

nummer 4 2026

jaargang 71

Metaal+Techniek



Minister-president Jetten ziet van dichtbij kracht en knelpunten van de MKB-maakindustrie



waar
gewerkt
wordt

werkt
=exact

bedrijfssoftware die altijd werkt

VAN WERKBEZOEKEN NAAR CONCRETE STAPPEN



BEELD SANDER
VAN DER TORREN

De werkbezoeken van minister-president Jetten en EZK-minister Herbert aan Metaalunie-lidbedrijven waren veel meer dan een kennis-making met onze sector. Voor mij bevestigde deze bijzondere dagen vooral opnieuw waar de kracht van Nederland ligt: in de MKB-maakindustrie, in de bedrijven die dagelijks innoveren, produceren en problemen oplossen, en in de mensen die dat mogelijk maken.

Ik ben blij dat de ministers zo kort na hun aantreden de tijd namen om samen met Koninklijke Metaalunie, FME én MKB-Nederland de praktijk op de werkvloer te ervaren. Juist daar zie je wat beleid in de dagelijkse realiteit

betekent. Niet in abstracte modellen, maar in slimme productielijnen, vakmanschap, samenwerking in de keten en ondernemers die ondanks personeelstekorten en toenemende druk blijven investeren in de toekomst. Voor Metaalunie stonden tijdens dit bezoek drie onderwerpen centraal: arbeidsproductiviteit, technisch talent en krachtige ecosystemen. Dat zijn geen losse thema's, maar de fundamenten onder een sterke MKB-maakindustrie.

Arbeidsproductiviteit als versneller

Als we onze concurrentiekracht en ons verdienvermogen willen behouden, moeten innovaties sneller landen op de werkvloer van MKB-

maakbedrijven. Robotisering, automatisering en AI bieden enorme kansen, maar alleen als ondernemers daar ook daadwerkelijk mee aan de slag kunnen. De overheid moet de juiste randvoorwaarden creëren, zodat innovaties ook echt de MKB-maakbedrijven bereiken die ermee willen versnellen.

Talent blijft de sleutel

Minstens zo urgent is het tekort aan technisch talent. Zonder goed opgeleide vakmensen komt innovatie simpelweg niet verder. Daarom blijft Metaalunie zich inzetten voor sterke bbl-routes, praktijkgericht onderwijs, bedrijfsvakscholen en Leven Lang Ontwikkelen. Alleen met een doorlopende techniekroute houden we de MKB-maakindustrie sterk en toekomstgericht.

Sterke ketens maken Nederland weerbaar

Wat mij tijdens beide bezoeken opnieuw opviel, is hoe essentieel de samenwerking in regionale en sectorale ketens is. MKB-maakbedrijven vormen samen met grotere spelers het fundament onder onze innovatiekracht en strategische autonomie. Van ontwerp tot onderhoud: juist deze ecosystemen maken Nederland economisch sterk en weerbaar. De overhandigingen van de Smart Industry Agenda aan Herbert en ons eigen manifest *Drie pijlers voor een florenderende MKB-maakindustrie* aan Jetten, benadrukten dat de bezoeken niet bij mooi gesproken woorden blijven. Voor Metaalunie is dit het startpunt om samen met politiek Den Haag concrete stappen te zetten. Want de toekomst van Nederland wordt gemaakt in de MKB-maakindustrie.

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 Robotisering is geen toekomstmuziek meer voor de MKB-maakindustrie, stelt TNO-directeur Mark Courage. Door personeelstekorten en stijgende kosten moeten bedrijven hun productiviteit verhogen. Dat hoeft niet altijd met grote investeringen: juist slimme, praktische stappen in processen en digitalisering maken het verschil en helpen bedrijven concurrerend te blijven.

08

14

MINISTER-PRESIDENT BENADRUKT BELANG MKB

Minister-president Jetten bezocht maakbedrijven Abuco en HGG en kreeg inzicht in uitdagingen rondom personeel, energie en concurrentie, én het cruciale belang van het mkb voor de economie.

20

SAMEN Eyecatcher ontwikkelde voor Allseas maatwerk valbeveiligings-systemen voor werkschepen, waarbij comfort, bewegingsvrijheid en veiligheid samenkomen in oplossingen die wereldwijd worden toegepast.

32

HOE DOE JIJ DAT? Innodeck kiest bewust voor dienstverlening in plaats van verhuur: het bedrijf bouwt, controleert en bewaakt podiumconstructies én houdt grip op materiaalherkomst en veiligheid in de keten.

39

RECHTGEZET Keuze uit maten en kleuren maakt een product nog geen maatwerk: bij online aankopen blijft het herroepingsrecht gelden, oordeelt de rechter.

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, Frank Senteur, 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.

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



22

REPORTAGE Inducon uit Beilen maakt beweegbare zwembadvloeren voor jachten, villa's en openbare baden. Zelfs een bassin voor de musical *Willem van Oranje*. Over maatwerk, dynamische belasting en groei in een internationale nichemarkt.

18 HET PROJECT Voor de renovatie van Stadion De Vliert leverde Delft Metal duurzame, corrosiebestendige profielplaten voor de tribunedaken, geschikt voor grote overspanningen en snelle montage.



40

UIT HET ARCHIEF Habbeke Shipyard groeide in zestig jaar van kleine werf tot specialist in aluminium werkschepen. Over nuchter vakmanschap, innovatie en een familiebedrijf dat koers houdt richting de toekomst.

34 BLIK OP BRANCHES Altisol isoleert wereldwijd leidingen en tanks voor tuinbouw, industrie en utiliteit, en helpt bedrijven zo snel energie te besparen, kosten te verlagen en te voldoen aan steeds strengere regelgeving.



VERDER IN DIT NUMMER

7 Over onze leden.

12 In balans – Sleutelen aan oude motoren geeft Mark Themmen rust én voldoening.

28 In Gesprek – Wolters Metaaltechniek groeit door continu kleine stappen te zetten in kwaliteit en productiviteit.

31 Column – Lezen maakt het verschil tussen reageren en vooruitlopen.

44 Metaaltoppers van de maand zijn Roel Holtrop en Arno de Boer.

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.

EEN GEZOND WERKKLIJMAAT ÉN BETROUWBARE TECHNIEK.

SLIMME KLIMAATOPLOSSINGEN + STERKE SERVICEPARTNER = CONTINUÏTEIT IN UW PRODUCTIE



TSG-Klimaattechniek

HERKENBARE UITDAGINGEN:



Te hoge temperaturen
in de hal



Slechte luchtkwaliteit
en stof



Oncomfortabele
werkomgeving



Productieverlies door
hitte



ONZE OPLOSSINGEN:



Vernevelings-
systemen



Adiabatische
koeling



Luchtvochtig-
heidscontrole



Energiezuinige
systemen

HET RESULTAAT:



Lagere
temperatuur



Betere arbeids-
omstandigheden



Hogere
productiviteit



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
vakkundige 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

OVER ONZE LEDEN

MACHINEFABRIEK METALO VIERT 50-JARIG BESTAAN

Machinefabriek Metalo in Zaandam bestaat vijftig jaar. Het bedrijf werd op 1 april 1976 opgericht door machinebankwerker Jan Fruijtier, die met een draaibank, een souterrain en een startkapitaal van 900 gulden voor zichzelf begon. Inmiddels wordt het bedrijf geleid door de tweede generatie, Robèrt en Marcel Fruijtier. In de afgelopen decennia groeide Metalo uit van een eenmanszaak tot een machinefabriek met circa 25 medewerkers en een breed

machinepark, variërend van conventionele machines tot moderne vijfassige bewerkingscentra. Het bedrijf richt zich op het produceren van onderdelen voor een uiteenlopende klantenkring, met een sterke focus op reparatieonderdelen, vlamspuiten en het vervaardigen van nieuwe componenten. Metalo bedient klanten uit verschillende sectoren, waarbij snelheid en flexibiliteit belangrijke pijlers zijn. Het jubileum markeert



niet alleen een mijlpaal in de geschiedenis van het bedrijf, maar ook de ontwikkeling van het vakmanschap binnen de organisatie.



50 JAAR DIENSTVERBAND BIJ HARWI HOLLAND

Bij Harwi Holland B.V. is Gerard van de Laar vijftig jaar in dienst. Hij begon in juni 1976 als machinebouwer en bereikte op 1 april 2026 de pensioengerechtigde leeftijd.

Van de Laar blijft ook na zijn pensionering nog betrokken bij het bedrijf: hij blijft twee dagen per week actief in de productie van

zaagmachines. In die rol draagt hij zijn kennis en ervaring over aan jongere collega's. Binnen Harwi Holland wordt zijn lange dienstverband gezien als bijzonder. Zijn loopbaan weerspiegelt de ontwikkeling van het bedrijf en onderstreept het belang van vakmanschap en continuïteit binnen de machinebouw.

FRISIAN MOTORS BENOEMT YPE OLDENHUIS TOT COMMERCEEL DIRECTEUR

Frisian Motors heeft Ype Oldenhuis (44) per 1 april benoemd tot commercieel directeur. Oldenhuis was hiervoor werkzaam als sales manager bij Heffiq Intern Transport B.V. en vervulde eerder een rol als development manager bij Agrifac.

In zijn nieuwe functie richt hij zich op het verder professionaliseren van de verkooporganisatie en het uitbreiden van de internationale activiteiten. Naast bestaande markten zoals Duitsland

en België wil Frisian Motors de komende jaren groeien in onder meer Scandinavië, Polen en Tsjechië.

Oldenhuis volgt Theo de Jong op, die zich als algemeen directeur meer zal richten op de strategische ontwikkeling van het bedrijf. Frisian Motors produceert elektrische terreinvoertuigen en heeft de afgelopen jaren een groei doorgemaakt. Het bedrijf



telt circa dertig medewerkers en realiseert een jaarlijkse productie van meer dan tweehonderd voertuigen.

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

A man with a shaved head and light beard, wearing a light blue button-down shirt and dark blue trousers, stands in a modern office environment. He is positioned in front of a glass railing, with a staircase visible to the left and office cubicles in the background. The lighting is bright and even.

INTERVIEW MARK COURAGE, DIRECTEUR SMART INDUSTRY TNO

ROBOTISERING IS VOOR MKB-MAAKBEDRIJVEN EEN MUST



INTERVIEW

De druk op de MKB-maakindustrie loopt op. Bedrijven hebben moeite om mensen te vinden, de loonkosten zijn hoog en tegelijk moet de productiviteit omhoog. Uit een recent TNO-rapport over robotisering blijkt hoe urgent die opgave is: zonder versnelling dreigt Nederland op termijn zijn eigen MKB-maakindustrie te verliezen. Volgens Mark Courage, directeur Smart Industry bij TNO, is robotisering daarom niet langer iets voor later. “Als we onze MKB-maakindustrie willen behouden, moeten we nu in beweging komen.” Toch begint die stap lang niet altijd met een dure robotcel. Soms zit de winst juist in iets veel simpeler.

De discussie over robotisering wordt vaak gevoerd alsof het vooral gaat over grote fabrieken en complexe technologie. Maar volgens Mark Courage raakt het onderwerp juist de dagelijkse praktijk van MKB-maakbedrijven. Niet als toekomstmuziek, maar als een concrete vraag: hoe houd je je bedrijf draaiend en concurrerend met minder mensen en hogere kosten? Voor TNO was dat ook de aanleiding om het onderwerp nadrukkelijk op de agenda te zetten. “De industrie is ontzettend belangrijk voor ons verdienvermogen”, zegt Courage. “Kijk je alleen al naar de industrie, dan gaat het om ongeveer zeven procent van het bruto binnenlands product. Neem je de keten eromheen mee, dan kom je nog veel hoger uit. Dat is een niveau dat vergelijkbaar is met grote sectoren als zorg en onderwijs. Die basis wil je hier houden en verder versterken.”

