis, betrokkenheid en inzet. Tijdens zijn afscheid stond het bedrijf stil bij zijn jarenlange bijdrage en wenste het bedrijf hem een voorspoedig en plezierig pensioen.



OOK JOUW NIEUWS IN DEZE RUBRIEK? STUUR JE TEKST IN EEN **WORD-BESTAND** MET ENKELE **FOTO'S** – BIJ VORKEUR IN HOGE RESOLUTIE – NAAR REDACTIE@METAALUNIE.NL (PLAATSING ONDER VOORBEHOUD. DE REDACTIE KAN AANGELEVERDE TEKSTEN INKORTEN. PDF-BESTANDEN WORDEN NIET VERWERKT.)

A portrait of Ingrid Michon-Derkzen, a woman with short, wavy blonde hair and blue eyes, smiling and looking slightly to the right. She is wearing a dark blue blazer over a white t-shirt and colorful beaded earrings. The background is a blurred indoor setting with green plants and a wooden pillar.

VVD-TWEEDE KAMERLID INGRID MICHON-DERKZEN

‘ZIEKE MEDEWERKER MAG MKB-MAAKBEDRIJF NIET OP SLOT ZETTEN’

INTERVIEW

VVD-Tweede Kamerlid Ingrid Michon-Derkzen ziet dat MKB-maakbedrijven stevig worden geraakt door hoge loonkosten, langdurige loondoorbetaling bij ziekte en de transitievergoeding. Juist daarom wil zij meer ruimte voor maatwerk en een sterkere koppeling tussen de transitievergoeding en 'Leven Lang Ontwikkelen'. "Die transitievergoeding moet je veel meer inzetten waarvoor die ooit bedoeld was: mensen activeren richting nieuw werk."

Ingrid Michon-Derkzen spreekt met waardering over de MKB-maakindustrie. Nederland mag volgens het VVD-Tweede Kamerlid blij zijn dat deze sector hier nog altijd sterk aanwezig is. "Ik vind het heel mooi dat we in dit land een MKB-maakindustrie hebben. Dat moeten we koesteren." Want als MKB-maakbedrijven vastlopen in hoge lasten en knellende regels, raakt dat ook de kracht van de sector. "MKB-maakbedrijven maken bijzondere, mooie en vaak noodzakelijke dingen. Daar mogen we heel erg blij mee zijn."

Zware lasten bij ziekte

Een belangrijk knelpunt zit bij langdurige ziekte. De combinatie van twee jaar loondoorbetaling, re-integratieverplichtingen en daarna mogelijk ook nog een transitievergoeding kan zwaar uitpakken. "De loonkosten en de lasten van werknemers zijn voor een MKB-maakbedrijf gewoon hoog. Dat is sowieso al zwaar." Vooral bij kleinere bedrijven kan één langdurig zieke medewerker grote gevolgen hebben. "Loondoorbetaling bij ziekte van twee jaar is voor een werkgever een ongelooflijk zware last. Daar komen kleine MKB-maakbedrijven soms gewoon niet overheen." In het regeerakkoord ziet Michon-Derkzen wel aanknopingspunten. Daarin staat

dat het tweede jaar loondoorbetaling bij ziekte werkbaarder moet worden gemaakt. "Wat mij betreft had daar gestaan: afschaffen." Tegelijk biedt die formulering ruimte om eerder en gericht te kijken naar begeleiding naar ander werk. "Het geeft wel een haakje om ervoor te zorgen dat je sneller iemand naar een andere baan kunt begeleiden."

Minder vinkjes, meer maatwerk

Bij ziekte en re-integratie ziet Michon-Derkzen nu te veel bureaucratie. Vooral het poortwachter-systeem leidt volgens haar tot een manier van werken waarin de papieren werkelijkheid soms zwaarder weegt dan wat iemand echt nodig heeft. "We hebben een bureaucratie opgetuigd en we zetten eigenlijk vinkjes." Juist in MKB-maakbedrijven kan dat anders. "In een mkb-omgeving ken je je werknemers vaak gewoon op je duimpje en kun je best goed met elkaar afspreken hoe je met elkaar omgaat." De administratieve druk gaat soms voorbij aan dat persoonlijke maatwerk. "Dat leidt juist in mkb-omgevingen tot veel beter resultaat." Daarom wil zij ook kijken naar onderscheid tussen kleinere en grotere bedrijven. "Die persoonlijke relaties in mkb-bedrijven zijn veel sterker en ook veel directer dan bij grote bedrijven."

Transitievergoeding moet activeren

Ook de transitievergoeding moet anders worden bekeken. Het huidige tweede spoor werkt volgens Michon-Derkzen onvoldoende. Te vaak leidt het niet tot een nieuwe baan. "Mensen krijgen heel vaak geen nieuwe baan. Ze zitten gewoon de rit uit." Daarom wil zij de transitievergoeding sterker verbinden aan 'Leven Lang Ontwikkelen'. Die vergoeding was bedoeld om mensen te helpen richting nieuw werk. "Kun je die transitievergoeding niet veel meer inzetten waarvoor die ook ooit bedoeld

BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER



was, namelijk activeren?” Michon-Derkzen wijst op haar motie waarin de koppeling wordt gelegd tussen de transitievergoeding en ‘Leven Lang Ontwikkelen’. “Werkgevers en werknemers moeten samen meer doen aan ‘Leven Lang Ontwikkelen’, zodat je altijd doorkijkt en doorloopt naar de volgende baan.”

Ontwikkelen hoort bij werk

‘Leven Lang Ontwikkelen’ moet geen bijzonder project zijn, maar een vast onderdeel van het werkende leven. “Het moet gewoon een normaal onderdeel van je werk zijn.” Dat is nodig omdat mensen langer doorwerken, maar ook omdat werk snel verandert. Al, robotisering en nieuwe manieren van werken vragen om

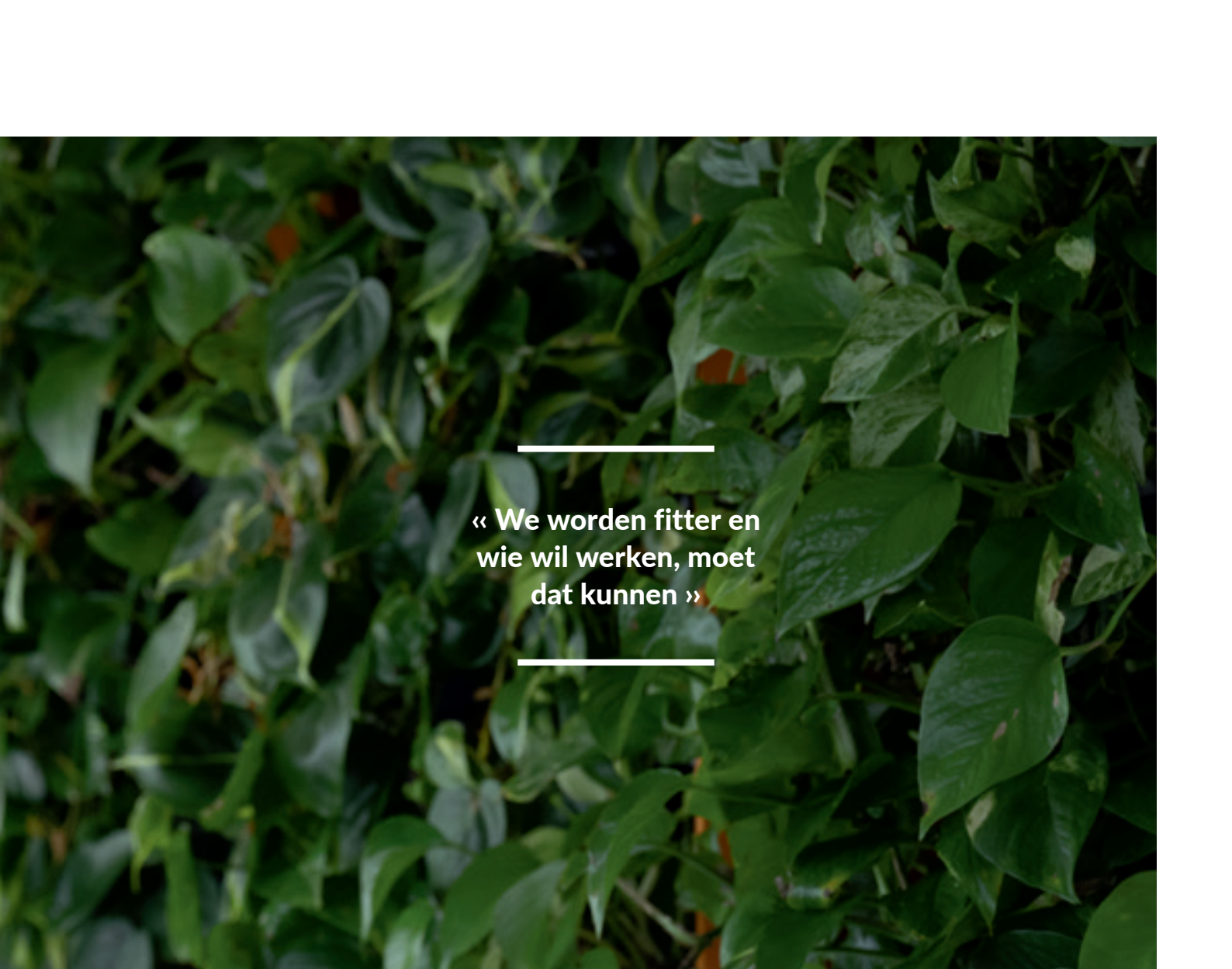
medewerkers die mee kunnen bewegen.

Die verantwoordelijkheid ligt aan twee kanten. “Je moet als werkgever zorgen dat je medewerkers zich blijven ontwikkelen. En als werknemer moet je zelf ook willen blijven ontwikkelen.” Dat mag wat haar betreft “iets dwingender” dan nu. Dat geldt zeker voor zware beroepen. “We moeten niet wachten totdat je lichaam versleten is, maar op tijd zeggen: wat ga je dan in het vervolg doen?”

Praktisch en dicht bij bedrijven

Bij de uitvoering van ‘Leven Lang Ontwikkelen’ ziet Michon-Derkzen een rol voor werkgevers, O&O-fondsen en publiek-private samenwerking. “Die O&O-fondsen

moeten daar wel degelijk ook een bijdrage aan doen.” Vooral praktische vormen van opleiden zijn belangrijk. Niet via nieuwe grote structuren, maar via wat er al is: bedrijfsvakscholen, beroepsopleidingen en praktijkgerichte leeromgevingen. “Je moet veel meer on-the-job ontwikkelingsvormen geven. Ik zou echt niet zeggen: daar moeten we weer grote kolossen voor hebben. Hou het gewoon praktisch.” Leren moet aansluiten bij het werk, bij de vraag van bedrijven en bij de ontwikkeling van mensen in de sector. Dat vraagt ook om een bredere blik dan alleen het eigen bedrijf. “Uiteindelijk moet je toch zorgen dat je zuinig bent op de mensen in je sector. Daar heb je allemaal profijt van.”



