

oktober 2023

jrg 68, nr 10

Metaal+Techniek



**Brabantse hartelijkheid en
zakelijke durf**



HARRY HERSBACH
TOOLS BV

specialist in verspanen

SCHUNK 

TENDO Platinum | HSK-A63

Maak kennis met de TENDO "The original", de hydraulische expansiegereedschapshouder van SCHUNK. Deze precisie alleskunner is compatibel met alle machinegereedschapspindels dankzij het uitgebreide assortiment van 29 interfaces.

TENDO-houder

- Maximale precisie
- Gereedschapsstabiliteit.
- Consistente prestaties
- Snelle gereedschapswisselsysteem
- Optimale verspaningsefficiëntie

Bij Harry Hersbach Tools BV begrijpen we het belang van hoogwaardige gereedschappen voor succesvolle bewerkingen. Daarom bieden we niet alleen de TENDO-houder aan, maar ook een breed scala aan bijpassende gereedschap. Of je nu wilt **boren, frezen, draaien of draadsnijden**, we hebben de juiste gereedschappen voor je klaarliggen.

Met onze snelle levering binnen Nederland heeft u altijd het juiste gereedschap snel in huis, zodat uw productie nooit stil komt te liggen.



U DE UITDAGING, WIJ DE OPLOSSING!



WWW.HHTOOLS.NL

LAAT JE STEM HOREN EN MAAK HET VERSCHIL!



BEELD SANDER
VAN DER TORREN

Over een maand vinden de Tweede Kamerverkiezingen plaats. Deze verkiezingen zijn niet alleen een kans om een nieuwe Tweede Kamer te kiezen, maar ze bepalen ook de koers waarmee Nederland de economische en maatschappelijke uitdagingen aangaat. Daarbij zijn MKB-maakbedrijven een belangrijk kompas. Deze bedrijven leveren niet alleen innovatieve producten en technologische oplossingen, maar ook banen en welvaart die ons land nodig heeft. Ze dragen bij aan duurzame oplossingen, exportmogelijkheden en verhogen onze productiviteit.

Dan is de hamvraag: welke politieke partijen sluiten het beste aan bij de belangen van een MKB-maakbedrijf? We verwachten dat onze politieke leiders verstandige keuzes maken, maar laten we niet vergeten dat er eerst geld verdiend moet worden voordat we het kunnen uitgeven. En dat geld wordt verdiend door MKB-maakbedrijven.

Het is daarom van essentieel belang dat de politiek duidelijke keuzes maakt voor de komende jaren, keuzes die we terug willen zien in hun verkiezingsprogramma's. Koninklijke Metaalunie heeft een manifest opgesteld met oplossingen voor welvaart, toekomstige banen, innovatie en duurzaamheid. Onze boodschap aan de politiek is helder: behoud en versterk onze economische kracht en focus op 'Gemaakt in Nederland'! Nederland moet een gunstig ondernemersklimaat bieden, ondernemers ondersteunen, faciliteren en aanmoedigen. MKB-maakbedrijven moeten flexibel kunnen blijven produceren tegen zo laag mogelijke kosten. Dit vereist innovatie, digitalisering en aandacht voor klimaatdoelstellingen. We moeten ook blijven investeren in techni-

sche vakmensen, zoals voorgesteld in het Aanvalsplan Arbeidsmarktkrapte Techniek, Bouw en Energie.

De MKB-maakindustrie is al bezig met de transitie naar duurzame energiebronnen en circulaire processen. Ze dragen bij aan een groenere samenleving met een laag energieverbruik en minimale milieu-impact. De overheid moet deze inspanningen ondersteunen en de circulaire economie in de maakindustrie bevorderen.

Ongeacht je politieke overtuiging, laten we zorgen dat ons land bestuurbaar blijft. De versplintering van het politieke landschap heeft te vaak geleid tot korte-termijn 'compromispolitiek'. Laten we nu de belangrijke

maatschappelijke uitdagingen als uitgangspunt nemen. Een bewuste stem voor politieke partijen die zich inzetten voor een sterke MKB-maakindustrie in Nederland is dan essentieel.

**« Gemaakt in Nederland:
daar zetten we op in! »**

MKB-maakbedrijven zijn de drijvende motor van innovatie, welvaart en duurzaamheid. Wat de uitslag ook wordt, laten we ervoor zorgen dat deze motor blijft draaien. Stem, maar stem ook bewust! Gemaakt in Nederland: daar zetten we op in!

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 Met alle technologische ontwikkelingen die razendsnel op MKB-maakbedrijven afkomen is een Leven Lang Ontwikkelen een must. 'Een Leven Lang Ontwikkelen (LLO) is een taai vraagstuk' constateert Menno Vos, lector Leven Lang Ontwikkelen op Windesheim.

12

11

ACHTER HET NIEUWS Team Netherlands heeft tijdens het driedaagse Europees kampioenschap voor beroepsonderwijs EuroSkills 2023 in Gdańsk drie Europese titels en negen medailles voor excellente prestatie veroverd.

30

ECONOMISCHE BAROMETER Terwijl de binnenlandse orderpositie iets krimpt, lijken de vooruitzichten voor de export weer wat positiever. Alhoewel de werkgelegenheid iets is afgenomen, is de zoektocht naar vakmensen nog nooit zo moeilijk geweest.

44

UIT HET ARCHIEF In 1888 begon Henricus Cornelis Vorselaars een smederij in de Noordstraat in Tilburg.

54

OP DE BRES Er zijn opstartproblemen bij rapportageplicht voor import van metaal. Wat Metaalunie betreft moet er een pas op de plaats worden gemaakt.

Metaal+Techniek is het vakblad voor de MKB-maakindustrie en tevens het officiële orgaan van Koninklijke Metaalunie. Het verschijnt 11 keer per jaar. De leden van Metaalunie ontvangen Metaal+Techniek uit hoofde van hun lidmaatschap.

Adres Postbus 58, 7400 AB Deventer
t. 0570 50 43 00
Uitgever MYbusinessmedia
Redactie Jan Kloeze (hoofdredacteur),
j.kloeze@mybusinessmedia.nl
Kasper Weigand (eindredacteur)
t. 0570 50 43 74 E-mail redactie.metaalen-techniek@mybusinessmedia.nl

Redactie Metaalunie Tony van der Meer
Medewerkers Linda Blok, Ronald Buitenhuis,
Ronald Hissink, Alex Kunst, Frank Senteur,
Erik Steenkist, Giuseppe Toppers

Advertentieverkoop
Bert Brassée 06 833 313 82
b.brassée@mybusinessmedia.nl

Roy Wösting 06 225 483 04
r.wosting@mybusinessmedia.nl
Advertentietarieven op aanvraag

Abonnementsprijs NL 11 nummers € 199.
Buitenland € 225. (alle prijzen excl. 9% btw en € 3,95 administratiekosten).



HET PROJECT

Met bloed, zweet en tranen is de fraaie sierstaalbouw in dit deel van het Gashouderskwartier in Arnhem tot stand gekomen. Zelfs de verdeling van de boorgaten was architectonisch voorgeschreven.



HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

Elinmo bouwt hybride graaf- en sloopmachines met snel en eenvoudig verwisselbare accu's zodat overal non-stop kan worden doorgewerkt.



BLIK OP BRANCHES In het veertigjarige bestaan van Hiltra Barneveld heeft het aan opdrachten nooit ontbroken. De producent van opslagsystemen voor gevaarlijke (ADR) stoffen bevindt zich in een permanent groeiende markt waar kennis en advies broodnodig zijn.

20

REPORTAGE Hoe hou je het als familiebedrijf vol in een sterk veranderende wereld? Voor KMWE Toolmanagers uit Eindhoven is het geheim een combinatie van Brabantse hartelijkheid en zakelijke durf.



40

5XBETER Na een paar jaar met alleen online bijeenkomsten organiseerde 5xbeter 28 september weer een live evenement. Ruim 200 vertegenwoordigers van MKB-maakbedrijven lieten er met hun komst zien dat ze safety on pole position zetten.



VERDER IN DIT NUMMER

7 Over de leden.

8 In Balans - Wim de Jonge vist op kreeften op de Oosterschelde.

17 Column - Erik Yperlaan.

48 Kompas - Handig overzicht met mini-advertenties.

49 Rechtgezet - Juridisch advies van Metaalunie.

50 Productnieuws - Nieuwe producten in de markt.

52 Metaaltopper - Claudia Bulsing is metaaltopper.

Opgave abonneemanten

t. 0570 504 325 (tussen 9 en 17 uur)
metaalentechniek@mybusinessmedia.nl
Annulering schriftelijk en drie maanden voor afloop van de abonnementsperiode. Abonnementsgeld bij vooruitbetaling. Algemene voorwaarden: www.mybusinessmedia.nl/algemenevoorwaarden

Bank 1421.46.439.

Basisvormgeving Yardmen, Amsterdam
Opmaak Bureau OMA, www.bureauoma.nl
Druk Drukkerij Roelofs, Enschede
©2023 MYbusinessmedia ISSN: 0026-0479
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.

Gebruikers van het 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 uw suggesties en voorstellen, maar kan plaatsing niet garanderen.

DE MAAKINDUSTRIE VAN MORGEN

- > Dé plek voor het ontmoeten van
bestaande en nieuwe klanten
- > Dé plek om je machines, technieken
en innovaties te tonen
- > Dé plek om je relaties uit te nodigen
en te fêteren



VOOR MEER INFORMATIE
EN DEELNEMERSLIJST

SCAN DE QR OF GA NAAR
EVENT.TECHNISHOW.NL



VOOR MEER INFORMATIE
EN DEELNEMERSLIJST

SCAN DE QR OF GA NAAR
EVENT.MAAKINDUSTRIE.NL

OVER ONZE LEDEN

LEDEN * OVER ONZE

ZE LEDEN * OVER ONZE LEDEN * OVER ONZE LEDEN * OVER ONZE LEDEN * OVER ONZE LEDEN * OVER ONZE LEDEN

50-JARIG JUBILEUM LEON VAN ESSEN BIJ HABETS IN NUTH

Leon van Essen vierde in augustus zijn 50-jarig jubileum bij Habets Industrial Components & Surface Technology. Als bewijs van waardering van Habets en het Nederlandse bedrijfsleven door De Nederlandsche Maatschappij voor Nijverheid en Handel heeft CEO Arno Wendrich aan Leon het Vererend Getuigschrift uitgereikt. Leon heeft dit getuigschrift ontvangen vanwege zijn inzet, toewijding en loyaliteit. Leon is op 20 augustus 1973 op 14-jarige leeftijd in dienst gekomen als hulp van de magazijnbediende en is daarna doorgestroomd naar de functie van machinaal verspaner (draaier).



JUBILARISSEN BIJ GALVANO

Met het 25-jarig bestaan was 2022 al een bijzonder jaar voor Galvano Hengelo. Met maar liefst vier jubilarissen is 2023 mogelijk een nog bijzonderder jaar voor het bedrijf. Van links naar rechts: Martin te Hoonte was op 1 januari 12,5 jaar in dienst, A.J. ten Kleij was op 5 januari 25 jaar in dienst, Orhan Esendemir was op



7-september 25 jaar in dienst en Franc Scholten was op 15 juni 25 jaar in dienst.

WOUT BOER 45 JAAR BIJ MERWEDE VALVES

Sales director Wout Boer was deze zomer 45 jaar in dienst bij Merwede Valves in Hardinxveld-Giessendam. Dit hebben we uiteraard gevierd met een geschenk en een borrel. Op 16-jarige leeftijd is hij gestart bij Merwede en sinds die tijd heeft hij verschillende functies binnen verschillende afdelingen en op verschillende locaties bekleed. Uiteindelijk is Wout op de sales terechtgekomen en is hij al enige tijd de drijvende speer achter vele van onze projecten als onze sales director. Wout moet nog even tot hij met pensioen mag én wil, dus we hopen hem bij zijn 50-jarig jubileum wederom welverdiend in het zonnetje te kunnen zetten!



AALDERINK POEDERCOATEN 75 JAAR

Gerrit Jan Aalderink startte op 17 september 1948 zijn bedrijf. In de beginjaren werden de metalen onderdelen gespoten met verf. Eind jaren 60 was hij één van de eersten die overstapte naar poedercoaten. Inmiddels zijn Alien en Gerjan de derde generatie in dit mooie Twentse familiebedrijf in Westerhaar. Elke generatie brengt innovatie met zich mee. Voor de toekomst staat bedrijfsuitbreiding gepland.

3 JUBILARISSEN BIJ DE CROMVOIRTSE

Dit jaar mocht De Cromvoirtse Patrick, Toon & Frank in het zonnetje zetten omdat ze alle drie 25 jaar werkzaam zijn bij het bedrijf. Deze heren hebben ondertussen al heel wat innovaties

voorbij zien komen en zijn onderdeel geweest van heel veel ontwikkelingen. 'Wij zijn dankbaar voor hun betrokkenheid en het enthousiasme dat ze inbrengen', laat het bedrijf weten.

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]

VISSER WORDEN

Eerst als werknemer, later als directeur en sinds 2008/9 als enig eigenaar bouwde Wim de Jonge (nu 63) het Zeeuwse bedrijf Hanse Staalbouw uit tot een bloeiend bedrijf met ruim 150 man personeel. Een jaar of vier geleden deed hij het bedrijf over aan drie van zijn vier kinderen (zijn oudste dochter is schooljuffrouw). De bedoeling was nog vijf jaar mee te draaien, maar het ging al snel zo goed dat hij zich nog maar weinig met het bedrijf hoefde te bemoeien. Hij heeft zich dan ook terug getrokken uit de dagelijkse leiding en is er nu alleen bij betrokken voor gevraagd of ongevraagd advies.

TEKST JAN KLOEZE

BEELD MARIEKE MANDEMAKER

Rond dezelfde tijd kwam op de Oosterschelde een kreeftennisvergunning te koop. Daar hoefde Wim niet lang over na te denken. Hij scharrelde al sinds zijn veertiende op het water. Visser worden, dat was al heel lang een droom. Hij startte visserijbedrijf De Weel en mag tot 180 stuks vaste vistuigen uitzetten, om kreeft en paling mee te vangen. Meestal gebruikt hij er niet meer dan de helft trouwens. Het seizoen is kort, van half maart tot eind juli. In die tijd vangt hij de nodige kreeft en paling. Ruim de helft van de kreeften gaat terug het water in omdat ze onder de maat of zaadkreeften zijn.

