

nummer 6 2025

jaargang 70

Metaal+Techniek



Ontwateringswiel met dubbele schepbeker

METAVAK

20^e EDITIE

mis het niet!

HÉT NATIONALE VAKEVENT VOOR
DE METAALBEWERKENDE MAAKINDUSTRIE

7, 8 & 9 OKTOBER 2025
EVENEMENTENHAL GORINCHEM

SCAN DE CODE



BESTEL NU
JE GRATIS TICKET

ZONDER BITTERE NASMAAK



BEELD SANDER
VAN DER TORREN

Duurzaam ondernemen is eigenlijk niet meer een optie, maar iets wat langzamerhand tot in de haarvaten van elke ondernemer zou moeten zitten. Bewust of 'onbewust vanzelfsprekend' zijn ondernemers in de MKB-maakindustrie daar op hun eigen manier al mee bezig. Van heel klein, op de werkvloer, tot heel breed als onderdeel van de keten. In dat laatste geval heb je te maken met klanten, banken en ketenpartners die steeds meer vragen om inzicht in je impact op mens, milieu en bestuur. Dat is op zich helemaal niet verkeerd: het biedt

enorme kansen. Het versterkt je positie, opent nieuwe markten en maakt je aantrekkelijker.

Makkelijker aan de eisen voldoen

Maar de weg ernaartoe, met regels zoals de Corporate Sustainability Reporting Directive – de CSRD, die vanaf 2027 rapportages verplicht – kan complex zijn. Zelfs niet-rapportageplichtige bedrijven krijgen met deze eisen te maken. “En de regeldruk voor ondernemers is al ongekend hoog. Daar komt dan een complexe wet als

de CSRD weer bovenop”, hoor ik al om mij heen. Dat voelt bitter, want ondernemers met goede duurzame voornemens dreigen te verzanden in nog meer regelgeving. Gelukkig kan Koninklijke Metaalunie helpen. De rapportageplicht kunnen we niet wegnemen, maar we kunnen het werk wel eenvoudiger maken. Met een aantal praktische hulpmiddelen en ondersteuning krijgen ondernemers een overzicht van hun duurzaamheidsinspanningen en voldoen ze aan de regels. Zo blijft duurzaamheid een voordeel, geen last.

Praktisch instrument

Op basis van een bestaande tool van BOVAG hebben we met FME een CSRD-hulpmiddel ontwikkeld, speciaal voor de maakindustrie. Dit hulpmiddel biedt een oplossing die aansluit bij de praktijk en de regeldruk verlaagt, zodat je zonder onnodige lasten voldoet aan duurzaamheidseisen. Met onze branchespecifieke ondersteuning en adviezen bespaar je tijd en houd je focus op wat echt belangrijk is: duurzaam ondernemen.

Cruciaal

Samenwerking is cruciaal. Door als sectoren het initiatief te nemen, maken we ondernemers toekomstbestendig. Onze CSRD-dienstverlening is slechts één voorbeeld van hoe we leden ontzorgen. We zorgen dat je voldoet aan eisen zonder dat het je opslokt. Zo blijft duurzaam ondernemen iets waarmee je bijdraagt aan een leefbare wereld, zonder de bittere nasmaak van regelgeving.

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 Wytse Postma (NSC) pleit voor meer ruimte voor ondernemerschap in de MKB-maakindustrie. “We moeten vergroenen, maar niet verjagen.” Ze wil minder regeldruk, oplossingen voor netcongestie en beter techniekonderwijs – én een overheid die samen optrekt met bedrijven.

10

14

DUURZAAMHEID Ook MKB-maakbedrijven krijgen te maken met de CSRD. Metaalunie ontwikkelde praktische tools die tijd en kosten besparen.

20

SAMEN Op het Philipsterrein in Zwolle ontstond de Makersfabriek, een samenwerkingsverband van onder andere OBM Oost, Deltion College en Breman voor praktijkgericht leren en innoveren.

24

HOE DOE JIJ DAT? Stameta/Ergolift investeerde in stikstoflasersnijden om duurzamer te produceren. “Niet om kosten te verlagen, maar omdat klanten steeds vaker om een duurzaam proces vragen”, vertelt directeur Hans Fleer.

38

VERKIEZINGEN Metaalunie roept de politiek op om te investeren in vakmanschap, innovatie en duurzaamheid. In twee manifesten zet zij heldere voorstellen uiteen voor een sterkere MKB-maakindustrie: lokaal en landelijk.

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,
Ron Koenen, René Frederick
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



26

REPORTAGE Bij Machinebouw en Constructiebedrijf Peters bv runnen vader Iwan en zijn drie zonen samen een staalbedrijf met ambitie. “Hoe groter de uitdaging, hoe meer wij opleven.”



22

SECTORCAMPAGNE De Nood bv uit Middelburg won een slagroomtaart voor hun originele inzet van de campagne *Metaaltechnologie maakt je wereld op social media*.

18 HET PROJECT Voor het kunstwerk RISE in Amsterdam leverde Snijtech uit Joure uniek zet- en laswerk. “Elke schaal was anders. Puur vakmanschap.”



34 BLIK OP BRANCHES Branchevereniging SCIOS-bedrijven (BVS): SCIOS Scope 12-inspecties helpen brandgevaarlijke situaties met zonnepanelen te voorkomen. “Door al bij het ontwerp samen te werken, voorkom je verrassingen bij oplevering.”



VERDER IN DIT NUMMER

6 Over onze leden.

16 In Balans – Peter Bakker vindt in golf ontspanning, uitdaging én een mentale strijd.

30 In gesprek – Solutio Kunststof bouwt aan continuïteit met familie, vakmanschap en slimme energieoplossingen. Berry Mak ging op bezoek.

33 Column – Juiste papiertje

39 Rechtgezet – Let op de kleine lettertjes en voorkom een gang naar de rechter.

40 Metaaltopper van de maand is Daan Hooiveld.

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

©2025 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.

OVER ONZE LEDEN



DIRECTIEWISSEL BIJ SKS

Toine Uijtewaal, medeoprichter en sinds 1994 CEO van Siersema Componenten Service (SKS) bv, heeft per 1 juli 2025 de dagelijkse leiding overgedragen aan een nieuw managementteam. Hij blijft aan SKS verbonden als Executive Advisor. In die rol blijft hij zich richten op de strategische

koers en internationale positionering van de organisatie. De leiding komt in handen van Maaïke Hapers, die de functie van CEO op zich neemt. Hapers was de afgelopen jaren actief als CFO bij SKS en heeft een brede financiële en bedrijfskundige achtergrond. Zij kent de organisatie goed en is nauw

betrokken geweest bij eerdere strategische keuzes. Kees van der Kolk vervult de rol van Chief Commercial Officer (CCO). Hij is al jarenlang werkzaam bij SKS en was onder meer verantwoordelijk voor Sales Nederland en Export.



MARINUS NICOLAAS VAN DE PLASSE 60 JAAR BIJ BURG

Rinus van de Plasse sr. begon zestig jaar geleden als verspaner bij Burg Machinefabriek. Hij staat nog steeds op de loonlijst en is daarmee de langst dienende medewerker van het bedrijf. Rinus is inmiddels 86 jaar en blijft op zijn eigen wijze een bijdrage leveren. Zo'n langdurige band tussen werkgever en werknemer is uitzonderlijk.

WILLPRO BESTAAT 30 JAAR

Willpro bv vierde in mei het dertigjarig bestaan. Al drie decennia houdt het bedrijf zich bezig met de productie van industriemessen en fijnmechanische verspaning. De messen van Willpro worden onder andere toegepast in recyclingmachines van bedrijven als Caterpillar. Daarmee levert het bedrijf een belangrijke bijdrage aan hoogwaardige toepassingen binnen de industrie.



THECLA BODEWES SHIPYARDS 100 JAAR, KONINKLIJK ÉN EEN NIEUWE NAAM

Op vrijdag 20 juni 2025 vierde Thecla Bodewes Shipyards haar 100-jarig jubileum. De werf is al die tijd een zelfstandige, Nederlandse familiewerf gebleven. Tijdens een bijeenkomst op de hoofdvestiging in Kampen werd stilgestaan bij deze mijlpaal én werd een naamswijziging aangekondigd. De onderneming heeft het predicaat Koninklijk toegekend gekregen en gaat voortaan door het leven als Royal T Shipyards. De erkenning Koninklijk werd bekendgemaakt door de commissaris van de Koning in Overijssel, Andries Heidema. De werf heeft sinds de oprichting meer dan

200 nieuwbouwschepen afgeleverd. De organisatie richt zich met name op slimme en duurzame scheepvaarttechnologieën. CEO Thecla Bodewes, die de zevende generatie vertegenwoordigt, gaf aan trots te zijn op het verleden en de toekomst van het bedrijf.



METAGLAS EN MVIEW+ VIJFEN 50-JARIG BESTAAN

Op 1 oktober 2025 vieren Metaglas en Mview+ dat zij vijftig jaar bestaan. Beide bedrijven zijn gevestigd in Tiel en hebben zich

gespecialiseerd in innovatieve oplossingen voor glas- en gevelsystemen. Het jubileum wordt gemarkeerd met een feestelijke bijeenkomst.

Aanmelden kan via Erika Koenhen: e.koenhen@metaglas.nl.

OVER ONZE LEDEN



30 JAAR MULDER'S LASBEDRIJF BERGHAREN

In juni werd stilgestaan bij het dertigjarig bestaan van Mulders Lasbedrijf Bergharen. Het bedrijf begon als een eenmanszaak van vader Mulders en groeide uit tot een modern en veelzijdig bedrijf. Er is geïnvesteerd in een gevarieerd en up-to-date machinepark. De organisatie hecht

waarde aan de instroom van jonge vakmensen en hun begeleiding, en werkt actief aan modern leiderschap binnen het familiebedrijf.

NOMINATIES OOM AWARD LIMBURG

De metaalbedrijven Vahsen Constructies (Sittard), QRMS (Neer) en Marcelissen (Venlo) zijn genomineerd voor de OOM Award Limburg 2025. Deze award is bedoeld voor het meest actieve leerbedrijf in de Limburgse metaalbewerking. De uitreiking vindt plaats op 20 september.

Volgens directeur Louis Vahsen is leren essentieel voor het voortbestaan van zijn bedrijf. "Zonder opleidingstrajecten zouden we hier niet zijn. Onze medewerkers zijn de drijvende kracht achter alles wat we doen." Twan Wulms, mede-eigenaar van QRMS, benadrukt het belang van ontwikkeling: "Techniek verandert voortdurend. Onze

mensen moeten zich kunnen blijven ontwikkelen en hun werk blijven doen met plezier en vakmanschap." Jos Derijk, directeur

van Marcelissen, geeft aan dat innovatie een speerpunt in zijn bedrijf is. "Opleiding en kennisontwikkeling horen daar absoluut bij."