« We worden fitter en
wie wil werken, moet
dat kunnen »

Alle mensen zijn nodig

De arbeidsmarktkrapte maakt die opdracht urgenter. Nederland kan zich volgens Michon-Derkzen niet veroorloven dat mensen vanaf hun vijftigste of vijfenvijftigste langzaam richting pensioen bewegen. “Dat kan gewoon niet. Dan heb je nog tot je zevenenzestigste te gaan en we hebben die mensen nodig.” Ook begeleiding begint bij werving. Sectoren moeten oppassen dat zij elkaar alleen maar beconcurreren. Beter is het om zich samen aantrekkelijk te presenteren voor studenten, zij-instromers en werknemers. “Zorg dat je als sector met elkaar, en zelfs met aanpalende sectoren, interessant bent voor werknemers.” Daarnaast wijst zij op robotisering.

“Robotisering is geen vraag, maar hebben we gewoon nodig om de arbeidsproductiviteit op een goed niveau te krijgen.”

Over vijf jaar

Hoe wordt ‘Leven Lang Ontwikkelen’ over vijf jaar een succes? Voor Michon-Derkzen begint dat bij de mogelijkheid voor iedere werknemer om zich te blijven ontwikkelen. “Ik hoop heel erg dat elke werknemer die mogelijkheid heeft.” Ook hoopt zij dat de transitievergoeding dan weer meer wordt ingezet waarvoor die bedoeld is: het activeren van mensen richting nieuw werk. Succes betekent ook minder uitval, zeker onder werknemers van veertig en vijftig jaar en

ouder. “We moeten die mensen binnenboord houden.” Mensen moeten gezond aan het werk kunnen blijven, eventueel ook na hun pensioen als zij dat willen. “We worden fitter en wie wil werken, moet dat kunnen.” Voor zware beroepen betekent dat tijdig nadenken over ander werk. Niet pas als iemand bijna versleten is. Nederland heeft veel mooie bedrijven, juist ook in de MKB-maakindustrie. “Hun grote kapitaal zijn mensen.” De opdracht is helder: mensen binnenhalen, fit houden, gezond houden en goed begeleiden. “Dat is een tweezijdige verantwoordelijkheid. We moeten mensen op een gezonde manier naar de pensioenleeftijd aan het werk houden. Daar is echt meer voor nodig dan we nu doen.”

MOTORCROSS HOUDT HOOFD ÉN LICHAAM SCHERP

Met zijn eenmansbedrijf Heimerink Montage voert Erik Heimerink uit Hengelo uiteenlopende las-, onderhouds- en constructiewerkzaamheden uit en bouwt hij onder meer frames voor bestelwagens. "Reclame maken doe ik eigenlijk niet. Het werk komt telkens vanzelf."

Zijn vrije tijd brengt hij het liefst door op een enduromotor. Niet op de openbare weg, maar juist ver daarbuiten. Sinds 2007 maakt hij vrijwel ieder jaar een meerdaagse offroad-tocht door landen als Marokko, Albanië en Spanje. Volgend jaar staat Roemenië op de rol. "Je rijdt op GPS van punt naar punt, 250 tot 300 kilometer per dag. Geen wedstrijd, gewoon mooi rijden en genieten van wat je onderweg ziet."

De deelnemers schrijven zich individueel in, maar vormen onderweg al snel een hechte groep. "Er zitten ondernemers tussen, Dakar-rijders en zelfs zeventigplussers. Als je een week met elkaar onderweg bent, leer je elkaar vanzelf kennen." Dat het onderweg niet altijd volgens plan verloopt, hoort erbij. In Marokko stond na dagenlange regenval een groot deel van de woestijn onder water. "Op dat moment vraag je je wel af waar je mee bezig bent. Maar als je weer thuis bent,

blijken dat juist de mooiste verhalen te zijn." Heimerink rijdt op een KTM 450 Enduro. Dankzij een grotere tank kan hij er ongeveer driehonderd kilometer mee rijden zonder te tanken. Het nadeel is het gewicht. "Soms kom je er een berg niet mee op. Dan ga je steen voor steen naar boven, soms wel twee uur lang. Boven denk je dat je het gehad hebt, maar dan is de afdaling soms nog erger." Hij haalt zijn schouders op en lacht erbij: "Alles voor een goed verhaal."

Voor zulke tochten is een goede conditie wel belangrijk. Heimerink loopt daarom af en toe hard en traint met zijn motor op de crossbaan. Extra fitness is volgens hem niet nodig. "Mijn werk is eigenlijk al een sportschool. Als je de hele dag aan het lassen bent, materialen sjouwt, trappen op en af loopt en twaalf uur bezig bent, hoef je 's avonds niet nog gewichten te gaan tillen."

BEELD ERIK HEIMERINK
TEKST PIETER PULLEMAN



Mewa Textielservice

HERBRUIKBARE EN DUURZAME CONCEPTEN VOOR DE METAALINDUSTRIE

Met 54 filialen en zo'n 6.400 werknemers levert Mewa duurzame professionele textieloplossingen aan meer dan 200.000 Europese ondernemingen die actief zijn in diverse sectoren, waaronder de metaalindustrie. Dit Duitse familiebedrijf, met hoofdzetel in Wiesbaden en een lokaal filiaal in Nederland (Amersfoort), behoort tot de grootste fullservice leveranciers voor bedrijfstextiel in Europa. Mewa levert onder meer poetsdoeken, werkkleding, beschermende kleding en onderdelenreinigers aan bedrijven met complete dienstverlening. Het duurzame herbruikbare principe ontzorgt bedrijven, bespaart grondstoffen en is milieuvriendelijk.



HERBRUIKBARE POETSDOEKEN

Mewa levert poetsdoeken aan bedrijven in een systeem voor hergebruik. Dit duurzame concept heeft zich ondertussen meer dan bewezen en is moderner en relevanter dan ooit. Vandaag wast Mewa jaarlijks meer dan 1,2 miljard poetsdoeken



die ingezet worden voor het schoonmaken van machines en gereedschappen. Door te kiezen voor herbruikbare doeken in plaats van wegwerpmateriaal, produceren bedrijven heel wat minder afval en ontzien ze waardevolle hulpbronnen. Deze duurzame optie minimaliseert de impact van ondernemingen op het milieu.

BESCHERMENDE KLEDING VOOR DE METAALINDUSTRIE

De moderne beschermende kleding van Mewa is bijzonder geschikt voor bedrijven in de metaalindustrie. Het aanbod is ruim en bevat onder



meer beschermende kleding tegen hitte en vlammen en tegen vloeibaar metaal. Alle Mewa-collecties voldoen aan de hoogste veiligheidsnormen en bieden betrouwbare bescherming tijdens het dagelijkse werk. Tegelijkertijd genieten de dragers van duurzame kwaliteit en een hoog draagcomfort.

COMPLETE DIENSTVERLENING

Alle textielproducten van Mewa worden ter beschikking gesteld aan bedrijven met een volledige service. Deze dienst omvat advies bij de keuze, leveren, ophalen, wassen, onderhouden en terugbrengen van alle kleding, inclusief maatwissels, bijbestellingen, reparaties en wissels bij slijtage. Zo beschikken medewerkers altijd over veilig, representatief en hygiënisch textiel.

Klanten vermijden ook initiële hoge aanschafkosten en hoeven zich geen zorgen te maken over hun textielbeheer, waardoor ze zich volledig kunnen concentreren op hun eigen werkzaamheden.



MILIEUVRIENDELIJKE ONDERDELENREINIGERS

Naast bedrijfstextiel heeft Mewa ook onderdelenreinigers in het aanbod voor de milieuvriendelijke reiniging van gereedschappen en metalen



onderdelen. Deze garanderen betrouwbare en superieure reinigingsresultaten, zonder het gebruik van schadelijke stoffen. De onderdelenreinigers werken met een reinigingsvloeistof op basis van natuurlijke micro-organismen, die vetten en oliën biologisch afbreken en sterk verontreinigde onderdelen goed schoonmaken. Net als bij de poetsdoeken en werkkleding voorziet Mewa ook voor zijn onderdelenreinigers een volledige service, waardoor ze voortdurend inzetbaar en rendabel zijn.

DUURZAAMHEID

Wie kiest voor Mewa, kiest voor een duurzame partner. De bedrijfsstrategie van Mewa is consequent gericht op milieuvriendelijke serviceprocessen en een zorgvuldig gebruik van

hulpbronnen. In vergelijking met conventionele huishoudelijke wasprocessen, realiseert Mewa bijvoorbeeld een waterbesparing van maar liefst 50%. Mewa werd al meermaals onderscheiden voor zijn klantgerichtheid, kwaliteitsbeheer en efficiënt gebruik van hulpbronnen.

MEWA Textiel Service B.V.

Valutaboulevard 16
3825 BT AMERSFOORT
Tel: +31 33 277 9240
www.mewa-service.nl



ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

HET PROJECT

Ook een
bijzonder project
gerealiseerd?
Stuur een berichtje
naar [redactie@
metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl).



Ensel
Staalconstructies uit Dokkum is een familiebedrijf van de derde generatie. Het ontwerpt, engineer, produceert en monteert complexe staalconstructies voor grote aannemers, waaronder BAM en VolkerWessels.

Voor Koningsdag 2026 maakte Ensel **een cortenstalen kroon** voor de Woudpoortbrug in Dokkum. De kroon bestaat uit gelaserde en gebogen stalen delen die zijn samengelast.

Het ontwerp is gebaseerd op de **visuele identiteit** van het koninklijke bezoek. Door de natuurlijke roestvorming krijgt het materiaal een warme oranjebruine kleur die perfect aansluit bij het koninklijke thema.

Een **mbo-4-stagiair Technicus Engineering** werkte mee aan het complete project: van ontwerp en engineering tot productie en montage.

De kroon is bevestigd op een frame dat om de **bestaande brugconstructie** klemt, waardoor lassen of boren niet nodig was.

Dankzij een goede voorbereiding was de montage met autokraan en hoogwerker in enkele uren voltooid. Sindsdien is de kroon een **opvallende blikvanger** in Dokkum.

BEELD ENSEL

TEKST PIETER PULLEMAN

SAMEN

Erik-Jan Willemsen (links) en Menno Bij nagte.

BEELD GIUSEPPE TOPPERS

TEKST PIETER PULLEMAN

KOEDOOD MARINE GROUP EN MITSUBISHI MARINE ENGINE EUROPE
WERKEN AL 45 JAAR SAMEN

‘JE GROEIT SAMEN OP IN DE MARKT’

Wat begint als een distributie-overeenkomst, kan uitgroeien tot een strategisch partnerschap dat tientallen jaren standhoudt. Dat bewijzen Koedood Marine Group en Mitsubishi Marine Engine Europe. Beide bedrijven werken al ruim 45 jaar samen in de maritieme sector. De samenwerking tussen fabrikant en distributeur groeide uit tot een partnerschap waarin technische kennis, praktijkervaring en gezamenlijke innovatie samenkomen. “In de sector worden Koedood en Mitsubishi bijna in één adem genoemd.”