Productiviteit tastbaar maken

Tegelijk ziet hij dat de productiviteit al jaren nauwelijks groeit. En juist daar zit volgens hem het probleem. “Productiviteit is voor veel

ondernemers een lastig begrip. Het blijft vaak abstract. Daarom hebben wij geprobeerd het concreet te maken. Wat betekent het nu als je 50 procent productiever moet worden? In de praktijk betekent dit dat je als het ware naast elke medewerker een extra paar handen organiseert. En dat is waar robotisering en automatisering in beeld komen. Dan wordt het ineens tastbaar.” Volgens Courage helpt dat om het gesprek te veranderen. “Over digitalisering en AI wordt vaak gesproken in termen die ver van de werkvloer staan. Terwijl een robot op de werkvloer direct zichtbaar maakt wat het oplevert en wat er moet gebeuren om de technologie te integreren. Dat maakt het veel begrijpelijker.”

Technologie komt dichterbij

Waar implementatie van complexe robotisering in de brede productieomgeving eerder vooral iets was voor koplopers, ziet Courage dat de drempel snel lager wordt. Dat heeft veel te maken met de ontwikkeling van AI. “Je hebt tegenwoordig veel minder specialistische kennis nodig om toepassingen werkend te krijgen. Dingen die eerst ingewikkeld waren, worden toegankelijker. Dat maakt het voor ondernemers interessanter om ermee te beginnen.” Tegelijk blijft de basis belangrijk. “Je kunt niet alles oplossen met alleen een robot. Uiteindelijk moet je ook kijken hoe je systemen op elkaar aansluiten. Hoe goed zijn je processen georganiseerd? Waar komt je data vandaan? Dat blijft de fundering onder alles wat je doet.”

Het grote peloton moet in beweging komen

Nederland kent volgens Courage een duidelijke tweedeling. “Je hebt de zogeheten koplopers die al lang bezig is met automatisering en digitalisering, soms zelfs in een volledige

BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER

« Robotisering hoeft
niet te beginnen met
een grote investering »

autonome vorm. Maar daarachter zit een grote groep die nog nauwelijks stappen heeft gezet. Niet omdat ze het niet willen, maar omdat ze druk zijn met de dagelijkse praktijk en het ingewikkeld vinden om te beginnen.” Dat uitstel wordt steeds risicovoller. “De omstandigheden veranderen. Personeelstekorten lopen op, kosten stijgen en de buitenlandse concurrentie stijgt. Dan kun je niet blijven doen wat je altijd deed. Niet investeren is uiteindelijk ook een keuze, maar wel een die je op achterstand zet.” Toch ziet hij dat de stap naar robotisering niet per se groot hoeft te zijn. “We zien voorbeelden van bedrijven die beginnen met iets relatief eenvoudigs, zoals het automatiseren van logistieke processen. Daarmee stijgt de efficiëntie van hun machines enorm. Soms van 50 naar 85 procent. Dat is een enorme sprong, met één gerichte ingreep.”

Begin bij je eigen proces

Voor MKB-maakbedrijven ligt volgens hem de sleutel bij het niet gelijk beginnen met een technologische invalshoek, maar eerst te kijken naar het eigen proces. Waar zit de bottleneck? Waar verlies je tijd? Waar ben je afhankelijk van mensen die moeilijk te vinden zijn? “Robotisering hoeft niet te beginnen met een grote investering”, zegt Courage. “Het begint met het oplossen van een concreet probleem. Dat kan een robot zijn, maar ook iets anders.” Hij wijst bijvoorbeeld op digitale werkinstructies. “Daarmee kun je kennis beter vastleggen en delen. We zien dat bedrijven daarmee al snel zo’n twintig procent productiever kunnen worden. Dat is een enorme stap, zonder dat er direct een robot aan te pas komt.” Juist in MKB-maakbedrijven,

waar veel kennis bij een paar mensen zit, kan dat hét verschil maken. Zeker met het oog op vergrijzing en uitstroom. “Het gaat erom dat je slimmer gaat werken met wat je al hebt.”

Samen sterker dan alleen

Naast individuele stappen ziet Courage ook een duidelijke rol voor samenwerking. “In Nederland hebben we veel kennis en sterke bedrijven, maar het landschap is versnipperd. Iedereen is op zijn eigen plek bezig. Daardoor benutten we de schaal niet die nodig is om echt te versnellen.”

Volgens hem ligt daar een gezamenlijke opgave voor bedrijven, kennisinstellingen en brancheorganisaties. “Als je vraag bundelt en samen optrekt, wordt het aantrekkelijker voor partijen om te investeren en oplossingen te



ontwikkelen. Dan kom je verder dan wanneer ieder voor zich het wiel opnieuw uitvindt.” Grote bedrijven kunnen daarin een belangrijke rol spelen. “Die hebben vaak de middelen om te investeren. Als zij stappen zetten, profiteert de hele keten mee. Dan worden ook kleinere bedrijven productiever en sterker.” Niet ieder bedrijf zal die ontwikkeling kunnen bijhouden, verwacht hij. “Een deel zal afhaken. Maar vaak zie je dat kennis en vakmanschap wel behouden blijven, bijvoorbeeld doordat bedrijven worden overgenomen of samenwerken in nieuwe vormen.”

Werk verandert, mensen blijven nodig

Robotisering roept nog altijd vragen op over werkgelegenheid. Courage begrijpt die zorgen, maar plaatst ze in perspectief. “Het gaat er

niet om dat robots mensen vervangen. Het gaat erom dat mensen en technologie samen beter kunnen werken.” Hij vergelijkt het met de rol van smartphones. “Die hebben ons werk ook veranderd. Niet omdat ze banen hebben weggehaald, maar omdat ze ons helpen efficiënter te werken. Zo moet je robotisering ook zien.” Dat vraagt wel om aandacht voor scholing en ontwikkeling. “Je moet medewerkers meenemen in die verandering. Dat betekent investeren in vaardigheden en kennis. Niet alleen voor nieuwe instroom, maar juist ook voor de mensen die er al werken.” Daarbij spelen vooroordelen volgens hem een rol. “Je ziet soms dat oudere medewerkers juist heel enthousiast worden als ze ermee aan de slag gaan. Terwijl je dat misschien eerder bij jongeren verwacht. Maar het is dus niet zo zwart-wit.”

Leren van elkaar versnelt

Volgens Courage ligt een belangrijk deel van de versnelling niet in beleid, maar in de praktijk. “Ondernemers geloven vooral andere ondernemers. Als iemand uit hun netwerk vertelt wat het heeft opgeleverd, dan maakt dat indruk.” Dat zorgt voor een sneeuwbal effect. “We zien dat bedrijven die een eerste stap zetten en resultaat boeken, dat delen met anderen. Dan volgen er vanzelf meer. Dat werkt vaak beter dan welke campagne ook.” Daar ligt ook een rol voor netwerken en bijeenkomsten. “Mensen moeten elkaar ontmoeten, ervaringen uitwisselen en van elkaar leren. Dan wordt het concreet en herkenbaar.”

SLEUTELN MET HISTORIE

Wie bij Mark Themmen van Themmen Heftrucks in Leeuwarden binnenloopt, waant zich eerder in een museum voor oude motoren dan in een bedrijfspand. Twaalf antieke motoren (de oudste is 102 jaar oud) bepalen de sfeer. "Mensen kijken hun ogen uit. Het zorgt altijd voor een praatje."

Die fascinatie voor techniek en historie loopt als een rode draad door zijn leven. Al op jonge leeftijd was hij bezig met brommers, motoren en alles wat kapot was weer rijdend krijgen. "Ik wil altijd begrijpen hoe iets werkt, en het liefst ook zelf maken of verbeteren." Die interesse kreeg alle ruimte op de boerderij waar hij opgroeide. "Ik had daar een werkplaats en alle vrijheid om te sleutelen. Dat heeft mij gevormd."

Zijn passie voor techniek leidde uiteindelijk tot zijn bedrijf. Themmen begon zo'n dertig jaar geleden met het opknappen en verhandelen van gebruikte heftrucks. Het bedrijf groeide uit tot een gevestigde naam, met een team van medewerkers dat het technische werk uitvoert. Zelf sleutelt hij minder dan vroeger. "Als ondernemer moet je andere keuzes maken. Maar de liefde voor techniek blijft."

Die liefde komt vooral tot uiting in het verzamelen en restaureren van oude motoren en voertuigen. Een van de meest bijzondere

projecten was een Harley-Davidson politiemotor uit Libanon, die jarenlang in het zand had gestaan en waarbij alles volledig vastzat. "Alles moest uit elkaar, gereviseerd en opnieuw opgebouwd worden." Het resultaat: een technisch perfecte motor, maar met behoud van zijn karakter. "Hij moest eruit blijven zien zoals hij geleefd heeft." Dat principe hanteert Themmen altijd. Geen overgespoten machines, maar patina. "Je moet er niet aan willen sleutelen tot het nieuw lijkt. Juist het verhaal maakt het mooi." Met de opgeknapte politiemotor trok hij er ook op uit, onder meer door Frankrijk en Italië – een ultieme test voor zijn eigen vakmanschap.

Sleutelen doet hij tegenwoordig vaak samen met zijn kinderen. "Die vinden het prachtig. Ze bouwen en repareren van alles. Dan ben je samen bezig en geef je het vakgevoel een beetje door." Het gaat hem daarbij niet zozeer om ontspanning, zegt hij zelf. "Het is gewoon een heerlijke bezigheid. Met techniek bezig zijn, dingen uitvinden en beter maken."

BEELD MARK THEMMEN
TEKST PIETER PULLEMAN





WERKBEZOEK MINISTER-PRESIDENT JETTEN AAN MKB-MAAKINDUSTRIE

'IN DEN HAAG WORDT WEL EENS VERGETEN HOE BELANGRIJK HET MKB IS'

Minister-president Rob Jetten bracht half april een werkbezoek aan de MKB-maakindustrie in de kop van Noord-Holland, op uitnodiging van MKB-Nederland en Koninklijke Metaalunie. Hij bezoekt de Metaalunieleden Abuco en HGG, twee bedrijven die laten zien wat de Nederlandse maakindustrie in huis heeft. Het bezoek maakte indruk: niet alleen op de minister-president zelf, maar ook op de ondernemers die hem ontvingen.

Bij staalbedrijf Abuco B.V. in Middenmeer, dat wereldwijd staalconstructies, buizen en hijs- en hefmiddelen levert, sprak Jetten met CEO Gijs Bakker. Het gesprek ging over de kracht van de maakindustrie, maar ook over de weerbarstige realiteit van alledag. Bakker legde uit dat innovatie voor Abuco geen keuze is maar pure noodzaak. Productie verschuift steeds meer naar Oost-Europa, waardoor het bedrijf fors moet investeren om op kosten te kunnen blijven concurreren.