VAN DER ENDE VALVE SERVICES 60 JAAR

In 1965 begon Van der Ende Valve Services als kleinschalig revisiebedrijf in Maasdijk. Inmiddels bestaat het familiebedrijf zestig jaar en is het uitgegroeid tot een specialist in kleppenservice voor de procesindustrie. Oprichter Arie van der Ende introduceerde de werkwijze waarbij gereviseerd materiaal

in betere staat verkeert dan nieuw geleverd materiaal. Die visie wordt tot op de dag van vandaag gevolgd en vormt het uitgangspunt van de bedrijfsvoering. Het jubileum is voor de onderneming een moment om zowel terug te kijken als vooruit te blikken.

OOK UW NIEUWS IN DEZE RUBRIEK? STUUR ALLE INFO MET UW FOTO'S VIA E-MAIL NAAR REDACTIE@METAALUNIE.NL

(PLAATSING ONDER VOORBEHOUD, AFHANKELIJK VAN BESCHIKBARE RUIMTE.)

HEVAMI

oppervlaktetechniek

www.hevami.nl / Tel: 0413-376602



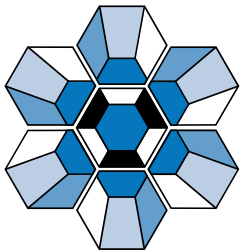
Straalmachines

Richtmachines

Ontbraammachines

Polijstmachines

Bandschuurmachines



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

A portrait of Wytske Postma, a woman with blonde wavy hair, wearing a patterned top and large hoop earrings. She is standing in front of a glass wall with horizontal blinds. Her arms are crossed.

WYTSKE POSTMA (NSC):

“MKB-MAAKINDUSTRIE
WEL VERGROENEN,
MAAR NIET VERJAGEN”

INTERVIEW

De MKB-maakindustrie staat voor grote uitdagingen. Van toenemende regeldruk en stijgende energiekosten tot het tekort aan technisch personeel en beperkte capaciteit op het elektriciteitsnet. Tegelijkertijd wordt er veel gevraagd van ondernemers: verduurzaming, digitalisering en innovatie. NSC-Tweede Kamerlid Wytse Postma volgt deze ontwikkelingen op de voet en pleit voor een koers waarbij ruimte voor ondernemerschap centraal staat. “Juist het mkb, en in het bijzonder de MKB-maakbedrijven, verdienen een overheid die ondersteunt in plaats van belemmert.”

Volgens Postma is de urgentie groot. “We kunnen niet wachten tot er een nieuw kabinet zit. Er zijn nú oplossingen nodig, en we moeten als politiek ruimte maken voor ondernemers. Regeldruk, netcongestie, verduurzaming, krapte op de arbeidsmarkt – het komt allemaal tegelijk. En het raakt juist de MKB-maakbedrijven die onze economie draaiende houden.”

Regeldruk: van papierwerk naar praktijk

Ze ziet regeldruk voor mkb'ers als een groot knelpunt. “De hoeveelheid verplichtingen en administratieve lasten is de afgelopen jaren opgelopen, zeker met alle Europese rapportage-eisen zoals de CSRD. Natuurlijk is verduurzaming belangrijk – daar staat NSC ook voor – maar het moet uitvoerbaar blijven. Een ondernemer moet niet vastlopen in formulieren over grondstoffenimport, alleen omdat die uit een niet-EU-land komen”, zegt ze. Postma benadrukt dat NSC zich hard maakt voor slimme regelgeving, die doelgericht is en niet verzandt in bureaucratie. “We willen dat doelen overeind blijven, maar dat we tegelijk heel kritisch kijken naar wat echt nodig is. Dat geldt ook voor wat de overheid zelf vraagt. Bedrijven moeten niet

overspoeld worden met vragenlijsten en verplichte rapportages als dat niets oplevert. Zeker niet als het ten koste gaat van de tijd die je in je bedrijf wilt stoppen.”

Netcongestie: hét knelpunt van dit moment

Een ander groeiend probleem is de netcongestie. “Er gaat geen dag voorbij zonder dat we het erover hebben”, stelt Postma. “Vooraf voor energie-intensieve bedrijven is het een bottleneck. Voor bedrijven die willen uitbreiden, nieuwe machines aansluiten of verder verduurzamen, blijkt er simpelweg geen plek meer te zijn op het elektriciteitsnet.” Volgens haar moeten er twee dingen tegelijk gebeuren: “We moeten én bouwen én benutten. Meer netwerkcapaciteit aanleggen, maar ook slimmer omgaan met wat er al is. Daarom heb ik een motie ingediend om te kijken naar de boekhoudkundige bandbreedte van het net: hoe kunnen we reservercapaciteit beter gebruiken? Daarnaast moeten bedrijven worden gestimuleerd om flexibeler met hun stroomgebruik om te gaan. Denk aan variabele tarieven die het aantrekkelijk maken om buiten piekuren te produceren. Dat helpt op korte termijn.”

Techniekonderwijs: investeren in instroom

De MKB-maakindustrie kampt al jaren met een tekort aan technisch personeel. Volgens Postma begint de oplossing in het onderwijs. “We moeten veel eerder beginnen met het enthousiasmeren van jongeren. In Nederland kiezen relatief weinig scholieren voor bèta-profielen, en dat is zonde. Het gaat om mooie, goedbetaalde banen met toekomstperspectief. We moeten als samenleving uitdragen dat techniek een volwaardige en aantrekkelijke keuze is.”

Postma diende een motie in om het technisch beroepsonderwijs beter te laten aansluiten op

BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER

A photograph of a dining table with a vase of flowers and a person's hand. The vase contains white roses and pink cherry blossoms. The table is light-colored wood, and there are brown leather chairs in the background. A person's hand is visible in the foreground, resting on the table.

« We moeten veel eerder beginnen met het enthousiasmeren van jongeren »

de behoeften van de sector. “Scholen, opleidingen en bedrijven moeten veel meer samen optrekken. Dat begint al bij de profielkeuze op de middelbare school. Kinderen van dertien moeten soms al een richting kiezen, terwijl ze nauwelijks zicht hebben op wat een technisch beroep inhoudt. Daar ligt een rol voor ons allemaal, ook voor de bedrijven: laat zien hoe mooi het vak is. En ik geloof sterk in bedrijfsvakscholen als schakel tussen onderwijs en praktijk. Dat zijn krachtige

instrumenten – een soort moderne ‘vakschule’ zoals in Duitsland. Daar kunnen we veel van leren.” Ze is vol lof over de campagne *Metaaltechnologie maakt je wereld*, maar weet ook dat het tijd kost. “Het is echt een kwestie van lange adem. Maar het helpt.”

Samenwerking cruciaal voor ondernemingsklimaat

Op inhoudelijke thema's als onderwijs en energie vindt Postma dat de onderlegger voor

oplossingen, samenwerking tussen ondernemers en overheid moet zijn. “Dat moet echt strakker op elkaar aansluiten. We hebben elkaar nodig, zeker als het gaat om grote transities. De overheid moet beter luisteren, meer doen met de praktijkkennis van ondernemers en ruimte geven voor initiatief.” Ze verwijst naar het concept van het ‘Pact voor een ondernemingsklimaat’, dat in voorbereiding is. “Daar geloven wij bij NSC sterk in. Niet alleen mooie woorden, maar echt samen kijken wat nodig



is om bedrijven te laten groeien én verduurzamen. Want vergroenen mag nooit betekenen dat we bedrijven verjagen.”

De balans moet terug

Op het gebied van energievoorziening pleit Postma voor realisme. “Natuurlijk moeten we vergroenen – dat is geen keuze meer. Maar we moeten het wel zo organiseren dat bedrijven kunnen blijven concurreren. De energiekosten in Nederland liggen hoger dan in Duitsland,

België en Frankrijk. En Europees gezien doen wij het ook niet goed als het gaat om gelijke speelvelden. Daar moet verandering in komen.” Ze ziet dat ondernemers in een moeilijke positie zitten. “Als je afhankelijk bent van gas en de prijzen schieten omhoog, ben je kwetsbaar. We moeten alternatieven ontwikkelen, maar ook zorgen dat het net betaalbaar is en dat de belastingdruk niet te hoog wordt. Alleen dan kunnen bedrijven blijven investeren in verduurzaming.”

Ruggengraat van Nederland

Tot slot onderstreept Postma het belang van de sector. “MKB-maakbedrijven zijn breed verspreid over heel Nederland. Dat maakt deze bedrijven zó belangrijk voor de regionale economie, werkgelegenheid en innovatie. Daarom moeten we de industrie niet alleen behouden, maar ook koesteren. Want zonder sterke MKB-maakindustrie, geen sterke samenleving.”

CSRD IN DE MKB-MAAKINDUSTRIE:

METAALUNIE BIEDT PRAKTISCHE HULP

De Europese Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) verandert de manier waarop bedrijven omgaan met duurzaamheid. Vanaf 2024 vraagt deze richtlijn bedrijven om transparantie over hun impact op mens en milieu. Voor grote bedrijven betekent dit een uitgebreide rapportageplicht vanaf 2026 over boekjaar 2025. Maar ook kleinere MKB-maakbedrijven, zoals de leden van Koninklijke Metaalunie, krijgen ermee te maken.

Carel van Vliet, adviseur internationaal ondernemen bij Metaalunie, legt uit: “Zelfs als je niet direct rapportageplichtig bent, kun je vragen krijgen van klanten, banken of verzekeraars om duurzaamheidsdata aan te leveren. Daarom is het slim om nu al voorbereid te zijn.”

Complex analyses

De CSRD, onderdeel van de Europese Green Deal, ondersteunt het doel van een klimaatneutraal Europa in 2050, zoals vastgelegd in het Parijs-akkoord. Het vraagt bedrijven om gedetailleerde informatie over milieu-, sociale en governance-aspecten (ESG). Voor grote bedrijven gaat het om complexe analyses, zoals de dubbele materialiteitsanalyse, waardeketentoetsing en stakeholderanalyses. Voor MKB-maakbedrijven is de impact vaak indirect: zij moeten gegevens leveren aan grotere ketenpartners of financiers. “Banken en verzekeraars beoordelen steeds meer op duurzaamheid”, zegt Van Vliet. “Zonder deze informatie loop

je het risico op concurrentienadeel of zelfs problemen met financiering.”