Koedood was in 1978 één van de eerste Mitsubishi-distributeurs in het EMEA-gebied (Europa, Middle East and Africa). Volgens Koedood-salesmanager Menno Bij nagte is die langdurige relatie geen toeval. “Je groeit samen op in de markt, leert elkaar steeds beter kennen en bouwt vertrouwen op.”

Combinatie

Ook vanuit Mitsubishi wordt die positie onderkend. Accountmanager Marine EMEA Erik-Jan Willemsen noemt Koedood ‘één van de grootste serviceorganisaties binnen het

Mitsubishi-netwerk wereldwijd’. Volgens hem zit de kracht van de samenwerking vooral in de combinatie van technische kennis, voorraad-beheer en ontwikkelcapaciteit. “Koedood ondersteunt ons internationaal, ontwikkelt zelf applicaties en beschikt over de mensen en expertise om grote klanten wereldwijd te bedienen.”

Gezamenlijk ontwikkelpartnerschap

Door de jaren heen ontwikkelde de samenwerking zich van een klassieke leverancier-klantrelatie naar een gezamenlijk ontwikkel-

partnerschap. Beide bedrijven trekken steeds vaker samen op in innovatieprojecten rond emissiereductie en alternatieve brandstoffen. Een voorbeeld daarvan is de ontwikkeling van de waterstofverbrandingsmotor. Daarbij leverde Koedood vanuit de eigen praktijkervaring en kennis van toepassingen in de markt technische adviezen en marktinzichten tijdens het ontwikkeltraject van Mitsubishi.

Wederzijds vertrouwen

“Wij kennen de toepassingen en de markt”, zegt Bij nagte. “Mitsubishi beschikt over de kennis van verbrandingstechnologie. Juist die combinatie maakt het mogelijk om samen nieuwe oplossingen te ontwikkelen.” Volgens Willemsen laten dergelijke trajecten zien hoe belangrijk korte lijnen en wederzijds vertrouwen zijn. “Dergelijke ontwikkelingen vragen om nauwe samenwerking. Dat werkt alleen als beide partijen elkaar goed begrijpen en versterken.” Bij nagte: “In de sector worden Koedood en Mitsubishi bijna in één adem genoemd.”

Veranderende eisen

De gezamenlijke focus op innovatie sluit direct aan op de veranderende eisen in de maritieme sector. Reders en scheepseigenaren krijgen te maken met strengere emissie-eisen en zoeken naar schonere en efficiëntere aandrijvingen. Binnen die ontwikkeling speelt Koedood een actieve rol. Het bedrijf ontwikkelde met KEES (Koedood Engine Emission System) één van de eerste Stage V-nabehandelingssystemen voor de binnenvaart, gebaseerd op Mitsubishi-motoren. Daarnaast werken beide partijen aan Tier III- en ultra low emission-oplossingen voor de zeevaart en offshoremarkt. “De wereld moet vergroenen”, zegt Bij nagte. “Daar willen we als bedrijf actief aan bijdragen. Dan helpt het enorm als je samen kunt ontwikkelen.”

Champions League

Volgens beide bedrijven blijft betrouwbaarheid daarbij minstens zo belangrijk als innovatie. Zeker in sectoren als baggeren en shortsea



Een Koedood-medewerker controleert een motor.

shipping worden extreem hoge eisen gesteld aan continuïteit en robuustheid. “Voor motoren is baggeren de Champions League”, zegt Willemsen. “Daar worden machines maximaal belast en kost stilstand direct geld.” Volgens hem onderscheiden de Mitsubishi-motoren zich juist door hun robuuste karakter en relatief eenvoudige onderhoudsconcepten. “De motoren zijn specifiek ontworpen voor de scheepvaart, waarbij betrouwbaarheid, lage onderhoudskosten en een lange levensduur centraal staan.”

Groeikansen

Ook in de shortsea-markt zien beide bedrijven groeikansen, onder meer door de opkomst van dieselelektrische voortstuwing. Daarbij leveren Mitsubishi-generatorsets energie aan elektromotoren, waardoor schepen efficiënter kunnen opereren. “Reders kijken steeds nadrukkelijker naar de total cost of ownership”, zegt Bij nagte. “Een investering kan aan de voorkant iets hoger liggen, maar operationeel profiteer je van betrouwbaarheid en een langere levensduur.”

Logistieke samenwerking

Naast techniek speelt ook logistieke samenwerking een belangrijke rol. Mitsubishi beschikt over productiefaciliteiten in Europa en een EMEA-hoofdkantoor voor spare parts in Almere. Koedood houdt op zijn beurt grote voorraden motoren en onderdelen aan. “Daardoor kunnen we snel schakelen”, zegt Bij nagte. “Dat is voor klanten vaak cruciaal.”

Samen op maritieme beurs

Begin september staan de twee partners voor het eerst samen op een maritieme beurs: de SMM in Hamburg. Koedood en Mitsubishi willen hun gezamenlijke positie hier nadrukkelijk uitdragen. “Wij trekken daar echt als partners op”, zegt Bij nagte. “Niet alleen als leverancier en distributeur, maar als bedrijven die samen investeren in de toekomst van de maritieme sector.”

« Samen ontwikkelen werkt alleen als beide partijen elkaar goed begrijpen en versterken »

Voor de komende jaren verwachten beide bedrijven dat de samenwerking verder wordt geïntensiveerd. Vooral op het gebied van alternatieve brandstoffen, emissiereductie en nieuwe voortstuwingsconcepten zien zij volop kansen. “De markt verandert snel”, besluit Bij nagte. “Juist daarom wordt de combinatie van praktijkkennis, innovatie en een sterke technische basis steeds belangrijker.”

Ook een interessante samenwerking aangegaan? Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.

**SNIJ
NOORD**

**ONLINE OFFERTES VOOR PLAATWERK
EN DIRECT BESTELLEN VIA SNIJ NOORD ONLINE**



SNIJNOORD.NL

**RVS
NOORD**

STARTPUNT VOOR ROESTVASTSTAAL



RVS-NOORD.NL

CAD Cursussen

TEC / CAD COLLEGE

Ontdek de toekomst van CAD

Wil je jouw carrière naar een hoger niveau tillen en een professional worden in Computer-Aided Design (CAD)? TEC/CAD College in Nijmegen biedt de beste opleidingen in de industrie met gespecialiseerde lessen in programma's zoals Inventor, Revit en AutoCAD. Het doel is om cursisten te voorzien van de meest recente kennis en vaardigheden die nodig zijn in de branche, zodat ze klaar zijn om een succesvolle carrière te starten. Er wordt een naslagwerk meegegeven bij de cursus, zodat je altijd terug kunt vallen op de informatie die je hebt geleerd. De kleine groepen zorgen voor een persoonlijke benadering en een efficiënte leeromgeving, waardoor je maximaal kunt profiteren van ervaren instructeurs. Als meervoudig award winnaar staat TEC bekend als de beste opleider in Nederland. Schrijf je nu in voor een van de opleidingen bij TEC CAD College en zet de eerste stap naar een succesvolle toekomst!

Scan de QR code of ga naar:
www.cadcollege.nl
 024 356 5677
 Nijmegen



AutoCAD	Sept	Okt
AutoCAD Basis	1,2,7,8	5,6,12,13
AutoCAD Update	28,29	
AutoCAD Gevorderd	14,15,21,22	
AutoCAD Expert, Blok I-II		14,15,26,27
AutoCAD Optimalisatie		1,2,7,8

Inventor	Sept	Okt
Inventor Basis	3,4,9,10	1,2,7,8
Inventor Gevorderd	16,17,23,24	
Inventor Expert, Blok I-II		14,15,28,29
Inventor iLogic		1,2,5,6

Fusion	Sept	Okt
Fusion Basis	14,15,21,22	
Fusion Gevorderd		14,15,29,30
Fusion Sterkteberekeningen		14,15

Revit	Sept	Okt
Revit Basis	3,4,9,10	1,2,7,8
Revit Gevorderd Bouw	16,17,23,24	
Revit Gevorderd Inst	1,2,7,8	
Revit Expert		5,6,12,13
Revit Dynamo		16,26,27,28

Sketchup	Sept	Okt
SketchUp		

Twinmotion	Sept	Okt
Twinmotion		

A photograph of a male technician with grey hair, wearing a dark blue polo shirt, kneeling in a large industrial warehouse. He is working on a large, open grey metal control cabinet. The cabinet is filled with various electrical components, including circuit breakers, relays, and terminal blocks, all connected by a complex network of colored wires. On top of the cabinet is a control panel with a small screen and a red emergency stop button. In the background, a large red industrial machine with a motor and a frame is visible, with the word 'TAKS' and a logo on its side. The warehouse has high ceilings and large windows, with various industrial equipment and materials scattered in the background.

DE LOGISTIEKE UITDAGINGEN VERTALEN

Een medewerker legt de laatste hand aan de besturingskast.



REPORTAGE

Een tomaat die net iets boven een doos uitsteekt. Een natte kartonnen verpakking. Een ingeklapte krat waarin nog wat zand zit. Het lijken details, maar juist zulke uitzonderingen bepalen of een volledig geautomatiseerde verpakkinglijn probleemloos blijft draaien. Bij Taks Handling Systems in Etten-Leur draait engineering daarom niet alleen om transportbanden, robots en software, maar ook om praktijkkennis. “De finesse zit in de details, dát is de uitdaging”, zegt CEO Michiel Valk.

Al bijna veertig jaar ontwikkelt en bouwt Taks complete handling- en verpakkingssystemen voor groente en fruit. Het bedrijf automatiseert het volledige proces vanaf het moment dat de producten uit de kas komen tot aan de eindverpakking. Daarbij gaat het onder meer om intern transport, sorteren, kwaliteitscontrole, wegen, stapelen, verpakken en palletiseren. Een deel van de installaties wordt geëxporteerd; de grootste afzetmarkten liggen in Noord-Amerika, Europa en andere internationale tuinbouwgebieden.

Proces begrijpen

Een nieuwe installatie begint altijd met een grondige inventarisatie van de klantwens. Hoe werkt het huidige proces? Welke capaciteit is nodig? Hoeveel verschillende producten verwerkt de teler? Hoeveel flexibiliteit is gewenst? “Je moet eerst het proces van de klant volledig begrijpen”, zegt Valk. “Pas daarna kun je dat vertalen naar een passende oplossing. Daar zit onze kracht. We leveren eigenlijk geen machines, maar turnkey-oplossingen.” De klanten zijn voornamelijk groente- en fruittelers. Hun uitdaging is duidelijk: met dezelfde kasoppervlakte zoveel mogelijk kwalitatief goede producten verwerken. Personeel is steeds moeilijker te vinden, waardoor automatisering steeds belangrijker wordt.

Modulair

Hoewel elke installatie uniek is, begint het ontwerpproces met configureerbare bouwstenen. Transportbanden, palletisers, voor- en ontsapelaars, afduwers, sorteerstations en verpakkingmodules vormen de modulaire basis. “De kunst zit in de combinatie van de basismodules en de klantspecifieke delen, zoals beschikbare ruimte, producten, verpakkingen en gewenste capaciteit”, legt Valk uit. “Een teler met één tomatenras vraagt iets heel anders dan een bedrijf dat meerdere varianten verwerkt.”