Het is hard werken. Tijdens het seizoen valt hij vele kilo's af. In het begin moest hij zich het vak nog helemaal eigen maken, maar

nu gaat het best wel goed. Hoe je dat meet? Nou, zegt-ie nuchter, ik kom regelmatig met kreeft aan de wal. Recent kocht hij nóg een vergunning (een quotum eigenlijk) en een tweede scheepje, niet voor de Oosterschelde en kreeft, maar voor de Noordzee om met handlijnen op zeebaars te vissen. Hij is tot ver op zee te vinden.

Voor Wim de Jonge is niets mooier dan op het water te zijn en te werken. Fijn is dat hij er niet van hoeft te leven. Als hij de kosten terug kan verdienen, is het al goed. Een zwart gat heeft hij na het loslaten van Hanse Staalbouw niet gezien. Voor functies als commissaris en adviseur bij andere bedrijven weten ze hem ook te vinden. Zijn vrouw zegt nogal eens: 'Je bent nog minder thuis dan anders...'



HONDA

**SAMEN
WERKEN AAN
DUURZAAM
SUCCES.**



**DE BESTE STRAALMIDDELEN EN
VERSPANINGSGEREEDSCHAPPEN.**

**MEER BEREIKEN
MET DE JUISTE MATERIALEN.**

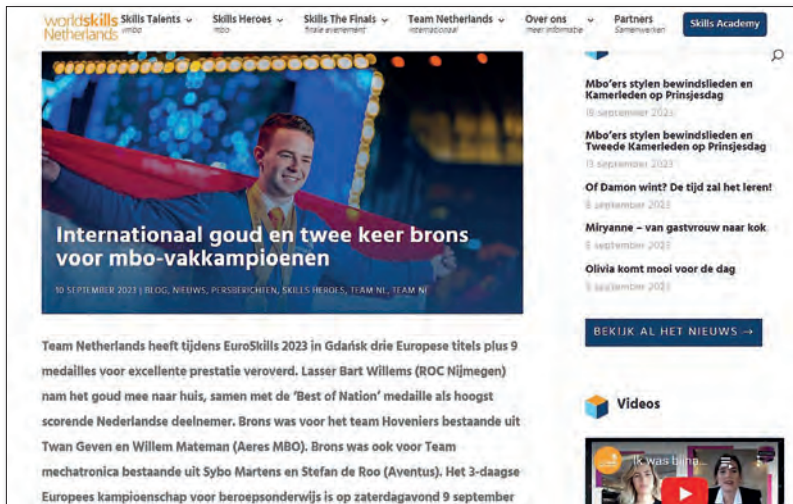
Al 20 jaar is Magistor de toonaangevende technische groothandel in verspaningsgereedschappen en straalmiddelen. Wij leveren aan een breed palet afnemers in de high-tech maakindustrie, automotive, aerospace, bouw, scheepvaart, medische sector en vele andere bedrijven in de metaal-, hout- en kunststofsector.

magistor **20** JAAR

Meer weten?
We geven uw bedrijf graag een impuls!

+ 31 54 85 194 01 | [magistor.nl](https://www.magistor.nl)

INTERNATIONAAL GOUD EN TWEE KEER BRONS TIJDENS EUROSILLS 2023



Team Netherlands heeft tijdens het driedaagse Europees kampioenschap voor beroepsonderwijs EuroSkills 2023 in Gdańsk drie Europese titels en negen medailles voor excellente prestatie veroverd. Lasser Bart Willems nam het goud mee naar huis. In Gdańsk moest Willems proefplaten en een proefpijp lassen. De jury controleerde met röntgenfoto's of er in de verbindingen geen lasfouten zaten en of die ook echt water- en luchtdicht waren. Willems werkt bij Koninklijke Metaalunie lid Wennekes Welding Support bv in Mill, waar hij onderde-

len voor fabrieken en machines voor bijvoorbeeld de voedselindustrie maakt. Hij won ook de 'Best of Nation' medaille als hoogst scorende Nederlandse deelnemer.

'Europees kampioen word je niet zomaar in de discipline lassen. De concurrentie is moordend en dit resultaat is spectaculair', waardeert Anne Marie Heij, beleidssecretaris Onderwijs van Metaalunie de prestatie. 'Weet dat Bart heel veel heeft getraind en dat zijn werkgever daar alle ruimte voor heeft gegeven. Dus ook felicitaties voor het bedrijf.'

Tijdens een soort Olympische ceremonie werden 600 deelnemers ingehuldigd namens 32 landen. Behalve lassen stonden er nog 42 vakgebieden op het programma, zoals timmeren, installatietechniek en haren kappen. Team Netherlands bestond deze editie van EuroSkills dit jaar uit 22 Nederlandse mbo-vakkampioenen. Brons was voor het

team Hoveniers bestaande uit Twan Geven en Willem Mateman (Aeres MBO). Brons was ook voor Team mechatronica bestaande uit Sybo Martens en Stefan de Roo (Aventus). Het is op zaterdagavond 9 september afgesloten met een feestelijke ceremonie en prijsuitreiking in de Polsat Plus Arena in Gdańsk, Polen. Naast het eremetaal werden er ook negen medailles voor een excellente prestatie in de wacht gesleept.

WorldSkills Netherlands

WorldSkills Netherlands promoot met vakwedstrijden het belang van vakmanschap en beroepsonderwijs bij jongeren in Nederland. Dat doet zij door het ontwikkelen en organiseren van diverse evenementen en (v)mbo vakwedstrijden. WorldSkills Netherlands wordt ondersteund door het ministerie van OCW en vele partners uit het beroepsonderwijs en bedrijfsleven. Binnen het label 'Dit is mbo' werkt WorldSkills Netherlands voor de promotie van beroepsonderwijs ook samen met de MBO Raad en SBB.

« WorldSkills Netherlands promoot het belang van vakmanschap en beroepsonderwijs »

In de rubriek 'Achter het Nieuws' reageert Koninklijke Metaalunie elke maand op nieuws dat direct of indirect van belang is voor de leden. We laten zien hoe de actualiteit aansluit op het beleid van Metaalunie.

A portrait of Menno Vos, a middle-aged man with short, light-colored hair, wearing a light grey blazer over a dark blue button-down shirt. He is standing with his arms crossed in a modern, brightly lit industrial or office environment with large windows in the background. The text is overlaid on the lower half of the image.

LEVEN LANG
ONTWIKKELEN
CRUCIAAL VOOR
MKB-MAAKBEDRIJVEN

LECTOR LEVEN LANG ONTWIKKELEN MENNO VOS

INTERVIEW

Met alle technologische ontwikkelingen die razendsnel op MKB-maakbedrijven afkomen, zoals digitalisering en robotisering, is een **Leven Lang Ontwikkelen** een must. Maar wat vraagt dat van zowel werknemers en werkgevers en hoe wordt een actieve(re) leercultuur in organisaties bevorderd? Het zijn vragen die het lectoraat **Leven Lang Ontwikkelen** van hogeschool Windesheim Zwolle door praktijkonderzoek in én met (mkb-)bedrijven, brancheorganisaties en onderwijsinstellingen beantwoord.

‘Een Leven Lang Ontwikkelen (LLO) is een taai vraagstuk’ constateert Menno Vos, lector Leven Lang Ontwikkelen op Windesheim, al voordat het interview goed en wel op gang is gekomen. Je kunt niet verwachten dat iedereen zich zomaar gaat ontwikkelen als er tijd en budget beschikbaar gesteld wordt ‘Het lectoraat vliegt het daarom vanuit verschillende perspectieven aan. De gedachte daarbij is dat je mensen in beweging kunt krijgen om zich te blijven ontwikkelen als organisaties dat op een goede manier ondersteunen. De focus ligt op het stimuleren van LLO bij medewerkers in het mkb en in sectoren zoals de maakindustrie, technische sector en logistiek. We richten ons op medewerkers voor wie leren en ontwikkelen niet vanzelfsprekend is en we werken aan het creëren van een leercultuur in organisaties. Daarbij kijken we niet alleen hoe je mensen kunt stimuleren om trainingen en opleidingen te volgen, maar ook hoe leren en ontwikkelen onderdeel van het dagelijkse werk kan zijn.’

Leiderschap

Volgens Vos gaat het niet alleen om de mensen zelf, maar ook om een stukje leiderschap wat daarbij komt kijken. ‘Hoe kun je ook lijnmanagers meekrijgen in dat gedachtegoed en

ze de coaching skills meegeven waarmee ze medewerkers meenemen in hun ontwikkeling. Je hebt het dan over een leercultuur. We merken dat veel bedrijven wel LLO een belangrijk thema vinden, maar zoekende zijn hoe ze dat vorm kunnen geven. LLO is top of mind bij veel werkgevers, maar als je kijkt naar hoeveel tijd mensen besteden aan LLO op de werkvloer of aan werkgerelateerde cursussen en trainingen, zie je dat het de laatste jaren een beetje aan het afvlakken is.’

Een van de dingen die Vos constateert is dat bedrijven vaak denken in formele scholingstrajecten. ‘Medewerkers volgen een cursus hier en een opleiding daar in de veronderstelling dat ze dan getraind en weer bij zijn. Maar we weten ook dat dat voor praktijk opgeleide medewerkers niet altijd de beste manier is om kennis en ervaring te vergaren. Die zijn vaker gebaat bij de zogenaamde informele vormen van leren, bijvoorbeeld het leren op de werkplek zelf, of van collega’s. We weten uit onderzoek dat 85% van de tijd die besteed wordt aan leren en ontwikkelen informeel is. Alleen het probleem is dat informeel leren best wel lastig vast te leggen en te structureren is. Het is moeilijk schaalbaar te maken naar andere medewerkers en het vervliegt snel. Mensen hebben toch behoefte aan iets tastbaars en willen zien wat het uiteindelijk oplevert. ‘Wij kijken vanuit ons lectoraat naar aanpakken waarin een informeel en formeel leren gecombineerd worden, want daarmee doe je recht aan de verschillen tussen hoe medewerkers zich optimaal ontwikkelen.’

Leercultuur

‘In veel bedrijven is de leercultuur nu vaak een top/down proces vindt Vos. Als voorbeeld: ‘Er wordt een nieuwe machine geleverd en de leverancier traint de medewerkers hoe ze daar mee

TEKST TONY VAN DER MEER
BEELD SANDER VAN DER TORREN



moeten werken. Wij hebben gemerkt dat als je medewerkers eerder in zo'n traject betreft, meeneemt en mee laat denken bij veranderingen en innovaties op de werkvloer, er veel meer draagvlak komt voor automatisering en robotisering. We kijken in ons onderzoek ook naar hoe leerrijk een werkplek is. Zit de medewerker vast aan een aantal taken die allemaal voorgeprogrammeerd zijn en die je volgens een vast stramien moet doen en waar weinig variatie in zit? Dan zit dat informeel leren met name in meer gevarieerd werk door werkzaamheden meer uit te bouwen en daarmee te experimenteren. Laat werknemers rouleren in een productielijn waardoor ze breder inzetbaar

worden, maar laat ze ook meedenken in hoe werkprocessen beter kunnen. Vaak wordt onderschat dat hun concrete ideeën direct bij kunnen dragen aan dat productiestromen efficiënter kunnen. In veel bedrijven zit die manier van denken nog niet in het DNA.'

Dat komt volgens Vos omdat mkb-bedrijven bezig zijn met het hier en nu. 'En als dingen goed gaan, waarom zou je dan veranderen? We zijn nu eenmaal gewoontedieren, dat is lastig. Ik hoor vaak dat werknemers niet in beweging willen komen. Maar als je even doorvraagt over wat er dan vanuit de organisatie is gedaan om ze mee te nemen in ontwikkelingen, hoor je dat

sommige mensen tien jaar lang op dezelfde plek werken. Logisch dat je dan vastroest. Een organisatie moet mensen af en toe prikkelen om kleine veranderingen te maken. Zodat LLO tussen de oren komt te zitten.'

Krappe arbeidsmarkt

LLO is voor technische bedrijven extra belangrijk om mee te kunnen met alle ontwikkelingen, maar ook vanwege de krappe arbeidsmarkt. 'Er is een chronisch tekort aan technisch personeel. Daar is een aantal oplossingen voor, zoals automatiseren, door deels werkzaamheden te laten doen door robots bijvoorbeeld. Maar een andere oplossing is het doorontwikkelen



« In veel bedrijven zit die manier van denken nog niet in het DNA »

van de medewerkers. Zodat ze meer inzetbaar zijn, productiever worden, et cetera. Je moet het met je zittende mensen doen, LLO helpt daarbij.'

LLO zorgt dat het hele bedrijf op een hoger niveau komt. Vos: 'Dan heb je het over het lerend vermogen van de organisatie. Wij hebben een leercultuurscan ontwikkeld voor mkb-bedrijven. Een instrument om de leercultuur binnen organisaties te meten. Op basis van de resultaten van deze scan kunnen organisaties inzicht krijgen in hun leercultuur en verbeteringen aanbrengen. Het is een praktisch instrument om te zien waar kansen liggen voor groei en

ontwikkeling. Op basis van zes bouwstenen worden bedrijven doorgelicht. Die bouwstenen zijn gebaseerd op het op microniveau kijken naar hoe leerrijk een werkplek is tot aan meer macrozaken, zoals hoe de organisatie kennis en ervaring van buiten naar binnen haalt. Het gaat over de medewerker zelf, maar ook over hun leidinggevende. Het gaat om de zachte kant: bijvoorbeeld een veilige omgeving creëren waarin fouten op een goede manier worden besproken met elkaar. Maar het gaat ook om de harde kant: zijn de middelen en tijd beschikbaar en zijn er systemen die ondersteunend zijn voor LLO. Met de scan krijgen organisaties inzicht in hoe ze scoren op de zes bouwstenen.

Met een benchmark kunnen ze zich vergelijken met andere organisaties. De belangrijkste eerste stap met deze scan is inzicht creëren over de leercultuur binnen hun organisatie. Daarna wordt gekeken hoe dat op een goede manier te bespreken is en er vervolg aan kan worden gegeven. Heel praktisch: bij een middelgroot metaalbedrijf heeft dat geleid tot het rondlopen op de werkvloer van meer praktijkbegeleiders die niet naast leerlingen en nieuwe mensen ook de ervaren medewerkers ondersteunen. Dagelijks ontwikkelen werd belangrijker, op fouten wordt tijdens werkoverleggen continu gereflecteerd zodat daarvan geleerd wordt.'