Ondersteunende tools

Om MKB-maakbedrijven te ondersteunen, heeft Metaalunie – samen met BOVAG en FME – branchespecifieke tools ontwikkeld die tijd en kosten besparen. “We begrijpen dat CSRD veel vraagt van ondernemers”, vertelt Van Vliet. “Daarom hebben we het CSRD Brancheformat en de CSRD-rapportagetool ontwikkeld, specifiek voor de maakindustrie.” Deze tools maken het verzamelen en delen van duurzaamheidsdata eenvoudiger en zorgen ervoor dat bedrijven voldoen aan de eisen van opdrachtgevers en financiers.

Uitleg en tips

Het CSRD Brancheformat is ideaal voor alle MKB-maakbedrijven, ook als ze niet direct rapportageplichtig zijn. “Met dit format vul je jouw duurzaamheidsdata één keer in, en je kunt ze daarna eenvoudig delen met meerdere partijen, zoals banken of klanten”, legt Van Vliet uit. Het format is afgestemd met banken, verzekeraars en andere stakeholders, waardoor de hoeveelheid gevraagde data beperkt blijft. De online tool loodst ondernemers stap voor stap door thema's zoals klimaatverandering, water, biodiversiteit en materiaalgebruik. Van Vliet: “Je krijgt uitleg en tips over waar je de benodigde informatie vindt, zoals je energierekening of afvalrapportages. En je kunt documenten uploaden om je antwoorden te onderbouwen.” Leden van Metaalunie profiteren van korting

op het driejarige abonnement en krijgen toegang tot een helpdesk. Meer informatie is te vinden op [Metaalunie.nl](https://www.metaalunie.nl).

Op tijd klaar

Voor bedrijven die wél rapportageplichtig zijn – met meer dan 250 werknemers, een omzet boven € 50 miljoen of een balans boven € 25 miljoen – biedt Metaalunie de CSRD-rapportagetool. Deze tool





Carel van Vliet (foto Marcel de Graaf).

ondersteunt bij het in kaart brengen van de waardeketen, het uitvoeren van een dubbele materialiteitsanalyse en het doen van een stakeholderuitvraag. “We hebben het aantal in te vullen onderwerpen teruggebracht van 100 naar 37, en sommige onderdelen zijn al ingevuld en onderbouwd”, vertelt Van Vliet.

“Dat scheelt enorm veel werk.” De tool wordt aangevuld met verdiepende sessies onder leiding van experts van EY, webinars en een helpdesk. Rapportageplichtige bedrijven krijgen ook gratis toegang tot de online omgeving van het Brancheformat om data te delen. “Dit complete pakket helpt je om op tijd klaar te zijn voor de rapportage over 2025,” benadrukt hij. De kosten en details vind je op Metaalunie.nl.

Toekomstbestendig

Waarom is nú actie ondernemen belangrijk? “Banken en verzekeraars vragen al data op, en het duurt vaak één of twee jaar om je systemen goed in te richten”, waarschuwt Van Vliet. “Als je niet voorbereid bent, kun je klanten verliezen of minder aantrekkelijk worden voor financiers.” Duurzaamheid wordt steeds meer een voorwaarde voor

toekomstbestendigheid. “Met onze tools maak je het jezelf makkelijker”, zegt hij. “Ze zijn branchespecifiek, gebruiksvriendelijk en afgestemd op wat de markt vraagt.”

Begin nu

Metaalunie pleit daarnaast voor uitvoerbare en betaalbare regelgeving. De recente aanpassing van de CSRD-criteria op 26 februari 2025, waarbij de drempels voor rapportageplicht zijn verhoogd naar een omzet van € 450 miljoen en meer dan 1.000 werknemers, is een stap in die richting. “Dit ontlast kleinere bedrijven, maar de indirecte impact blijft”, zegt Van Vliet. “Daarom adviseren we: begin nu, zodat je voorbereid bent.”

Meer informatie over CSRD vind je op www.metaalunie.nl/Advies/Duurzaam-ondernemen of stuur een mail naar csrd@metaalunie.nl.

Foto: Sander van der Torren



SWINGEN OP DE GREEN

Sinds een jaar of vijf is Peter Bakker in de ban van golf. Niet vanwege de glitter of de glamour, maar juist vanwege de techniek én het mentale spelletje. “Je gaat naar de baan met het idee dat je een wereldronde gaat lopen. En dan weet je na twee slagen al: dit wordt helemaal niks. Dat gevecht in je hoofd, dat vind ik interessant.”

Golf is een technische sport, benadrukt Bakker. “De golfswing is een complexe beweging waarbij alles moet kloppen: timing, houding, rotatie en kracht. Ik heb wel balgevoel, maar van aangeboren talent heb ik niet veel last.

Je moet blijven oefenen, anders zak je weg.” Met een handicap van 27 speelt hij op recreatief niveau. “Winnen is leuk, maar ik heb niet per se een winnaarsmentaliteit. Je speelt vooral tegen jezelf. Als je onder je handicap blijft, heb je goede kans te winnen.”

Bakker, mede-eigenaar van Bakker Metaal in Made, probeert wekelijks één of twee keer te spelen op de golfbaan in Oosterhout. “Dat lukt niet altijd, want een ronde van achttien holes kost zo’n drieënhalf uur.” Jaarlijks trekt hij er met vrienden op uit

voor een golfweekend. “Tijdens een trip in Duitsland stond ik op de laatste dag bovenaan, maar toen ging het alsnog mis. Ik werd nog wel uitgeroepen tot MVP, Most Valuable Player. Ook leuk.”

Voor Bakker is golfen vooral ontspanning. “Golfbanen liggen altijd in mooie, groene omgevingen. En het hele gebeuren eromheen maakt het af: met vrienden en een drankje, bitterbal of diner na afloop.” Een hole-in-one maakte hij nog niet. “Gelukkig maar, want dan moet je alle aanwezigen op de club trakteren – en dat wordt een dure grap. Mijn eerste birdie drie jaar geleden was een prachtig moment. Inmiddels zijn het er meer, maar ik sta ook nog vaak genoeg in de bosjes.”

BEELD PRIVÉCOLLECTIE PETER BAKKER
TEKST PIETER PULLEMAN



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).



RISE is een kunstwerk in het Eendrachtspark in Amsterdam, ontworpen door kunstenaars **Caroline Ruijgrok** en **Sajoscha Talirz**. Het bestaat uit rvs, met een huid van cortenstaal. Snijtech sneed en vormde de losse onderdelen van het werk.

Snijtech uit Joure is specialist in het laser- en waterjetsnijden van staal, rvs en aluminium en heeft een eigen vorm- en zetafdeling. Het bedrijf levert **halfabricaten** voor scheepsbouw, industrie en kunstprojecten.

RISE is in twee richtingen gevormd, **asymmetrisch en opgebouwd uit unieke schaaldelen**. Het vroeg veel vakmanschap om die volgens plan te buigen en samen te voegen.

De twee sculpturen zijn circa vier meter lang, drieënhalve meter breed en zes meter hoog. **Samen wegen ze zeven ton**. De maatvoering verandert continu van voet tot top.

Het lassen van de bolle en holle schalen was een precisieklus, **vanwege de unieke kromming van elk deel**. De montage gebeurde met wiggen, klemmen, spanbanden en een portaalkraan.

Alle lasnaden zijn strak afgewerkt: gevlakt, geslepen en afgerond. De rvs-oppervlakken zijn **geschuurd, gepolijst en geparelstraald**.

BEELD: CHRISTIAN VAN DER KOOP
TEKST: PIETER PULLEMAN



v.l.n.r. René Breman, Gerwin Peppelman en Eric Holtman.

BEELD MAKERSFABRIEK
TEKST PIETER PULLEMAN

SAMEN PRAKTIJKGERICHT OPLEIDEN, INNOVEREN EN ONDERNEMEN

De afgelopen jaren streken diverse bedrijven en onderwijsinstellingen neer op het voormalige Philipsterrein in Zwolle. OBM Oost betrok er een hal, samen met Deltion College. Ook vestigde Breman Academy zich op het terrein. Nadat Breman in 2024 mede-eigenaar werd van het terrein, ontstond er een organische samenwerking die resulteerde in de Makersfabriek.

Metaalopleider OBM Oost en Deltion College toverden een lege hal op het Philipsterrein om tot onderwijslocatie LUX038, vol met uiteenlopende machines. Andere organisaties op het terrein zijn onder meer onderwijsinstelling Windesheim, incubator Zwinc en het Polymer Science Park. Infraopleider GO Infra verzorgt er – samen met Deltion

College – opleidingen. In 2020 betrok de Breman Academy er een pand. Directeur René Breman van moederbedrijf Breman Installatiegroep: “Wij wilden hier ook een kantoor vestigen voor onze centrale organisatie. Vorig jaar zijn we mede-eigenaar geworden van het terrein en kwam alles in een stroomversnelling.” Directeur Gerwin Peppelman van OBM Oost: “Bedrijven,

onderwijs en innovatie kwamen hier op organische wijze bij elkaar.”

Oprichting Makersfabriek

Wat begon met een ruimtebehoefte, groeide uit tot een intensieve samenwerking. “We kwamen hier allemaal min of meer ‘per ongeluk’ terecht”, vertelt Beman. “Maar we zagen al snel dat we elkaar konden versterken. Dus stelden we elkaar vragen als: wat missen we? Waarin kunnen we samenwerken? En hoe kunnen we gezamenlijk naar buiten treden?” Het resultaat was de oprichting van de Makersfabriek, een gezamenlijke identiteit die staat voor praktijkgericht opleiden, innoveren en ondernemen.

Elkaar versterken

Binnen die samenwerking is veel mogelijk. Machines worden gedeeld, docenten uitgewisseld en ruimtes gezamenlijk gebruikt. Een lege hal werd omgetoverd tot gezamenlijke meetingroom, het zogeheten Makersforum. “We zijn allemaal opleiders, dus de samenwerking ligt voor de hand”, zegt Eric Holtman, interim-manager bij Deltion College. “Het gebeurde eerder al sporadisch, maar binnen de Makersfabriek ontstaat veel meer samenhang. Het werkt als een katalysator.” Beman: “Wat ons onderscheidt, is denk ik dat we hier onderwijs, ondernemerschap én innovatie omarmen. Die drie versterken elkaar. Het mkb in de regio slaat daar ook op aan. Innovatie gaat ook pas vliegen als mensen ermee gaan werken. Dat zien we hier gebeuren.”