Het bedrijf produceert een deel van de installaties in eigen huis. In Etten-Leur worden onder meer constructiewerkzaamheden uitgevoerd, besturingspanelen gebouwd en alle mechanische, elektrische en software-engineering uitgevoerd. Juist de combinatie van deze disciplines zorgt ervoor dat complete verpakkingssystemen als één geïntegreerd systeem functioneren. Transport, handling, visiontechnologie en besturen moeten daarbij naadloos op elkaar aansluiten. “Je kunt ons zien als een fabrikant die ook als systemintegrator werkt. Daardoor blijven we flexibel.”

De laatste paar procent

Juist die flexibiliteit is nodig zodra een installatie de praktijk in gaat. Een geautomatiseerde

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST PIETER PULLEMAN



Michiel Valk bij de installatie voor Noord-Amerika.



Medewerkers bouwen de installatie op voor de test.

verpakkingslijn krijgt immers niet alleen perfecte dozen te verwerken. Ook beschadigde verpakkingen, nat karton of een tomaat die nét verkeerd ligt, komen voorbij. “Dat zijn precies de situaties waar we goed in zijn”, zegt Valk. Het draait hierbij om het mechanisch ontwerp, de besturingstechniek en connectiviteit. Juist daar wordt bepaald hoe een systeem reageert wanneer de praktijk afwijkt van de ideale situatie. “We weten uit ervaring wat wel en niet werkt. Wanneer je bijvoorbeeld een bepaald transportsysteem wel of juist niet

moet toepassen. Die kennis hebben we de afgelopen tientallen jaren opgebouwd.”

« Je kunt ons zien als een fabrikant die ook als systemintegrator werkt. Daardoor blijven we flexibel »

Steeds grotere projecten

Die ervaring komt samen in het verwezenlijken van steeds grotere projecten. Zo is Taks nu bezig met een complex project dat momenteel modulair in de productiehallen van Taks wordt opgebouwd met bestemming Noord-Amerika. Uiteindelijk moet deze lijn meer dan 15.000 kratten per dag verwerken. “Dit is een van de grotere projecten op dit moment”, vertelt Valk. “Alle componenten uit ons portfolio komen hierin samen.” Voordat de installatie wordt verscheept, wordt zij volledig opgebouwd en



Een medewerker legt de laatste hand aan een rollenbaan.

getest. “Alles wordt uitvoerig getest voordat het de fabriek verlaat. On-site doen we samen met de klant de eindtest.”

Service en onderhoud

Taks staat voor het leveren van hoogwaardige verpakkingslijnen. Daarnaast is het leveren van best-in-class service van essentieel belang voor de klanten. Daarin ziet Valk een ontwikkeling. “Steeds meer klanten kijken naar het optimaliseren van de service, waar predictive maintenance een rol speelt.”

Mensen maken het verschil

Kennis en kunde spelen een belangrijke rol binnen de organisatie. “We investeren in ons team en zorgen ervoor dat we samenwerken met scholen en instituten. Het vinden van goede collega's is niet makkelijk, maar op deze manier zijn we wel in staat om stap voor stap de organisatie verder te ontwikkelen.” Volgens hem is het team een van de grootste succesfactoren. “Uiteindelijk gaat het erom dat mensen op een plek zitten waar ze hun kennis en kunde met passie kunnen

toepassen.” Met circa 85 medewerkers groeit Taks gestaag verder.

Nieuwe markten worden inmiddels verkend, al wil Valk daar nog weinig over kwijt. “Daar zijn we druk mee bezig, maar het is nog te vroeg om daar veel over te zeggen. We willen de stap maken van klein mkb naar groter mkb. Daarbij blijven we doen waar we goed in zijn: de processen van onze klanten vertalen naar oplossingen en op die manier het verschil blijven maken.”

REPOS DOKKUM 'GRAVEERT' AI IN BEDRIJFSSTRATEGIE

Robert Postma (links) Gerrit van Bruggen (midden) en Ben Postma.

Van een familiebedrijf dat sportbekers graveerde, is Repos (print- en freeswerk) getransformeerd in een bedrijf dat nog altijd graveert, maar steeds meer aluminium bedrukt. En een nieuwe transformatie is aanstaande. Repos heeft AI omarmd als onderdeel van de bedrijfsvoering. "Je kunt niet meer zonder", zegt mededirecteur Robert Postma.

Buitendienstadviseur van Koninklijke Metaalunie Gerrit van Bruggen is blij dat hij in gesprek mag met Repos. "AI wordt door veel bedrijven bekeken met koudwatervrees. Repos is typisch zo'n MKB-maakbedrijf dat het wél aandurft om met AI te experimenteren. Een voorbeeld voor onze sector."

Transformatie

Repos is in transitie. Gegraveerde bordjes van

vroeger zijn nu steeds vaker touchscreens of stickers. Graveren doen ze nog steeds bij Repos, maar bijvoorbeeld bewegwijzeringsbordjes die voorheen gegraveerd werden, worden in Dokkum steeds vaker vervangen door bedrukt aluminium. Daarbij wordt de inkt

« Veel mkb-bedrijven weten wel dat ze iets met AI moeten, maar hoe? Juist met die vraag willen we bedrijven helpen »

in het materiaal opgenomen, niet erbovenop gelegd. Een slijtvaste bedrukking die bestand is tegen weer, wind en tijd. Postma: "Maar denk aan de offshore-industrie. Die willen toch nog vaak klassiek gegraveerde bordjes omdat de omstandigheden zo extreem zijn."

Markt verschuift

Inmiddels is zo'n veertig procent van de omzet van Repos aluminium bedrukkingen. Maar nog altijd worden ook letters gemaakt voor signing op gebouwen en in de producthal spuwen CNC-machines nog altijd talloze gegraveerde labels en bordjes uit. Repos doet ook aan freeswerk en zo kunnen aluminiumbedrukte bordjes in eigen huis worden uitgefreesd en desgewenst gefacetteerd. Kom je bordjes in musea of de natuur tegen met uitleg erop, grote kans dat



BEELD RONALD HISSINK
TEKST RONALD BUITENHUIS

het van Repos komt. Liftborden, typeplaatjes, routeborden, naamplaathouders, een speciaal gedenkteken aan de laatste 'Keningsdei' in Dokkum... Allemaal Repos. Bijzondere business (met name voor Scandinavië) is het printen, frezen en bewerken van zogenaamde Eurorack-panels. Panels die gebruikt worden voor modulaire synthesizers.

AI onderdeel bedrijfsproces

Mooi palet aan producten, mooie transitie, maar Van Bruggen is vanuit Metaalunie toch vooral geïnteresseerd in hoe Repos automatisering oppakt. AI is inmiddels onderdeel geworden van de bedrijfsvoering van Repos. "En dat is echt nog geen gemeengoed weet ik vanuit Metaalunie." Postma vertelt Van Bruggen dat ze inmiddels een AI-computer hebben staan,

en één persoon speciaal is aangesteld om AI in de bedrijfsprocessen te implementeren. "Hem geven we ook de ruimte om te experimenteren. Heel concreet zijn we bezig om het nieuwe bestelportaal met AI te bouwen. Vervolgens willen we dat portaal en AI ook integreren in het productieproces. Denk daarbij aan het automatisch genereren van offertes, ondersteuning van het klantcontact via mail en telefoon en aansturen van machines." Ga met AI aan de slag. Experimenteer, is de boodschap van Postma. Hij zegt ook: "Gebruik daarbij de expertise van Metaalunie. Zij hebben kennis op het gebied van AI en kunnen je verder helpen. Het helpt je ook om uit de waan van de dag te komen." Postma zegt ook dat Metaalunie helpt kaf van koren te scheiden als het gaat om adviesbedrijven voor AI. "Er zijn nogal wat cowboys in de markt."

Meer besef bijbrengen

Van Bruggen: "Vanuit Metaalunie willen we het besef vergroten dat productiebedrijven met AI aan de slag moeten. Veel MKB-maakbedrijven weten wel dat ze iets met AI moeten, maar hoe? Juist met die vraag willen we bedrijven helpen." Postma: "Ik denk dat we hier goed op weg zijn, maar zijn de ontwikkelingen nog wel bij te houden? Als je ziet hoe hard het gegaan is met AI." Van Bruggen: "Toch denk ik dat productiebedrijven ook kunnen profiteren van AI. Want een bordje of bewegwijzering moet er uiteindelijk toch komen. Het is een fysiek product. Vanuit Metaalunie is dan ook ons appèl: 'kijk naar de mogelijkheden van AI.' Om daaraan toe te voegen: "Repos maakt daarbij als bedrijf voor mij letterlijk en figuurlijk al indruk."

HOE IN-MADE METAALBEDRIJVEN HELPT EN VAKMENSEN OPLEIDT

Het orderboek vol en geen vakmensen beschikbaar? Wil je als metaalbedrijf maatschappelijk verantwoord ondernemen of de keten dichter bij huis organiseren? Steeds meer metaalbedrijven vinden hun weg naar In-Made, het landelijke netwerk van werk- en leerbedrijven in de Nederlandse gevangenissen.



In negen penitentiare inrichtingen werken dagelijks gedetineerden aan uiteenlopende metaalopdrachten. Van hekwerken, accubakken en onderdelen voor ladders tot aan parkeerpalen, straatmeubilair en maatwerkconstructies. Onder begeleiding van ervaren arbeidsbegeleiders leren zij het metaalvak. Dat terwijl je als opdrachtgever beschikt over extra productiecapaciteit. Bij PI Zwolle bijvoorbeeld werken tijdens de hele dag minimaal tien gedetineerden binnen de metaalafdeling. Raymond van Oers, Hoofd Arbeid bij PI Zwolle: "Veel ondernemers weten nog niet wat ze bij ons neer kunnen leggen. Dat leg ik graag uit."

Flexibele partner voor het mkb

Volgens Van Oers ligt de kracht van In-Made vooral in de combinatie van flexibiliteit en vakmanschap. Opdrachten die voor veel reguliere productie-

bedrijven minder aantrekkelijk zijn, passen goed binnen het werk- en leerproces. "Wij kunnen kleine en middelgrote series goed oppakken. Voor

veel bedrijven zijn opdrachten van bijvoorbeeld tien of vijftig stuks lastig in te plannen. Die zijn voor hen niet de moeite waard. Voor ons zijn dat juist interessante opdrachten omdat gedetineerden daarbij verschillende vaardigheden leren." Daarnaast verzorgen wij ook grotere productieopdrachten van 10.000 stuks en meer. Door onze flexibele werkwijze en beschikbare capaciteit kunnen we zowel kleinere series als grootschalige producties professioneel uitvoeren."

Dankzij de landelijke organisatie kan In-Made productiecapaciteit verdelen over de negen locaties. Landelijk zijn er dagelijks ongeveer negentig gedetineerden actief in de metaalwerkplaatsen. Inclusief arbeidsbegeleiders gaat het volgens Raymond om ruim honderd mensen die dagelijks





betrokken zijn. Zij bedienen meer dan honderd bedrijven per jaar in de metaalsector die opdrachten neerleggen bij In-Made.