Een recent aangeschafte lasrobot doet het werk van vier handlassers. Tegelijk heeft die hightech aanpak een bijkomend voordeel: jongeren raken erdoor geïnteresseerd in het vak. Toch blijft het vinden én binden van personeel een hardnekkig probleem. Bakker wees ook op geopolitieke onrust, die ertoe leidt dat investeringsbeslissingen bij klanten worden uitgesteld of afgeblazen. En dan is er nog de netcongestie. Abuco heeft plannen om te verhuizen en te groeien, maar een





nieuwe stroomaansluiting is voorlopig niet beschikbaar. Concrete groeiambities stranden daardoor op iets wat buiten de invloedssfeer van het bedrijf ligt.

Vakmanschap schaars, vraag groot

Ook iets meer dan twee deuren verderop bij HGG, producent van geavanceerde 3D-profielsnijmachines voor het snijden van buizen en balken, stapelde de minister-president de ene na de andere uitdaging op zijn netvlies. CEO Wiebe Wiersma was er trots op zijn bedrijf als voorbeeld van de Nederlandse maakindustrie te mogen presenteren. HGG ontwikkelt niet alleen machines maar ook de bijbehorende software, en realiseert zestig procent van de omzet in de Verenigde Staten. Die afhankelijkheid maakt het



bedrijf kwetsbaar: door een zwakkere dollar en invoerheffingen is HCG in korte tijd fors duurder geworden op de Amerikaanse markt. Wiersma wees daarnaast op de opkomst van goedkope Aziatische machines, die weliswaar veiligheidsrisico's met zich meebrengen maar nauwelijks worden gereguleerd. En net als bij Abuco vormt personeel de grootste rem op groei: het vinden en behouden van geschoold vakpersoneel blijft een structureel knelpunt.

Drie pijlers voor de toekomst

Metaalunievoorzitter Mark Helder overhandigde de minister-president drie pijlers voor een florerende MKB-maakindustrie: sterke maakketens, verhoging van de arbeidsproductiviteit en investeren in talent. Helder: "Wij zijn blij met de

belangstelling van de minister-president voor onze sector en hoe MKB-maakondernemers in praktijk werken aan maatschappelijke oplossingen. Het is mooi om te zien dat de minister-president hiervan onder de indruk is en het kabinet oog heeft voor de maakindustrie. We moeten wel tempo maken met concrete uitvoering van maatregelen, want de technologische ontwikkelingen gaan razendsnel. Ik ben blij te horen dat het kabinet met een taskforce van ministers concreet aan de slag gaat met onze aanbevelingen."

Ruggengraat van de economie

De minister-president was zichtbaar geraakt door wat hij zag. Hij prees het ecosysteem van bedrijven en onderwijsinstellingen dat hij aantrof en noemde de samenwerking

met opleidingen een voorbeeld voor de rest van Nederland. Jetten: "In Den Haag wordt wel eens vergeten hoe belangrijk het mkb is voor de Nederlandse economie." Hij vond het indrukwekkend om te zien hoe bedrijven in de kop van Noord-Holland niet alleen producten maken, maar ook de machines innoveren die daarvoor nodig zijn. Het kabinet wil werken aan minder en eenvoudiger regelgeving, betaalbare elektriciteitskosten en voldoende technisch talent. Jetten kondigde aan dat een taskforce van ministers concreet aan de slag gaat met de aanbevelingen van Metaalunie. Voor de sector is dat een hoopvol signaal, al benadrukken zowel Helder als de bezochte ondernemers dat het nu aankomt op daadkracht en snelheid.



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).



Voor de renovatie van Stadion De Vliert leverde Delft Metal profielplaten voor het dak van de tribunes. Het project vroeg om een duurzame oplossing met **hoge corrosiebestendigheid en lange levensduur**.

Delft Metal is sinds 1991 specialist in **staaldak- en gevelsystemen, profielplaten en bandstaal**. Vanuit Waalwijk produceert en levert het bedrijf maatwerkoplossingen voor bouw en industrie.

Toegepast is het **Delft 45KD/1000 kouddakprofiel**: een trapeziumprofiel met een werkende breedte van 1000 millimeter en een profielhoogte van 45 millimeter, geschikt voor grote overspanningen en hoge belastingen.

De profielplaten zijn voorzien van **Magnelis® ZM310-coating**: een zink-aluminium-magnesiumlegering die uitstekende bescherming biedt tegen corrosie. Ook in vochtige en agressieve omgevingen zoals open stadionconstructies.

Dankzij lengtes tot 18 meter konden grote dakvlakken **snel en efficiënt** worden gemonteerd, met minimale overlap en minder montagemomenten op hoogte. Dat verkort de bouwtijd en verlaagt de faalkans.

Het project werd gerealiseerd in **samenwerking** met opdrachtgever BIM, aannemer Bouwbedrijf Van den Bouwhuizen en gevelbouwer P-Design Montage en Industriebouw.

BEELD DELFT METAL
TEKST PIETER PULLEMAN



Commercieel technisch adviseur Marijn Cordier de Croust (rechts) en projectleider Johan Schuurman.

TEKST EN BEELD
FRANK SENTEUR

OP MAAT GESNEDEN VEILIGHEIDSSYSTEEM VOOR WERKSCHEPEN VAN ALLSEAS

Eyecatcher uit Nieuwveen ontwikkelt en produceert als Nederlandse fabrikant valbeveiligingssysteem die over de hele wereld worden toegepast. Zo ook op de schepen van Allseas, een offshorebedrijf dat onder meer bekend staat om haar geavanceerde werkschepen voor het liften van platforms en het op de zeebodem leggen van olie- en gasleidingen. “Omdat je het niet vanaf de tekentafel kunt oplossen, zijn we afgereisd naar Noorwegen.”

Overall ter wereld zijn mensen aan het werk op onder andere daken, gevels, bruggen, windmolens, boortorens en werkschepen. Om op hoogte veilig te kunnen werken, zijn er allerlei typen valbeveiligingssysteem die per situatie aangepast kunnen worden aan de wensen, eisen en wettelijke voorschriften.

Achttien patenten

Eyecatcher is in 2008 ontstaan uit een bedrijf dat zich tot dan vooral met gevelinstallaties

(onder andere voor glazenwassen) bezighield. Daarvoor is onder meer een veiligheidssysteem voor op de rail ontwikkeld, terwijl daarnaast een speciaal verankeringsysteem werd ontworpen voor montage op daken. “Ook hierop verkreeg Eyecatcher patent”, vertelt Marijn Cordier de Croust, commercieel technisch adviseur bij Eyecatcher. “In totaal zijn we op dit moment houder van zo’n achttien patenten. Veel producten in ons programma ontwikkelen en produceren we in eigen huis en verkopen we

wereldwijd via een uitgebreid internationaal dealernetwerk. Daarbij richten we ons met verschillende beveiligingsoplossingen op een breed scala aan toepassingen. Het accent ligt op valbeveiliging waarvoor we verschillende producten in huis hebben zoals onder andere ankerpunten, lijnsystemen, overheadsystemen, mobiele systemen, (kooi)ladders, hekwerken en bordessen. Alle valbeveiligingssystemen voldoen aan Europese normen en zijn uitgebreid getest en gecertificeerd door DEKRA Exam GmbH. Onderdelen worden door gespecialiseerde Nederlandse toeleveranciers geproduceerd en in onze fabriek geassembleerd tot complete oplossingen. Omdat niet elk dak of elke situatie hetzelfde is, resulteert dat veelal in maatwerk.”

Allseas-projecten

Een goede samenwerking bij het ontwikkelen van specifieke oplossingen is bij Eyecatcher de normaalste zaak van de wereld; elke situatie is immers anders. Zo kwam Eyecatcher in 2019 in contact met Allseas, een Delfts bedrijf vooral bekend van de Pioneer Spirit – een gigantisch schip waarmee platforms gelift kunnen worden. “Men was destijds niet tevreden met hun valbeveiligingssystemen”, vertelt Johan Schuurman, projectleider bij Eyecatcher. “Omdat je zoiets niet vanaf de tekentafel kunt oplossen, zijn we afgereisd naar Noorwegen

waar het schip op dat moment lag. Om vrij en veilig te kunnen werken, is het heel belangrijk dat het valbeveiligingssysteem aan een aantal voorwaarden voldoet. Het moet de mensen voldoende bewegingsvrijheid geven om hun werkzaamheden soepel te kunnen uitvoeren.

« Omdat niet elk dak of elke situatie hetzelfde is, resulteert een oplossing veelal in maatwerk »

Daarnaast moet het maximale bescherming bieden tegen letsels in geval men – om wat voor reden dan ook – toch zou vallen. Op de Pioneer Spirit zat het probleem in de rail-elementen waarlangs de veiligheidslijnen liepen; die sloten niet optimaal op elkaar aan. Er zat speling in waardoor de veiligheidslijn niet soepel langs de rail kon bewegen. Dit betekende niet zozeer dat de veiligheid in gevaar was, maar wel dat men gehinderd werd in het uitvoeren van de werkzaamheden. Niet comfortabel dus, en bovendien kwam dit de snelheid in de uitvoeringsfase niet ten goede. Wij hebben

dit opgelost door een kabel te monteren die het railsysteem als valbeveiliging verving. Hierdoor kon men onbelemmerd over de lange arm bewegen die zich aan de voorzijde van het schip enkele tientallen meters boven het wateroppervlak bevindt. Ook voor het uitvoeren van onderhoud aan de systemen was het belangrijk dat men zich goed over deze arm langs de installaties kon bewegen dus ook dat hebben we hiermee verbeterd.”

Solitaire en Loreley

“Na de oplossing die we voor de Pioneer Spirit hadden ontwikkeld, hebben we ook voor de schepen Solitaire en Loreley van Allseas valbeveiligingssystemen geleverd”, vult Cordier de Croust aan. “De Solitaire en Loreley worden ingezet voor het leggen van pijpleidingen voor gas en olie en op de zeebodem. Deze schepen beschikken over lange beweegbare armen waarover operators veilig moeten kunnen lopen om de positie van de arm en het schip bij het leggen of liften van pijpleidingen goed te kunnen sturen. Hiervoor hebben we de armen voorzien van FIX- en TRAVELFIX lijnsystemen. Hier haak je de lijn aan vast die aan je harnas zit waardoor je prima gezekerd bent. De lijn waaraan je vast zit is speciaal geconstrueerd om bij een val ervoor te zorgen dat de val geleidelijk wordt afgeremd en je dus niet opeens een schok ervaart als de lijn strak komt te staan. We hebben heel veel soorten harnassen in ons programma zodat elk mens de voor hem/haar meest comfortabele kan uitzoeken. Ook zijn er allerlei soorten karabijnhaken om lijn, harnas en ankerpunt met elkaar te verbinden. Er zijn systemen met een instelbare rek zodat je niet aan een ellenlange lijn loopt, maar deze qua lengte met je meebeweegt. Comfort en veiligheid gaan zo heel goed samen.”

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



Detail van het kabelsysteem op de arm van de Solitaire waaraan de veiligheidslijnen van de operators worden gekoppeld.



BEWEEGBARE ZWEMBAD- VLOEREN VOOR EEN WERELDWIJDE NICHEMARKT



BEELD RONALD HISSINK
TEKST RONALD BUITENHUIS

REPORTAGE

Bij het Drentse metaalbedrijf Inducon komt techniek en innovatie samen in beweegbare zwembadvloeren voor jachten, luxe woningen en openbare zwembaden. En recent een bewegend bassin voor de musical *Willem van Oranje*. Eigenaren Jan Veldhuizen en Frank Ottenhof over ambities, uitdagingen en de toekomst van hun bedrijf.