Pragmatisch en snel schakelen

De kracht van de samenwerking zit ook in de mentaliteit. “We hebben geen vergadercultuur”, geeft Beman aan. “We steken veel tijd in elkaar leren kennen, en pakken dingen pragmatisch aan.” Dat beaamt

Peppelman: “We zitten er allemaal met een ondernemers-drive in. OBM Oost is van de bedrijven, Beman is een bedrijf en Deltion heeft zeker een ondernemende houding. Daardoor kunnen we snel schakelen.” Ook bij het benutten van subsidiemogelijkheden biedt de samenwerking voordeel. “Een van de pijlers onder ons samenwerkingsverband LUXO38 binnen de Makersfabriek is het Regionaal Investeringsfonds voor mbo-onderwijs”, legt Holtman uit. “Als collectief kunnen we makkelijker aanvragen doen en projecten uitvoeren. En we weten elkaar te vinden als het ergens knelt.”

**« We steken veel tijd
in elkaar leren kennen,
en pakken dingen
pragmatisch aan »**

Niet vanzelfsprekend

Toch is het niet allemaal vanzelfsprekend. “Samenwerken is niet altijd makkelijk”, vertelt Beman. “Je moet volharden en in gesprek blijven. Als je dat consequent doet, krijg je dingen voor elkaar.” Soms zit het in kleine dingen. “In ons enthousiasme vergeten we elkaar weleens te informeren”, zegt hij met een glimlach. “Maar dan loop je gewoon even bij elkaar binnen.”

Slagvaardig handelen

Deltion College ziet de samenwerking ook als strategisch belangrijk. Holtman: “Wij leiden met onze Techniekopleidingen op voor de zogeheten ‘tekortsectoren’. Dan moet je dicht op het bedrijfsleven zitten. Dat lukt niet als

je op afstand blijft op je onderwijscampus.” Volgens Peppelman ligt daar de kracht van de Makersfabriek: “Het hele ecosysteem staat. We hebben dezelfde machines in huis als de bedrijven. Dat is een pluspunt. Bij het aanschaffen van machines kunnen we – dankzij de samenwerking – ook snel en slagvaardig handelen. Sneller dan een ROC, dat gebonden is aan publieke aanbestedingen.”

Perspectief

De toekomst biedt nog meer perspectief. De Makersfabriek is inmiddels aangewezen als pilotproject binnen het landelijke Aanvalsplan Arbeidsmarkttekorten. “Als een leerling uitvalt bij de metaalopleiding, kunnen we hem via een partner in de Makersfabriek binnen de techniek houden”, legt Peppelman uit. “Bijvoorbeeld door hem onder te brengen bij de Beman Academy, of vice versa. Dat maakt ons als samenwerkingsverband landelijk interessant.”

Inmiddels denken ook andere partijen mee. Zo onderzoekt branchevereniging ION de mogelijkheid om een poedercoatlijn te plaatsen op het terrein, voor scholingsdoeleinden. Peppelman: “De samenwerking levert ons allemaal iets op.” OBM Oost verwelkomt meer leerlingen en de instroom aan bbl'ers bij Deltion is stabiel en groeit zelfs nog. “Wij merken dat we zichtbaarder zijn geworden, en aantrekkelijker als werkgever”, zegt Beman. “We krijgen makkelijker nieuwe mensen binnen. We experimenteren met robots, delen kennis en maken cross-overs tussen disciplines. Allemaal zaken die we vooraf niet hadden voorzien.”

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



ZEEUWS BEDRIJF WINT CAMPAGNETAART

Vlnr: Sam Louwerse, John Burggraaf, Jaap Tukker en Bart van Oers.

Regiomanager John Burggraaf en buitendienstledenadviseur Sam Louwerse, beiden van district Zuidwest, hebben bij Metaalunielid De Nood bv in Middelburg een slagroomtaart uitgereikt. De gelukkige ontvangers waren chef werkplaats Jaap Tukker en Bart van Oers, verantwoordelijk voor de marketing en communicatie van het bedrijf. De Nood ontving de taart omdat het bedrijf de sectorcampagne *Metaaltechnologie maakt je wereld* op een originele manier via social media heeft gedeeld.

De Nood bv, gespecialiseerd in buitenverlichting, begon meer dan honderd jaar geleden als een kleine werkplaats in Nederland. Het bedrijf startte met het ambachtelijk vervaardigen van koperen en smeedijzeren buitenarmaturen en groeide uit tot een toonaangevende speler in klassieke en op maat gemaakte buitenverlichting. Vandaag de dag produceert De Nood hoogwaardige armaturen die bijdragen aan de uitstraling en sfeer van elke plek. Door lokaal te produceren met herbruikbare materialen en moderne lichttechniek, zorgen

ze voor duurzame en passende lichtoplossingen die toekomstbestendig zijn.

Employer branding

"Wij zijn als écht Nederlandse producent trots op wat wij doen", vertelt Van Oers. "Deelname aan de campagne vergroot onze zichtbaarheid en laat zien hoe bijzonder ons ambacht is." Via social media delen ze hun passie voor het maken van handgemaakte buitenverlichting. Het is hun manier om te laten zien hoe trots ze zijn op hun vak en de metaalsector.



BEELD DANTO FOTOGRAFIE

Beter zichtbaar

De campagne leverde positieve reacties op. "Veel mensen vinden *Metaaltechnologie maakt je wereld* een goede slogan", zegt Van Oers. "Het is een frisse manier om te laten zien wat we doen. De campagne benadrukt dat metaal een onmisbaar element is in het dagelijks leven". Hij hoopt dat mensen gaan inzien dat een straatlamp niet zomaar een lamp is, maar een écht Nederlands, handgemaakt product. Daarnaast wil hij, met het oog op de toekomst, nieuwe talenten in de sector kennis laten maken met De Nood.

Gouden tip

Van Oers heeft een praktische tip voor de volgende fase van de campagne: "Laat medewerkers zelf content delen met de hashtags. Dit maakt de campagne persoonlijk. Door medewerkers actief bij de campagne te betrekken, creëren ze enthousiasme en maken ze de omgeving warm voor de metaalsector. Het is belangrijk om te laten zien hoe veelzijdig en waardevol ons werk is. Dit helpt niet alleen om jongeren te interesseren, maar ook om de maakindustrie in Nederland sterk te houden, zeker in tijden van personeelsschaarste."

Doe ook mee!

Voor alle leden is er een basistoolkit met digitale en fysieke middelen: het campagne-logo, video's en posters. Scan de QR-code en download of bestel hem!

Winnen

Deel op social media hoe jij de toolkit inzet, gebruik #metaaltechnologiemaaktjewereld en tag @KoninklijkeMetaalunie. Elke maand wordt een winnaar geloot voor een slagroomtaart én een vermelding in Metaal + Techniek!

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

MET EIGEN STIKSTOF LASERSNIJDEN VOOR DUURZAME PRODUCTIE

BEELD RONALD HISSINK

TEKST RONALD BUITENHUIS

Stameta/Ergolift behoort tot een select gezelschap Nederlandse bedrijven dat een stikstofgenerator gebruikt voor het toedienen van stikstof aan een lasersnijder. “Niet eens omdat dat onze productie goedkoper maakt”, vertelt directeur Hans Flee, “maar wel veel duurzamer. Klanten vragen steeds vaker om een duurzaam proces.”

Op de daken van het spectaculaire Valley Gebouw aan de Amsterdamse Zuidas rijden installaties met gondels voor gevelonderhoud, om bijvoorbeeld de ramen te wassen of de gevels te inspecteren. Gemaakt in Staphorst bij Stameta/Ergolift. De telescoopgiek van zo'n installatie is 33 meter, om alle hoeken van het uitdagende gebouw vanuit de gondel

te kunnen bereiken. Kom je boven de 30 meter in Nederland, dan is de kans groot dat je Stameta/Ergolift op het dak aantreft. Daarnaast produceert het bedrijf in Staphorst (40 fte) gevelbekleding voor luxe woningen en utiliteitsbouw (hoogwaardige zichtdelen). Tot 2023 verwerkte Stameta aluminium platen met een plaatschaar en een pons/nibbel-machine. Sindsdien gebeurt dat met een Bystronic Fyber lasersnijder – een investering van 650.000 euro – waardoor de productiesnelheid explosief is gestegen. Flee, die ook actief is in het bestuur van Koninklijke Metaalunie district Oost “We kunnen nu vijf tot zes keer sneller werken.”

**« Zeker in
aanbestedingen van
de overheid wordt
duurzaamheid steeds
vaker een issue »**

Tegelijkertijd schafte Flee voor 350.000 euro een innovatieve stikstofgenerator aan. Pure stikstof wordt tijdens het lasersnijden van aluminium toegevoegd om oxidatie te voorkomen, de snijkwaliteit te verbeteren en nabewerking te minimaliseren. Ook kan het bedrijf op deze manier, na afbramen, schone snijranden realiseren die niet verkleuren.



De 48 'duikflessen' zorgen voor de opslag van stikstof.

Van buitenlucht naar stikstof

Het stikstofgehalte dat uit deze generator komt, is voor 99,99% zuiver en zorgt voor een schoon product omdat geen zuurstof wordt gemengd. Dat werkt zo: de generator haalt schone lucht van buiten, perst die samen en scheidt stikstof en zuurstof. De zuurstof gaat de lucht weer in, de schone stikstof (niet te verwarren met die van de landbouw) wordt gebruikt voor de productie. De generator zorgt ervoor dat stikstof met een druk van maximaal 300 bar wordt opgeslagen in 48 voorraadcilinders. De stikstof wordt daarna via een leiding vanuit deze cilinders getransporteerd naar de lasersnijkop. Fleer: "Ik denk dat er pakweg twaalf van deze systemen in Nederland staan. Bij de aanschaf in 2023 waren we nummer vier." De lasersnijder kan buiten kantooruren doorwerken, bijvoorbeeld voor het snijden van dikke platen die meer tijd vergen. Fleer: "Dan kunnen we overdag dun aluminium snijden. Dat gaat sneller en vraagt dus meer handwerk bij in- en uitvoer."

Duurzaam De reden van de aanschaf van de stikstofgenerator is geen verlaging van de kostprijs product, maar vooral om duurzaam te kunnen produceren. De stroom voor de generator wordt grotendeels opgewekt met zonne- en windenergie die Stameta betreft van een nabijgelegen duurzaam energiepark. Zo'n 35 procent van de totale energiebehoefte van Stameta is inmiddels 'groen'. Fleer: "Zeker in aanbestedingen van de overheid wordt duurzaamheid steeds vaker een issue. We hebben geen wekelijks levering van tankwagens nodig die vloeibare stikstof in een bulk tank pompen. We genereren onze eigen stikstof, waardoor we geheel zelfvoorzienend zijn. Overall is ons hele productieproces veel milieuvriendelijker geworden dankzij de investering in deze stikstofgenerator."

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.



Hans Fleer: "Onze groei wordt beperkt door netcongestie."