Eén aanspreekpunt

Metaalbedrijven hebben één aanspreekpunt, terwijl achter de schermen wordt gekeken welke vestiging het beste past bij de opdracht. Sommige locaties zijn gespecialiseerd in metaalbewerking. Andere beschikken daarnaast over faciliteiten voor poedercoating of graveren. Van Oers: "Vrijwel alle gangbare metaalbewerkingen zijn mogelijk: zagen, kanten, lassen, assembleren en diverse vormen van plaat- en constructiewerk. Ook voor maatwerkopdrachten denken we actief mee over de beste aanpak."

In de werkplaats van PI Zwolle staat arbeidsbegeleider Sebastiaan dagelijks tussen de gedetineerden. Na ruim twintig jaar ervaring in de metaalindustrie maakte hij onlangs de

overstap naar het gevangeniswezen. "Ik vind de ontwikkeling van mensen het mooiste onderdeel van dit werk. Je ziet dat gedetineerden nieuwe vaardigheden leren en steeds zelfstandiger worden. Iemand die eerst nog moeite had met eenvoudige bewerkingen, kan na verloop van tijd zelfstandig vanaf een tekening werken. Natuurlijk, het metaalproduct moet gewoonweg goed zijn, maar de echte waarde zit ook in wat een gedetineerde leert. Als iemand straks buiten verder kan met vaardigheden die hier zijn ontwikkeld, dan hebben we iets bereikt."

Vakgerichte certificaten

Er wordt veel aandacht besteed aan materiaal-kennis, meten, lezen van tekeningen, veilig werken en diverse metaalbewerkingen. Op verschillende locaties kunnen gedetineerden bovendien NIL-lasopleidingen volgen en vakgerichte certificaten behalen. Wie lang genoeg blijft en aan de voorwaarden voldoet, kan toewerken naar een

volwaardig mbo-diploma in de metaal op niveau 2. Gedetineerden komen niet automatisch in de metaalwerkplaats terecht. Bij binnenkomst wordt gekeken naar hun achtergrond, ervaring en motivatie. Wie affiniteit heeft met techniek of graag met de handen wil werken, kan na een eerste periode doorstromen naar de metaal, mits diegene veilig en serieus kan werken.

Ondernemers die voor het eerst met In-Made kennismaken, vragen naar de kwaliteit van het werk. Begrijpelijk concludeert Sebastiaan. "Daar zit onze verantwoordelijkheid. Wij begeleiden het proces, voeren controles uit en bewaken de kwaliteit. Elke opdracht wordt meerdere keren gecontroleerd voordat deze de deur uitgaat." Volgens Van Oers verschilt de werkwijze in dat opzicht niet van een regulier metaalbedrijf. "Wij leveren een product dat aan de afgesproken kwaliteitseisen moet voldoen. Anders heeft een opdrachtgever er weinig aan."



Maatschappelijke meerwaarde

Wat betreft de prijsstelling: In-Made werkt binnen het kader van de Wet Markt & Overheid. Dit voorkomt oneerlijke concurrentie met de markt. "Wij zijn er niet om de markt te verstoren", zegt Van Oers. "Opdrachtgevers kiezen voor ons vanwege de flexibiliteit, de maatschappelijke meerwaarde en omdat we bepaalde opdrachten goed kunnen oppakken." Die maatschappelijke meerwaarde blijkt voor veel opdrachtgevers een belangrijke reden om samen te werken. "Bedrijven leveren niet alleen een productieopdracht aan, maar dragen tegelijkertijd bij aan re-integratie."

Werkritme, discipline en vakvaardigheden vergroten aantoonbaar de kansen op werk na detentie. "Daarmee ontstaat ook een bredere

maatschappelijke opbrengst", aldus Van Oers.

"We bereiden mensen voor op een toekomst buiten de gevangenis. Een baan helpt om zelfstandig te functioneren, inkomen te verdienen en structuur op te bouwen. Dat verkleint de kans op terugval."

Begin van de samenwerking

Wil je voor jouw metaalbedrijf onderzoeken wat mogelijk is, neem dan contact op met In-Made. Vaak begint een samenwerking laagdrempelig met een gesprek of een proefopdracht. Van Oers: "Dan blijkt vaak dat er meer mogelijk is dan vooraf wordt gedacht. Zo wordt uitbesteed metaalwerk meer dan productie alleen. Het levert je extra capaciteit op, maar je geeft gedetineerden tegelijk vakmanschap, werkritme en perspectief voor na de detentieperiode."



Lassen, coaten en metaalbewerking

De metaalafdelingen van In-Made bewerken gedetineerden staal, aluminium en RVS tot half-fabricaten, eindproducten en constructiewerk.

Van Oers: "We zijn inzetbaar voor lassen, coaten en alle gangbare vormen van metaalbewerking. Onze klanten komen uit uiteenlopende sectoren, van offshore en landbouw tot de maakindustrie en openbare ruimte."

Op de afdelingen verspanende technieken voert In-Made machinale bewerkingen uit, zoals draaien, frezen en honen. Dit kan handmatig of CNC-gestuurd. Werkzaamheden als zagen, boren en lassen (MIG/MAG, CO₂, laser lassen en TIG aluminium en rvs) vinden plaats op de constructieafdeling. De afdeling plaatbewerking verzorgt tenslotte het knippen, zetten, ponsen, stansen en puntlassen.

Wil je meer weten? Of contact opnemen?

- Scan de QR-code of ga naar <https://in-made360.nl/dienst/metaal/>. Daar vind je ook een 360 graden rondleiding door de werkplaatsen.
- Of neem telefonisch contact op van maandag tot en met vrijdag van 08:00 - 17:00 uur via 088-0719590 of verkoop.inmade@dji.minjus.nl.



SOFT SKILLS, HARDE PEGELS

Onlangs deed zich een mooie kans voor om ondernemers te helpen hun bedrijven productiever te maken. Een zeer relevant onderwerp, want recent gaven economen van de Rabobank nog aan dat de maakindustrie 50 procent productiever moet worden om levensvatbaar te blijven.

Uiteindelijk gaat het niet door, omdat een voorwaarde was dat ondernemers de sociale kant van productiviteit moesten verbeteren. De kant die je nodig hebt om de technische kant überhaupt goed van de grond te krijgen. Ik vond het best interessant om daar eens in te duiken. Waarom gaan ondernemers het werken aan sociale innovatie uit de weg?

Na enig navragen blijkt dat ondernemers sociale innovatie associëren met werken aan de zogenoemde 'soft skills'. Soft skills zijn persoonlijke, sociale en communicatieve vaardigheden die bepalen hoe je samenwerkt, communiceert en omgaat met veranderingen op de werkvloer.

De link met soft skills klopt op zich. De vraag is alleen waarom ondernemers daar dan liever niet aan werken. Het antwoord is simpel: werken aan hard skills – zoals technische vaardigheden en innovaties – vereist nauwelijks verandering van jezelf. Bij soft skills moet je ook echt met jezelf aan de slag. En dat kan best confronterend zijn.

In 2022 liep ik zelf vast in mijn eigen ondernemerschap. Ik ervaarde dat ik met bepaalde situaties

niet goed om kon gaan en dat belemmerde mijzelf en de groei van mijn bedrijf. Aan de buitenkant zag het er allemaal mooi uit, maar zo was het van binnen zeker niet.

Tijdens een ondernemersdiner kwam ik toevallig een dame tegen die ondernemers hielp met exact de vragen waarmee ik liep. Het inschakelen van een coach stond totaal niet in de planning, maar ik heb haar toch ingeschakeld om mij te helpen. Zij liet mij inzien dat ik vastliep op patronen vanuit mijn verleden die mij in het heden nog steeds belemmerden. Nu kan ik die patronen herkennen en heb ik geleerd om daarmee om te gaan.

Zo hebben we allemaal zulke patronen. Ik ben er stellig van overtuigd dat we daar onszelf los van kunnen maken. Ik heb dat zelf met een coach gedaan, maar ik zie het ook bij teams van onze klanten. Die presteren niet voor niets veel beter op productiviteit. Los van het feit dat ze het veel leuker met elkaar hebben.

Ondernemers die niet naar zichzelf durven te kijken of dat liever buiten zichzelf neerleggen, zijn eigenlijk machines die maar op halve kracht draaien. Het zijn eigenlijk vakspecialisten met een bedrijf.

Van de 50 procent productiviteitsverbetering van de Rabobank zit de helft in sociale innovatie. De vraag die ik dus aan je wil stellen is: ben je ondernemer genoeg om dat uit jezelf te halen?



INGENIEUR PIETER PEELLEN
PRODUCTIVITEITSEXPERT, AUTEUR EN
AANVOERDER VAN BETER IS MEER

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

HOE BOUW JE EEN LEERCULTUUR DIE ÉCHT WERKT?

BEELD OLIVIER HUISMAN EN TUINTE
TEKST PIETER PULLEMAN

Tuinte ontwikkelt en bouwt machines, modules en precisieonderdelen voor onder meer de hightechindustrie. Er werken ruim honderd medewerkers. Volgens Reekers begint een goede leercultuur niet bij HR, maar bij de strategie van het bedrijf.

Strategie als vertrekpunt Veel bedrijven stellen eerst een opleidingsplan op en bepalen daarna welke cursussen daarbij horen. Bij Tuinte is de volgorde precies andersom. Het bedrijf werkt vanuit een meerjarenstrategie die rust op drie pijlers: slim, scherp en soepel.

Vanuit die ambitie wordt gekeken welke kennis, vaardigheden en cultuur nodig zijn om de bedrijfsdoelstellingen te realiseren. Opleiden is daarmee geen los HR-instrument, maar een middel om de organisatie verder te ontwikkelen. "Je moet eerst weten



waar je als organisatie naartoe wilt”, zegt Reekers. “Daaruit volgt welke cultuur daarbij past, welke mensen je nodig hebt en hoe opleidingen daaraan kunnen bijdragen. Dat totaalplaatje moet kloppen.” De basis voor die aanpak werd jaren geleden gelegd door de directie. “De cultuur hebben wij als HR niet geïntroduceerd. Die was er al. Wij hebben die de afgelopen jaren verder uitgebouwd.”

Leren gebeurt elke dag Wie aan leren denkt, denkt al snel aan een cursuslokaal. Bij Tuinte begint leren juist op de werkvloer. Nieuwe medewerkers worden gekoppeld aan ervaren collega's die als buddy optreden. bbl'ers en stagiairs leren het vak in de praktijk, terwijl collega's elkaar voortdurend opzoeken om kennis uit te wisselen. Nieuwe machines of technieken vormen daarbij vaak vanzelf de start van een leerproces. “En als iemand tijdelijk op een andere werkplek moet invallen, leert hij daar automatisch nieuwe vaardigheden. Nieuwe technieken, nieuwe machines, collega's die elkaar iets uitleggen; dat is óók leren.”

« We kijken niet alleen naar wat iemand vandaag kan, maar ook naar wat hij of zij morgen zou kunnen »

Dat vraagt volgens HR-medewerker Daniëlle Smit wel om een cultuur waarin collega's elkaar gemakkelijk weten te vinden. “Wij zijn als HR veel op de werkvloer aanwezig, maar opleiden is niet alleen een taak van HR. We doen het samen. Iedereen draagt eraan bij.” Om die kennisdeling te stimuleren organiseert Tuinte onder meer maandelijks een ‘Technical



Maartje Reekers (links) en Daniëlle Smit.