Eenmaal veilen en u bent verkocht

VEILEN KAN AL VANAF 1 MACHINE



5. 1999 massey ferguson 6170 Dynashift
Vierwielaaangedreven landbouwtractor

🇳🇱 Zevenbergschenhoek, Nederland
Merk: massey ferguson; type: 6170 Dynashift; jaar:
Maandag Om 19:38

🔥 31 biedingen
€ 7.000

📖 Bied nu



124. Kubota U45-3 Miniraafmachine

🇳🇱 Zevenbergschenhoek, Nederland
Merk: Kubota; type: U45-3; serienum
Maandag Om 19:26

🔥 23 biedingen
€ 13.000

Verkocht



4. 2016 Doosan DNM 400 CNC
beweringscentrum

🇳🇱 Deventer, Nederland
Merk: Doosan; type: DNM 400; jaar: 2016;
Maandag Om 15:40

🔥 15 biedingen
€ 22.500

📖 Bied nu



27. Tetbe zoomachine

🇳🇱 Tielrooiveld, Nederland
Merk: Tetbe; merkbreedte: 3000mm; totale afmeting
13 Jun Om 18:18

🔥 9 biedingen
€ 750

📖 Bied nu



314. 2009 Prodéco E55 hout brikettenspers-
voorzien van opslagbunker

🇳🇱 Veldhoven, Nederland
Merk: Prodéco; type: E55; jaar: 2009;
7 Jun Om 21:33

🔥 22 biedingen
€ 3.000

Verkocht

Start uw eerste veiling makkelijk en snel

- ✓ **Maximaal resultaat**
voor uw tweedehands goederen
- ✓ **Vaste verkoopdatum**
dus u weet wanneer u uw geld heeft
- ✓ **Snel en gemakkelijk**
want veilen werkt zo voor u
- ✓ **Wereldwijde kopers**
die iedere dag de website bekijken
- ✓ **Gebruik onze expertise,**
wij ondersteunen met data en kennis



Kijk voor meer informatie
op veilenmettroostwijk.nl
of scan de QR-code.

troostwijk
auctions
veilenmettroostwijk.nl

ONDERBUIKGEVOEL

Kent u dat? Maandagochtend, u start met goede zin aan de werkweek. Tot het moment waarop u uw mailbox opent en deze in het afgelopen weekend alweer blijkt volgestort met een vrachtlading aan grotendeels irrelevante berichten.

Ook deze maandag is het raak. Ik scan verschillende mails die me wijzen op de noodzakelijke, periodieke verificatie van mijn creditcard of de dreigende buitengebruikstelling van mijn betaalpas bij banken waar ik nooit een rekening had. Enkele berichten uit het netwerk van relaties, die mij erop attenderen dat ik wellicht een mailtje van hen heb ontvangen dat niet door hen is verzonden. En talloze onweersaanbare aanbiedingen, variërend van een keukenrenovatie tot lustopwekkende middelen en de hoofdprijs voor mijn auto. Sommige zijn zo geloofwaardig en aantrekkelijk, dat ik bijna begin te twijfelen of ik toch niet even het bericht moet openen en op de bijgevoegde link moet klikken...

Gelukkig zijn onze IT-ers weer vroeg uit de veren om de eerste inloggers op kantoor te waarschuwen voor de berichten die door de beveiliging zijn geglijpt. En daar blijft het niet bij. Ook nu zullen zij de beveiliging van ons systeem weer iets opvoeren om ook de nieuwste varianten van spam, phishing en hacking af te vangen. Je kunt er dan op wachten dat er ook weer onbedoeld bijlages bij vertrouwde berichten in quarantaine worden geplaatst,

met de nodige klachten van email-gebruikers tot gevolg. Het aanscherpen van de preventieve maatregelen waarmee wordt geschipperd tussen veiligheid en werkbaarheid van het systeem begint steeds weer opnieuw. Het is een voortdurend kat-en-muisspel tussen beveiligingsexperts en oplichters.

Konden we voor kort de spamberichten nog herkennen aan het belabberde taalgebruik van de vaak buitenlandse trollen, met de introductie van Artificial Intelligence en ChatGPT is dat een stuk lastiger. De cybercriminelen hebben nu met één simpele opdracht aan ChatGPT binnen luttele seconden een mailbericht in elke gewenste taal dat niet van echt is te onderscheiden. Vervolgens kopen zij een actueel, illegaal verkregen mailbestand op het dark web en onze mailboxen zijn weer gevuld.

Willen we ons weren tegen deze vormen van cybercrime, dan moeten we niet alleen meer kennis vergaren over digitale veiligheid. Ook onze digitale intuïtie moet evolueren. Veel wetenschappers zijn ervan overtuigd dat ons onderbewuste eigenlijk razendslim is en wel 20.000 keer meer informatie kan verwerken dan ons bewuste. Het is dus goed om te luisteren naar je onderbuikgevoel. Als een aanbod te mooi lijkt om waar te zijn, dan is dat meestal ook zo.



ERIK YPERLAAN,
DIRECTEUR OOM

ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

HET PROJECT

TEKST JAN KLOEZE

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



Met bloed, zweet en tranen is de fraaie sierstaalbouw in dit deel van het **Gashouderskwartier in Arnhem** tot stand gekomen. Zelfs de verdeling van de boorgaten was architectonisch voorgeschreven.

Calculator, voorbereider en projectleider **Marvin van Duffelen** van **Kramer Staaltechniek bv** uit Boesingheliede tussen Haarlem en Amsterdam was van begin tot eind het aanspreekpunt voor opdrachtgever **BAM Nieuwbouw Concepten**.

Overigens deed **Kramer Staaltechniek bv** ook de ruwstaalbouw voor dit project, maar daar zie je weinig meer van.

Het ging om 62 woningen. Het project duurde in de bouwfase iets minder dan een jaar. **Acht man** hebben eraan gewerkt. In totaal zijn er twaalf man vast in dienst bij dit middelgrote staalbedrijf.

Dit soort typische maatwerkprojecten past goed bij **Kramer Staaltechniek**, dat in het hele land opdrachten uitvoert. 'Het neerzetten van eenduidige fabriekshallen laten we graag aan anderen over', zegt **Van Duffelen**.

BEDRIJFSOVERDRACHT IS FINANCIEEL,
RATIONEEL EN EMOTIONEEL

BRABANTSE HARTELIJKHEID EN ZAKELIJKE DURF

Hoe hou je het als familiebedrijf vol in een sterk veranderende wereld? Voor KMWE Toolmanagers uit Eindhoven is het geheim een combinatie van Brabantse hartelijkheid en zakelijke durf. Het bedrijf staat aan de vooravond van het zeventigjarige bestaan en bloeit als nooit tevoren; de vierde generatie staat inmiddels te trappelen om de specialist op het gebied van verspanend gereedschap volledig te gaan leiden.

Het verhaal van KMWE Toolmanagers is bijna het klassieke familiebedrijf-verhaal: ooit begonnen door vader en zoon in een schuur achter de woning en inmiddels met zo'n zestig werknemers actief in Nederland en België. KMWE Toolmanagers is niet alleen leverancier, maar ook producent van gereedschap voor de verspanende hout-, metaal- en kunststofindustrie. Een bedrijf om trots op te zijn vindt directeur Corné Michiels (63). Het is de bedoeling dat hij en zijn vrouw Margaretha Michiels-Geven (61) in de loop van volgend jaar het bedrijf volledig overdragen aan hun dochter en zoon, Marlon (34) en Jorg (31). Al beseffen ze als geen ander dat zij hen niet alleen een mooi bedrijf in de schoot werpen. Corné: 'Het is een mooie club mensen bij elkaar, maar het brengt ook een hoop zorgen en verantwoordelijkheden met zich mee. We zijn niet alleen verantwoordelijk voor zestig mensen, maar voeden ook hun gezinnen.'

Bakkersfamilie

Toch wegen de mooie kanten van het ondernemerschap zeker op tegen de harde verantwoordelijkheid, vertelt hij. 'Ondernemen zit in mijn bloed. Ik kom uit een bakkersfamilie. Als kind stond ik koekjes in te pakken, de bakkerij schoon te maken. Toch zag ik mijn toekomst niet in de worstenbroodjes.' Corné volgde een technische opleiding en kreeg tijdens zijn schoolperiode verkering met Margaretha Geven, dochter van medeoprichter Harry Geven. 'Ze werkte toen al in de zaak van haar vader en deed, net als nu, de administratie. Mijn schoonvader was blij met de technische achtergrond die ik inbracht', lacht Corné. Hij begon in het bedrijf, zoals het vroeger vaker ging, als slijper en rolde door de verkoop in. 'Ik werd door mijn schoonvader als medewerker gezien, heb het echt niet cadeau gekregen en heb het moeten verdienen.' In 1992 besloot hij met zijn vrouw een deel van het bedrijf over te nemen.

Skelter

Daarmee was KMWE Toolmanagers geboren. Toen twintig medewerkers groot en met een mooi klantenbestand, maar het was alsnog aanpoten.



KMWE Toolmanagers is inmiddels met zo'n zestig werknemers actief in Nederland en België.

In die jaren werden ook de kinderen geboren en het gezin woonde achter het bedrijf. 'Jorg reed als kind op zijn skelter door de werkplaats, we hebben nog foto's van de kinderen in de Maxi-Cosi op het bureau. Ik was namelijk altijd op de weg of in het bedrijf. Mijn vrouw deed de administratie, we zaten er dag en nacht. Daarnaast deed zij het meeste met de kinderen. Maar er was altijd onderling begrip. Al was het wel goed dat we na vijftien jaar verhuisden, meer tijd kregen voor hobby's. Toen ben ik ook gestopt met elke ochtend zelf de deur open doen. Het was een stukje loslaten.'

Dat loslaten gaat stap voor stap nu dochter Marlon en zoon Jorg in de zaak zitten. 'Vaak

wordt er bij een overdracht rationeel en financieel gekeken, maar mijn vrouw en ik zitten er ook emotioneel in. Onze hele ziel en zaligheid hebben wij in het bedrijf gestopt',

« Onze hele ziel en zaligheid hebben wij in het bedrijf gestopt »

verwoordt Corné. Om de overdracht zo goed mogelijk te laten verlopen werd contact gezocht met het Brainport-programma Next

Generation dat familiebedrijven begeleid.

'Daar hebben we het over alle facetten en het is een fijne plek om ervaringen te delen', vertelt Corné.

Nieuwe generatie

De nieuwe generatie van KMWE Toolmanagers werkt inmiddels ook alweer een paar jaar mee in het bedrijf. Voor zoon Jorg was dat vanzelfsprekend. 'Ik ben altijd betrokken geweest, deed vakantiewerk en voorraadtellingen en heb jaren de snoepautomaat bijgehouden. Dat was een mooie handel. Ik ging met opa naar de groothandel en bepaalde daarna mijn prijzen in de automaat', lacht hij. Die automaat,



In de loop van volgend jaar wordt het bedrijf volledig overgedragen aan Marlon en Jorg Michiels.

weliswaar een nieuwere versie, staat er nog steeds. Maar Jorg heeft die 'handel' losgelaten. Hij begon niet zoals zijn vader in de slijperij. 'Ik ben atechnisch, heb twee linkerhanden. Na de mavo ben ik handel en marketing gaan studeren en later deeltijd commerciële

economie. Mijn eerste echte stappen waren dus in 2012 in de buitendienst, zonder verstand van wat er echt gebeurde. Maar door die functie kwam ik bij de klanten over de vloer en leerde ik tegelijk ons bedrijf en onze producten goed kennen.'

Een behoorlijke klus want de dienstverlening van KMWE Toolmanagers is breed. Het levert niet alleen gereedschappen, maar ontwerpt en produceert deze ook. Daarnaast worden onder andere frezen, boren en zagen scherp geslepen. 'Klanten vragen om bepaalde vormen en structuren. We zijn goed in maatwerk in kleine series, van één tot honderd stuks. Dat kan al binnen 24 uur', vertelt Jorg. Voor zus Marlon was het bedrijf jarenlang geen droom. Zij ging de zorg in als verpleegkundige. 'Daar heb ik geleerd hoe het is om voor een werkgever te werken en op eigen benen te staan. Ik vond werken met mensen altijd al het leukste om te doen.' Pas toen ze een paar jaar geleden twijfelde over het werk in de zorg en zocht naar meer balans

BEDRIJFSOVERDRACHT

Metaalunieleden die hun bedrijf willen verkopen of overdragen aan familieleden, kunnen voor advies en begeleiding terecht bij de ledenadviseurs Bedrijfsoverdrachten. Zij hebben de kennis en ervaring in huis om u deskundig in dit traject te adviseren en te begeleiden. Meer weten: metaalunie.nl > Ledenvoordeel > Bedrijfsoverdracht of stuur een e-mail naar bedrec@metaalunie.nl.



Er wordt zoveel mogelijk digitaal gewerkt.

en ritme in plaats van de wisselende diensten, kwam het familiebedrijf in beeld. 'Ik ben intern begonnen met goederenontvangst en later ging ik serviceroutes rijden. Het werk gaf me meer balans, maar ik wilde wel graag meer met en tussen de mensen doen. Ondanks de groei van ons bedrijf hadden we nog geen officiële HR-afdeling, maar er speelde genoeg. Dat ben ik op gaan pakken. En ik vind het ontzettend leuk. Vanuit mijn functie kan ik het bedrijf en de mensen beter maken.'

Vakmensen schaars

Nieuwe tijden vragen om nieuwe oplossingen. Zo werken er in het bedrijf steeds meer vrouwen in technische functies, veelal zij-instromers. 'Opleidingen in de techniek zijn niet zo populair, mensen blijven geen twintig jaar meer, we moeten het echt van andere doelgroepen hebben', vertelt Marlon. Jorg houdt zich steeds meer bezig met automatisering van de processen. 'Dat vraagt nieuwe vaardigheden van mensen. We investeren in systemen om bedrijfsprocessen minder afhankelijk te maken van vakmensen. Met name omdat die vakmensen schaars worden. We zijn begonnen

met een kladblok en doen nu alles digitaal. Gereedschappen die van de klant komen en hier geslepen worden, krijgen een barcode en zijn zo traceerbaar. Die veranderingen doorvoeren is niet altijd makkelijk. Ik geef nu leiding aan mensen die hier al twintig, dertig jaar werken en mij kennen als jongetje op de skelter. Maar het leidinggeven gaat mij wel natuurlijk af', vindt Jorg. Vader Corné vult aan: 'Respect moet je verdienen. Door mee te lopen, je rugzak te vullen en open te staan voor de medewerkers.'

Want dat is wat in de vernieuwde bedrijfsvoering en met de professionele mentaliteit wel overeind blijft: de gemoedelijke bedrijfscultuur. De deuren van de directeuren staan open voor iedereen. Ze zijn altijd aanspreekbaar en bereikbaar. Marlon: 'We kennen van elke medewerker de thuissituatie, we kennen de mensen. Dat maakt onze cultuur sterk.' Jorg: 'Die cultuur behouden valt niet mee, want klanten zitten strak op levertijd, stellen hogere eisen. Er moet een mate van gezelligheid blijven, maar het werk moet ook af. Dat blijft de uitdaging.'