Duikflessen Op de verdieping in de productiehal bij Stameta staan de 48 (geschakelde) flessen in slagorde opgesteld. Ze zien eruit als grote duikflessen. De installatie slaat aan als de druk in de flessen te ver zakt. Op de balustrade hangt een grafische weergave van het proces. Fleer: "Zo kunnen we klanten tijdens een rondleiding goed uitleggen wat we hier doen." Studenten van Windesheim hebben net een rapport uitgebracht over duurzaamheid bij Stameta/Ergolift. Fleer: "Duurzaam is steeds meer een verkoopissue." Inmiddels is het bedrijf ook van het gas af en gebruikt het een warmtepomp. Verder is er vloerverwarming in de fabriekshal, net als energiezuinige ledverlichting.

Energietekort De nieuwe laser en de stikstofgenerator maken het voor Stameta dus mogelijk om de productie op te voeren. Immers: de laser is veel sneller dan het oude knip- en pons-nibbelproces en er is meer vraag van klanten die duurzaamheid zoeken bij het

toewijzen van contracten. Toch zit Stameta voorlopig aan zijn productieplafond. Fleer: "Netcongestie. We krijgen domweg geen extra energie. We kunnen 120kw gebruiken, maar krijgen maar 75. Onze groei wordt daar echt door beperkt. Onze burens komen weleens langs om te vragen of wij ook stikstofflessen voor hen kunnen vullen. Dat doen we niet. Enerzijds omdat dat onze corebusiness niet is, maar we hebben ook gewoon alle energie nodig om onze productie te laten draaien en waar mogelijk ons bedrijf te laten groeien."

Meer lucht Diezelfde groeiambitie duwde Stameta/Ergolift – met een omzet van zeven miljoen euro – in 2024 in de armen van investeerder MolenQ Industrial Services uit Voorschoten. Fleer: "Zo is er, naast schone lucht voor productie, ook weer financiële lucht gekomen in het bedrijf." Niet alleen door letterlijk te werken op grote hoogte, maar ook figuurlijk, door een duurzame productie voor de toekomst.

A full-page photograph of four men standing on a large, green, industrial machine. The machine has a complex, angular design with a large, rusted metal structure on top. The men are standing on a platform with a metal railing. The background is a blue sky with white clouds. The text "MACHINEBOUW EN CONSTRUCTIEBEDRIJF PETERS BV" is printed in white on the green machine. Below it, the quote "ALS HET MAAR VAN STAAL IS" is written in large, white, serif font. At the bottom right, a small caption reads "Van links naar rechts: Rens, Tom, Gijs en Iwan Peters.".

MACHINEBOUW EN CONSTRUCTIEBEDRIJF PETERS BV

“ALS HET MAAR
VAN STAAL IS”

Van links naar rechts: Rens, Tom, Gijs en Iwan Peters.

REPORTAGE

“Waar machines het werk overnemen, begint ons werk”, zegt Iwan Peters (55), terwijl hij een rondleiding geeft door het nieuwe bedrijfspand van Machinebouw en Constructiebedrijf Peters bv in Beugen. Het familiebedrijf is gespecialiseerd in het vervaardigen van machines en staalconstructies voor sectoren zoals grindwinning, de bouw en de landbouw. “Er is genoeg werk. Alles wat bedacht wordt, moet uiteindelijk ook geproduceerd worden.”

Vader Iwan runt het bedrijf samen met zijn zonen Tom (24), Gijs (22) en Rens (20). Zij combineren hun studies met het ondernemerschap. Hun opdrachtgevers komen vooral uit de regio, maar ook uit de havenstad Rotterdam, Duitsland en België. “We ontwerpen en fabriceren onder meer schepradwielen, mengstations, bijmengbunkers, leidingbruggen, pontons, zuigerframes, zwaardwassers, grijpers, bruggen en aanlegsteigers voor boten. Als het maar van staal is”, vertelt Tom. “Of je nu staal wilt laten bewerken of een staalconstructie nieuw wilt laten bouwen of engineeren, we kunnen het. Naast machinebouw verzorgen we ook de bouw van stalen constructies. Van engineering tot realisatie.”

Werktuigbouwkunde

Er zijn nog altijd te weinig jongeren die kiezen voor een baan in de techniek. En dat terwijl de banen in deze sector voor het oprapen liggen. De zonen Peters wisten al vroeg dat ze aan de slag wilden in deze uitdagende branche. Ze kozen bewust voor een technische opleiding. Alle drie volgden ze de mbo-opleiding Technicus Engineering Werktuigbouwkunde op het roc in Nijmegen. En daar bleef het niet bij: ze runnen onder toezicht van hun vader Iwan sinds zes jaar ook een eigen bedrijf: Machinebouw en Constructiebedrijf Peters bv.

Van begin tot eind geregeld

Tom is bijna klaar met zijn hbo-studie werktuigbouwkunde aan de HAN University of Applied Sciences in Arnhem. “Tijdens die opleiding leer je alles over het ontwerpen, doorrekenen, produceren en technisch verbeteren van producten, machines en constructies”, vertelt hij. “En dat je een vraag of een probleem van een klant op maat kan vertalen naar een technische oplossing. Maar ook het maken van offertes en 3D-ontwerptekeningen. Onmisbaar voor de branche waarin wij als bedrijf werken. Ons werk houdt pas op als de machine in productie is. Als de klant het wil, kunnen wij zelfs het vervoer, de bouw, de automatisering en de inbedrijfname regelen, van begin tot eind.”

Haven

Ambities en werklust hebben ze genoeg. Net als de liefde voor het vak. “Het is gewoon mooi om van niets iets te maken”, vindt Gijs. “Mijn interesse in techniek en machines bestaat al sinds mijn jeugd. Ik sleutelde graag aan motorblokken en haalde daar de mankementen uit. Ons werk vraagt ook om creativiteit, het oplossen van problemen en steeds weer nieuwe technologieën toepassen. De ene keer werk je in onze hal, de andere keer op locatie. Om een machine op te halen, te ontmantelen of te maken. Dat maakt het werk afwisselend. Maar je moet niet bang zijn voor vieze handen of slecht weer. Soms

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST RON KOENEN



Gijs Peters sleutelt aan een op maat gemaakte stortbunker.



*Links Gijs Peters (onder) en Iwan Peters (boven).
Rechts Rens Peters (zittend) en Tom Peters (staand).*

sta je met je voeten echt in het water.” Met een lach: “Maar die kans bestaat natuurlijk als je voor een project in een haven of in een grindgat aan het werk bent.”

Praktijkervaring

Iwan hoort het goedkeurend aan. “Ik vind het erg belangrijk dat ze goed opgeleid zijn, maar ook ervaring in de praktijk hebben. Want wat ze bedenken, moet wel werken. Aan knappe koppen zonder rechterhandjes heb je niks. Daarom is ook Gijs na zijn mbo-studie op het roc momenteel bezig met de hbo-studie werktuigbouwkunde. Rens wil in september aan diezelfde studie beginnen. Ze moeten het vak leren en weten waarover ze praten, ook om een eventueel nieuw project in de wacht te kunnen slepen. Je moet geen onzin verkopen. Daar prikt een opdrachtgever zo doorheen.”

Nieuwbouw

Machinebouw en Constructiebedrijf Peters bv timmert sinds zijn inschrijving bij de Kamer van Koophandel in februari 2019 hard aan de weg. Het bedrijf kent zijn oorsprong in een bedrijfshal van Jan Arts Staalbouw in Vortum-Mullem. Sinds een kleine twee jaar is het gehuisvest in een gloednieuw, grotendeels zelfgebouwd, eigen pand met 1.250 m² vloeroppervlak en een buitenterrein voor opslag, gelegen op het bedrijventerrein in Beugen. Met daarin onder meer een in het oog springende bovenloopkraan die wel raad weet met twintig ton aan gewicht, tien meter hijshoogte én bijdraagt aan een verhoogde productiviteit, minder tilwerk en een verbeterde veiligheid. “We groeiden in de werkplaats van Jan uit ons jasje”, zegt Rens. “Maar we zijn dankbaar dat we bij hem

een start hebben kunnen maken voor onze toekomst.” Tom knikt. “Daar is het zaadje geplant. Op die plek hebben we als familie besloten om samen ons eigen bedrijf op te starten. Met de investering in de nieuwbouw als logisch gevolg.”

Toekomst

Maar dat besluit werd niet overhaast genomen. Daar gingen heel wat gesprekken met de mannen en Regy – de vrouw van Iwan – aan vooraf. “Het ondernemerschap is immers niet zonder risico en geen baan van negen tot vijf”, weet Iwan. “Daar moet je vol voor willen en kunnen gaan.” Pas nadat de onderlinge afspraken waren gemaakt en vastgelegd, gaf hij zijn baan op als bedrijfsleider in de zand- en grindbranche. “Ja, natuurlijk is dat spannend, want je geeft een stuk zekerheid op



Een transportband ten behoeve van een losinstallatie van een schip.

en begint aan een avontuur”, erkent hij eerlijk. “Maar ik heb er geen spijt van, integendeel. Het is prachtig om samen met je kinderen een eigen bedrijf op en uit te bouwen. We hebben allemaal een passie voor techniek en de drive om voor onze klanten het beste uit onszelf te halen. Elke dag opnieuw. We houden wel van een uitdaging.” En dat blijkt!

Zandwiel

Onlangs kreeg ‘team’ Peters, dat twee vaste medewerkers in dienst heeft en als erkend leerbedrijf regelmatig stagiairs over de vloer krijgt, de vraag van een overslagbedrijf om een zand(ontwaterings)wiel te bouwen. Eerder bouwden ze er eentje met een doorsnede van 3 meter. “Maar dit keer ging het om een zandwiel met een doorsnede van 6,5 meter”, legt Gijs uit. “Met een dubbele schepbeker en

de capaciteit om 800 ton per uur aan materiaal te kunnen verwerken. En het moest ook nog eens makkelijk verplaatsbaar zijn. Dat is een behoorlijke uitdaging voor een machine met 65 ton aan eigen gewicht.”

« Aan knappe koppen zonder rechterhandjes heb je niks »

Kennis en kunde

Tom vervolgt: “Met die wensen van de klant zijn we vervolgens van start gegaan. Met z’n allen hebben we al onze ideeën in een

vat gegoten, een plan gemaakt en dat van begin tot eind uitgewerkt. Als zo’n wiel dan daadwerkelijk in bedrijf gaat, geeft dat een onbeschrijflijk, trots gevoel. Hoe meer eisen van de klant, hoe uitdagender wij het vinden. Want juist dan kunnen we ons met onze kennis en kunde onderscheiden.”