Tuesday’. Daarin worden ervaringen over projecten, nieuwe technieken of ontwikkelingen bij klanten en leveranciers gedeeld door HR of collega's zelf. Daarnaast volgen medewerkers uit verschillende afdelingen gezamenlijke vakmanschapstrajecten, zodat productie, engineering en kantoor elkaars werk beter leren begrijpen.

Investeren in de toekomst De leercultuur begint volgens Smit al ruim vóór een sollicitatie. Tuinte biedt bewust meer stageplaatsen aan dan het bedrijf zelf nodig heeft. Daarnaast werkt het samen met basisscholen, middelbare scholen en mbo- en hbo-instellingen, organiseert het rondleidingen en meeloopdagen en is het aanwezig op stagemarkten en open dagen om jongeren enthousiast te maken voor techniek. “Natuurlijk hopen we dat studenten later bij ons komen werken. Maar als ze ergens anders in de sector terechtkomen, is dat ook prima. Uiteindelijk heeft de hele branche daar profijt van.”

Ook intern wordt nadrukkelijk gekeken naar ontwikkeling. Medewerkers krijgen de ruimte om door te groeien naar een andere functie wanneer hun talenten of ambities daarom vragen. Dat kan een stap binnen de eigen afdeling zijn, maar ook een heel andere richting. Zo groeide onlangs een logistiek medewerker door naar inkoper en werd een lasser engineer. Reekers: “We kijken niet alleen naar wat iemand vandaag kan, maar ook naar wat hij of zij morgen zou kunnen.”

Ook HR leert Dat betekent niet dat elke opleidingsactiviteit automatisch succesvol is. Ook Reekers leert van haar eigen ervaringen. “Ik ontwikkelde ooit een teamtraining over communicatie en gedrag. Vanuit HR vonden wij die heel logisch, maar de collega's vonden hem te theoretisch en te zweverig.” Reekers paste de training aan: de inhoud bleef overeind, maar de vorm ging volledig op de schop. Er kwamen meer praktijkvoorbeelden, interactieve opdrachten en werkvormen die beter aansloten bij technici. “Je kunt een goed doel hebben, maar als de vorm niet past bij de doelgroep, bereik je uiteindelijk niets.”

Normaal geworden Volgens Reekers is het resultaat van de aanpak moeilijk uit te drukken in cijfers. Natuurlijk kijkt het bedrijf naar medewerkerstevredenheid, ziekteverzuim en personeelsverloop, maar minstens zo belangrijk is het gevoel op de werkvloer. Dat personeelsverloop is overigens opvallend laag: sommige jaren is het zelfs zo beperkt dat de anonimiteit van een rapportage niet meer kan worden gegarandeerd.

Opvallend genoeg ziet niemand binnen Tuinte de leercultuur als iets bijzonders. Dat besef kwam pas toen het bedrijf voor de OOM Award alle initiatieven op een rij moest zetten. Reekers: “Toen realiseerden we ons pas hoeveel we eigenlijk doen. Voor ons voelt het heel normaal.”

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.



MODESTA EN SCM GROUP NEDERLAND

CONCURREN- OP DE MARKT, SAMENWERKEN AAN VEILIGHEID

BEELD SCM EN MODESTA
TEKST PIETER PULLEMAN

MODESTA EN SCM GROUP NEDERLAND

Afzuiginstallaties zijn onmisbaar in onder meer de houtverwerkende industrie. Ze zorgen niet alleen voor een schone werkomgeving en goed functionerende machines, maar spelen ook een belangrijke rol bij brand- en explosieveiligheid. De technische en wettelijke eisen voor dit soort installaties worden steeds hoger. Binnen branchevereniging FLS (Fabrikanten van Luchtzuivering Systemen) trekken Modesta en SCM Group Nederland daarom samen met de andere leden op om kennis te delen en het veiligheidsniveau verder te verhogen.



"Ik heb liever dat ik tegen een FLS-lid moet concurreren dan tegen een partij die ergens een installatie goedkoop importeert", zegt Wyboud Kloppenburg van Modesta. "Van elkaar weten we dat we volgens dezelfde uitgangspunten werken. Dat zorgt voor een gelijk speelveld."

Verschillende rollen

Hoewel beide bedrijven actief zijn in dezelfde markt, verschillen hun activiteiten aanzienlijk. Modesta is een familiebedrijf, met de derde generatie aan het roer, dat complete afzuiginstallaties ontwikkelt en produceert. Engineering, plaatbewerking, assemblage en softwareontwikkeling gebeuren volledig in eigen huis. De installaties gaan naar de houtverwerkende industrie en naar de recycling-, agrarische en voedingssector in Nederland en ver daarbuiten.

SCM Group Nederland is vooral bekend als leverancier van hout- en kunststofbewerkingsmachines. Afzuiginstallaties vormen daarvan een onmisbaar onderdeel. "Zonder afzuiging kunnen houtbewerkingsmachines niet functioneren", zegt Wouter de Hollander.

"Wij ontwerpen de complete installatie voor de klant en werken voor de afzuiginstallaties samen met een Duitse fabrikant. Engineering, montage en service verzorgen we zelf."

Steeds hogere eisen

Dat luchtzuivering veel meer is dan stof afzuigen, blijkt uit de ontwikkelingen in de branche. Moderne CNC-machines werken sneller, nauwkeuriger en vrijwel continu. Daardoor ontstaat veel fijner stof dan vroeger en worden hogere eisen gesteld aan de afzuiginstallatie. "Twintig jaar geleden bestond

het stof vooral uit grove schaafkrullen", zegt De Hollander. "Tegenwoordig verwerken machines veel plaatmateriaal en draaien ze op veel hogere toerentallen. Dat levert veel fijner stof op en vraagt om compleet andere installaties." Daar komt nog een tweede uitdaging bij: energieverbruik. Klanten verwachten enerzijds een installatie die steeds beter presteert, maar anderzijds zo zuinig mogelijk is. "Dat lijkt tegenstrijdig", zegt Kloppenburg. "We stemmen de installatie af op de machines die gelijktijdig draaien. Ventilatoren schakelen automatisch in en uit. Zo gebruikt de installatie nooit meer energie dan nodig is."

Ook de overstap naar onderdrukssystemen levert veel op. Daarbij staan de ventilatoren aan de schone luchtzijde, waardoor ze aanzienlijk efficiënter werken. "Daarmee stijgt het rendement van ongeveer zestig à zeventig procent naar meer dan tachtig procent", aldus Kloppenburg.

Vervangingsmarkt

Tegelijkertijd bestaat een groot deel van de markt nog uit oudere installaties. "Er zijn nog altijd veel afzuiginstallaties die niet voldoen aan de huidige eisen of simpelweg verouderd zijn", zegt De Hollander. "Dat zorgt voor een constante vervangingsmarkt doordat installaties technisch verouderen of verzekeraars en regelgeving modernisering afdwingen." Volgens hem worden de eisen aan stofemissie, gezondheid en explosieveiligheid alleen maar verder aangescherpt.



Veiligheid voorop

Misschien wel de belangrijkste ontwikkeling is de aandacht voor brand- en explosieveiligheid. Bij houtbewerking kunnen vonken of gloeiende deeltjes via de afzuiging in het filtersysteem terechtkomen. Zonder de juiste voorzieningen kan dat leiden tot brand of zelfs een stofexplosie. "Je kunt een explosie nooit honderd procent voorkomen", zegt De Hollander. "Je moet er daarom voor zorgen dat de gevolgen zo beperkt mogelijk blijven. Denk aan explosiepanelen, vonkdetectie en een doordachte plaatsing van de installatie."

QEX-keurmerk

De aanleiding voor het huidige kwaliteitsniveau was tragisch. Na een ernstig ongeval in 2012 ontstond binnen de branche het besef dat er behoefte was aan een eenduidige kwaliteitsstandaard. "Toen bleek dat de markt behoefte had aan duidelijke uitgangspunten", vertelt

Kloppenburg. "Niet enkele bedrijven die het goed doen en de rest niet, maar een sector die gezamenlijk het niveau verhoogt." Dat leidde uiteindelijk tot het QEX-keurmerk (Quality Extraction Systems). Daarmee tonen FLS-leden aan dat een afzuiginstallatie aantoonbaar voldoet aan de geldende veiligheids- en kwaliteitsnormen. Installaties worden bovendien steekproefsgewijs gecontroleerd door een onafhankelijke certificerende instantie. Dat geeft opdrachtgevers extra zekerheid. "Dat is de kracht van wat we samen doen binnen FLS", zegt Kloppenburg.

Kennis delen

De FLS-leden wisselen kennis uit over regelgeving, techniek en normen. "Nieuwe Europese regelgeving bespreken we met elkaar", zegt De Hollander. "Hoe passen we die toe? Wat betekent dat voor onze installaties? Dat soort kennis deel je." Volgens

Kloppenburg is dat essentieel. "Je wilt dat iedereen vanuit dezelfde uitgangspunten werkt. Dan concurrer je op je eigen product, je eigen ontwerp en je eigen service, niet op het weglaten van veiligheidsvoorzieningen." De samenwerking krijgt ook praktisch vorm tijdens de jaarlijkse EVD-dagen, die FLS samen met certificeringsorganisatie SKH en onderzoeks- en kennisinstituut SHR organiseert. Tijdens de EVD-dagen ondersteunen de leden bedrijven bij het opstellen van een explosieveiligheidsdocument (EVD) en adviseren zij over maatregelen om brand- en explosierisico's te beperken.

« Als lid van FLS concurrer je op je eigen product, je eigen ontwerp en je eigen service, niet op het weglaten van veiligheidsvoorzieningen »



Wouter den Hollander bij een filtersysteem met brikettenpers.

Het is niet zo dat FLS-leden elkaar 'ontzien'. Integendeel. Regelmatig dingen ze naar dezelfde opdracht. Toch overheerst het onderlinge respect. "Je zit met concurrenten aan tafel", zegt Kloppenburg. "Dat is soms best bijzonder. Maar juist daarom is het belangrijk dat je elkaar respecteert en kunt vertrouwen, en dezelfde veiligheidsstandaard hanteert. Dan blijft het een eerlijk speelveld." De Hollander vult aan: "Iedereen kiest uiteindelijk zijn eigen technische oplossing. De ene installatie ziet er anders uit dan de andere, maar ze kunnen allebei uitstekend zijn. Het verschil maak je uiteindelijk met je ontwerp, je service en je vakmanschap, niet door concessies te doen aan veiligheid."



Afzuiginstallatie met explosieluiken onderin.

Branchemanager
Philippe Hondelink



FLS VERBINDT DE BRANCHE FLS is de branchegroep van fabrikanten van luchtzuiveringssystemen binnen Koninklijke Metaalunie. De aangesloten bedrijven ontwikkelen, bouwen, leveren en onderhouden installaties voor industriële afzuiging, filtering en luchtzuivering. Hun klanten zijn actief in onder meer de houtverwerkende industrie, maar ook in sectoren als recycling, papier, kunststof, voedingsmiddelen en bulkhandling.