Echt spannend was het niet. Het beweegbare 'bassin' dat Inducon (een samenvoeging van *industriële constructies*) had gemaakt voor de musical *Willem van Oranje* werkte gewoon. En toch was het even billen knijpen voor de directeuren/eigenaren Jan Veldhuizen en Frank Ottenhof tijdens de première van de musical toen zij hoorden: 'we steken de dijken door!', en het bassin zich vulde omdat de vloer zakte. Hét moment waarop de constructie van Inducon zich voor een groot publiek moest bewijzen. Veldhuizen: "Al onze constructies zijn maatwerk. Ook deze bijzondere. Zeker omdat er voor deze musical sprake was van een dynamische belasting omdat er – los van het water en de vloer – ook mensen en decorstukken op het podium stonden." Maar het werkte, zoals alle beweegbare zwembadvloeren van Inducon werken.

Groeimarkt

Ze zijn ook wel wat gewend in het Drentse Beilen. Ze maken naast beweegbare zwembadvloeren voor openbare zwembaden (onder meer voor gebruik voor speciale doelgroepen) ook constructies voor luxe jachten en privéhuizen. Veldhuizen: "Dan heb je het soms over jachten van honderd miljoen euro of meer. Op zo'n boot die constant beweegt en tordeert, moet een beweegbare vloer wel stabiel blijven." En zo is er ook een beweegbare zwembadvloer verkocht aan Nieuw Zeeland en is Inducon vaste gast in oorden van *a happy few* in Zwitserland, Zuid-Frankrijk en ook Noorwegen. "Er komen steeds meer mensen die veel geld te besteden

hebben, dus daar zit voor ons wel een groeimarkt", vertelt Veldhuizen. Lopend door de fabriekshal van Inducon wijst Veldhuizen op één van de geheimen van de Drentse smid: de duwketting. "Hiermee duwen we een vloer omhoog zodat er bijvoorbeeld een terras kan ontstaan." In de privéwereld willen mensen vaak een beweegbare vloer (waardoor je een zwembad dus ombouwt tot leefruimte) vanwege veiligheid (jonge kinderen bijvoorbeeld) en ook om zo meer ruimte te maken voor bijvoorbeeld feestjes. Beweegbare vloeren maken de ruimte multifunctioneel.

Bescheidenheid

In de openbare markt wijst Veldhuizen op een project in Duitsland. "Daar hebben we een oud badhuis voorzien van een beweegbare vloer, maar wel met behoud van oude elementen zoals de klassieke badhuistegels." Veldhuizen vertelt in één van de productiehallen waar een tientallen meters lang afdekzeil wordt voorbereid, dat ze nog wel eens te bescheiden zijn in Beilen. "We vertellen te weinig wat voor een uniek product we hebben. Er zijn maar weinig partijen die vloeren maken zoals wij." Los van vloeren maken ze bij Inducon ook zwembadafdekkingen, zowel van opstapelbare kunststof lamellen als oprolbaar zeildoek. Inducon wil de bescheidenheid wat meer van zich af gaan gooien. Veldhuizen: "We deden te weinig aan marketing. Met het bassin dat we maakten voor de musical *Willem van Oranje*, hebben we ons werk wel duidelijk laten zien. Waarom de musical in Beilen uitkwam? Niemand die zo'n beweegbare vloer met dynamische krachten kan maken."



Bij Inducon is ook de elektrotechniek voor beweegbare zwembadvloeren in eigen beheer.



Jan Veldhuizen.

Meer marge

Meer marketing past ook in de groeiambitie van Inducon. Veldhuizen: “Veel (Europese) openbare zwembaden zijn gebouwd in de jaren '60 -'70 en zijn aan vervanging toe. Er komt echt een renovatiegolf aan. Zeker in Duitsland waar ruwweg een kwart van de ruim 6.800 openbare zwembaden te maken heeft met een enorme renovatieachterstand.” Maar ook in de privémarkt van luxe huizen met zwembad wil Inducon groeien. Is de verhouding nu nog 50-50, Inducon wil naar een omzet van 35 procent openbaar en 65 procent privaat. Veldhuizen: “In die private markt zit toch meer marge. En er komt steeds meer vraag.” Leg dat niet uit als een free-ride waar hij alle bedragen kan vragen omdat mensen

« Met het bassin dat we maakten voor de musical Willem van Oranje, hebben we ons wel duidelijk laten zien »

het toch wel kunnen betalen. Veldhuizen: “Bij de openbare zwembaden heb je te maken met tenders, privaat zijn het subcontractors die alles uit een prijs halen.” Qua marketing: ze benaderen in Beilen ook steeds vaker architecten om ook via dat kanaal te groeien.

Midden-Oosten

In de productiehallen van Inducon liggen grote rubberen afdekzeilen. Een deur verder zijn ze ook bezig met PLC-kasten voor besturing. Vrijwel alles in eigen beheer. Motoren voor beweegbare vloeren zitten onder water en moeten goed afgeschermd worden. Veldhuizen: “Elk project is maatwerk. Geen zwembad is hetzelfde.” Ook geen moment is hetzelfde. Tijdens dit gesprek is het hommeles in het Midden-Oosten. Inducon merkt dat direct. De opdrijvende prijs van energie maakt de inkoop van producten die veel energie nodig hebben voor fabricage, voor Inducon zo maar acht procent duurder. Veldhuizen: “En we waren net bezig om de markt in de Emiraten te ontdekken. Dat ligt nu door de oorlog stil.



De productie en bewerking van afdekzeil voor zwembaden gebeurt in een grote, schone ruimte.

We kunnen onze mensen nu niet naar die gebieden sturen. Code rood. Domweg te gevaarlijk.” Bijzonder is wel dat Israël als markt gewoon doorgaat. Veldhuizen: “Dat land is sinds de oprichting bijna voortdurend in conflict. De wereld – ook die van beweegbare zwembadvloeren – gaat daar gewoon door.”

Wakker blijven

Personeel is ook bij Inducon een hedendaags vraagstuk. Veldhuizen: “Binnen gaat het nog wel, maar het is vooral lastig om monteurs voor buiten te vinden. De nieuwe generatie heeft gewoon minder zin om lang van huis te zijn.” En dat gebeurt geregeld bij Inducon. Is er geen nieuw duur jacht in aanbouw, dan is er wel een openbaar zwembad in het buitenland

dat aangepast moet worden. Of een dure villa die voorzien moet worden van een beweegbare zwembadvloer. Veldhuizen krijgt soms de meest gekke vragen. “Pas nog iemand die een beweegbare vloer wilde, maar wel met een plateau zodat mensen op een stoel toch met de voeten in het water kunnen zitten. Of een jacuzzi in het zwembad dat meebeweegt met de vloer. Daar moet je wel even aan rekenen, maar hier zeggen we nooit ‘nee’...”

AI, maar niet voor monteurs

Veldhuizen geeft aan dat AI ook zijn sector gaat helpen, vooral met het rekenwerk. “AI zal zeker in de engineering invloed gaan hebben. Berekeningen kunnen sneller en makkelijker. Maar een monteur heb je niet in AI. Dat zijn nog

altijd mensen van vlees en bloed.” Overall zegt hij dat de wereld snel verandert, maar echt anders dan vijf jaar geleden stuurt hij zijn bedrijf niet aan. “Je moet gewoon altijd wakker blijven. Maar je adaptief vermogen als leidinggevende wordt wel meer op de proef gesteld. De onrust in het Midden-Oosten moet niet te lang duren. Anders moeten we uiteindelijk de prijzen doorberekenen aan de klant.” Desondanks denkt Inducon over pakweg vier jaar met dertig procent gegroeid te zijn. Niet in personeel overigens, Veldhuizen denkt met AI, robotisering en automatisering ver te kunnen komen. “En we willen iets meer modulair gaan werken, met meer standaard frames.” Ook wil Inducon oude vloeren gaan innemen om ze circulair te gaan verkopen. Een nieuwe duik in het diepe....

Kosten tussen
€5 en €8,50 per
vragenlijst

NIEUW!

RIEcycle vragenlijstportal van de dynamische RIE



Van verplichte checklist naar blijvende verbetering

Geen statische rapporten meer. Wel actueel inzicht in arbeidsrisico's, gedrag en inzetbaarheid. Dé nieuwe standaard voor de Dynamische RI&E®.

De RI&E verdient meer dan een vinkje

Veel RI&E's belanden in de la, verouderd en vergeten. RIEcycle® doorbreekt dit: een continu verbeterproces met focus op risico's, gedrag en werkpraktijk.

Waarom RIEcycle®?

Met RIEcycle® zie je snel de resultaten. De vragenlijst kan anoniem worden ingevuld. Dat scheelt administratie en geeft meer effect. Je werkt altijd met de nieuwste vragenlijsten. Bij de licentie hoort ook een

training, zodat je weet hoe je de portal gebruikt en de uitkomsten goed leest. De licentie is flexibel per module en per aantal vragenlijsten.

Voor wie?

Voor A&O-kerndeskundigen, A&O-adviseurs, arbodeskundigen en preventieadviseurs. Ook voor iedereen die arbeidsveiligheid stap voor stap wil blijven verbeteren.

Hoe werkt het?

Stap 1: Basis in beeld

Snelle inventarisatie van de belangrijkste risicogebieden: PSA, arbeidstijden, fysieke belasting, werkplekinrichting.

Stap 2: Verdieping op maat

Gerichte modules: Psychosociale arbeidsbelasting, Vitaliteit, Veiligheid. Altijd passend bij wat écht speelt.

Stap 3: Direct inzicht & actie

Heldere visualisaties en rapportages maken thema's als herstel, overwerken en werkdruk bespreekbaar en stuurbaar.

Vragenlijsten voor het uitvoeren van de scope RI&E's, verdeeld over drie modules met daaronder specifieke vragenlijsten. Elke vragenlijst kan afzonderlijk worden uitgezet en ingevuld via een link. De portal genereert bovendien leesbare en professionele grafieken met de resultaten.

Psychosociale arbeidsbelasting o.a.

- Werkdruk
- Ongewenst gedrag
- Inhoud werk & organisatie

Vitaliteit

- Fysische factoren
- Fysieke belasting

Veiligheid

- Gevaarlijke stoffen
- Biologische agentia
- Arbeidsmiddelen & arbeidsplaatsen

RIEcycle: van verplichte RI&E naar praktisch stuurinstrument

Een dynamische aanpak die meebeweegt met de organisatie, met verdiepende vragenlijsten, inzet in alle talen en directe, automatische rapportages die aanzetten tot actie.

Werkdruk is voor veel organisaties een van de grootste risico's, maar vaak ook het minst scherp in beeld. Binnen de dynamische RI&E maakt RIEcycle psychosociale arbeidsbelasting daarom echt inzichtelijk. Niet alleen de hoeveelheid werk, maar juist ook de invloed van sociale veiligheid, samenwerking en ondersteuning vanuit leidinggevenden wordt zichtbaar. Zo wordt duidelijk waar spanningen ontstaan en wat daaronder ligt.

Veel organisaties zien de RI&E nog steeds als een verplicht document dat eens in de paar jaar wordt opgesteld. Daarna verdwijnt het rapport vaak in een la, terwijl de praktijk allang is veranderd. Daarmee veroudert het sneller dan de risico's die het moet beheersen.

'Met RIEcycle zet je vragenlijsten eenvoudig uit via e-mail of QR-code, in elke taal, zo bereik je altijd de hele organisatie.'

In een werkomgeving die continu in beweging is, vraagt dat om een andere benadering. De dynamische RI&E wint daarom terrein: geen eenmalige inventarisatie, maar een doorlopend proces waarin risico's continu worden gevolgd en bijgestuurd.