Machinebouw en Constructiebedrijf Peters bv wil in de toekomst ijzersterk maatwerk aan verschillende branches blijven leveren. “We willen met ons bedrijf groeien en tijd en geld blijven investeren in ontwikkeling, innovatie en duurzaamheid. Zonder de korte lijnen en de broederlijke sfeer te verliezen. Daarin ligt immers de kracht van ons familiebedrijf”, besluit Rens.



SOLUTIO KUNSTSTOF VERTROUWT OP METAALUNIE VOOR ADVIES OP MAAT

KUNSTSTOF MET KARAKTER

EN KENNIS

Mark Segboer, Ingrid van Ophem en Berry Mak.

Wat in 2018 begon als een ondernemend avontuur, groeide uit tot Solutio Kunststof. Het solide familiebedrijf heeft een duidelijke visie: technische expertise in kunststof omzetten naar kwalitatieve maatwerk producten. Bij het ondernemerschap profiteert Solutio van de dienstverlening van Koninklijke Metaalunie.

In een bedrijfsruimte aan de rand van Alkmaar werken eigenaren Mark Segboer en Ingrid van Ophem met hun team toegewijd aan maatwerkoplossingen in kunststof. Solutio Kunststof is gespecialiseerd in eindproducten van technische kunststoffen. De brede klantenkring vraagt van Segboer dat hij met zijn expertise en ervaring met hen meedenkt. “Maatwerk is onze kracht”, zegt hij resoluut. “We zijn klein genoeg om flexibel te zijn, en groot genoeg om professioneel en efficiënt

te opereren. Bij het maken van de bewerkte kunststof onderdelen op maat, denken we technisch en inhoudelijk mee in de ontwerpfase.”

Van pionieren naar continuïteit

Bij de start van Solutio had Segboer een achtergrond in de techniek en Van Ophem in commercie. “We hadden al snel een bedrijfsruimte nodig voor de machines”, zegt Segboer terugblikkend. Nu werken meerdere familieleden bij Solutio en staat de volgende generatie klaar. Zoon Dex draait al enige tijd mee en zal de onderneming in de nabije toekomst overnemen. “Het fundament voor de toekomst is vakmanschap, korte lijnen, persoonlijke benadering en betrokkenheid bij klanten. Als klanten bellen, krijgen ze een van ons aan de lijn, geen callcenter”, vervolgt Segboer. “Klanten weten dat ze met

vakmensen praten die complexe producten in de juiste maatvoering maken. Door die instelling hebben we trouwe tevreden klanten en dankzij hun mond-tot-mondreclame hebben we het zo druk.”

Ondersteuning Metaalunie

Om zich op het ondernemerschap te focussen, maken Segboer en Van Ophem actief gebruik van de diensten van Metaalunie op het gebied van onder meer contracten, arbo, personeelskwesties en energie-inkoop. Berry Mak is als Buitendienstadviseur van Metaalunie verantwoordelijk voor leden in Noord-Holland en kent Segboer en Van Ophem inmiddels goed. “Solutio is een schoolvoorbeeld van een betrokken lid”, zegt Mak. “Ze stellen vragen, komen naar bijeenkomsten en profiteren van onze diensten.” Mak adviseert niet alleen bedrijven, hij speelt ook een verbindende rol voor leden in deze



« Metaalunie is
directe vraagbaak en
sparringpartner bij
strategische keuzes »

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST RENÉ FREDERICK

provincie. “Op een gegeven moment moet je als ondernemer nadenken over ondersteuning, want je krijgt veel voor je kiezen als het gaat om regelzaken. Metaalunie fungeert voor leden als directe vraagbaak en een sparringpartner bij strategische keuzes. Ondernemers moeten zich richten op hun vak en kunnen bij ons aankloppen met vragen en kwesties buiten hun expertise. Met Solutio heb ik onder meer meegekeken naar contracten van het pand, de inkoop van energie en bedrijfsopvolging.”

Wisselwerking

Als concreet voorbeeld van die wisselwerking tussen ondernemer en Metaalunie vertelt Mak over de energie-oplossing van Solutio: “Ook in Noord-Holland is sprake van netcongestie en daarom moet Solutio nu jaren wachten op verzwaring van de energie-aansluiting. Daarom hebben ze, na eigen onderzoek, een

intelligente accu met een capaciteit van 40 KWh aangeschaft en die een aantal weken geleden gekoppeld aan de 66 zonnepanelen op het dak. De software managet de levering van – en teruglevering aan – het energiebedrijf,

« Metaalunie is
geen papieren club,
maar een partner in
ondernemen »

de opbrengst uit de zonnepanelen en de inzet van de accu. Vanuit Metaalunie zie ik deze oplossing als een perfecte pilot van energiebeheer, waar andere bedrijven van kunnen profiteren. Dus gebruik ik de lessen

en informatie van Solutio om andere leden te informeren over energiemangement en verduurzaming. Ik kan meerdere bedrijven aan elkaar verbinden. Hoe gaaf is die wisselwerking.”

De samenwerking tussen Metaalunie en Solutio maakt dat Segboer en Van Ophem de komende jaren met vertrouwen werken aan de transitie van hun bedrijf. “Onze zoon Dex heeft dezelfde liefde voor techniek en gaat het bedrijf overnemen. Het voelt goed dat Solutio in vertrouwde handen blijft”, zegt Van Ophem. “Maar we zijn erachter gekomen dat bedrijfsovername best complex is. Daarom krijgen Mark en ik advies van Metaalunie over bedrijfsovername en volgt Dex er cursussen. Het is prettig dat een organisatie achter je staat die meedenkt en je belangen behartigt. Metaalunie is geen papieren club, maar een partner in ondernemen.”

HEICO FASTENING SYSTEMS



HEICO-LOCK® Borgingsystemen

Gecertificeerd systeem voor het borgen van boutverbindingen



HEICO-TEC® Voorspansystemen

Eenvoudige, snelle en betrouwbare montage van grotere boutverbindingen

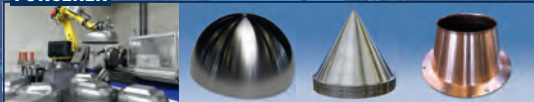


WWW.HEICO-GROUP.COM



ORFA VISSER AL 100 JAAR EEN BEGRIP IN METAALBEWERKING.

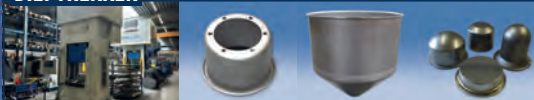
FORCEREN



FLENSWALSEN



DIEPTREKKEN



3D LASERSNIJDEN



LASSEN



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

Bezoek onze website!



WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS

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



www.powerplustools.nl

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

JUISTE PAPIERTJE

Trots wappert het rood-wit-blauw boven afgedankte rugzakken aan gevels in mijn straat. Een uitgelaten zwerm jongeren fietst langs, op weg naar een examenfeest. Zomer in de bol, startkwalificatie op zak, de wereld aan hun voeten.

Maar ook dit jaar waren er talloze jongeren voor wie de zomer minder zorgeloos begon. Ruim 9 procent van de 180.000 eindexamenkandidaten zakte. Terwijl hun geslaagde klasgenoten enthousiast hun toekomstplannen delen, moeten zij razendsnel overschakelen op plan B. Blijven zitten? Volwassenenonderwijs? Staatsexamen? Als het diploma er maar komt, dat *golden ticket* dat de deuren opent naar vervolgopleidingen en droombanen. Zo niet, dan wacht ze een ongewisse loopbaan, met bij elke stap de vraag of ze hun geschiktheid en capaciteiten kunnen aantonen.

Tweedeling

Zo lijken leerlingen tijdens de middelbare schooltijd als knikkertjes in een beslisdiagram te rollen met twee uitkomsten: meer of minder toekomstperspectief. Met die tweedeling doen we niet alleen de leerlingen zonder diploma, maar ook onszelf tekort.

Het verschil in kennis en vaardigheden tussen gediplomeerden en ongediplomeerden is in veel gevallen niet zo groot. Wie kent niet de verhalen van leerlingen die struikelden op een tiende punt? Of die werden overvallen door faalangst op het centraal examen? Zakken betekent dus niet altijd dat leerlingen niet het vereiste

niveau hebben bereikt, of tekort komen in het leerproces, studievaardigheden of motivatie.

Door te denken in een systeem van vastomlijnde onderwijsniveaus met bijbehorende diploma's, blijft onderbelicht wat mensen zonder diploma wél aan vaardigheden hebben en vergaren. De skills die niet leidden tot diploma's – en dus niet te vinden zijn op cv's – maar wel waarde hebben voor het werkende leven en de verdere ontwikkeling.

Deur open

Veel bedrijven in de MKB-maakindustrie – van oudsher een sector met een meestergezelopleidingsstructuur – hanteren al zo'n skills-gerichte benadering. Zij selecteren bij sollicitatieprocedures op motivatie en een goed stel handen en hersenen. En ze organiseren zelf de bijscholing van hun nieuwe medewerkers.

Door vaardigheden minstens dezelfde waarde toe te kennen als diploma's, snijdt het mes aan twee kanten, blijkt uit onderzoek. Het leidt tot meer kandidaten bij vacatures en betere matches. En het draagt bij aan de ontwikkeling van medewerkers tijdens hun loopbaan.

Laten we dus gezamenlijk werk maken van een waarderingssysteem voor vaardigheden, waarin ook de skills worden opgenomen die mensen gedurende hun loopbaan opdoen. Zodat voor alle gemotiveerde talenten zonder het juiste papiertje de deur openstaat naar de kansen en mogelijkheden die – eventueel met ondersteuning van OOM – ruimschoots voorhanden zijn in de MKB-maakindustrie.



JOLANDA JANSSEN
HOOFD BELEID OOM



RJ INSPECTIES

“EEN GOEDGEKEURD EN
VEILIG SYSTEEM OPLEVEREN,
IS IN IEDERS BELANG”

BEELD GIUSEPPE TOPPERS

TEKST PIETER PULLEMAN

RJ INSPECTIES

De afgelopen jaren nam het aantal zonnestroominstallaties in Nederland sterk toe. Maar lang niet alle installateurs leveren de gewenste kwaliteit. Dat leidt tot onveilige situaties – zoals brandgevaar – en een groeiende schadelast voor verzekeraars. Daarom is vijf jaar geleden de SCIOS Scope 12-inspectie ontwikkeld, met als doel: het borgen van de veiligheid en kwaliteit van zonnestroominstallaties.



Richard Verhoef (links) en Jet Jansen (midden) en Frans van der Brugh.