Nu nog directeur Corné Michiels.

METAALUNIE JONG MANAGEMENT

Een familiebedrijf overdragen aan de volgende generatie is een bijzondere klus. De familie Michiels kreeg hierbij hulp van Brainport Next Generation. Daarnaast is Jorg actief lid van Metaalunie Jong Management, sinds korte tijd als bestuursvoorzitter. Een plek om te netwerken, contact te houden met generatiegenoten en betrokken te blijven bij Metaalunie. Jorg: 'Ik vind het erg leuk om met andere jonge ondernemers te sparren. Maar ook om mee te praten over de toekomst van de metaalsector.'

www.metaalunie.nl, zoekterm Jong Management

UIT VOORRAAD LEVERBAAR

KOPER

KOPER LAAGGELEGEERD

KOPER BERYLLIUM

KOPER CHROOM ZIRKOON

KOPER COBALT BERYLLIUM

KOPERNIKKEL

KOPER NIKKEL SILICIUM

www.hemimex.nl

T. (073) - 521 91 25

E. info@hemimex.nl



MOTION CONTROL

**CRASHDEMPERS
REDUCEREN DOWNTIME**

Precision fair
HALL 1 | 335

- Betrouwbare bescherming tegen onnodige schade aan machines door geringe reactiekrachten
- Hoge energieopname: tot wel 98%
- Eenvoudige montage en vervanging bespaart kostbare tijd
- Uitsstekende prijs-kwaliteitverhouding

YOUR LOCAL SALES CONTACT:










ACE
A STABILUS COMPANY

ACE Stoßdämpfer GmbH · Langenfeld · Germany · www.ace-ace.nl



Constructief in plaatwerk

-  Altijd een oplossing
-  Up-to-date machinepark
-  Flexibel
-  Persoonlijk advies
-  Snelle levertijden
-  Kwalitatief

De Stenenmaat 6 7071 ED Ulfst T 0315 - 69 56 00 E info@arendsen-plaat.nl

[ARENDSSEN-PLAAT.NL](http://www.arendsen-plaat.nl)

VOLG ONS  



Dalmecc tilt uw werk naar een hoger niveau

Tiloplossingen op maat voor vrijwel elke tak van industrie. De Dalmecc balancers kunnen producten tot 1500 kg opnemen en verplaatsen. Niet alleen om te tillen en te verplaatsen maar ook om te kantelen en te draaien tijdens de handeling. We hebben al meer dan 60.000 systemen gerealiseerd. Neem vrijblijvend contact met ons op voor meer informatie.

dalmecc sterk in tilwerk

Dalmecc BV | Duurzaamheidsring 20 | 4231 EX Meerkerk
tel. 0345 - 63 60 50 | info@dalmecc.nl | www.dalmecc.nl

BAROMETER

GEBASEERD OP DE **ECONOMISCHE BAROMETER**, KWARTAALONDERZOEK ONDER LEDEN VAN KONINKLIJKE METAALUNIE NAAR DE ECONOMISCHE STAND VAN DE MKB-MAAKINDUSTRIE

ONDERNEMERS NOOIT EERDER ZO PESSIMISTISCH OVER INVULLEN VACATURES

GROEI ORDERPOSITIE NEEMT GESTAAG AF

Terwijl de binnenlandse orderpositie iets krimpt, lijken de vooruitzichten voor de export weer wat positiever. Alhoewel de werkgelegenheid iets is afgenomen, is de zoektocht naar vakmensen nog nooit zo moeilijk geweest. Er is een duidelijke trend dat de groei van de sector de afgelopen kwartalen langzaam afneemt. In het derde kwartaal van 2023 lijkt de afname zich enigszins te stabiliseren. Ondanks dat de binnenlandse orderpositie nog wat verder afneemt ten opzichte van het vorige kwartaal, verwacht de sector dat de export zich het komende kwartaal voorzichtig gaat herstellen. Dit zijn de belangrijkste uitkomsten van de Koninklijke Metaalunie Economische Barometer van de MKB-maakindustrie van het derde kwartaal van dit jaar.

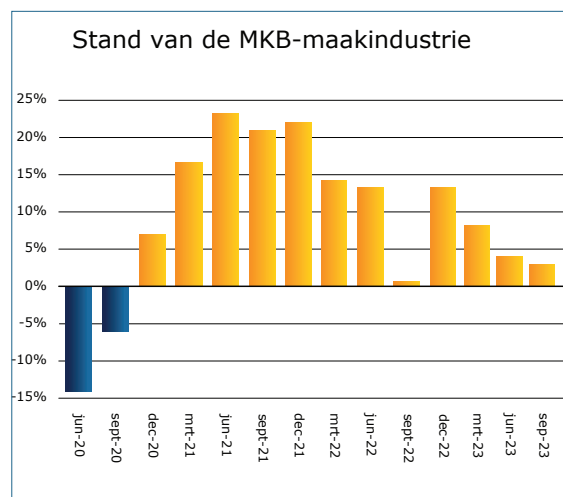
Wat verder opvalt in de recente cijfers, is dat bij een op de tien bedrijven er in het derde kwartaal minder mensen werkzaam zijn dan in het tweede kwartaal. Daar staat tegenover dat sinds het bestaan van de Economische Barometer ondernemers nog nooit zo pessi-

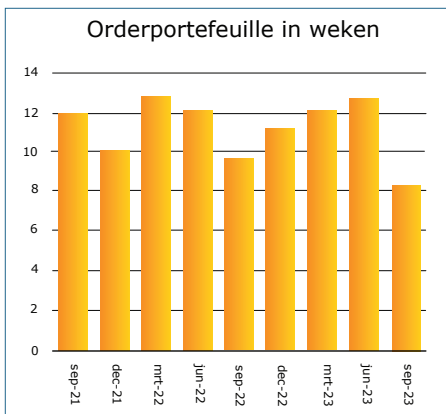
mistisch waren over het invullen van vacatures. Een sector die aanmerkelijk slechter presteert dan gemiddeld in de MKB-maakindustrie, is de metaalwarenssector. Maar ook de toeleveranciers aan de bouw zijn niet erg positief over het derde kwartaal, het kwartaal waar

natuurlijk de bouwvak in valt. Het meest positief dit kwartaal zijn de verspanende bedrijven.

Orderpositie binnenland

In het derde kwartaal is de binnenlandse orderpositie behoorlijk afgenomen ten opzichte van het tweede kwartaal. Een deel hiervan wordt jaarlijks veroorzaakt door het feit dat de zomervakantie in het derde kwartaal valt. Bij drie op de tien bedrijven





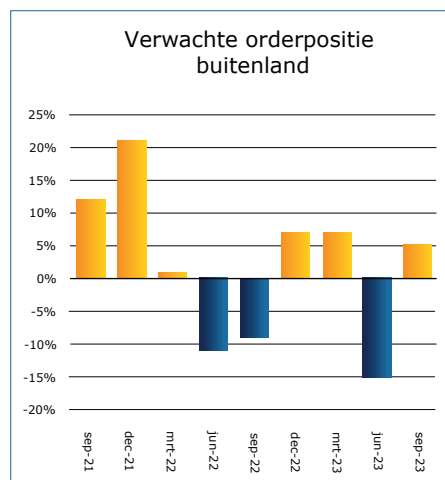
is de binnenlandse orderpositie afgenomen, terwijl deze bij 16% is toegenomen. Het derde kwartaal kent daarmee een krimp van de binnenlandse orderpositie van per saldo 15%. Voor alle sectoren geldt dat er meer respondenten zijn waarbij de orderpositie is afgenomen, dan er respondenten zijn waar deze is toegenomen. De sterkste afname is te zien bij de aan de bouw toeleverende bedrijven en de metaalwarenbedrijven.

Tegenover de afgenomen orderpositie staat de waardering van de orderpositie. Na een daling in het tweede kwartaal, is die in het derde kwartaal weer wat toegenomen. Nu geeft per saldo 15% van de bedrijven aan tevreden te zijn over de binnenlandse orderpositie, een kwartaal eerder was dat 8%. De verwachtingen ten aanzien van de ontwikkeling van de binnenlandse orderpositie voor het vierde kwartaal zijn niet heel geweldig. 15% van de geënquêteerden geeft aan een betere orderpositie voor het vierde kwartaal te verwachten, terwijl 25% van hen een verslechtering van de binnenlandse orderpositie verwacht, per saldo negatief 10%. Toeleveranciers aan de bouw en metaalwarenbedrijven zijn ook het minst po-

sitief in hun verwachtingen voor het komende kwartaal. Net als het vorige kwartaal zijn ook nu onder de onderhoudsbedrijven de meeste bedrijven die een beter volgend kwartaal verwachten. De gemiddelde orderportefeuille in weken is in de MKB-maakindustrie in het derde kwartaal relatief sterk gedaald van gemiddeld 12,7 naar 8,2. Dit gemiddelde van 8,2 weken ligt overigens maar een week onder het langjarig gemiddelde van 9,1 weken.

Orderpositie buitenland

Van de bedrijven die deelnamen aan de enquête, geeft 40% aan te exporteren. 7% van de exporterende bedrijven exporteert tot 10% van hun omzet en de overige 33% exporteert meer dan 10% van de omzet. Van de laatste categorie exporteurs is het exportaandeel van de omzet gemiddeld 33%. De ontwikkeling van de orderpositie buitenland is ook in het derde kwartaal van 2023 verder afgenomen. Van de exporterende bedrijven geeft 18% aan dat de exportportefeuille is toegenomen, terwijl een op de drie exporterende bedrijven aangeeft



dat deze het afgelopen kwartaal is afgenomen. Ondanks het teruglopen van de exportportefeuille het afgelopen anderhalf jaar, zijn er net zoveel ondernemers die positief oordeelden over de orderpositie dan er ondernemers zijn die deze als negatief beoordeelden.

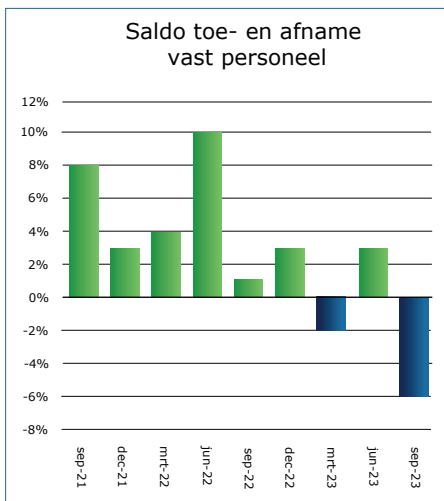
De verwachting voor de orderpositie buitenland voor het vierde kwartaal van dit jaar is wel positiever dan een kwartaal geleden. 27% van de exporterende bedrijven verwacht een groei van de orderpositie buitenland, terwijl 22% een krimp van de orderpositie verwacht. Per saldo geeft 5% aan groei te verwachten, terwijl dit een kwartaal eerder per saldo nog 15% krimp was.

Prijzen

Na turbulente prijsstijgingen tot en met het eerste kwartaal van dit jaar zijn de prijzen het afgelopen halfjaar gestabiliseerd. In de eerste helft van 2022 gaf per saldo meer dan 70% van de respondenten aan de prijzen te hebben verhoogd. In het derde kwartaal van 2023 heeft een kwart van de bedrijven de prijs verhoogd, tegenover 10% die de verkoopprijs heeft verlaagd. Onder de machinebouwers zijn relatief veel ondernemers die hun verkoopprijzen het afgelopen kwartaal hebben verhoogd.

Personeel

Bij de bedrijven die deelnamen aan deze Economische Barometer werken gemiddeld 21,5 medewerkers, bijna 20 vaste medewerkers en ongeveer 8% met een flexibel contract. Het afgelopen jaar schommelde de personele bezetting, nam dan weer wat af, en dan weer



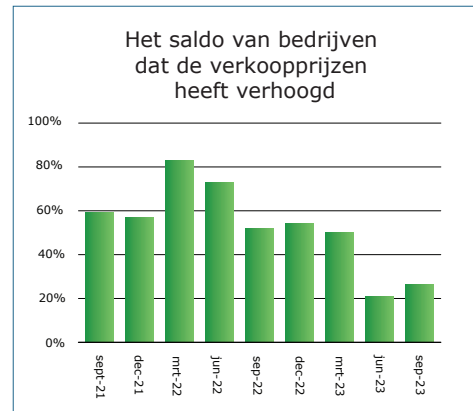
wat toe. In het derde kwartaal van 2023 krijgt het aandeel bedrijven met minder mensen in dienst wat duidelijker de overhand. Bij een op de tien bedrijven werken minder mensen met een vast contract dan een kwartaal eerder, terwijl 4% van de bedrijven juist aangeeft meer mensen in vaste dienst te hebben. Onder de machinebouwers en metaalwarenbedrijven zijn de meeste bedrijven waar de personeelssterkte het afgelopen kwartaal is afgenomen. De sterkste groei vond plaats bij de toeleveranciers voor de bouw.

Ondanks de afname van het personeel bij meer bedrijven blijft de vraag naar personeel onverminderd groot. Al meer dan een jaar geeft tenminste de helft van de respondenten aan vacatures te hebben. Afgezet tegen alle medewerkers hebben de respondenten gemiddeld voor bijna 5% van het totale personeelsbestand aan vacatures openstaan. De las- en constructiebedrijven en machinebouwers hebben de meeste vacatures openstaan.

Meer nog dan in voorgaande kwartalen denkt van de MKB-maakbedrijven nog maar 60% van de openstaande vacatures het komende halfjaar in te kunnen vullen. Dit is het laagste percentage sinds de start van de Economische Barometer! De verspanende bedrijven en machinebouwers verwachten ook dit kwartaal de grootste problemen bij het aantrekken van nieuw personeel.

Winstgevendheid

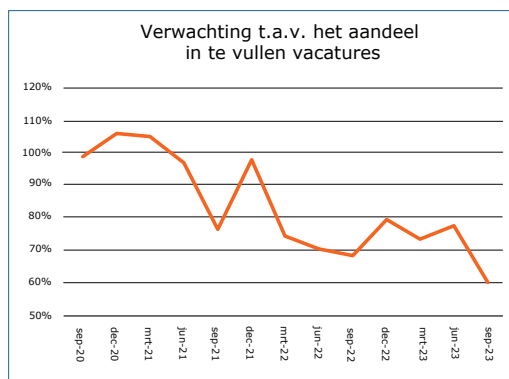
Het aantal bedrijven dat aangeeft winst te maken ligt al anderhalf jaar op hetzelfde niveau. Ruim 70% van de bedrijven geeft aan winst te maken, terwijl 7% aangeeft verlies te maken. De overige bedrijven draaien quitte. De ontwikkeling van het bedrijfsresultaat is ten opzichte van het eerste kwartaal afgenomen. In het tweede kwartaal van dit jaar was bij een kwart van de bedrijven het bedrijfsresultaat toegenomen, in het derde kwartaal van 2023 is dit afgenomen tot 15%. Op de vraag hoe de ondernemer het bedrijfsresultaat waardeert, wordt bijna hetzelfde gereageerd als een kwartaal geleden. Ruim een kwart van de respondenten geeft aan hierover tevreden te zijn, terwijl 13%



ontevreden is. Voor het vierde kwartaal van dit jaar verwacht de sector gemiddeld genomen eenzelfde bedrijfsresultaat als voor het derde kwartaal, 23% van de respondenten verwacht een beter resultaat, 24% slechter en 53% eenzelfde bedrijfsresultaat.