RIEcycle is ontwikkeld om deze dynamische RI&E praktisch toepasbaar te maken. Het biedt organisaties de mogelijkheid om snel en gericht te verdiepen op het moment dat signalen of veranderingen daar aanleiding toe geven, zonder complexe trajecten of afhankelijkheid van externe partijen.

In plaats van brede inventarisaties die vooral laten zien dát er mogelijk iets speelt, maakt RIEcycle concreet wat er aan de hand is. Verdiepende vragenlijsten brengen risico's

scherp in beeld, laten zien wie ermee te maken heeft en waar maatregelen nodig zijn. De uitkomsten worden automatisch vertaald naar heldere rapportages die direct bruikbaar zijn voor beleid en besluitvorming.

"RIEcycle maakt van de RI&E geen verplichting, maar een continu proces waarmee organisaties écht kunnen sturen op gezond en veilig werken."

Omdat snelheid en bereik essentieel zijn, kunnen vragenlijsten eenvoudig worden uitgezet onder medewerkers, via e-mail of direct op de werkvloer met een QR-code. Daarbij ondersteunt RIEcycle alle talen, waardoor ook internationale en anderstalige medewerkers volwaardig kunnen deelnemen. Dit zorgt voor een completer en betrouwbaarder beeld van de organisatie, waarbij ruimte ontstaat voor een gelijkwaardige inbreng van iedereen om inclusiviteit te bevorderen.

Die manier van kijken stopt niet bij werkdruk. Ook andere risico's worden teruggebracht naar de dagelijkse praktijk van medewerkers. Zowel fysieke belasting, werkomstandigheden en werktijden worden in kaart gebracht, zodat duidelijk wordt waar verbetering nodig is. Hiermee ontstaat er een samenhangend beeld van de situatie op de werkvloer.

RIEcycle maakt de dynamische RI&E daarmee niet alleen uitvoerbaar, maar vooral bruikbaar. Geen statisch rapport meer, maar een instrument dat continu richting geeft aan betere keuzes, gerichte maatregelen en een gezondere werkomgeving.

Wie de RI&E echt wil laten werken, kiest niet voor een document, maar voor een proces.



Meer weten over onze vragenlijsten?
Scan de QR-code!



Benieuwd wat RIEcycle voor jouw organisatie kan betekenen? Neem contact met ons op!
A Van Nelleweg 1, 3044 BC Rotterdam | E info@dynamischerie.nl | T 010 – 322 02 95
www.dynamischerie.nl

VERSPANEN IN SPANKEREN

Femke Wolters (links), Fred Wolters (midden) en Eelco Wildschut.

Scheiden, schikken, schoonmaken, standaardiseren en standhouden. Het 5S-model is voor Wolters Metaaltechniek een middel om constant kleine kwaliteits- en productiviteitsstappen te maken. Net als de uitbreiding voor de productielocatie en een nieuwe cleanroom. Een gesprek tussen ondernemers en branche-adviseur van de Koninklijke Metaalunie over de gunfactor en meebewegen met de klant: "Als het alleen om de prijs gaat, kunnen we beter stoppen."

Buitendienstadviseur Eelco Wildschut heeft voor dit gesprek niet toevallig Wolters Metaaltechniek (WMT) uit Spankeren uitgekozen. WMT staat voor hem symbool voor zoveel andere metaalbedrijven in Nederland. "Hoogwaardig, prachtig, maar bescheiden. Vertel wat je doet!" Eigenaar Fred Wolters en werkvoorbereider Femke Wolters herkennen het wel. Ze zitten als verspaner vooral als toeleverancier in eindproducten. Onmisbaar, maar vaak voor de buitenwacht nogal onzichtbaar. Maar geen chipmachine zonder producten uit de Nederlandse

metaalindustrie. Eelco: "Wat ik zo knap vind aan Wolters, is dat ze vanuit een stabiele basis toch constant innoveren en investeren en zo blijven groeien. Ze bewegen daarbij altijd heel knap mee met de klant."

5S-model

Zo hebben ze in Spankeren net een extra nieuwe bedrijfsruimte gerealiseerd (+600 m²), een nieuwe 5-asser (Yasda) aangeschaft en een cleanroom (ISO-klasse 6) gebouwd zodat ze zelf kunnen reinigen. Femke: "Besteed je reinigen uit, dan ben je zo weken verder qua leveren. En de klant van nu wil just-in-time." De cleanroom maakt het voor Wolters Metaal ook makkelijker te kunnen leveren op Grade 2 niveau. Ook zo'n voorbeeld van meebewegen met klanten. Fred: "Primair bieden we dit niveau voor één specifieke klantenkring, maar zo kun je natuurlijk ook weer nieuwe klanten binnenhalen; kost gaat daarbij voor de baat uit." En zo heeft Femke zich de laatste tijd ook gestort op de verdere implementatie van het 5S-model. Het Japanse Lean-model gericht op een opgeruimde, veilige en

efficiënte werkomgeving. Het vermindert verspilling (zoals zoeken of wachten) door vijf stappen: scheiden, schikken, schoonmaken, standaardiseren en standhouden. Femke: "We betrekken daarbij onze medewerkers en die snappen ook dat als iets een tijd onaangeroerd blijft, je het beter weg kunt doen."

Arbeidsproductiviteit

Het zijn allemaal kleine interventies die samen echter een stabiel, groeiend bedrijf maken en bijdragen aan arbeidsproductiviteit. Volgens Eelco is dat ook nodig. "De Nederlandse MKB-maakindustrie heeft geweldige vooruitzichten. ASML heeft laten weten dat de chipindustrie sterk aantrekt en defensie moet mega gaan investeren. Goed voor de MKB-maakindustrie. Maar we hebben wel concurrentie uit Azië. Die concurrentie kun je onder andere aan door meer lean te werken." Metaalunie heeft recentelijk een AKR-tool ontwikkeld die via de betreffende buitendienstadviseur is op te vragen. Centraal staan daarbij de elementen Arbeidsproductiviteit, Kosten en Rendement. Zo kan een bedrijf op jaarbasis de ontwikkeling



BEELD RONALD HISSINK
TEKST RONALD BUITENHUIS

van de arbeidsproductiviteit vergelijken. Eelco: "Overall zien we dat de arbeidsproductiviteit al jaren daalt in Nederland. Veel bedrijven staan wat betreft innovatiekracht stil of kachelen zelfs achteruit. Arbeidsproductiviteit is een speerpunt van Metaalunie binnen de landelijke thema's 'Innovatie', 'Vakkrachten' en 'Duurzaamheid'." Fred: "Dus zetten we ook steeds meer robots in die in de avonden onbemand kunnen werken."

Draait om relatie

Volgens Fred en Femke is wat ze qua verspanen doen in Spankeren, geen rocket-science. Ze verspanen (frezen, draaien en draadvonken) voor de semi-conductor industrie, machinebouw, chemie, bouwen onderdelen voor spectrometers. Fred: "Iedereen kan een machine neerzetten, maar uiteindelijk draait het om de klantrelatie en de samenwerking tussen jezelf als ondernemer met je medewerkers. Als we op prijs moeten gaan concurreren met Azië, kan ik beter stoppen." Eelco zegt dat de gunfactor een grote rol speelt. "Jullie worden gezien als een

familiebedrijf waar mensen zich thuis voelen." Qua kansen in de markt (chips, defensie) zegt Wolters: "Ja, die kansen zijn er. Het lijkt of het gaat stormen in de markt en dat we het samen 'niet gedaan krijgen qua workload'. Maar je moet oppassen voor kuddegedrag. Je moet je met je bedrijf niet op één segment storten. Want als het dan minder gaat, heb je direct een probleem. En defensie betaalt echt ook niet altijd de hoofdprijs. Spreiden blijft belangrijk." De huidige energieprijs nekt WMT nog niet. Fred: "Al hebben we soms 'leuke' discussies met bestaande klanten over kosten die we genoodzaakt zijn door te berekenen. Dat is best lastig omdat je bestaande contracten hebt. Bij nieuwe klanten is die prijsonderhandeling wat makkelijker."

Collectieve stem

Bij WMT zijn ze blij lid te zijn van Metaalunie. Fred: "Het helpt toch beter als je collectief iets roept dan alleen als relatief kleine partij (20 fte, red.) zoals wij. Collectief heeft een kracht, zodat we ons als kleine spelers niet laten uitspelen." Eelco hamert in het gesprek

« Collectief heeft een kracht, zodat we ons als kleine spelers niet laten uitspelen »

nog maar eens op arbeidsproductiviteit. "We moeten iets in Nederland. Tom Poes verzint een list. Dat kan door automatisering en robotisering, maar het zit 'm ook in bijvoorbeeld zo'n 5S-model waar WMT mee werkt." Femke: "Dat lijkt iets kleins, maar voor ons wel een hulpmiddel om op Grade 2 niveau te kunnen werken. Elk middel om vervuiling op een product te voorkomen helpt. Dat begint met een schone opgeruimde productieruimte." 5S.... Met een extra S van Spankeren.

DUMETA®

Machines

Giromatic® & Rot Pro®

Voor het veilig, eenvoudig en snel roteren van zware ovale, vierkante, rechthoekige en lange werkstukken biedt DUMETA® de ideale oplossing.



High quality positioning equipment



info@dumeta.nl / +31 541 533 369

ALTIJD 3D CAD CAPACITEIT?

Het Allsum portal biedt:

- Een efficiënt internationaal CAD-team
- Directe communicatie per project
- Een duidelijke opdrachtstructuur
- Aansturing vanuit Nederland



**Zo wordt engineering
weer voorspelbaar!**

Cad-services@allsum.nl



Independent technical consultants

Allsum.nl



- Veren voor elke toepassing, prototype tot productie
- Maatwerk in kleine en grote series
- Snelle levertijden
- Producent van veren voor zowel bestaande als nieuwe machines
- Een zeer uitgebreid standaard assortiment
- Deskundig advies, op locatie mogelijk

Neem vandaag nog contact met ons op voor meer informatie of om een afspraak te maken

info@bakkerssprings.com
www.bakkerssprings.com



‘ONDERNEMERS IN DE MKB-MAAKINDUSTRIE LEZEN NIET’

Toen het boek *Beter is Meer* net uit was, zei een beleidsmedewerker van een brancheorganisatie iets dat me is bijgebleven: “Leuk boek, maar ondernemers in de MKB-maakindustrie lezen niet.”

Natuurlijk begreep ik wat hij bedoelde. De gemiddelde ondernemer neemt niet de tijd voor het lezen van managementboeken.

Maar juist nu vind ik het een gevaarlijke uitspraak.

In de weken vooraf aan het schrijven van deze column verschenen er allerlei publicaties van economen van TNO, Rabobank en ING over het achterblijven van de arbeidsproductiviteitsgroei in Nederland. De boodschap is helder: we creëren per gewerkt uur te weinig extra waarde en dat tast op termijn onze concurrentiekracht en welvaart aan. We kunnen niet zo doorgaan.

Tegelijkertijd nam in delen van de maakindustrie de druk alweer toe. Bedrijven als ASML verhoogden recent de verwachtingen na een sterke orderinstroom. In de keten wordt opnieuw gekeken naar capaciteit, lever zekerheid en opschaling. De druk wordt er bij menig MKB-maakbedrijf verder opgezet, na een relatief rustige periode.