Volgens branchemanager Philippe Hondelink is de kracht van FLS dat concurrenten elkaar weten te vinden als het gaat om kennis en kwaliteit. "De branche krijgt te maken met steeds strengere eisen op het gebied van veiligheid, gezondheid, duurzaamheid en energie-efficiëntie. Door kennis en praktijk-

ervaring te delen, helpen de leden elkaar én hun klanten om daaraan te voldoen", zegt hij.

Een belangrijk initiatief van FLS is het QEX-keurmerk (Quality Extraction Systems).

Dat laat zien dat een stofafzuiginstallatie voldoet aan de geldende eisen voor kwaliteit, veiligheid en regelgeving. "Voor opdrachtgevers biedt FLS herkenbaarheid", aldus Hondelink. "Ze weten dat ze samenwerken met bedrijven die beschikken over specialistische kennis van luchttechniek, filtering en veilige industriële installaties."

HEVAMI

oppervlaktetechniek

www.hevami.nl / Tel: 0413-376602



Straalmachines

Richtmachines

Ontbraammachines

Polijsmachines

Bandschuurmachines



Al 100 jaar een begrip
in metaalbewerking
& forceertechniek

Forceren



Flenswalsen



Dieptrekken



3D-Lasersnijden



Lassen



+31 (0) 321 38 60 00
verkoop@orfavisser.nl

Bezoek onze website!



POWERPLUS[®]

TOOLS



WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS

Powerplustools Nederland B.V.
Noorderringweg 6
9363 TC Marum
Tel. 0594-231040
info@powerplustools.nl

POWERPLUS[®]

TOOLS

www.powerplustools.nl

Openingstijden:
Maandag-vrijdag
08:00 - 17:00 uur
Zaterdag
09:00 - 13:00 uur



AAN HUIS WORDT NIETS GEKOCHT

Zonweringbedrijf De Blinde bv ontvangt een e-mail van mevrouw Donker. Zij is gek op interieurstyling en heeft haar zinnen gezet op een nieuwe zonwering. De Blinde maakt een vrijblijvende afspraak om bij haar langs te komen. Haar raampartijen

worden opgemeten en ze krijgt advies over volautomatische zonnenschermen. Voor het voor mevrouw leukste onderdeel, het kiezen van de doekkleur, komt zij naar de showroom van De Blinde. Thuisgekomen ontvangt zij per mail de uiteindelijke offerte, waar ze even later mee instemt.



MR. MIRJAM BOS

BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

Mevrouw Donker heeft alle kans gehad om over het aanbod van De Blinde na te denken, eventueel met haar zoon te overleggen en een weloverwogen beslissing te nemen. Er gold in dit geval geen bedenktijd. De herroeping door haar zoon treft geen doel.

Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonden, gelijkenissen met personen en bedrijven louter toevallig. Metaalunie Rechtsbijstand biedt een geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas-rechtsbijstandverzekering. Je kunt bij Metaalunie Rechtsbijstand terecht voor advocaten, octrooigemachtigden, juridische bedrijfsanalyse, incasso, maatcontracten, algemene voorwaarden.

VERKOOPSITUATIES

De regels die gelden bij 'verkoop buiten de verkoopruimte' of 'koop op afstand' hadden bijvoorbeeld wel gegolden als mevrouw tijdens het bezoek aan huis haar handtekening had gezet. Of als zij de zonwering via de webshop had besteld. Dan had De Blinde het herroepingsrecht duidelijk moeten vermelden en had zij de zonwering kunnen 'afzeggen' binnen de 14 dagen. Tenzij De Blinde duidelijk bij de bestelling heeft vermeld dat er geen herroepingsrecht gold, omdat de zonwering maatwerk is. In een eerdere Rechtgezet kon je lezen dat 'maatwerk' als uitzondering niet snel wordt aangenomen. Sinds kort is een 'herroepingsknop' verplicht op websites waarop consumenten iets kunnen kopen of diensten kunnen bestellen. Neem contact op met het team Bedrijfsjuridisch Ledenadvies via bj@metaalunie.nl, als je wilt weten waar je in jouw verkoopsituaties op moet letten.

Weken later, nadat juist contact is geweest over een datum voor het komen plaatsen van de zonwering, wordt De Blinde gebeld door haar zoon. Die is boos over de aankoop, omdat er niks mis is met de huidige zonwering. Hij verwijt De Blinde dat het zich niet aan de regels houdt. Omdat De Blinde de zonwering bij zijn moeder thuis heeft verkocht, zou zij 14 dagen bedenktijd moeten krijgen. Omdat De Blinde haar niet op dit recht heeft gewezen, kan hij de overeenkomst namens zijn moeder nog steeds herroepen.

Kosteloos op bezoek

De Blinde licht de gang van zaken toe aan zijn jurist. Volgens hem zijn de regels voor verkoop buiten de verkoopruimte en koop op afstand hier niet van toepassing. De Blinde is kosteloos op bezoek geweest bij de klant. Dat is weliswaar buiten zijn verkoopruimte, maar de overeenkomst is niet bij mevrouw Donker thuis gesloten. Een offerte accepteren via de e-mail, maakt het nog geen 'koop op afstand'.

RI&E EN 5XBETER BIJ DICTATOR VAN INVENTARISEREN NAAR VERBETEREN

BEELD GIUSEPPE TOPPERS

Bij Dictator Productie in Emmeloord is veilig en gezond werken onderdeel van de dagelijkse bedrijfsvoering. Met de RI&E Metaalbewerking brengt het MKB-maakbedrijf risico's systematisch in beeld. De Verbeterchecks en Verbetercoaches van 5xbeter helpen vervolgens onderwerpen als machineveiligheid en gevaarlijke stoffen verder uit te werken. Algemeen directeur Henry Heidema, hoofd machinale afdeling Henk Veldhuis en Verbetercoach René van Beers vertellen hoe dat in de praktijk werkt.

Meer dan negentig jaar deurtechniek

Dictator werd in 1932 in Amsterdam opgericht en is sinds 1965 gevestigd in Emmeloord. Sinds 1988 maakt de onderneming deel uit

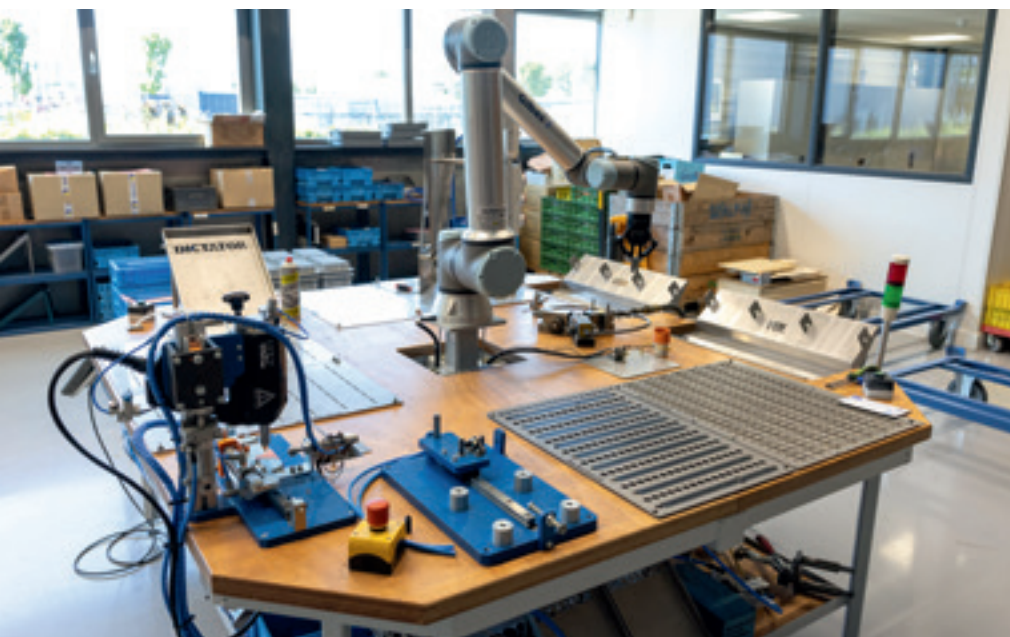
van de internationale Dictator-groep, met het hoofdkantoor in het Zuid-Duitse Neusäß. Binnen de groep worden alle producten op verschillende locaties in de EU geproduceerd. De vestiging in Emmeloord maakt een deel van het totale productassortiment, waaronder deuropvangers, deursluiters, veerscharnieren en deurvastzetters. Op deze productgroepen is Emmeloord specialist. De vestiging is daarnaast het verkooppunt voor alle Dictator-producten in de Benelux. Dictator is een merknaam voor producten die deuren, hekken, luiken en andere toepassingen gecontroleerd laten bewegen. De producten van Dictator, waaronder die uit Emmeloord, worden wereldwijd verkocht. "Daar zijn we trots op", vertelt Heidema.

Stabiele processen

Op de machinale afdeling worden onderdelen voor de eigen producten gemaakt. Daarna worden ze op de montageafdeling samengebouwd. Dictator investeert in CNC-machines, automatisering en gerobotiseerde productie. Een deel van de machines blijft ook draaien wanneer medewerkers niet meer aanwezig zijn. "Als wij weg zijn, moeten we zorgen dat de processen stabiel zijn", zegt Heidema. Ook nieuwe materialen en aanpassingen aan producten worden uitgebreid getest. Voor bepaalde deuropvangers test Dictator een miljoen keer openen en sluiten.

Investeren in de werkplek

Bij de bouw van het huidige pand, dat eind 2021 in gebruik werd genomen, zijn duurzaamheid en arbeidsomstandigheden direct meegenomen. Een bodemenergiesysteem verwarmt en koelt het gebouw. Op het dak liggen 642 zonnepanelen en automatische screens houden in de zomerwarmte buiten. Op kantoor staan elektrisch verstelbare bureaus en in de productie verstelbare werkbanken. Het gehele pand, inclusief de productiehallen, heeft vloerverwarming. De machinehal heeft daarnaast vloerkoeling. Ook is aandacht besteed aan verlichting, geluidsisolatie en luchtbehandeling. "Medewerkers zijn het belangrijkste", zegt Heidema. Bij arbeidsomstandigheden probeert hij vooruit te denken. "Je kijkt aan de voorkant al naar wat je kunt doen om dingen te voorkomen."





Een deel van de machines blijft ook draaien wanneer medewerkers niet meer aanwezig zijn.

Herkenbare vragen

Met de RI&E Metaalbewerking loopt Dictator de risico's binnen het bedrijf systematisch na. De uitkomsten worden vertaald naar actiepunten in een plan van aanpak. Heidema waardeert vooral dat de vragen aansluiten bij de dagelijkse praktijk. "Bij 5xbeter staan onderwerpen die echt met onze branche te maken hebben. Met de RI&E is dat precies hetzelfde. Je hoeft daardoor niet heel veel algemene informatie uit te zoeken." Het invullen zorgt er ook voor dat bestaande werkwijzen opnieuw worden beoordeeld. "Je bent iedere dag met je werk bezig. Door zo'n lijst opnieuw door te lopen, sta je weer bewust stil bij de manier waarop je werkt." Van Beers ziet dat bedrijven daardoor niet te snel aannemen dat alles goed geregeld is. "Als je invult dat iets bij jou geen knelpunt is, denk je toch drie keer na voordat je op ja drukt."