Investeringen in het machinepark

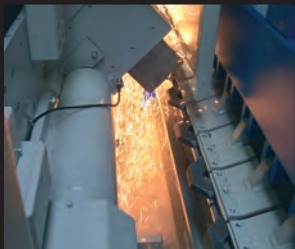
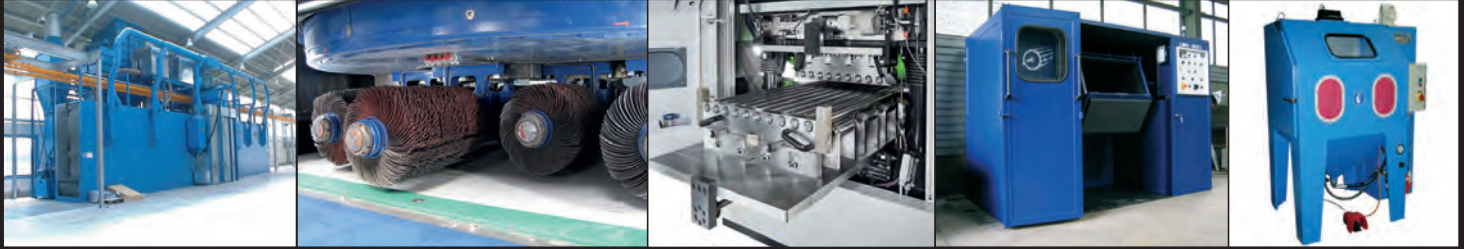
Op de vraag of de ondernemer het komende halfjaar verwacht te investeren in machines ten opzichte van het vorige halfjaar, geeft 38% aan minder te zullen investeren, 44% evenveel en 18% verwacht meer te gaan investeren. Deze uitkomst (per saldo negatief 20%) is negatiever dan een kwartaal eerder en ligt onder het langjarig gemiddelde van -15%. Onder de aan de bouw toeleverende bedrijven zijn de meeste respondenten die aangeven minder verwachten te gaan investeren.



HEVAMI

oppervlaktetechniek

www.hevami.nl / Tel: 0413-376602



Straalmachines

Richtmachines

Ontbraammachines

Polijstmachines

Bandschuurmachines

Perfectie in metaalbewerking en plaatwerk



uw partner voor gecertificeerd laswerk

Al 35 jaar dé specialist in slimme metaaloplossingen

Ontdek ons op baas-metaal.nl

lasersnijden cnc-zagen **walsen**
cnc-(vloeiboren) **kanten**
glasporel-stralen engineering
(robot)lassen **draai/freeswerk**



**baas
metaal**

PERFECTIE MET PASSIE.

ELEKTRIFICATIE

MET VERWISSELBARE ACCU DE HELE DAG WERKEN

OP DE BOUW

TEKST EN BEELD FRANK SENTEUR

Enige jaren terug introduceerde Elinmo uit Boven-Leeuwen hybride graaf- en sloopmachines. Maar de stroomkabel bleef een beperking. Uiteindelijk vond men het 'ei van Columbus' waardoor volledig elektrisch aangedreven machines mogelijk werden zonder in te boeten op inzetbaarheid. Het geheim zit hem in snel en eenvoudig verwisselbare accu's, zodat overal non-stop kan worden doorgewerkt.

Hybride 'We zijn in 2008 gestart in de landbouwmecanisatie', vertelt directeur/eigenaar Bart Streef. 'We groeiden snel en bekende machinemerken vroegen ons spontaan om dealer te worden. Zo kwamen we in de sector van bouwmachines terecht. Mede door de steeds hogere arbo-eisen zagen we vooral in die sector al snel kansen voor hybride machines. Dus met een dieselmotor en een elektrische aandrijving. Op locatie sluit je deze met een kabel aan op het 400 V net van de bouwplaats, zodat je vanaf dat moment zero emissie hebt en ook binnen kunt werken.'

Uitdaging 'We wilden echter een volledig elektrische machine bouwen en hebben ons

daarbij in eerste instantie toegelegd op de kleinste machines', zegt Streef. 'Dan heb ik het over mini-graafmachines met een (instelbare) breedte, waardoor deze ook door een deur kunnen en met een reikwijdte tot 4 meter hoog zodat je hier ook plafonds mee kunt slopen. Wij halen van bestaande machines de dieselmotor eruit en vervangen die door een accupakket en een elektromotor. Uiteraard zijn er ook andere vol-elektrische machines op de markt, maar met geen van die machines kun je een dag achtereen werken. Die moeten tussentijds, net als een elektrische auto, aan de lader en dat kost gewoon te veel effectieve werktijd. Je wilt met zo'n machine de hele dag door kunnen werken en dat was onze voornaamste uitdaging bij de ontwikkeling van een nieuw concept gebaseerd op een systeem met verwisselbare accu's. Ook wilden we dat je deze op elke locatie via een normaal 220 V stopcontact kon opladen. Dan hoeft de machine immers niet aan het eind van de dag op een oplegger mee terug naar het bedrijf om aan een laadpaal te hangen. Dat verplaatsen doe je trouwens meestal met een vracht/bestelwagen met dieselmotor, waarmee je een groot deel van de milieuvor-

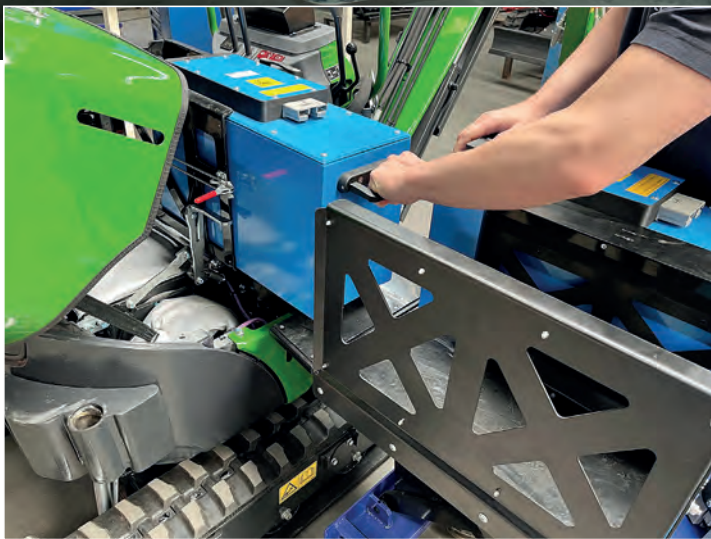
delen van een elektrische machine weer om zeep helpt.'

Universeel systeem Het idee van snel en eenvoudig te wisselen accu's is op zich al briljant, maar ook heeft Elinmo hiervoor een universeel 10 kWh Lithium-Ion accusysteem met 1.000 cellen ontwikkeld dat in al hun graafmachines toegepast kan worden. Als aannemer kun je slim omgaan met je accumanagement door op de bouwplaats bijvoorbeeld altijd een of twee reserve accu's aan de lader te hebben hangen en deze uit te wisselen met een lege accu die dan weer aan de lader gaat. Zo kun je met verschillende machines continu werken.

Wisselsysteem 'Uiteraard vereist elektrisch werken een iets andere insteek dan wanneer je met diesel aangedreven machines werkt', benadrukt Streef. 'Maar dankzij ons wisselsysteem zet je er in de tijd dat het kost om diesel bij te tanken, net zo snel een volle accu in. Tijdens koffie- en lunchpauzes sluit je de machine bovendien aan op 220 V zodat de accu tussentijds bijlaadt. Dit kan, omdat je overdag werkt, overigens ook met zonnepanelen gebeuren.



Bart Streef op een volledig elektrische mini-graafmachine.



Het wisselen van het accupakket gaat met een handig karretje en vergt amper anderhalve minuut.

Dit wisselsysteem legt dus niet alleen de basis voor optimaal duurzame en milieuvriendelijke oplossingen, maar levert ook een belangrijke bijdrage aan wettelijke ontwikkelingen. Op bouwplaatsen moeten handgereedschappen en aggregaten al vanaf 2028 emissievrij zijn en dit zal in de nabije toekomst zeker ook voor

grotere machines gaan gelden. We hebben nu drie mini-graver uitvoeringen met hetzelfde accusysteem en een eigen gewicht van respectievelijk 0,8 ton, 1,2 en 1,7 ton. Een vierde model (2,6 ton) is in ontwikkeling. Belangrijk tot slot is dat de initiële investering van onze machines maar zo'n 8 procent hoger is dan van vergelijk-

bare dieselmachines, terwijl de operationele kosten lager zijn. Elektrische machines zijn nagenoeg onderhoudsvrij. Bedenk ook dat dieselolie behoorlijk duur is geworden, terwijl het opladen van onze machines in verhouding veel goedkoper is en via zonnepanelen zelfs bijna gratis!

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl

‘DINGEN MOETEN GEWOON KLOPPEN. HET MOET RECHT EN STRAK’

Zoals voor meer bedrijven geldt ook voor VertiDrive dat de levertijd van zijn robots essentieel is. ‘Als klanten een bestelling hebben geplaatst, willen ze direct beginnen’, aldus Thomas Oomsen van het Rotterdamse bedrijf. Om het productieproces inzichtelijk en controleerbaar te maken, implementeerde VertiDrive het ERP-pakket van Exact. ‘We hebben onze organisatie een heel stuk professioneler gemaakt.’

Tekst en beeld: **Alexander Pil**

‘Je kunt onze robot het beste vergelijken met een opgevoerde hogedrukreiniger’, zegt business support manager Thomas Oomsen. De systemen van VertiDrive worden ingezet voor alle fases van oppervlaktebehandeling – van industriële reiniging tot het verwijderen van de verf – in de maritieme markt, in de olie- en gasector en van opslagtanks. Het gaat om arbeidsintensieve en gevaarlijke klussen waarvoor steeds meer partijen op zoek gaan naar een veiligere en meer duurzame oplossing. ‘Asset owners zoals Shell, BP en Total vermelden in hun aanbesteding inmiddels heel regelmatig dat het reinigen gerobotiseerd moet gebeuren. Voor ons is dat een mooie ontwikkeling.’ Het gaat VertiDrive voor de wind. Dit jaar wordt de productie ongeveer verdubbeld naar 65 robots. In 2024 moeten er 85 systemen de Rotterdamse fabriek uitrollen. Die groei kan het bedrijf mede financieren doordat het begin dit jaar werd overgenomen door het Amerikaanse BlastOne dat eerder VertiDrives grootste klant was. ‘We hebben in augustus al de omzet van vorig jaar overschreden’, vertelt Oomsen die bij VertiDrive ook finance in zijn portefeuille heeft.

Sneller leveren

De extra financiële slagkracht maakt dat VertiDrive ook in de productie stappen kan zetten. Zoals gezegd hebben de Rotterdammers ambitieuze

plannen. Bovendien willen ze toe naar een situatie waarbij ze hun robots uit voorraad kunnen leveren in plaats van produceren naar order. Zo ver is het bedrijf bijna. De basis van het systeem, het op afstand bestuurbare voertuig dat met permanente magneten tegen een stalen wand plakt, is al grotendeels gestandaardiseerd. ‘Elke robot die hier het terrein afgaat, is echter uniek’, weet Oomsen, ‘omdat elke toepassing net weer even anders is. Hoeveel druk is er nodig? Welk materiaal wil een klant stralen? Met welke flow, welke nozzle? De combinatie maakt het klantspecifiek.’ Korte levertijden zijn cruciaal voor VertiDrive. ‘Daar zit zeker druk op’, zegt Oomsen. Een klant kan namelijk in een aanbestedingstraject zitten voor de reiniging van een grote tank van bijvoorbeeld Shell. ‘Als hij zo’n opdracht krijgt toegekend, wil hij gisteren beginnen. Het zou een grote winst voor ons betekenen als we uit voorraad kunnen leveren en kunnen zeggen: “Binnen twee weken staat de robot kant-en-klaar bij jullie op de stoep.”’

ERP-software van Exact

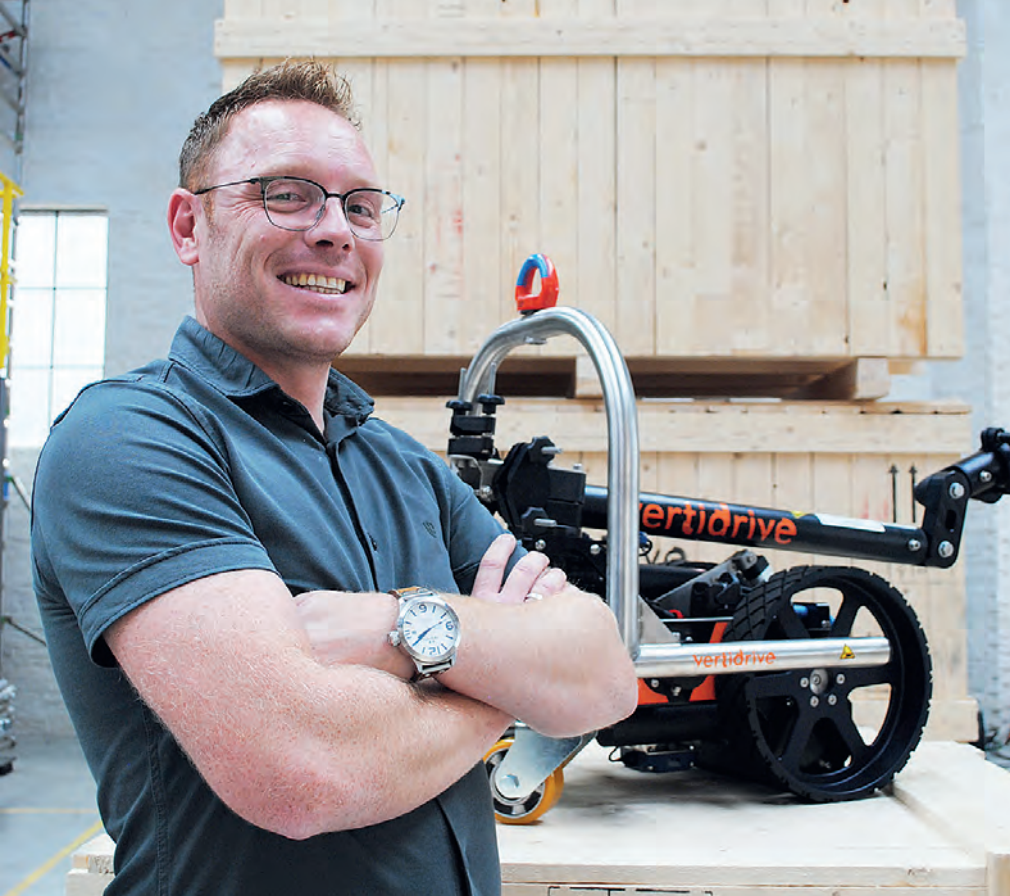
Een belangrijke voorwaarde voor snelle levering is dat VertiDrive alle processen inzichtelijk heeft. Voor een groot deel leunt het bedrijf daarbij op de ERP-software van Exact voor productie- en handelsbedrijven. Oomsen was voordat hij in 2017 bij VertiDrive in dienst trad, als Exact-consultant

betrokken bij de eerste stappen die het bedrijf op dat vlak zette. ‘Ze zaten destijds nog in drie garageboxen in Ridderkerk. Er stond heel weinig op papier, overal lag wat. Iedere nieuwe opdracht werd ad hoc gebouwd. In feite was het een chaos. Dat is heel herkenbaar natuurlijk voor de meeste start-ups maar daar was nog wel wat te winnen’, zegt hij lachend.