Als je die ontwikkelingen ziet, en ook het tempo ervaart waarin ze elkaar opvolgen, dan krijgt lezen ineens een andere context. Dan gaat het over jezelf verdiepen in ideeën die je helpen om beter met druk vanuit de markt en vernieuwing om te gaan.

Want precies daar zie ik nu een risico ontstaan.

Als oplossing voor arbeidsproductiviteit hebben we het veel over technologie: digitalisering, AI, robotisering en slimme fabrieken. Begrijpelijk, want techniek is ook echt belangrijk. Maar in te veel MKB-maakbedrijven krijgen we die techniek niet goed en/of te langzaam werkend. Techniek vraagt om slagkracht en veerkracht voor implementatie. En dat zit toch echt in mensen.

Extra druk in de keten legt ook zelden als eerste een technologietekort bloot. Het eerst wat zichtbaar wordt, is hoe snel mensen zelf kunnen schakelen. Dat bepaalt de snelheid en de effectiviteit waarmee bedrijven omgaan met deze kansen en knelpunten.

Mijn ervaring is dat de uitspraak “ondernemers lezen niet” half waar is. De echt goede ondernemers hebben namelijk altijd al gelezen. Ze zoeken in boeken lessen die ze kunnen toepassen in hun processen en hun leiderschap. Jezelf ontwikkelen is geen luxe, het is ondernemerschap en voorbeeldleiderschap.

Ik krijg wekelijks berichten van ondernemers die het verschil maken op basis van de inzichten uit mijn boek *Beter is Meer*.

Het is nooit te laat om te starten met lezen. Soms heb je net even dat duwtje nodig. Daarom stel ik een beperkt aantal exemplaren van *Beter is Meer* gratis beschikbaar aan lezers van dit magazine. Scan de QR-code en bestel het boek gratis met kortingscode: M+T.



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



HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

HOE HOUD JE GRIP OP VEILIGHEID ÉN JE KETEN?

BEELD INNODECK

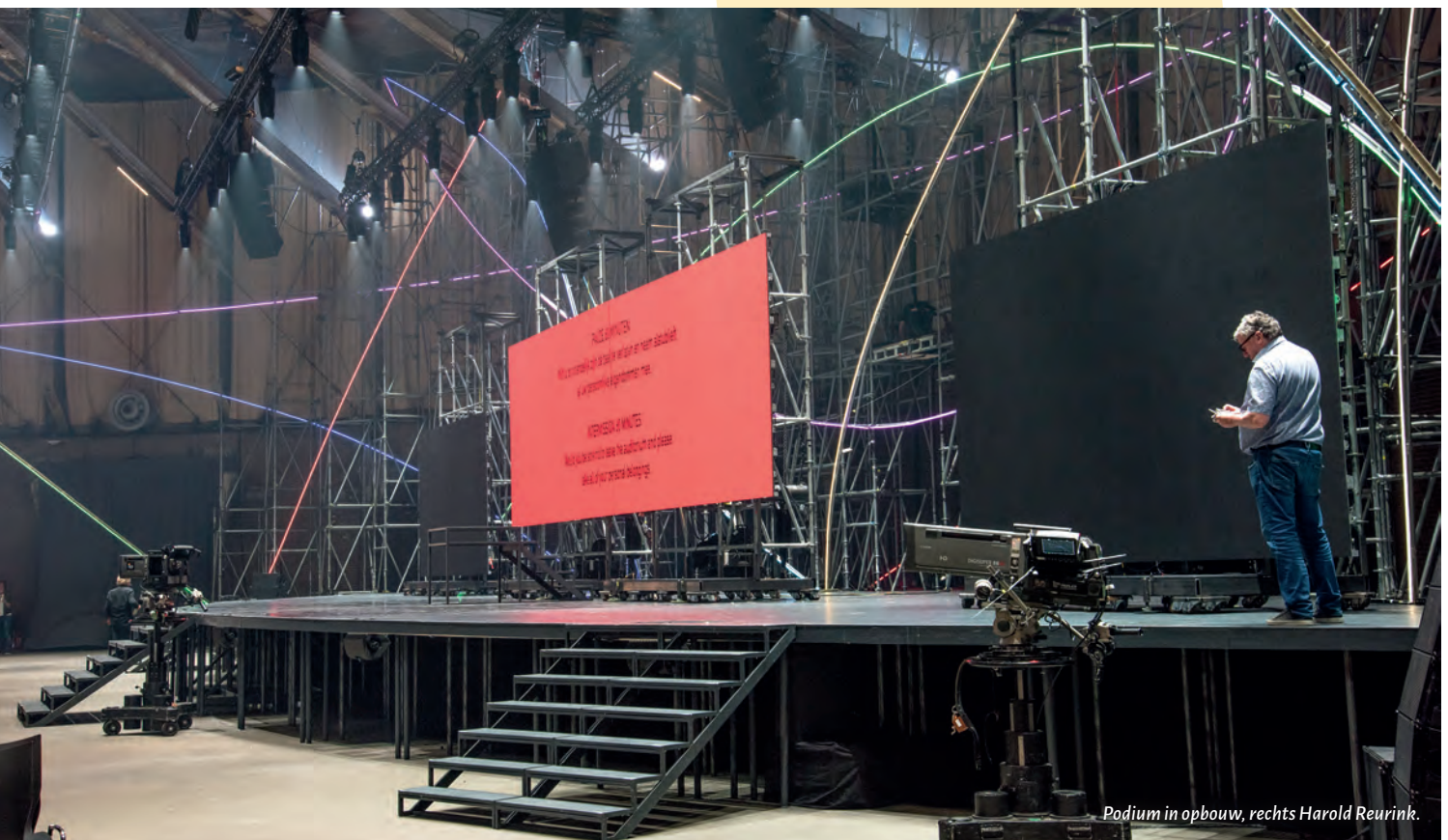
TEKST PIETER PULLEMAN

Voor veel ondernemers in de evenementenbranche is het vanzelfsprekend: een podium wordt gehuurd, opgebouwd door de leverancier en na afloop weer opgehaald. Voor Harold Reurink van Innodeck ligt dat anders. Hij kiest bewust voor een ander model, waarin hij niet verhuurt, maar een dienst verleent. “Wij stellen ons product ‘ter beschikking voor bepaalde tijd’ en houden toezicht tijdens het gebruik.”

Met zeven medewerkers ontwerpt en levert Innodeck podium- en tribunesystemen voor onder meer internationale theaters, evenementen en verhuurbedrijven. De basis ligt in aluminium constructies, waarvan de profielen in opdracht worden geproduceerd. “Wij ontwerpen zelf en laten het persen. Daarbij kiezen we bewust voor een legering die taai is. Het materiaal moet meegeven en daarna weer terugveren. Te hard aluminium

kan bij belasting ineens breken, en dat wil je absoluut niet.”

Van verhuur naar dienstverlening Waar anderen hun podiummaterialen ‘droog’ verhuren, houdt Reurink zelf de regie. “Wij laden de vrachtwagen, bouwen het podium op locatie op, controleren de constructie en houden tijdens het evenement toezicht. Daarna breken we alles weer af en nemen het



Podium in opbouw, rechts Harold Reurink.

mee terug.” Dat toezicht is geen formaliteit, maar een bewuste keuze. “Tijdens een evenement gebeurt er van alles. Licht- en geluidsmensen halen soms een hek weg om ergens bij te kunnen. Als dat hek daarna niet wordt teruggeplaatst en iemand valt, ben je als leverancier alsnog aansprakelijk. Dan kun je zeggen dat jij het netjes hebt opgebouwd, maar daar heeft een rechter niet altijd boodschap aan.”

« Als je verantwoordelijk bent, moet je ook zorgen dat je invloed houdt »

Risico's managen Daarom wijst Innodeck bij ieder project iemand aan die de constructie bewaakt. “Diegene loopt rond, controleert of alles nog klopt en grijpt in waar nodig. Is er een hek weg, dan wordt dat direct teruggeplaatst. Zijn er diagonalen losgehaald, dan worden die weer gemonteerd. Zo houd je het veilig.” Volgens Reurink draait het niet om het ontlopen van aansprakelijkheid, maar om het beheersen ervan. “Als je verantwoordelijk bent, moet je ook zorgen dat je invloed houdt. Anders lever je iets uit en hoop je dat het goed gaat. Dat vind ik geen prettig idee.” Volgens Reurink onderschatten veel bedrijven deze kant van het vak. “Ik denk dat een deel van de markt zich niet bewust is van de risico's, of dat ze deze accepteren. Wij kiezen ervoor om ze actief te managen.”

Die keuze heeft ook een financieel effect. Doordat Innodeck zijn activiteiten als dienstverlening inricht, vallen investeringen



in materialen binnen de bedrijfsvoering. “Voor ons zijn die podiumsystemen geen losse verhuurartikelen, maar onderdeel van de dienst die we leveren. Daardoor kun je aanspraak maken op investeringsaftrek. Bij droge verhuur kan dat niet.”

Herkomst als tweede pijler Opvallend is dat Reurink dezelfde behoefte aan controle doortrekt naar de toeleveringsketen. Innodeck koopt bewust geen materialen meer in uit Rusland, Wit-Rusland, China en – uit voorzorg – ook niet uit Turkije. “Ik wil kunnen aantonen waar mijn materiaal vandaan komt. Dat vragen klanten ook steeds vaker.” Enerzijds spelen geopolitieke ontwikkelingen en sancties een rol. Anderzijds gaat het om kwaliteit en betrouwbaarheid. “Ik kan aan de buitenkant niet zien of een aluminium profiel de juiste samenstelling heeft. Daar moet ik op kunnen vertrouwen. Als dat niet kan, neem ik het risico niet.”

Oorsprongsverklaring Leveranciers worden daarom verplicht om een oorsprongsverklaring af te geven. “Willen of kunnen ze dat niet, dan doen we geen zaken. Zo simpel is het. Ik hoef niet precies te weten

uit welke mijn het materiaal komt, maar wel uit welk land en onder welke voorwaarden het is geproduceerd.” Die opstelling heeft consequenties. “Soms betekent het dat je duurder uit bent of dat je langer moet zoeken naar een leverancier. Maar ik wil niet achteraf geconfronteerd worden met claims of discussies over herkomst. Zeker niet nu opdrachtgevers daar expliciet naar vragen.”

Nee zeggen Of het nu gaat om de opbouw van een podium of om de herkomst van een boutje: voor Innodeck is het onderdeel van dezelfde strategie. “Wij willen geen verrassingen. Niet op locatie en niet in de keten. Dat betekent dat je soms streng moet zijn, naar jezelf en naar je leveranciers.” Die aanpak vraagt meer inspanning, erkent Reurink. “Je moet dingen uitzoeken, controleren en soms ‘nee’ zeggen. Maar uiteindelijk levert het rust op. En dat is voor mij minstens zo belangrijk als groei.”

Reurink: “Wij nemen verantwoordelijkheid van A tot Z. Dan moet je ook zorgen dat je die verantwoordelijkheid kúnt dragen.”

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.



VIB-LID JOHN DE VREUGD VAN ALTISOL ISOLATIE B.V.:

‘ISOLEREN VAN LEIDINGEN EN TANKS LEVERT FORSE ENERGIEBESPARINGEN OP’

TEKST EN BEELD
FRANK SENTEUR

Door Altisol geïsoleerde tank voor warmte-opslag.