V.l.n.r. René van Baars, Henry Heidema en Henk Veldhuis.

Verdiepen met 5xbeter

De Verbeterchecks van 5xbeter sluiten aan op onderwerpen uit de RI&E, zoals gevaarlijke stoffen, machineveiligheid, fysieke belasting en werkdruk. Ze helpen bedrijven om risico's verder te onderzoeken en passende maatregelen te bepalen. "De Verbeterchecks zijn verdiepende RI&E's", zegt Van Beers. "Als bedrijven vragen hebben of een onderwerp verder willen uitwerken, nemen ze contact op met een Verbetercoach." Veldhuis gebruikt de Verbeterchecks voor gevaarlijke stoffen en machineveiligheid. Vooral het vaste aanspreekpunt vindt hij waardevol. "Je kunt bellen en zeggen: ik heb dit probleem, hoe kan ik dat het beste oplossen? De eerste keer heb ik samen met Verbetercoach Eddie alle gevaarlijke stoffen gedaan. Daar heb ik heel veel aan gehad."

Dagelijks contact

Veilig en gezond werken blijft bij Dictator niet beperkt tot machines en stoffen. Bij werkdruk speelt volgens Veldhuis vooral het contact met medewerkers een belangrijke rol. "Loop eens even bij iemand langs. Hoe gaat het, lukt het allemaal? Zijn er dingen waar je niet uitkomt? Zorg dat je interesse toont in de mensen met wie je werkt." De actiepunten uit de RI&E worden vastgelegd in het plan van aanpak. Herinneringen in het systeem helpen om afspraken en deadlines te volgen. Heidema: "Uiteindelijk komen daar de punten uit die je moet opvolgen. En dat doen we ook."

Meer weten over de RI&E Metaalbewerking en/of 5xbeter? Scan de QR-code voor alle informatie over de RI&E of kijk op www.5xbeter.nl.



Vier 20 jaar 5xbeter mee

5xbeter viert haar 20-jarig jubileum met drie kosteloze events over veilig en gezond werken. Ontdek nieuwe tools en kom meer te weten over werkdruk, lasrook, gevaarlijke stoffen en machineveiligheid. Laat je ook inspireren door ervaringen uit te wisselen met collega's uit de regio tijdens de aansluitende netwerkborrel met buffet. De events vinden plaats op 1 oktober in Zwolle, 6 oktober in Naarden en 5 november in Eindhoven. Aanmelden kan via www.5xbeter.nl >over-5xbeter > jubileum-20-jaar. Lees ook de bij dit nummer bijgevoegde flyer over het congres.



Het gehele pand, inclusief de productiehallen, heeft vloerverwarming.

Automatische Dubbelkoloms Lintzaag – Maximale Precisie en Prestaties

Deze automatische lintzaag met dubbele kolomconstructie (Bomar 400.360 ANC) is ontworpen voor haakse zaagsneden in massief en profielmateriaal bij maximale efficiëntie. Dankzij de combinatie van een 41 mm hoge zaagband, driezijdige hardmetalen precisiegeleiding en een synchroon meedraaiende spaandborstel levert de machine constante snijkwaliteit en hoge standtijden.

De unieke polymeerbetontechnologie in zaagframe, kolommen en machinebasis minimaliseert trillingen. In combinatie met voorgespannen, overgedimensioneerde lineaire geleidingen resulteert dit in vrijwel trillingsvrij zagen en tot **30% hogere prestaties** – zelfs bij moeilijk verspaanbare materialen.

Geavanceerde automatisering

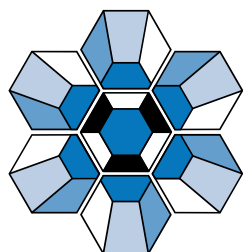
- Servogestuurde aanvoer met kogelomloopspindel
- Enkele aanvoer tot 750 mm, herhaald tot 6.500 mm
- Hydraulische klemming en zaagarm-neerlaatregeling
- Automatische regeling en continue bewaking van zaagdruk, aanvoer en bandsnelheid

Het intuïtieve besturingssysteem met groot grafisch display zorgt voor eenvoudige programmering en optimale procescontrole.

De volledige omkasting reduceert geluid en verhoogt de veiligheid, waardoor deze machine ideaal is voor intensieve inzet in een drieploegendienst



Klaassen Advanced Metal Machines | H. ter Kuilestraat 191 | 7547 SK Enschede
053-4308888 | verkoop@Klaassenbv.com | www.klaassenmachines.nl | www.machinebeveiliging.com



verum bv
partner voor de maakindustrie

Bouwhuis Zoetermeer
Zilverstraat 69 - 6e etage
T. (+31) (0)88 – 5334544
www.verum.nl

- Inkoopvoordeel voor de maakindustrie
- Participatie in inkoopnetwerk
- Inkoopplatform met gespecialiseerde partners
- Monitoren van het facturatieproces
- Leuke events en interessante netwerkbijeenkomsten

METAALTOPPER

“Zoek niet alleen werk dat bij je past, maar vooral een bedrijf dat bij je past.” Harry ter Maat kan het weten. Na bijna veertig jaar in de metaalbewerking vond hij vijf jaar geleden zijn plek bij GPM in 's-Hertogenbosch. “Dit is pas mijn derde werkgever. En hier blijf ik tot mijn pensioen. Misschien zelfs nog wel wat langer.” GPM ontwikkelt en produceert uiteenlopende plaatwerk-, frame- en machinebouwoplossingen

voor klanten in verschillende sectoren. Het bedrijf werkt volgens de principes van Quick Response Manufacturing (QRM), waarbij medewerkers veel verantwoordelijkheid krijgen en flexibel inspelen op de wensen van klanten. Dat spreekt Ter Maat enorm aan. “We hebben geen chef die voortdurend vertelt wat je moet doen. Iedereen stuurt zichzelf aan. Als het werk op tijd klaar is en goed is uitgevoerd, krijg

je alle ruimte om zelf beslissingen te nemen. Dat voelt heel vrij.”

Ter Maat werkt voornamelijk als plaatwerker, maar springt net zo gemakkelijk bij aan de lasersnijmachine, in de verspaning of achter het stuur van de bedrijfsbus. Die afwisseling bevalt hem uitstekend. Toch ligt zijn grootste passie bij het programmeren en buigen van



HARRY TER MAAT

TEKST PIETER PULLEMAN

complexe plaatwerkproducten. “Het mooiste is om een lastig product helemaal zelf uit te puzzelen. Je bedenkt de juiste volgorde van de bewerkingen, schrijft het programma en uiteindelijk blijkt het precies te werken. Dat is echt de kers op de taart.”

Juist die uitdaging maakt volgens hem het verschil. “We maken hier vooral kleine series en

steeds weer andere producten. Daardoor blijf je nadenken. Van seriewerk stomp je af, maar hier word je elke dag opnieuw uitgedaagd.”

Na bijna vier decennia in het vak weet Ter Maat hoe belangrijk ervaring is. “Je leert in de loop der jaren in je hoofd al te zien waar je straks tegenaan loopt. Dat maakt dit vak zo mooi.”

Dat is volgens hem wel een aspect dat het voor jong talent lastig maakt. “Die willen ook snel die

complexere werkstukken maken, maar beseffen niet altijd dat het tijd kost om dat te leren.”

Of hij opnieuw voor de metaal zou kiezen?

Hij hoeft er geen seconde over na te denken.

“Zeker weten. Techniek is het mooiste vak dat er is. Als de techniek stopt, staat de wereld stil.”

Ook een metaaltopper in jouw bedrijf? Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl

EEN GEZOND WERKKLIMAAT ÉN BETROUWBARE TECHNIEK.

SLIMME KLIMAATOPLOSSINGEN + STERKE SERVICEPARTNER = CONTINUÏTEIT IN UW PRODUCTIE



HERKENBARE UITDAGINGEN:



Temperatuurverschil
tussen vloer en
plafond



Slechte luchtkwaliteit
en hinderlijke
stofvorming



Oncomfortabel
werkklimaat in zomer
én winter



Onnodig hoge
energiekosten voor
verwarming



ONZE OPLOSSINGEN:



Slimme
luchtmenging



Gelijkmatig
binnenklimaat



Luchtvochtig-
heidscontrole



Energiezuinige
oplossingen

HET RESULTAAT:



Gelijkmatige
temperatuur



Betere arbeids-
omstandigheden



Efficient
werkklimaat



Lagere
energiekosten



TS Group Holland
SPECIALISTS IN TECHNICAL SERVICES

Door vakkennis en praktisch inzicht te combineren met modern materieel, bieden wij onze opdrachtgevers een totaaloplossing. Of het nu gaat om elektrotechnische installaties, mechanische werkzaamheden, inspecties, renovaties of preventief onderhoud: wij zorgen voor een professionele en veilige uitvoering, van voorbereiding tot oplevering.



INSTALLATIE EN ONDERHOUD
van technische voorzieningen
in openbare ruimte en
bedrijfsterreinen



AANPASSEN EN UITBREIDEN
van bestaande technische
installaties en systemen



PROJECTONDERSTEUNING
met volledig uitgerust
materieel en
vakkbekwame monteurs



STORINGSSERVICE
24/7 inzetbaar voor
snelle en vakkundige
ondersteuning



BENIEUWD WAT WIJ VOOR UW BEDRIJF KUNNEN BETEKENEN?

Neem contact met ons op voor een kennismaking.

VAN ONTWERP TOT ONDERHOUD - ALLES ONDER ÉÉN DAK

Één aanspreekpunt - geen losse partijen - betrouwbaar en flexibel



info@tsg-klimaattechniek.nl
www.tsg-klimaattechniek.nl



TS Group Holland
SPECIALISTS IN TECHNICAL SERVICES

info@tsg-holland.com
www.tsg-holland.com

2 Online veilingen

Metaalbewerking, CNC precisie draaiautomaten, pillow-plates
laserlassen en plaatbewerking afkomstig uit de faillissementen van
Solex Thermal Science & Almec



Solex Thermal Science
te Haaksbergen

Kijkdag
1 September – 10:00 tot 16:00

Sluitingsdag
3 September vanaf 11:00

Almec
te Mill

Kijkdag
1 September – 10:00 tot 16:00

Sluitingsdag
3 September vanaf 14:00



Scan de
QR-code
en start
met bieden!

Werkzaam in de MKB- maakindustrie?

Wij verzekeren je!



WIST JE DAT?

Wist je dat werknemers van een Metaalunie-lid profiteren van exclusieve collectiviteitskorting op particuliere verzekeringen? Werknemers kunnen al hun verzekeringen – van zorg en auto tot woonhuis en aansprakelijkheid – bij ons onderbrengen met persoonlijk advies en volledige ontzorging.

Meer info: www.mevas.nl/particulier



mevas
STERK VERZEKERINGSWERK

powered by
koninklijke
metaalunie

SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN

mevas.nl



088 - 456 5400 @ info@mevas.nl