De eerste stap was om alle artikelen en producten in kaart te brengen en om alles zo compleet mogelijk in Exact te zetten. ‘En om alle stuklijsten vast te leggen, en ook bijvoorbeeld kwaliteitsdocumenten van de robots toe te voegen. Zo zijn we het stapje voor stapje gaan opbouwen totdat in 2019 alles grotendeels op de rit stond.’

Voldoening

Op de vraag wat de implementatie van Exact VertiDrive heeft gebracht, antwoordt Oomsen: inzicht en controle. ‘Je wordt als het ware gedwongen bepaalde stappen te zetten. Dat is niet altijd leuk of makkelijk, maar als bedrijf professionaliseer je erdoor.’ Zo kwam bijvoorbeeld boven water dat de voorraadwaarden niet altijd klopten. Dan lag er minder op het schap dan gedacht, of zelfs helemaal niks. ‘Je ziet waar zaken vastlopen en waar je actie moet ondernemen en je processen moet verbeteren. Het maakt de bottlenecks inzichtelijk. Dat is goed, want je



kunt altijd beter weten waar ze zitten dan dat je in het duister tast.' Niet iedereen zag meteen de meerwaarde van Exact. De r&d-engineers van VertiDrive bedachten – en bedenken – allerlei mooie nieuwe producten. Die tekenen ze in hun CAD-pakket. 'Eerder werden die producten dan gewoon geleverd, zonder dat er ook maar iets vastlag', herinnert Oomsen zich. 'Ze vinden het helemaal niet leuk om hun ontwerp om te zetten in een stuklijst en om het in Exact in te voeren. Niet creatief en saai.' Maar het is wel nodig voor een volwassen, transparante business, heeft Oomsen ze duidelijk gemaakt. Oomsen is uiteraard wel Exact-minded. 'Ik noem mezelf enigszins autistisch; dingen moeten gewoon kloppen. Het moet recht en strak', zegt hij terwijl hij door het magazijn loopt. In de stellages staan tientallen blauwe bakken, keurig gelabeld met een artikelcode. 'Die structuur ontbrak, maar nu zijn alle componenten gewoon terug te vinden, in het magazijn en in Exact. Als het dan allemaal klopt en als collega's ook de pluspunten ervan zien en vertellen dat het ze een hoop tijd scheelt, dan geeft me dat veel voldoening.'

Behoeftes inplannen

De perfectionist Oomsen heeft alle processen binnen VertiDrive zodanig op de rit gekregen dat nu direct duidelijk is hoe lang een order gaat duren. 'Als er vandaag een klant belt, kunnen we gelijk antwoord geven wanneer hij zijn robot kan ontvangen. Voorheen was dat compleet onduidelijk. Natuurlijk helpt het dat ook de productie redelijk configure-to-order verloopt en we het basisvoertuig hebben gestandaardiseerd. Maar het komt met name door het inzicht dat Exact ons geeft.'

Voor de 65 robots die VertiDrive dit jaar wil produceren, kan Exact de onderdelenbehoefte in beeld brengen: Oomsen kan die nu netjes over het hele jaar inplannen en op het juiste moment de bestellingen uitzetten bij leveranciers. Dat laatste is nodig omdat sommige onderdelen weliswaar binnen twee dagen binnen zijn, maar andere veel langer op zich laten wachten. De cruciale permanente magneten moeten bijvoorbeeld uit China komen en hebben een levertijd van twintig weken. 'Dat moet je uiteraard goed instellen, dus

daar hebben we best wat analyse op gedaan. Hoe snel gaat het? Hoeveel verbruiken we? Wat zijn veilige voorraden? Dan gaat Exact ratelen en komt er een goed advies uit.'

Ideeënbuis

Oomsen roemt Exact om het feit dat de softwareleverancier goed luistert naar verbeteringsuggesties uit de markt. Zo bevat de nieuwste versie van het pakket een feature waar veel gebruikers op zaten te wachten. Oomsen: 'Je kunt nu veel dieper in het product kijken. Onze robot bestaat uit een aantal samenstellingen die op hun beurt weer uit subsamenstellingen zijn opgebouwd, die ook weer uit verschillende samenstellingen en componenten bestaan. In ons meest uitgebreide systeem gaat dat zes lagen diep, maar Exact Online bood eerder niet de mogelijkheid om verder dan één laag naar beneden te kijken.' Maar als je een robot wilt produceren, moet je tot op het boutje nauwkeurig weten welke onderdelen vereist zijn, wat er op voorraad ligt of wat je nog moet bestellen. 'Eerder moest je goed opletten dat je niet een subsamenstelling miste, maar nu kunnen we wel tot zes lagen diep kijken. Dat maakt het veel inzichtelijker en scheelt heel veel handelingen.'

Exact Software Nederland B.V.

Molengraaffsingel 33
2629 JD Delft
Netherlands

T: 015 711 50 12
W: www.exact.nl/productie

**Dit artikel verscheen eerder in Link Magazine.*

=exact



Hiltra®

Bigsaver®



NOG VEEL ONDUIDELIJKHEID EN KENNISACHTERSTAND OVER GEVAARLIJKE STOFFEN

OPSLAG LITHIUM BATTERIJEN IS HOT ITEM

TEKST ALEX KUNST

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

VERENIGDE LEVERANCIERS PREFAB OPSLAGSYSTEMEN

In het veertigjarige bestaan van Hiltra Barneveld heeft het aan opdrachten nooit ontbroken. De producent van opslagsystemen voor gevaarlijke (ADR) stoffen bevindt zich in een permanent groeiende markt waar kennis en advies broodnodig zijn. Met de komst van steeds meer lithium batterijen groeit de vraag uit de markt zelfs nog sterker.



Niek Brouwer (links) en
Onno de Gruijter.

Onno de Gruijter schuift aan bij het gesprek als Niek Brouwer vertelt over de ontstaansgeschiedenis van het bedrijf. Brouwer, sinds 2016 actief in het familiebedrijf, behoort tot de derde generatie. Zijn grootvader nam 33 jaar geleden De Gruijter aan. De Gruijter: 'Ik ging destijds met exemplaren van CPR 15-1 langs bij overheden om ze bekend te maken met brandwerendheid. We gaven overal presentaties en cursussen. Met die aanpak zijn we bekend geworden in de markt.'

Brouwer: 'We zitten nu in een andere tijd. Er ligt meer vast, maar meestal moet ik de regelgeving toelichten. Pas daarna kun je adviseren op basis van de producten die je kunt aanbieden. We leveren aan elk bedrijf dat op een of

andere manier ADR-geclassificeerde stoffen in huis heeft. Dat kan een ziekenhuis zijn, een laboratorium, een chemiebedrijf of een tuinder – het is te veel om op te noemen. Een goede adviseur weet wat er in de verschillende branches speelt.'

Doelen en middelen

Hiltra Barneveld is actief in een apart marktsegment in de metaalindustrie, waar niemand exacte gegevens van heeft, vertelt De Gruijter. Branchevereniging VLPO schat dat de leden in ongeveer de helft van de opslagvraag uit de markt voorziet. De andere helft wordt meestal bouwkundig voorzien. De Gruijter: 'Het fenomeen prefab brandcompartimenten

is hier in Barneveld ontstaan. We zijn de eerste in Nederland die al in 1989 een complete container in de oven hebben geplaatst bij TNO. We hadden daarmee de primeur van een compleet integraal geteste voorziening.'

Hiltra Barneveld volgde de destijds nieuwe richtlijn CPR 15-1, een boekje vol met middelenvoorschriften. De Gruijter: 'CPR 15-1 is vervangen door PGS 15. Tegenwoordig hebben we doelvoorschriften. Dat maakt het minder toegankelijk. Eerst beschreven ze bijvoorbeeld het aantal keren dat je een kluis vol ontvlambare stoffen moet ventileren. Nu staat er: indien nodig moet er een adequate ventilatie zijn. Daar begint de discussie met het bevoegd gezag over wat dan die adequate ventilatie is. Ambtenaren moeten maatwerk kunnen leveren; dat is de insteek van de richtlijnen. Maar de ontwikkelingen in de markt gaan snel. Dus wat is adequate ventilatie?'

Toegevoegde waarde

Als de opslag van gevaarlijke stoffen niet deugt, klopt een klant aan bij Hiltra Barneveld om een oplossing te bedenken, vertelt De Gruijter. 'De klant heeft geen tijd om alle richtlijnen te lezen. Dat is precies waar wij waarde toevoegen. We kennen de regels goed en daarom kunnen we een goed advies geven. Maar we kunnen niet alles voorzien, omdat het bevoegd gezag aanvullende eisen kan stellen die samenhangen met een specifieke locatie.' Het productportfolio van Hiltra Barneveld is uitgebreid. Naast brandveiligheidskasten en prefab brandcompartimenten produceert het bedrijf bijvoorbeeld complete opslaghallen. Via een apart bedrijfs onderdeel is ook huur van



PGS 15-opslagsystemen mogelijk. Naast assemblage van de systemen is Hiltra Barneveld verantwoordelijk voor engineering en certificering van de producten. De onderdelen en conservering worden betrokken bij vaste partners. Hiltra Barneveld heeft dertig medewerkers. Volgens Niek Brouwer werken er relatief veel mensen buiten de productie. 'In de basis wijken de producten niet veel af, maar er is veel diversiteit in de klant-specifieke inrichting. We gaan heel ver in het aanpassen aan de specifieke wensen van de klant. Soms leveren we semi-prefab. Dan wordt de container in delen opgeleverd, omdat het door het formaat niet in één keer per vrachtauto vervoerd kan worden. Op locatie worden de delen weer aan elkaar gezet.'

Beheersing

De opslag van lithium batterijen is een hot item tegenwoordig, vertelt Brouwer. 'We krijgen er steeds meer vragen over. In de fietsbranche gebeurt bijvoorbeeld een heleboel. Er zijn verschillende panden afgebrand door batterijen die niet veilig waren opgeslagen. Blussen is erg lastig. En er worden steeds meer batterijen gebruikt, van de smartphone tot de accuboor en de elektrische auto. Tot voor kort werd er over opslag nauwelijks nagedacht.' Bij lithium batterijen bestaat het risico van thermal runaway, een proces waarbij door een intern defect een chemische reactie in een thermische reactie wordt omgezet en er een oncontroleerbare brand ontstaat. De Gruijter: 'De sprinkler is een prima middel om 'standaard' branden te blussen, maar bij batterijen wordt dat een heel andere zaak. In de nieuwe regelgeving PGS 37-2 gaat het niet om blussen, maar om brandbeheersing. Wij leveren daarvoor oplossingen. Dat zijn brandcompartimenten met de nodige beveiligings- en brandbeheersystemen erin. Het gaat erom de brand snel te beheersen, zo-



dat hij zich niet kan verspreiden door het pand of de omgeving.'

Zestig minuten

Ook de opkomst van zonnepanelen leidt tot meer batterijgebruik. Een bedrijf dat zijn energie wil opslaan in een batterij moet daarvoor een brandwerende voorziening aanschaffen. De Gruijter: 'Soms staan er eenvoudige voorzieningen met een brandwerendheid van vier minuten. Dat kan echt niet meer. Met de nieuwe wetgeving zoals de PGS 37-1 – die zeer recent is vastgesteld – worden dergelijke kasten afgekeurd. Een brandwerendheid van ten minste zestig minuten is vereist. De verzekeraars nemen dit serieus. Wanneer in een bedrijvenverzamelgebouw iemand e-bikes gaat verhuren, bestaat het risico dat het hele complex meteen onverzekerd is.'

Er is een sterk groeiende vraag naar opslagen en laadvoorzieningen van batterijen door de komst van de PGS 37-1 & 2. De Gruijter: 'We moeten erover na gaan denken om daar een apart bedrijfs onderdeel van te maken. Ook onze bestaande klanten vragen om oplossingen en die willen graag door ons als leverancier worden bediend. Die taak pakken we op.'

www.hiltra.com
www.vlpo.org

Foto boven: Hiltra Barneveld produceert brandveiligheidskasten en prefab brandcompartimenten, maar ook complete opslaghallen.

Foto rechtsboven: Een gasflessendepot geproduceerd door Hiltra Barneveld.



Branchemanager van VLPO

Frans van der Brugh



VLPO De Verenigde Leveranciers Prefab Opslagsystemen (VLPO) heeft vijf leden en stelt zich tot doel om de kennis over veiligheid bij de brandwerende opslag van gevaarlijke stoffen te verbeteren. Met name bij de handhavers is er nog veel onduidelijkheid en kennisachterstand over (met name de opslag van) gevaarlijke stoffen.

VLPO ontwikkelde een uniforme beoordelingsrichtlijn (BRL) die is bedoeld om aan de eisen van PGS 15 (Opslag van verpakte gevaarlijke stoffen) te voldoen. De BRL, die op 20 april werd gepresenteerd, vergroot de kennis op het gebied van opslag van gevaarlijke stoffen bij diverse belanghebbenden zoals handhavers, vergunningverleners en eindgebruikers. De richtlijn kwam tot stand met medewerking van Efectis Nederland bv en Peutz bv. Alle leden van VLPO, waaronder Hiltra Barneveld, werkten mee aan de totstandkoming. Frans van der Brugh, branchemanager van VLPO: 'De ideale oplossing is de opname van BRL in de PGS-richtlijnen, zoals PGS 15, PGS

37-1 en PGS 37-2. Je weet dan welke testen er zijn uitgevoerd, onafhankelijk van de leverancier. Het vergroot het vertrouwen van het bevoegd gezag in

leveranciers en testinstituten. In het verleden hing het een beetje van de situatie af of iets werd goedgekeurd. Dat probleem wordt weggenomen door de BRL.'