ALTISOL ISOLATIE B.V. HONSELERSDIJK

Gaat warmte (of koude) verloren via niet of slecht geïsoleerde installaties, dan zal er veel extra energie toegevoerd moeten worden om de verliezen te compenseren. Dat is duur en niet duurzaam. Altisol Isolatie B.V. hoeft dan ook niet te klagen over de hoeveelheid opdrachten. Over de hele wereld worden werkzaamheden uitgevoerd om tanks en leidingen in tuinbouwkassen, industriële installaties en projecten in de utiliteitssector te isoleren. Daarbij richt dit bedrijf, dat lid is van de aan Koninklijke Metaalunie gelieerde Vereniging Isolatiebranche (VIB), zich op zowel warmte-, koude-, brandveiligheid- als geluidsisolatie.



Directeur/eigenaar John de Vreugd van Altisol Isolatie B.V.

Huidig directeur/eigenaar van Altisol in Honselersdijk is John de Vreugd, wiens vader het bedrijf 65 jaar geleden oprichtte. Omdat het bedrijf wordt omringd door grote kassencomplexen in het Westland, is de tuinbouwsector nog steeds een belangrijke opdrachtgever. Binnen en rond tuinbouwkassen zorgt Altisol voor het isoleren van warmwater buffertanks, ketels, leidingsystemen en technische installaties. “We volgen kassenbouwers de hele wereld over en hebben inmiddels ook eigen vestigingen in Canada, de Verenigde Staten, Slovenië en Suriname”, vertelt De Vreugd. “Niet alleen omdat verlies van warmte of koude geld kost, maar ook om

te voldoen aan actuele regelgeving worden bedrijven gedwongen om energie te besparen en de CO₂-uitstoot terug te dringen. Door te isoleren kun je dit snel realiseren. Een gevolg daarvan is dat de vraag naar professionele isolatie mondiaal hard is gestegen. Dit zal voorlopig nog wel even voortduren. Al zorgen oorlogen en importheffingen momenteel wel voor een sterke remmende factor.”

Ook industrie en utiliteit

Lag de focus aanvankelijk op de tuinbouw, op een gegeven moment ontdekte ook de industrie en de utiliteitssector deze specialist uit Honselersdijk. “Momenteel is

de omzetverhouding tuinbouw/industrie al zo'n 60/40”, vertelt De Vreugd. “Voor de industrie bieden we ook oplossingen om installaties brandveiliger te maken, terwijl we eveneens akoestische isolatie kunnen aanbrengen om geluidsoverlast tegen te gaan. Daardoor zorgen we voor een gezondere en prettigere (werk)omgeving. Daarnaast bieden we brandvertragende isolatie-oplossingen waarbij we onder meer isolatiematrassen toepassen. We zijn ook actief binnen de woning- en utiliteitsbouw. Dit overigens niet op het gebied van spouwmuurisolatie. Daar heb je andere specialisten voor. In deze sector richten we ons onder meer op het isoleren van ketelhuizen en leidingen die we meestal afwerken met Isogenopak en PIR-schalen. Dit zijn relatief eenvoudige en snel verwerkbare isolatiesystemen die kostenbesparend en milieuvriendelijk zijn.”

Eigen productie

Als je de productiehal van Altisol binnenloopt, heb je eerder het idee met een metaalbedrijf te maken te hebben dan met een isoleerder. Nergens is isolatiemateriaal te zien maar wel heel veel metaal op coil en plaat, en ook stapels glanzende metalen eindproducten. “Dat klopt”, zegt De Vreugd hierover. “We verwerken per jaar vele tonnen aan dunne aluminium plaat dat als grote coils wordt aangeleverd. Daarnaast verwerken we zowel alu als aluzinc gekleurde plaat. Op speciale



machines maken we daar de omhulsels (kokers) voor het isolatiemateriaal voor. Isolatiemateriaal is veelal opgebouwd uit kunststof vezels, schuim en folies en als je die niet beschermt tegen met name uv-straling, dan vallen ze na een paar jaar uit elkaar. Vandaar dat we vrijwel alles omhullen met koker- en plaatconstructies uit aluminium die we in onze eigen vestigingen produceren. Op diverse productielijnen maken we de aluminium kokers en ook gebruiken we op wens van de klant gekleurde plaat waarmee we bijvoorbeeld tanks in de buitenlucht in specifieke huisstijlkleuren kunnen afwerken.”

Geopolitieke onrust

“We volgen kassenbouwers de hele wereld over”, vertelt De Vreugd over de internationale business. “Mede omdat we ook vier buitenlandse vestigingen hebben zit ik vaak in het vliegtuig. We werken veel met lokale gespecialiseerde monteurs en installateurs. Maar op dit moment is de buitenlandse markt – vanwege de onrust in het Midden-Oosten, de oorlog tussen

Oekraïne en Rusland en de handelsoorlog met de Verenigde Staten – even wat minder. In Azië en Afrika hebben ze bovendien te kampen met een energiecrisis zodat met name opdrachten in de tuinbouwsector behoorlijk zijn teruggelopen. Wereldwijd zal de industrie lastige jaren tegemoet gaan, omdat de klap die de recente geopolitieke ontwikkelingen teweeg hebben gebracht fors gaat najlen. Maar omdat we op verschillende markten actief zijn, relatief weinig personeel hebben en dus een lage overhead hebben, blijven wij vooralsnog goed overeind op het wereldtoneel.”

Imago verbeteren

Altisol is VIB-lid van het eerste uur. Volgens De Vreugd is het vooral belangrijk om de uitstraling van de branche te verbeteren. “In feite is wat isolatiebedrijven doen veel te goedkoop en dat geldt ook voor ons imago als branche”, benadrukt De Vreugd. “Ondanks het feit dat we een goede branchegerichte cao hebben, is het moeilijk om jonge mensen onze kant op te krijgen. Het imago moet

« De vraag naar professionele isolatie is mondiaal hard gestegen »

dus verbeterd worden. We moeten meer doen met social media, met promofilmpjes, ludieke acties, etcetera. Daar praten we uiteraard over met de VIB want dat moeten we binnen de branche met z’n allen doen. Anders heeft het weinig zin. Bedenk dat isolatie het ‘laaghangende fruit’ op het gebied van energiebesparing is. Het is simpelweg de makkelijkste manier om tegen relatief lage investeringen de energiekosten direct omlaag te brengen. Isoleren gebeurt nu vaak achteraf als de installatie er staat, maar beter zou zijn om ons in een eerder stadium bij het ontwerpproces te betrekken. Dan kunnen we voor een nog beter eindresultaat zorgen.”



Altisol beschikt over verschillende machines voor de productie van aluminium kokers waaronder deze lijn van Jörg waarop aluminium coils worden verwerkt.



Met aluminium kokers geïsoleerde buizen voor warmtetransport.

VIB-branchemanager
Philippe Hondelink



BRANCHEVERENIGING VIB AL 95 JAAR ACTIEF “We gaan ervoor zorgen dat we in 2031 als gezonde en dynamische branchevereniging het honderdjarig bestaan kunnen vieren”, zegt branchemanager Philippe Hondelink enthousiast. “De toekomst van VIB ligt in een combinatie van belangenbehartiging, kennisdeling, data en actieve betrokkenheid van leden. Door te investeren in mensen, innovatie en zichtbaarheid kan de sector zich duurzaam ontwikkelen richting 2031 en verder. Daarvoor hebben we met het bestuur strategische punten ontwikkeld waarmee we ons bijvoorbeeld richten op respectievelijk de instroom en het behoud van nieuwe werknemers en ervaren vakmensen. Maar ook op productinnovatie, zowel op het gebied van materialen en isolatietechnieken als op het gebied van werkmethoden (procesinnovatie). Ook het stimuleren van kennisdeling tussen de leden staat op de agenda en, zoals John de Vreugd al aangaf, zullen we moeten werken aan imagoverbetering van de branche

zodat opdrachtgevers ons sneller weten te vinden en we interessanter worden voor jonge instromers. We gaan een projectgroep ‘Roadmap

digitalisering’ opzetten (vooral met jonge deelnemers) waarmee we de huidige en toekomstige rol van data en digitalisering in de sector in beeld gaan brengen. Dit is belangrijk om de branche toekomstbestendiger te maken, waarbij we als VIB ook op het digitale vlak een centraal kennisplatform willen worden. Last but not least gaan we samen met het Opleidings- en Ontwikkelingsfonds voor de Isolatiebranche (OOI) en het opleidingsinstituut voor de isolatiesector Tobi verder met het opleiden van onze vakmensen. Maar ook gaan we kennisdagen organiseren om de branche als geheel op een hoger plan te brengen. Kortom, het VIB-bestuur heeft plannen en ideeën genoeg. Op naar de honderd!”



STERK IN VORM



Nieuw en
gebruikt staal



Groot
assortiment



Verkoop
en verhuur

hpstaal.nl

ORFAVISSEER Sinds 1925
www.orfavisser.com

**Al 100 jaar een begrip
in metaalbewerking
& forceertechniek**

Forceren

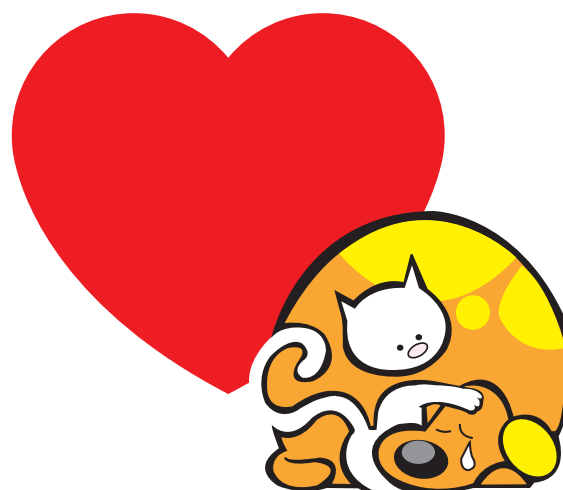
Flenswalsen

Dieptrekken

3D-Lasersnijden

Lassen

+31 (0) 321 38 60 00 Bezoek onze website!
verkoop@orfavisser.nl



STICHTING
DierenLot



DierenLot.nl



MAATWERK OF MISKOOP?

Mogen klanten hun aankoop herroepen als het om maatwerk gaat?

Sunfurn B.V. legt zich toe op het maken van tuinmeubelen. Het bedrijf verkoopt deze via een mooi concept via een website. Klanten kunnen daarbij kiezen uit diverse maten en kleuren coatings. De heer en mevrouw Buitenhuis hebben een tuinmeubelset besteld en gekozen voor een oranje coating. Als de stoelen uit de kartonnen verpakking komen, rijzen bij meneer Buitenhuis de eerste twijfels.

Bij de aanblik van de hele set op het terras, geeft ook mevrouw Buitenhuis toe dat zij zich dit niet zo had voorgesteld. Zij melden zich bij de klantenservice van Sunfurn en bieden de set retour aan. Sunfurn geeft aan dat dit niet kan. Buitenhuis heeft immers precies gekregen wat ze heeft besteld?

Dure miskoop

De hele zomer kijkt het stel de felgekleurde opstelling nog aan, maar besluit dan toch echt van de dure miskoop af te willen. Zij nemen weer contact op met Sunfurn, en worden daarbij ondersteund door een jurist. Ze beroepen zich ditmaal concreet op hun wettelijk herroepingsrecht. Sunfurn stelt, ingegeven door ChatGPT, dat ze geen herroepingsrecht hebben, omdat het om maatwerk gaat. De door hun gekozen kleur is incurant, waardoor Sunfurn deze tuinmeubels niet zomaar kwijtraakt aan een ander. Bovendien staat de set inmiddels al een paar maanden in weer en wind buiten en is het niet meer als nieuw te verkopen.