“Een zonnepaneel op een dak gooien, is het probleem niet. De rest eromheen wel”, legt installateur Robin van Herp van Van Herp Solar Solutions uit. Hij is met Richard Verhoef en Jet Jansen van RJ Inspecties aanwezig bij Metaalunielid Van de Water Staalbouw in Waalwijk, voor de periodieke herkeuring van de zonnestroominstallatie op het dak. Grote problemen worden niet verwacht. “Dat komt omdat er vanaf het ontwerpen en installeren van de installatie is samengewerkt”, legt Van Herp uit. “Daarmee voorkom je verrassingen bij de opleverinspectie.” Jansen: “Doordat we vanaf het begin bij het project betrokken zijn, weten we dat de installatie in de basis

in orde is. Mogelijk zijn er wat kleine dingen door weersinvloeden – een loszittende klem of kapotte tie-wrap – maar die zijn te overzien.”

Vereffeningsprobleem

Er kan van alles niet in orde zijn met een zonnestroominstallatie, vertelt Jansen. “Connecteren van verschillende merken die niet op elkaar aangesloten mogen worden, een onjuiste ballast per vierkante meter, klemmen die niet goed vastzitten, kabels die in weer en wind los op een dak liggen en daardoor beschadigen. Of omvormers die niet bereikbaar zijn. We komen tijdens onze inspecties van alles tegen.” Verhoef: “We

lopen bijvoorbeeld nogal eens aan tegen het zogenoemde vereffeningsprobleem. Dat is – kortgezegd – het aarden van alle metalen onderdelen, zoals frame, montagesysteem, kabels en dakmateriaal, zodat ze op gelijke potentiaal staan. Bij complexe PV-constructies is dat soms technisch lastig. In zulke gevallen overleggen we samen over een veilige oplossing. Daarnaast zien we geregeld smeulende verbindingen of zelfs doorgebrande bekabeling, bijvoorbeeld tussen een kabelschoen en een lasdoos, of bij de aansluiting in de meterkast. Ook komt het voor dat de meterkast niet geschikt is voor de extra stromen die ontstaan bij het bijplaatsen van een PV-systeem. Zulke gebreken ontstaan vaak door onzorgvuldige aansluitingen of ongeschikte componenten en vormen een direct brandrisico.”

Scope 12-inspecties

Om dit soort problemen voor te blijven, werd vijf jaar geleden door SCIOS de Scope 12-inspectiemethodiek ontwikkeld. Hiermee wordt de veiligheid en kwaliteit van zonnestroominstallaties gewaarborgd, met extra aandacht voor brandrisico's en bouwkundige draagkracht. De inspectiemethodiek is tot stand gekomen op initiatief van het Verbond van Verzekeraars, Holland Solar en inspectiebedrijven. De inspectie is door veel verzekeraars verplicht gesteld, voornamelijk binnen de zakelijke markt. De Scope 12 is een inspectiemethodiek waarin de NEN 1010 één van de basisnormen



is, aangevuld met specifieke richtlijnen voor zonnestroominstallaties die zijn vastgelegd in Technisch Document 18 (TD18). Het gaat echter niet alleen om het volgen van de richtlijnen, legt Jansen uit. “Je moet als inspecteur proberen verder te kijken dan de richtlijn. Een kabel die los op een bitumendak ligt, is direct na oplevering wellicht geen probleem. Maar na jaren van blootstelling aan weer en wind kunnen er beschadigingen ontstaan. Als we een meterkast controleren, kijken we net wat verder dan alleen het deel voor de zonnepanelen, om het hele plaatje goed te kunnen beoordelen.”

Eerste inspectie en vervolgspecties

De Scope 12-inspectie kent een onderscheid in een Eerste Bijzondere Inspectie (EBI) en Periodieke Inspecties (PI). De werkzaamheden van de inspecties verschillen. De EBI is vooral gericht op de kwaliteit van de aanleg: voldoet de installatie aan de geldende normen en de instructies van de fabrikant. Tijdens de PI wordt vooral de toestand van de installatie beoordeeld. Naast technische controle bevat de inspectie ook een risicocomponent. Zo wordt gekeken naar de draagkracht van de bouwkundige constructie. Bij installaties met meer dan 50 panelen of een totaalgewicht boven de 1.150 kilo is een constructieberekening verplicht. Jansen: “We zien dat installatiebedrijven die niet voldoen aan de Scope 12-eisen, verschuiven van de zakelijke markt naar de particuliere markt. Eigenlijk vreemd, want in de particuliere markt doen zich vergelijkbare problemen voor, vaak met nog ernstigere gevolgen.”

Gediplomeerde inspecteurs

Alleen gediplomeerde inspecteurs van gecertificeerde bedrijven voeren de SCIOS Scope 12-keuring uit met gebruik van



gekalibreerde, geregistreerde meetmiddelen.

Jansen: “Na het succesvol afleggen van het Scope 12-examen mag de inspecteur Scope 12-inspecties uitvoeren. Het bedrijf wordt éénmalig gecertificeerd voor Scope 12 en ondergaat jaarlijks een kantoor- of systeemaudit. Daarnaast wordt de inspecteur jaarlijks onderworpen aan een praktijkaudit. Om de certificering te behouden, moet hij eenmaal per zes jaar een kennistoets afleggen. In de toekomst wordt het naar verwachting verplicht om opgeleid te zijn op niveau 4 voordat men mag deelnemen aan het Scope 12-certificeringstraject. Het doel van deze maatregel is het verhogen van het kennisniveau van inspecteurs, aangezien momenteel vrijwel iedereen Scope 12-inspecteur kan worden – ook zonder voldoende inhoudelijke kennis. Deze ontwikkeling moet bijdragen aan meer kwaliteit binnen het werkveld.”

Overleg aan de voorkant

Je kunt eerdergenoemde problemen voorkomen door het inspectiebedrijf vanaf het ontwerp bij de realisatie van de installatie te betrekken. Jansen: “Wij zijn er niet om af te keuren, maar om samen een goed functionerend en veilig systeem neer te zetten. Dat is in ieders belang.” Omdat de toepassing

« Met een Scope 12-certificaat toon je aan dat je aan hoge kwaliteitseisen voldoet »

van de NEN 1010 en Scope 12 op sommige punten ruimte laat voor interpretatie, is vroegtijdig overleg extra waardevol. “We zien ook graag dat de installateur bij de inspectie aanwezig is – alles wat we dan direct kunnen oplossen, voorkomt problemen achteraf.”

Van Herp noemt RJ Inspecties ‘streng’, maar ziet dat juist als een pluspunt. “Veiligheid staat altijd voorop en daarom leveren wij niets op zonder Scope 12-certificaat. Daarnaast toon je ermee aan dat je aan bepaalde kwaliteitseisen voldoet. Met een Scope 12-certificaat is er geen ruimte meer voor discussie. Het zorgt voor een onderscheidend vermogen. Door vroegtijdig de samenwerking op te zoeken met het inspectiebedrijf besparen we bovendien tijd en kosten. En dat RJ streng is, is prima. Liever zo, dan een snelle handtekening en gedoe bij de volgende keuring.”



Installateur Robin van Herp (links) en inspecteur Richard Verhoef bij de omvormers.

Branchemanager
Frans van der Brugh



BRANCHEVERENIGING SCIOS-BEDRIJVEN (BVS)

Branchevereniging SCIOS-bedrijven (BVS) is de onafhankelijke vereniging voor inspecteurs en bedrijven die werken volgens de SCIOS-certificatieregeling aan stook-, elektrische en explosieveilige installaties. BVS ondersteunt haar leden bij toepassing en verbetering van het kwaliteitssysteem, onder meer via bijscholingsdagen (de EBI/PI- en PO-bijeenkomsten voor W-inspecteurs en de E/PV-contactbijeenkomsten voor E-inspectiebedrijven), kennissessies en ledenbijeenkomsten.

Branchemanager Frans van der Brugh: "Daarnaast voeden we het College van Deskundigen van SCIOS en normcommissies met praktijkervaring vanuit onze leden. Die input is essentieel

voor een werkbare regeling." BVS telt honderd leden en groeit nog steeds. Het bestuur bestaat uit negen professionals uit de sector.

"De behoefte aan verdere professionalisering in de markt is groot. Samen optrekken en van elkaar leren is het kenmerk van onze vereniging. En alle SCIOS-gecertificeerde bedrijven zijn uiteraard van harte welkom om zich aan te sluiten."

www.bvscios.nl

www.rjinspecties.nl

www.vanherpsolarsolutions.nl

VERKIEZINGSMANIFESTEN VOOR STERKE MKB-MAAKINDUSTRIE

Koninklijke Metaalunie heeft twee verkiezingsmanifesten opgesteld: voor de gemeenteraadsverkiezingen van volgend jaar en voor de Tweede Kamerverkiezingen in oktober. Deze zijn verzonden aan alle landelijke en lokale politieke partijen en moeten een plek vinden in de verschillende verkiezingsprogramma's. De manifesten bevatten randvoorwaarden om de MKB-maakindustrie te versterken. Deze sector is cruciaal voor werkgelegenheid, innovatie en maatschappelijke transities, zoals de energietransitie en vergrijzing, zo luidt de boodschap aan alle politici.

"De MKB-maakindustrie is cruciaal voor de Nederlandse economie. Metaalunie vraagt in beide manifesten aandacht voor drie pijlers: vakmanschap, duurzaamheid en innovatie", zo licht Metaalunievoorzitter Mark Helder de manifesten toe. "Praktijkgericht onderwijs levert de vakmensen van

morgen. Duurzaamheid vraagt om stabiele energienetwerken, toegankelijke voorzieningen en steun voor circulaire initiatieven zoals recycling. En innovatie vereist financiering en een programma voor efficiënter werken."

Gemeentelijke economie

Het manifest 'De maakindustrie brengt je gemeente vooruit' richt zich specifiek op alle lokale politieke partijen. Het biedt praktische aanbevelingen om het lokale ondernemersklimaat te versterken. Gemeenten spelen een sleutelrol in het ontwikkelen van bedrijventerreinen, het bevorderen van werkgelegenheid en het ondersteunen van lokaal ondernemerschap. MKB-maakbedrijven zijn de motor van de gemeentelijke economie: ze creëren banen, leiden jongeren op en ondersteunen lokale initiatieven, zoals sportverenigingen en culturele evenementen.