VLPO geldt voor opslag van gevaarlijke stoffen en mogelijk in de toekomst ook voor batterijen als een soort keurmerk, aldus Van der Brugh. 'Wezenlijk verschilt PGS 37-2 namelijk niet van PGS 15. Door als VLPO gezamenlijk op te trekken hopen we meer impact te kunnen hebben dan als afzonderlijke bedrijven bij de commissies van PGS 15 en PGS-37-2. Met VLPO als georganiseerde branchevereniging lukt dat steeds beter, maar we zijn er nog niet.'

IGUANA: LASERSCHERP EN ZEER PRECIES


WOW **ZECHA**



ATION BW
INNOV 2021
Innovationspreis Baden-Württemberg
Dr.-Rudolf-Eberle-Preis

WDP DRAADBWERKING BV



- Productontwerp
- Gereedschap
makerij
- 2D/3D CNC
Draadremmen
- Richten en
afkorten van staven
- Puntlassen
- Mig/Tig Lassen
- Schroefdraad
rollen /zijden
- CNC frees-
bewerkingen
- CNC draad-
bewerkingen
- Vervormen
d.m.v. stampen

**ONTWIKKELING EN PRODUCTIE
VAN DRAADPRODUCTEN 0.8-16MM.**

HOOGVEN 14 ERP | TELEFOON +31 (0) 413-211998 | WWW.DRAADVORMEN.NL




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



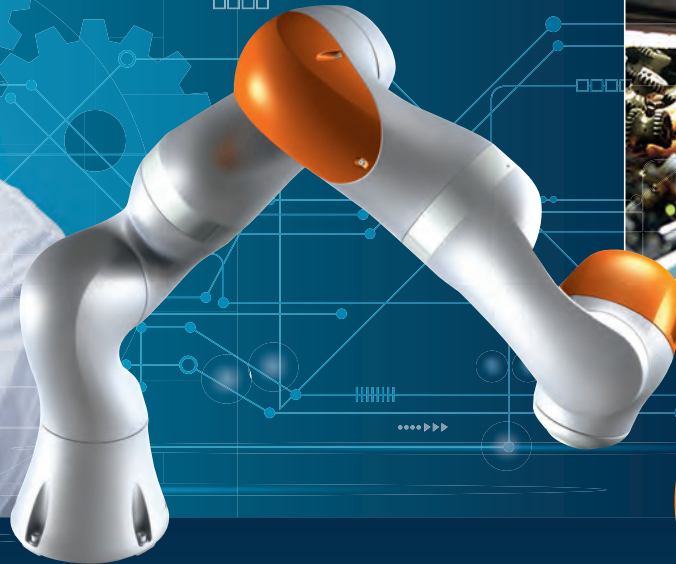
HANS JANSEN STAALKABELS

Oplossingen in RVS staalkabels en staalkabelnetten

Hans Jansen Staalkabels / Alphen aan den Rijn - Officieel partner van Jakob Rope Systems - www.staalkabelnetten.nl

Engineering Event Safety

29 november 2023 | 1931 Congrescentrum Den Bosch



Meld u
nú aan!

Praktische antwoorden op al uw vragen over machineveiligheid!

Zet **29 november** alvast in uw agenda want dan vindt de dertiende editie plaats van het SAFETY Event. Wat heeft het SAFETY Event te bieden?

- Laat u **inspireren** tijdens het plenaire programma
- Doe **kennis** op bij de learnshops tijdens het middagprogramma
- Krijg **praktische antwoorden** van de Safety doctors, die alle safety-gerelateerde vragen beantwoorden
- Kom in **contact** met vakgenoten, fabrikanten en toeleveranciers op de informatiemarkt

Datum: 29 november 2023

Locatie:

1931 Congrescentrum
s' Hertogenbosch

Prijs deelname: € 175,-

Gratis voor betaalde abonnees van MYbusinessmedia

Meer informatie? Kijk op www.safetysafetyevent.nl

Sponsored by:



*Na een paar jaar met alleen online bijeenkomsten organiseerde 5xbeter 28 september weer een live evenement. Ruim 200 vertegenwoordigers van MKB-
maakbedrijven lieten er met hun komst zien dat ze safety on pole position zetten. Net als bij de Formule 1 vraagt een veilige en gezonde werkplek om teamwork.*

VEILIG WERKEN DOE JE SAMEN

BEELD JESSIE WESTPHAL PHOTOGRAPHY

5XBETER-EVENT SAFETY ON POLE POSITION

Als je verwacht dat vooral grote bedrijven veiligheid hoog in het vaandel hebben, bewijst deze dag het tegendeel. Veel mkb-bedrijven komen naar Hart van Holland in Nijkerk om kennis en inspiratie op te halen om op de werkvloer toe te passen. Mark Helder (voorzitter Koninklijke Metaalunie) kent als ondernemer 5xbeter van veiligheidstrajecten. Heel belangrijk, want: 'mensen zijn het grootste goed.' Bart Plaatje (algemeen secretaris FNV) vertelt dat zijn vader in de jaren 70 als lasser werkte zonder rookafzuiging. Dat is nu ondenkbaar: 'Er is nu meer bewustwording en er zijn betere tools.' Beiden benadrukken dat werkgevers en bonden nu een gedeelde verantwoordelijkheid voelen. Helder vindt dat de samenwerking

en het gesprek tussen werkgevers en werknemers ook binnen bedrijven essentieel is om een balans te vinden tussen veiligheid en werkbaarheid. 'Er staat vaak druk op het werk, de opdracht moet af. Dan wordt snelheid prioriteit. Juist dan moet er iemand opstaan die zegt: maar doe je het wel veilig? En als ik als directeur mijn bedrijf binnenloop zonder mijn veiligheidsschoenen wil ik dat mijn medewerkers me daarop wijzen.'

Veiligheidsexpertise voor de sector

Veiligheid vooropzetten is niet altijd makkelijk in een tijd waarin er al zoveel op maakbedrijven afkomt. Zeker kleine bedrijven kunnen niet altijd zelf veiligheidskundigen en

arbeidshygiënisten in huis hebben. Daarom regelen sociale partners in de metaal sinds 2006 veel centraal. Via 5xbeter bundelen ze kennis en expertise die ze kosteloos aan alle bedrijven beschikbaar stellen. 5xbeter vertaalt wetenschappelijke inzichten in praktisch toe te passen tools en informeert over nieuwe normen en regels. Daarnaast kunnen bedrijven op de eigen werkvloer advies krijgen van Verbetercoaches. Deze veiligheidskundigen en arbeidshygiënisten komen bij veel bedrijven over de vloer en delen de goede voorbeelden die ze tegenkomen.

Ook bij Safety on pole position delen Verbetercoaches hun expertise met werk-



Deelnemers krijgen uitleg over een snelle én veilige bandenwissel bij de pitstopchallenge.



De Verbetercoaches geven kosteloos advies op de werkvloer, bijvoorbeeld bij het invullen van de RI&E of over veilig omgaan met gevaarlijke stoffen en lasrook.



Mark Helder (op de rug gezien) in gesprek met dagvoorzitter Rens Merkelbach en Bart Plaatje (FNV): 'Culture eats strategy for breakfast. Als het niet echt gedragen wordt vanuit het hele bedrijf, gaat het niet werken.'

shops over de RI&E en fysieke belasting. Dat laatste is actueel door een geactualiseerde Verbetercheck die ook richtlijnen bevat voor de belasting van zittend werk op kantoor. Verder is er aandacht voor actuele onderwerpen als de risico's van lithiumbatterijen.

Synergie tussen jong en oud

Voormalig coureur Jan Lammers vertelt over de vele innovaties die Formule 1 veiliger, sneller en duurzamer maakten. Sommige riepen bij

de oude garde - waartoe hij zichzelf rekent - wel eens weerstand op. 'Als je als door de wol geverfd coureur niet openstaat voor nieuwe technieken en nieuwe middelen, dan beperkt je ervaring je juist.'

Ook bij maakbedrijven zijn het soms de jongeren die net van school komen die nieuwe veiligheidsmaatregelen normaal vinden. 'Die zijn gewoon zo opgevoed. En degene die al 30 jaar op de werkvloer loopt heeft er moeite mee. Dus jong en oud, sta open voor elkaar en

probeer van elkaar te leren.' Een andere les gaat over wie erop wordt aangekeken als er iets misgaat. Lammers vertelt dat je bij een incident in de Formule 1 verder moet kijken dan directe oorzaken: 'Als een coureur niet op de juiste plek stopt voor de pitstop, is de bandenwissel trager. De pitcrew krijgt de schuld, maar er is meer aan de hand.'

Diepere oorzaken ongevallen aanpakken

Jane Thijsen en Diana Martens, respectievelijk

inspecteur en projectleider bij de Nederlands Arbeidsinspectie (NLA), vertellen dat uit experimenten blijkt dat na een incident op zoek gaan naar diepere oorzaken herhaling kan voorkomen. Daarom moeten werkgevers sinds kort zelf een rapport schrijven na een ongeval. De NLA keurt het pas goed als alle deeloorzaken benoemd zijn. Ze geven het voorbeeld van een ongeval met een kantbank. Thijsen: 'Dat kun je toeschrijven aan de uitzendkracht. Maar die wist niet dat het veiligheidslichtscherm was uitgeschakeld. Ook het toezicht en de instructie schoot tekort.' De werkgever moet een verbeterplan maken en uitvoeren, en de NLA komt dat in een vervolgbezoek controleren. Martens merkt dat werkgevers door die zelfrapportage meer betrokken raken bij het onderwerp. 'We zien veranderingen vaak beginnen bij de werkgever.' Een preventiemedewerker onderschrijft dat. De uitkomsten van het zelfonderzoek waren eyeopeners die hem hielpen de bedrijfsleiding mee te krijgen

« Gezondheidsschade openbaart zich vaak pas na het pensioen »

om veiligheid op een hoger niveau te tillen. Het is nog te vroeg om te concluderen dat de nieuwe koers effectief is. Martens is in elk geval tevreden over de inzet van de sector. 'Men is hier echt serieus bezig. Ik heb veel contact met 5xbeter, FNV en Metaalunie en zit in allerlei werkgroepen.'

Een ziekte zit in een klein hoekje

Een ongeval is heel zichtbaar, maar gezondheidsschade openbaart zich vaak pas na het pensioen. Blootstellingsdeskundige Jody

Jan Lammers reikte prijzen uit aan de winnaars van de kennisquiz over gevaarlijke stoffen: Suzanne Veldman (Hydro), Shannon Faas (Hoogewerf Safety Solutions) en Egbert de Gelder (Thermeta Service).



Schinkel (TNO) benadrukt dat beroepsziekten bovendien veel meer mensen treffen. Terwijl ook dat te voorkomen is. In de metaal vooral door minder blootstelling aan lasrook en gevaarlijke stoffen. De meest gevaarlijke kankerverwekkende stoffen worden bij 20% van de maakbedrijven toegepast. Schinkel vertelt dat je in 5 stappen kan zorgen dat blootstelling onder de wettelijke grenswaarden ligt: risico's inventariseren en beoordelen, een verbeterplan maken, implementeren en kijken of het ook echt werkt.

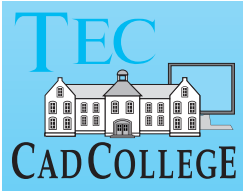
Ook benadrukt hij de juiste volgorde van de maatregelen. 'Begin bij de bron en neem technische maatregelen. Pas als die niet werken, mag je persoonlijke beschermingsmiddelen gaan gebruiken. Want die zijn belastend voor de werknemer. En als die ze niet gebruikt, is de enige barrière weg.'

Draagvlak voor veilig en gezond werken

Een terugkerende constatering is dat veiligheid valt of staat met cultuur. Elkaar durven

aanspreken en voorbeeldgedrag. Mark Helder verwoordt het als volgt: 'Je kan nog zulke mooie tools bedenken. Maar als het niet echt gedragen wordt vanuit het hele bedrijf, gaat het niet werken.'

Volgens Robert Jaspers (Mediwerk) krijg je draagvlak door als neutrale gespreksleider met medewerkers in gesprek te gaan. 'Laat ze reageren op prikkelende stellingen en dan hun standpunt motiveren. Je zult zien dat er meer consensus komt. Combineer het met een toolbox, en laat ook een keer de stagiair een stelling verzinnen.' De waarde van het event zit zeker ook in de ontmoeting en het gesprek van deelnemers met elkaar. Ze delen in de pauze en bij de borrel wat ze geleerd hebben, vergelijken de ervaringen in grote en kleine bedrijven en vragen elkaar tips om de aandacht voor het onderwerp veiligheid niet te laten verslappen. Zo gaat iedereen naar huis met nieuwe inzichten om morgen in de praktijk te brengen. Kijk ook op www.5xbeter.nl en meld je aan voor maandelijks updates.