Koop op afstand

Buitenhuis stapt hierop naar de rechter. Die vraagt eerst aan Sunfurn of hij zijn klanten wel attendeert op hun herroepingsrecht van veertien dagen. Sunfurn reageert ontkennend. Omdat er sprake is van zogenaamde 'koop op afstand', oordeelt de rechter dat het herroepingsrecht daardoor is verlengd naar één jaar. Buitenhuis is dus ruim op tijd om haar aankoop te herroepen. Ook als Sunfurn



MR. MIRJAM BOS

BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

bij haar bestelling had gewaarschuwd dat het herroepingsrecht niet gold, omdat het om maatwerk zou gaan, dan was dit onterecht geweest. Het kunnen kiezen uit een bepaald aantal kleuren of maten maakt iets geen maatwerk. Sunfurn moet de set terughalen, Buitenhuis de volledige prijs terugbetalen en de proceskosten voor haar rekening nemen.

Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonnen, 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.

WET KOOP OP AFSTAND

Als consumenten, dat zijn zij die niet vanuit een bedrijf of een beroep handelen, een aankoop doen zonder persoonlijk contact met de verkoper – zoals via een website – dan geldt de 'Wet koop op afstand'. Die geeft hun onder meer veertien dagen bedenktijd. De verkoper moet de consument expliciet op dit recht wijzen. Doet hij dit niet, dan verlengt de herroepingstermijn naar één jaar. Het herroepingsrecht geldt onder andere niet voor 'maatwerk'. Dit moet de verkoper dan wel duidelijk vermelden bij de bestelling. Er is echter wel eens een misverstand over het begrip 'maatwerk'. Dit zijn alleen unieke producten waarop bijvoorbeeld de naam van de klant is gegraveerd of op maat gemaakte producten. Heeft een klant de keuze tussen een aantal standaardmaten of -kleuren, dan valt dat niet onder maatwerk. Met vragen kun je terecht bij de bedrijfsjuridisch adviseurs via bj@metaalunie.nl.

UIT HET ARCHIEF

HABBEKE SHIPYARD

NUCHTER VAKMANSCHAP EN INNOVATIE DIEP IN HET DNA

Koninklijke Metaalunie wortelt in een lange, meer dan honderdjarige geschiedenis van werkgevers die zich verenigden in voorlopers van de huidige organisatie. Deze rubriek verbindt heden en verleden van de inmiddels koninklijke vereniging met

elkaar. Uiteraard is die verbinding er vooral dankzij de Metaalunieleden. Zonder de smid op de hoek van de straat uit 1903 zou er immers geen verleden zijn en zonder de machinebouwers, verspaners, lassers, noem maar op, geen hier en nu.





De basis voor het bedrijf waar het deze keer om draait, wordt gelegd in hetzelfde jaar dat Johan Cruijff zijn debuut maakt in het Nederlands voetbalelftal en koningin Juliana de Coentunnel in gebruik stelt. Ook vindt de eerste geslaagde 'zachte' landing op de maan plaats door het onbemande Russische ruimtevaartuig Loena 9. Op aarde neemt in datzelfde jaar Arie de Waart de eerste stappen voor wat zou uitgroeien tot Habbeke Shipyard.

Van krullenjongen naar ondernemer

Arie de Waart ging al op 15-jarige leeftijd aan het werk bij Stork in Amsterdam-Noord. Hij begon als krullenjongen, maar maakte zich al snel verschillende werkzaamheden in de metaalbewerking eigen. Toen de grootmetaal in de jaren zestig moeilijke tijden doormaakte, maakte hij de overstap naar scheepswerf Hakvoort in Monnickendam. Daar ontstond ook zijn interesse in aluminium als bouw-materiaal. In 1966 zette Arie in Broek in Waterland de stap naar het ondernemerschap. Hij was toen pas twintig jaar oud. Zijn bedrijf kreeg de naam Habbeké, een verbastering van

het kinderboekpersonage Hakbek de Kraai. Wat begon in een kleine werkplaats groeide uit tot een internationaal gewaardeerde specialist in aluminium scheepsbouw.

Vooroplopen met aluminium

Al vroeg koos Habbeke bewust voor aluminium. In 1969 bouwde de werf een aluminium casco van ruim vijftien meter voor een Amerikaanse opdrachtgever. Daarmee liep het bedrijf vooruit op een ontwikkeling die later steeds belangrijker zou worden. De werkplaats in Broek in Waterland werd al snel te klein en daarom verhuisde het bedrijf in 1978 naar Volendam. Daar werkte een klein team aan metalen zeil- en motorjachten van ontwerpers als Dick Koopmans. De kracht van Habbeke zat niet alleen in technisch vakmanschap, maar ook in de samenwerking met klanten en ontwerpers. Arie de Waart stond bekend om zijn praktische instelling en zijn drang om steeds verder te verbeteren. Er werd voortdurend gezocht naar slimme oplossingen, lichtere constructies en betere vaareigenschappen.

Reddingsboten

In de jaren tachtig trok die aanpak de aandacht van professionele opdrachtgevers. De KNRM vroeg de werf een robuuste reddingsboot te ontwikkelen die onder zware omstandigheden inzetbaar moest zijn. Dat leidde tot de bouw van de Adriaan Hendrik, de basis voor de latere Valentijn-klasse. De boten kregen nationaal en internationaal veel waardering en versterkten de reputatie van Habbeke als betrouwbare specialist. In 1994 ontving het bedrijf daarvoor de Dutch Aluminium Award.

Respect voor het verleden

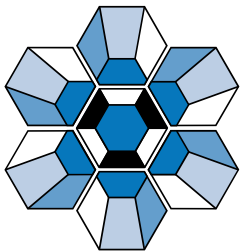
In 2006 droeg Arie de Waart het bedrijf over aan zijn zoon Orm de Waart. Onder diens leiding verhuisde de werf in 2017 naar een moderne locatie in Hoorn. Daarmee bleef zichtbaar wat Habbeke Shipyard al zestig jaar kenmerkt: nuchter vakmanschap, innovatie en liefde voor het ambacht.

**SNIJ
NOORD**

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



SNIJNOORD.NL



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

METAALTOPPERS

K. Stok & Zn. B.V. uit Sint Annaparochie maakt en monteert staalconstructies voor onder meer agrarische loodsen, industriële gebouwen en utiliteitsprojecten. Het familiebedrijf vierde vorig jaar zijn 100-jarig jubileum en ontving het predicaat Hofleverancier. In de werkplaats en daarbuiten zorgen werkplaatschef Arno de Boer en productie leider Roel Holtrop er dagelijks voor dat het werk doorgaat.

De Boer werkt al 22 jaar bij Stok en groeide door van lasser naar samensteller en sinds kort is hij werkplaatschef. "Ik probeer nog zoveel mogelijk mee te werken, maar dat lukt niet altijd", zegt hij. Holtrop kwam zes jaar geleden binnen, maar zit al ruim dertig jaar in het vak. Hij begon zelf 'van onderaf', zoals hij het noemt. "Boren, hechten, lassen, samenstellen. Alles." Als productie leider regelt hij de planning, het contact met klanten en

leveranciers en de aansturing van productie en montage. "Als de planning klopt en je komt je afspraken na, dan heb je een tevreden klant. En daar doe je het voor."

De twee werken nauw samen. Elke dag begint met een overleg en gedurende de dag stemmen ze voortdurend af. Zeker als het tegenzit. Zoals onlangs, toen een CNC-machine uitviel. "Dan moet je snel schakelen", zegt



**ARNO DE BOER (46) (LINKS)
ROEL HOLTROP (53)**

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST PIETER PULLEMAN

Roel. “We maakten een oudere machine weer operationeel, zodat de productie toch door kon.” Arno vult aan: “Als wij ons werk goed doen, staan de jongens in de werkplaats niet stil.”

Wat hen bindt, is het vak zelf. “Je ziet wat je maakt”, zegt Arno. “Dat resultaat is altijd zichtbaar.” Regelmatig komen ze hun werk tegen in de regio. “Dan rijd je ergens langs en denk je: die loods hebben wij gebouwd”, zegt hij. “Of

die trap, daar ben ik geweest.” Beide mannen hebben projecten waar ze met trots op terugkijken. Arno noemt een stalen molen in Leeuwarden. Roel denkt aan de bouw van een 95 meter hoge kantoortoren in Groningen. “Dat was technisch uitdagend en moest onder tijdsdruk gebeuren. Maar als het dan lukt, is dat prachtig.”

De kracht van Stok zit volgens hen in vakmanschap, planning en betrokkenheid.

“Arno is een specialist en weet alles in elkaar te krijgen”, zegt Roel. Arno vult aan: “Als Roel zegt ‘het komt goed’, dan komt het ook goed.”

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

Klaassen Machines viert 30 jaar

Enschede – Klaassen Machines staat dit jaar stil bij een bijzondere mijlpaal: het bedrijf viert het 30-jarig dealerschap van het gerenommeerde merk BOMAR. Al drie decennia lang vertegenwoordigt Klaassen Machines de Tsjechische producent van metaal lintzaagmachines op de Nederlandse markt. BOMAR heeft zich internationaal bewezen als een toonaangevende fabrikant van hoogwaardige lintzaagmachines voor de metaalbewerking. Het

merk staat bekend om zijn focus op kwaliteit, duurzaamheid en precisie – eigenschappen die naadloos aansluiten bij de eisen van moderne productieomgevingen. Dankzij continue innovatie en robuuste machinebouw heeft BOMAR een sterke reputatie opgebouwd binnen de industrie.

Klaassen Machines heeft in de afgelopen 30 jaar een belangrijke bijdrage geleverd aan deze positie



€8.495,-

Jubileumdeals
30 jaar Bomar



€27.500,-

Klaassen
Advanced Metal Machines

dealerschap van BOMAR

in Nederland. Door deskundig advies, betrouwbare service en een klantgerichte aanpak heeft het bedrijf inmiddels meer dan 6500 Bomar machines verkocht. Daarmee behoort Klaassen tot de meest ervaren en succesvolle BOMAR-dealers in Europa.

Ter gelegenheid van het 30-jarig jubileum pakt Klaassen Machines uit met speciale aanbiedingen op een selectie van BOMAR-lintzaagmachines.

Met deze actie wil het bedrijf zowel bestaande als nieuwe klanten laten profiteren van de bewezen kwaliteit van BOMAR tegen aantrekkelijke voorwaarden.

Met 30 jaar ervaring en een sterke samenwerking met BOMAR kijkt Klaassen Machines vol vertrouwen naar de toekomst, waarin kwaliteit, innovatie en klanttevredenheid centraal blijven staan.



H. ter Kuilestraat 191
7547 SK Enschede
Nederland

verkoop@klaassenbv.com
klaassenmachines.nl
053-4308888



Werkzaam in de MKB- maakindustrie?

Wij verzekeren je!



WIST JE DAT?

Wist je dat alle Metaalunie-leden gebruik kunnen maken van het Preventiefonds? Het Preventiefonds draagt bij aan het gezond en veilig aan het werk houden van medewerkers in de metaalbranche. Als lid krijg je aantrekkelijke kortingen op diverse preventieve middelen, zoals veiligheidsbrillen, otoplastieken en EHBO-middelen.

Meer info: www.preventiefonds.nl

mevas
STERK VERZEKERINGSWERK

powered by
koninklijke
metaalunie

SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN

mevas.nl



088 - 456 5400 @ info@mevas.nl