Ondernemersklimaat

Belangrijke thema's in het landelijke manifest 'Kies voor gemaakt in Nederland' zijn onder andere het versterken van technisch vakmanschap en het investeren in flexibel, praktijkgericht onderwijs. Ook de verduurzaming van de MKB-maakindustrie vraagt om structurele ondersteuning. Betrouwbare energie-infrastructuur, investeringssteun en meer aandacht voor circulaire economie zijn essentieel om doelen te behalen én bedrijven concurrerend te houden. Daarnaast zijn arbeidsproductiviteit en innovatie cruciaal. Metaalunie pleit voor toegankelijke financiering, ondersteuning bij implementatie en een arbeidsproductiviteitsprogramma dat aansluit op de praktijk. Ook het ondernemersklimaat vraagt aandacht. Minder regeldruk, behoud van de bedrijfsopvolgingsregeling en voldoende ruimte voor bedrijventerreinen zorgen ervoor dat ondernemers kunnen blijven bijdragen aan werkgelegenheid, innovatie en verduurzaming.



Mark Helder, foto Sander van der Torren.



WEGWERPCONTRACT?

Hoe voorkomt u dat u zich op dwaling hoeft te beroepen of dat een ander dat met succes doet?

Metaalbedrijf Schroot bv heeft een afvalverwerkingscontract met Muller bv. Die komt al een aantal jaar wekelijks het bedrijfsafval ophalen. Regelmatig verhoogt zij de prijzen. Dit mag, staat in haar algemene voorwaarden. Het valt Schroot op dat de prijzen van de concurrentie een stuk lager liggen. Schroot wil daarom van het contract af. Muller accepteert de opzegging niet. Zij geeft aan dat hun contract nog een paar jaar doorloopt. Dit volgt uit het contract dat Schroot ondertekende, toen Muller's vertegenwoordiger bij haar op bezoek was.

INFORMATIE- EN ONDERZOEKSPlicht

Degene die een dienst of product aanbiedt, moet voorkomen dat een klant 'ja' zegt, met een verkeerde voorstelling van zaken. Hij moet de klant dus goed informeren, zodat deze inzicht heeft in belangrijke kenmerken van – in dit geval – de dienst, zoals de contractduur en prijzen. Dwaling is echter een lastig juridisch leerstuk en wordt in de praktijk niet snel door rechters aangenomen. Je moet bij een beroep op dwaling namelijk ook bewijzen dat je de overeenkomst niet zou hebben gesloten bij een wel juiste voorstelling van zaken. Bovendien hebben klanten zelf ook een onderzoeksplicht. Om discussie (via de rechter) te voorkomen, is het verstandig toch maar liever wel alle (kleine) lettertjes te lezen, en ook uw klanten daarop te wijzen.

Schroot kijkt hier raar van op en vraagt om een kopie van het contract.

Onjuist beeld

Uit de kleine lettertjes op een onopvallende plek in het contract, blijkt inderdaad een niet-tussentijds opzegbare contractduur van zeven jaar te staan. Schroot vindt dit erg onredelijk en informeert bij een jurist. Die schrijft namens Schroot een brief aan Muller waarin hij de overeenkomst vernietigt vanwege 'dwaling'. Hij legt uit dat Schroot bij het contracteren een onjuist beeld van zaken had. En bij een juist beeld had hij het afvalcontract zeker niet gesloten. Schroot stopt met betalen en stapt over op een andere afvalverwerker. Muller gaat daarom naar de rechter.

Terecht vernietigd – of niet?

De rechter kan zich voorstellen dat Schroot bij het ondertekenen een onjuist beeld van het contract heeft gehad. De kleine lettertjes zijn haar ontgaan. Zij hoefde ook niet bedacht te zijn op een niet-tussentijds opzegbaar contract van zeven jaar, waarbij de prijzen tussentijds konden worden verhoogd. Afvalverwerkingscontracten kunnen net zo goed voor een veel kortere duur of tegen een vaste prijs worden gesloten. Was een en ander bij Schroot wel bekend geweest, dan had ze de overeenkomst vast niet gesloten, zo meent ook de rechter. De vertegenwoordiger van Muller had zich moeten realiseren dat deze aspecten zo belangrijk waren voor Schroot,



MR. MIRJAM BOS

BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

dat hij er uitdrukkelijk op had moeten wijzen. Omdat hij niet kan bewijzen dat hij dit heeft gedaan, is het contract terecht vernietigd op grond van dwaling en hoeft Schroot de openstaande facturen niet te betalen.

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. Meer weten? 030- 605 33 44 of www.metaalunierechtsbijstand.nl

Matsuura
MX-520
PC4

METAALTOPPER

De metaaltopper van deze maand is Daan Hooiveld. Zes jaar werkt hij inmiddels bij M.M.E. Technology in Wierden, en dat op zijn 21ste. Hooiveld begon er als 15-jarige op de zaterdag. "Mijn vriendin Tara vertelde dat haar vader iemand zocht om de werkplaats te vegen."

M.M.E. is specialist in verspaning en machinebouw en werkt voor uiteenlopende

hightechklanten. Gaandeweg kreeg Hooiveld er steeds meer taken bij. "Ik mocht frezen op een oude Deckel en spiebanen brootsen." Tijdens zijn vmbo-opleiding Productie, Installatie en Elektra liep hij op vrijdag stage bij M.M.E. "Na mijn diploma ben ik er vakantiewerk gaan doen. Toen ben ik maar eens in gesprek gegaan voor een vaste baan."

Die kwam er, en Hooiveld begon aan de niveau 3-opleiding tot CNC-frezer. Inmiddels is hij bezig met de BBL-opleiding tot Eerste monteur onderhoud. "Op dit moment werk ik achter de 5-assige Matsuura MX-520 en ben ik volop aan het programmeren en frezen. De xyz- en ca-as bewegen tegelijkertijd en zo kun je de mooiste freesbeelden maken. We maken hier de gekste dingen. Dat is vaak best uitdagend. 'Hoe ga



DAAN HOOIVELD (21)

BEELD TARA LANDMAN
TEKST PIETER PULLEMAN

ik dat maken?”, vraag ik me dan af. Als dat vervolgens lukt, geeft dat veel voldoening. Ik werk grotendeels zelfstandig. Af en toe moet ik hulp invoeren.”

Wat was het lastigste product tot nu toe?
“De behuizingen voor remklauwen van de Landrovers die worden omgebouwd naar elektrisch.” Zijn grootste blunder staat ook in

zijn geheugen gegrift. “Ik vergat het Z-nulpunt vast te leggen. Mijn gereedschap verdween acuut in het product.”

De keuze voor de opleiding Eerste monteur onderhoud maakte hij bewust. “Dan kan ik de onderdelen die ik zelf maak, monteren op het eindproduct. Bijvoorbeeld op de testunits die we maken voor Intergas Verwarming BV.”

Hooiveld voelt zich thuis bij M.M.E. “Het is een kleine groep, we kennen elkaar en elkaars familie, en dat vind ik fijn. Er wordt naar je geluisterd en je krijgt de kans om te groeien.” Zijn droom voor over tien jaar: chef werkplaats worden.

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

Perfectie tussen mens en metaal

Op zoek naar hoogwaardige RVS-oplossingen voor machinebouw, apparatenbouw, of plaat- en constructiewerk? Wij combineren al meer dan 105 jaar ervaring met moderne technieken als buis- en lasersnijden, kanten en lassen. Zo leveren wij producten – van enkelstuks tot serieproductie – die voldoen aan de strengste eisen aan de:

- Voedingsmiddelen- en verpakkingindustrie
- Elektrotechnische industrie
- Medische industrie

Meer weten? www.assinkschipholt.nl



BIJ KONINKLIJKE BESCHIKING
HOFLIVERANCIER



Assink & Schipholt

CONSTRUCTIEF SINDS 1919



DE GREEF
coatings bv

Merwedeweg 13, 3621 LP Breukelen – 0346 - 261135
www.degreefcoatings.nl – info@degreefcoatings.nl



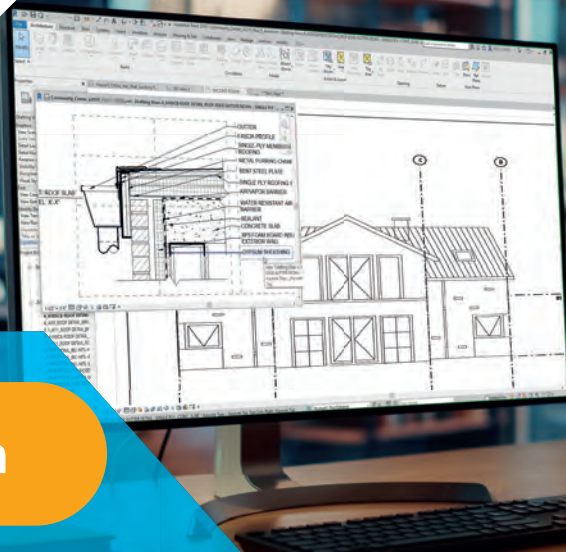
- Kleuradvies en poedercoaten
- Enkele stuks en series
- Stralen en transport
- Flexibel en betrouwbaar



STICHTING
DierenLot



DierenLot.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 onze gespecialiseerde lessen in programma's zoals Inventor, Revit en AutoCAD. Ons 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. Wij geven lesmateriaal en een naslagwerk mee bij de cursus, zodat je altijd terug kunt vallen op de informatie die je hebt geleerd. Onze kleine groepen zorgen voor een persoonlijke benadering en een efficiënte leeromgeving, waardoor je maximaal kunt profiteren van onze ervaren instructeurs. Wij zijn meervoudig award winnaar en trots op onze reputatie als een van de beste opleiders in Nederland. Schrijf je nu in voor een van onze 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



2025	Sept	Okt
AutoCAD Basis	1,2,8,9	1,2,6,7
AutoCAD Update	29,30	
AutoCAD Gevorderd	15,16,22,23	
AutoCAD Exp. , Blok I-II		22,23,29,30
AutoCAD & VB.NET		1,2,8,9
Inventor Basis	3,4,10,11	8,9,20,21
Inventor Gevorderd	17,18,24,25	
Inventor Exp., Blok I-II		22,23,29,30
Inventor iLogic		1,2,6,7
Fusion Basis		1,2,8,9
Fusion Gevorderd	3,4,10,11	8,9,20,21
Fusion EEM	17,18,24,25	
Revit Basis		22,23,29,30
Revit Gev. Bouw	15,16,22,23	1,2,6,7
Revit Gev. Insta.		
Revit Gev. Fam.		20,21,27,28
Revit Expert		22,23
Revit BIM	3,4,10,11	1,2,6,7
Revit Dynamo	17,18,24,25	
Sketch-up	15,16,22,23	
Twinmotion		8,9
3ds Max	17,18,24,25	

Werkzaam in de Metaal & Techniek?

Wij verzekeren je!



SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN

mevas.nl



☎ 088 - 456 5400 @ info@mevas.nl