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



Cursussen	November	December
AutoCAD Basis	6,7,13,14	4,5,11,12
AutoCAD Update		
AutoCAD Gevorderd		6,7,18,19
AutoCAD 3D	20,21,27,28	
Inventor Basis	1,2,8,9	13,14,20,21
Inventor Gevorderd	15,16,22,23	
Inventor Expert		
Inventor iLogic		6,7,20,21
Fusion 360 Basis	6,7,13,14	
Fusion 360 Gevorderd		6,7,18,19
Fusion EEM		
Revit Basis	1,2,8,9	4,5,11,12
Revit Gevorderd	15,16,22,23	
Revit Installatietechniek	20,21,27,28	
Revit Expert		13,14,20,21
Revit Aanpassen		6,7,18,19
Revit Dynamo		
Revit Twinmotion		
3ds Max Basis		
Unity Basis	1,2,8,9	

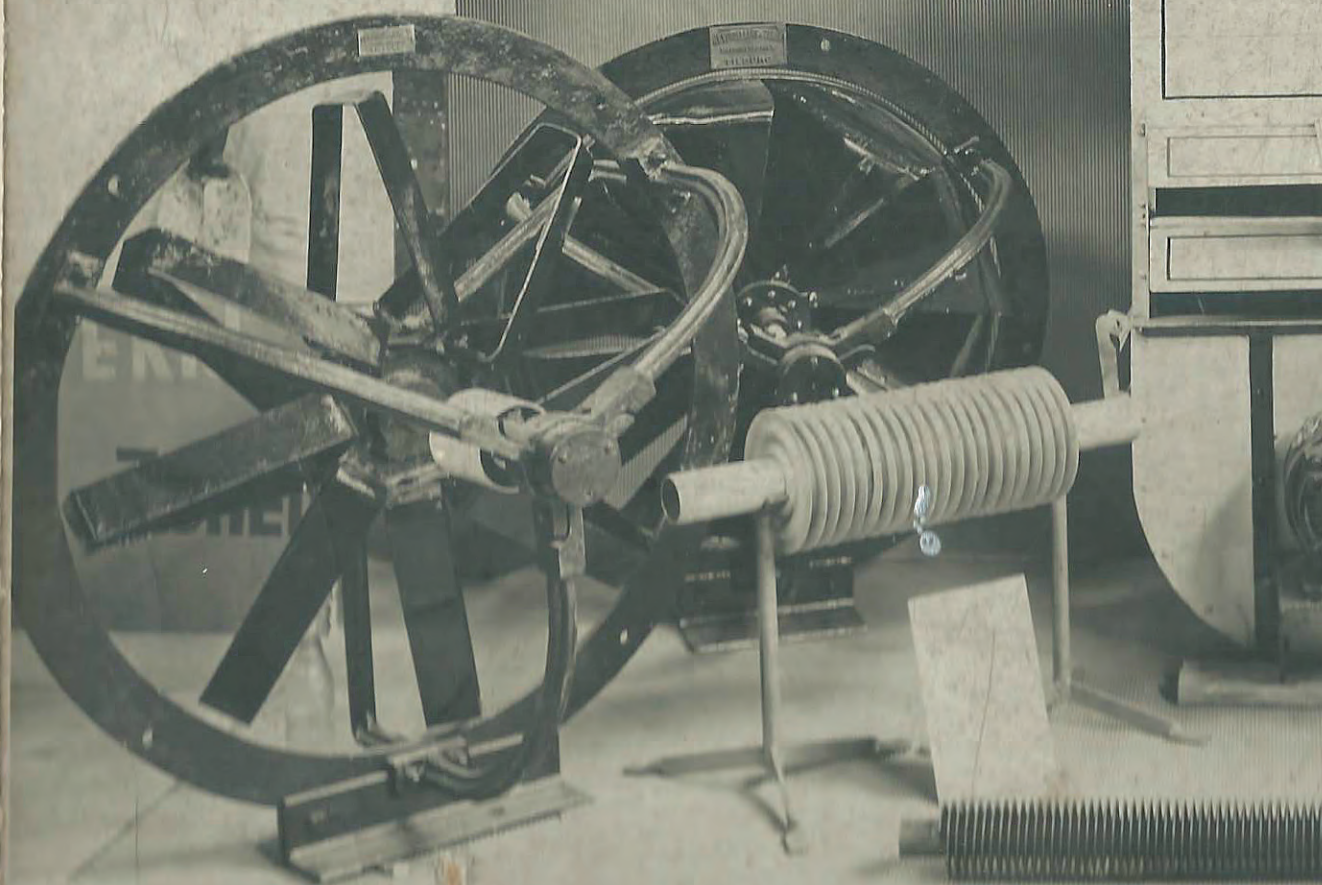
HERINNERINGEN

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

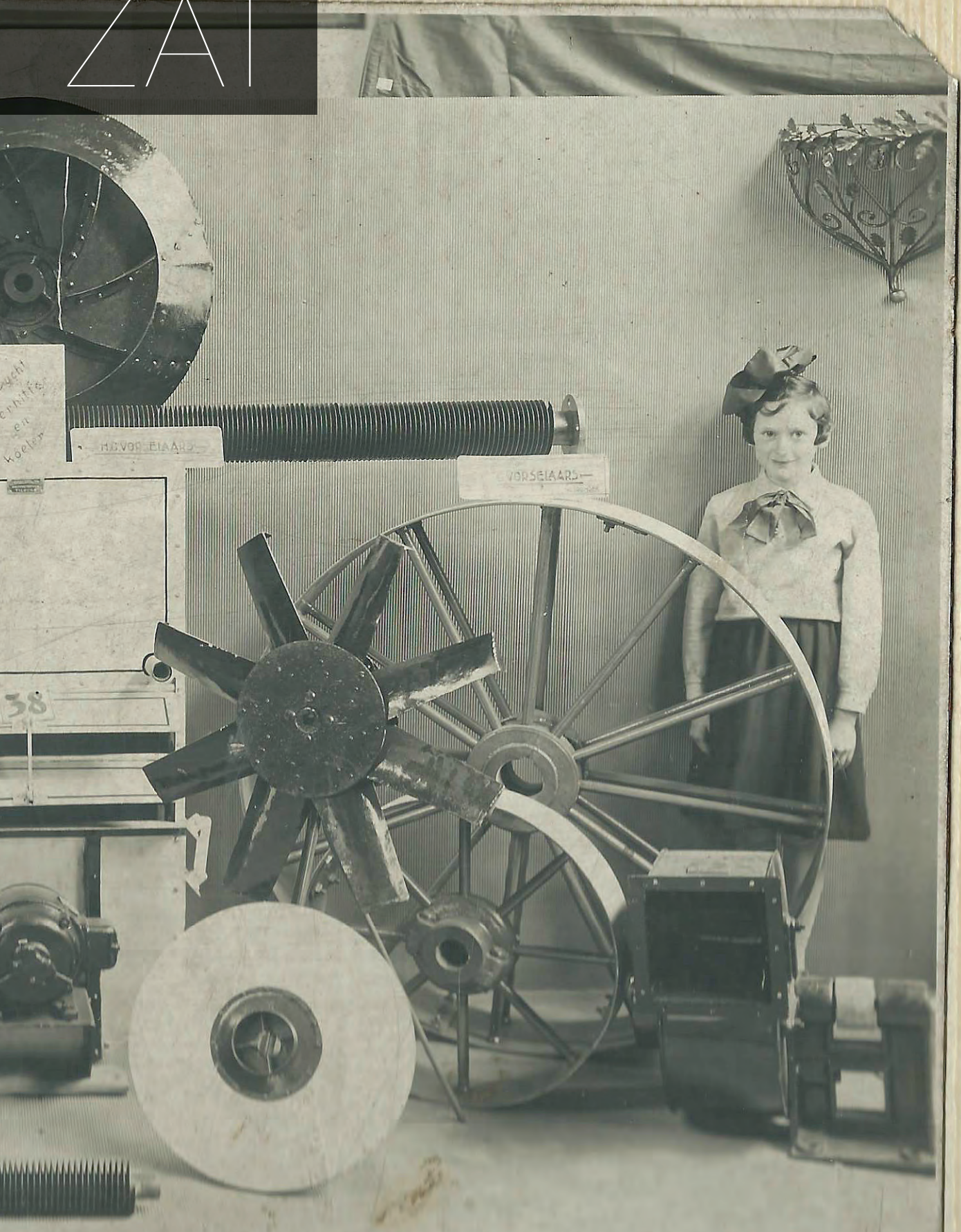
de straat uit 1903 zou er immers geen verleden zijn en zonder de machinebouwers, verspaners, lassers, noem maar op, geen hier en nu.

1888, het jaar waarin het bedrijf voor de eerste keer van zich liet horen, was ook het jaar dat het Nieuwsblad van het Noorden voor de eerste maal verscheen en George Eastman de naam Kodak

registreerde en vervolgens een patent kreeg voor het (celluloid) filmrolletje. In het Zuid-Franse Arles schilderde Vincent van Gogh de eerste twee versies van zijn zonnebloemen. Iets noordelijker, in Tilburg begon Henricus Cornelis Vorselaars een smederij in de Noordstraat, naast een stellingmolen uit 1811. In 1918 werd ook de molen als bedrijfspand in gebruik genomen.



ZAT





De smederij was gespecialiseerd in het produceren van stalen riemschijven in allerlei afmetingen. Deze riemschijven werden gebruikt in bedrijven met een centrale aandrijving voor het machinepark. Ook vervaardigde men kleine machines voor de textiel fabrieken. In 1965 verhuisde het familiebedrijf naar een eigen gebouw pand op het industrieterrein Kraaiven. Vanaf dat moment werd meer de focus gelegd op machinebouw. Dit gebeurde onder leiding van de derde generatie Vorselaars.

Focus op reparatie

Omstreeks 1998 zijn de werkzaamheden uitgebreid met het engineeren van ontwikkel-

machines voor de toiletpapierindustrie, een aanvulling voor het bedrijf omdat het bedrijf ook machines ontwerpt voor die industrie. In de jaren hierna is de focus weer teruggelegd op reparatie, toeleveren van onderdelen en klein innovatiewerk en vooral klantgericht. Dit werd gedaan met een team van acht mensen. Er is dan inmiddels sprake van de vierde generatie Vorselaars. Een behoorlijk deel van het bestaan van het bedrijf heeft Joost van der Linde meegemaakt. Hij kwam in 1983 in dienst en haalt herinneringen op. 'De klanten waar we voor werkten varieerde in verschillende bedrijfstakken. Een sterk punt van Vorselaars is dat men de techniek in huis heeft om walsen/rollen

zowel statisch als dynamisch te balanceren. Tot op de dag van vandaag is men nog steeds daarin actief.

Balletjes aluminiumfolie

Een van de ingrijpende veranderingen die Joost in de loop der jaren meemaakte, is het registreren van de doorlooptijd van werk. 'In het begin werd alles aangenomen en hoefde het personeel geen uren bij te houden', vertelt hij. 'Dit veranderde door de komst van de computer. Er werden in 1999 ook twee cnc-machines aangeschaft om klein seriewerk sneller en makkelijker te vervaardigen. Persoonlijke beschermingsmiddelen kwamen in opmars. Ook was het af en



toe een grote speelplaats voor het personeel. Zo gebeurde het weleens dat twee groepen elkaar gingen bekogelen met balletjes aluminiumfolie die men gerold had van het aluminiumfolie dat om de boterham was gewikkeld.' Joost had een mondelinge arbeidsovereenkomst en vertelt dat dat 37 jaar lang zo bleef. 'Ik heb hier de humor van ingezien en gezegd dat ik een proeftijd had van 37 jaar. Vandaag de dag kan men dat niet meer voorstellen'.

Mentaal voorbereiden

Herinneringen zat. Zo kwam Harry Vorselaars (derde generatie directeur) op een warme vrijdagmiddag naar hem toe. Joost: 'Ik zat net

op de werkbank te bedenken dat het voor die week wel genoeg was geweest. Hij vroeg aan mij waar ik mee bezig was en ik antwoordde dat ik mij mentaal aan het voorbereiden was voor het volgende karwei. Harry vond dat heel belangrijk, draaide zich om naar een collega en vroeg hem het spoedklusje te doen waar hij voor gekomen was. Dit is een klein voorbeeld van welke sfeer er was, maar wat vandaag de dag niet meer zou kunnen.'

Overname

Voor het bedrijf Vorselaars was volgens Joost de overname in 2022 door Pieter van Opstal (dga van Dubre) een juiste beslissing. 'Er stond

geen nieuwe generatie Vorselaars meer klaar en anders was het bedrijf opgehouden te bestaan. Deze combi is een aanvulling voor beide bedrijven.' Door bundeling van de twee familiebedrijven binnen het klein mkb in de regio Tilburg, zijn wij nu een volwaardige partner voor onze klanten. Flexibiliteit, kwaliteit en service staan hoog in het vaandel en beide bedrijven zijn qua DNA complementair aan elkaar. Binnen vijf jaar wordt er nu weer een volwaardige machinefabriek van gemaakt. Nu al kunnen beide ondernemingen engineeringopdrachten vertalen naar innovatieve oplossingen. Metaalbewerking blijft het hart van de zaak.

ALUMINIUM



Comhan Holland BV

Joh. Enschedeweg 11
1422 DR UITHOORN
t +31 297 513636
f +31 297 513639
e comhan@comhan.com
i www.comhan.com

AUTOMATISERING



Eenvoudig en nauwkeurig offertes maken en meer, bekijk er een video van op:

i www.hillebrandsoftware.com
i www.staalcoatings.nl
i www.optimize-it.info
i www.lasprijberekenen.nl



Komdex Software Ontwikkeling BV

Arnoudstraat 13
2182 DZ Hillegom
t 0252 68 29 18
e info@komdex.nl

CAD/CAM



TEC / CAD College
Kerkenbos 1018 B
6546 BA Nijmegen
t 024-3565677
e info@cadcollege.nl
i www.cadcollege.nl

DRAADBWERKING



C&E Draad Bewerking BV

Jan van de Laarweg 30
2678 LH De Lier
t 0174-512419, F 0174-515893
e info@ce-bv.com

GIETEN

Brabantse Non Ferro Gieterij BV

Postbus 92, 4870 AB Etten-Leur
t 076-5012950, f 076-5020975
e info@bnfgieterij.nl
i www.bnfgieterij.nl
» **Aluminium en brons: zand- en coquillegieten**

INDUSTRIEEL REINIGEN



Previ Service b.v.

Bijlmermeerstraat 20a
2131 HG Hoofddorp
t 023-5621313
e office@previservice.nl
i www.droogijstralen.nl
» **Reiniging machines / parken**
» **Reiniging zonder water**
» **Verwijderen spouwmuurisolatie**

LASERSNIJDEN



Metaalbedrijf Baas BV
Bedrijvenpark Twente 105
7602 KE ALMELO
t 0546-577 300
w www.baas-metaal.nl
» **Snij en zetwerk offertes binnen 2 minuten**



Verberk Group

Tommel 1
5111 EK Baarle-Nassau
t 013 507 95 35
e info@verberk.com
i www.verberk.com
» **Ook kleine oplages mogelijk**
» **Naar eigen ontwerp of wij doen het tekenwerk/engineering voor u**

LASROBOTAUTOMATISERING



The strong connection

Valk Welding B.V.

Staalindustrieweg 15,
Postbus 60
2950 AB Alblasserdam
t 078-6917011
e info@valkwelding.com
i www.valkwelding.com

OPPERVLAKTEBEHANDELING



LOA Lak B.V.

Siriusstraat 11
5015 BT Tilburg
t 013-5427627
f 013-5427607
e info@loa.nl
i www.loa.nl
i www.loa-sp.nl
» **Voor stralen, kataforese lakken, poedercoaten en natlakken**
» **Wij verzorgen ook transport, assemblage en warehousing**
» **Van enkele stuks tot grote series**



DE GREEF coatings bv

Merwedeweg 13
3621 LP Breukelen
t 0346-261135
e info@degreefcoatings.nl

TECHNISCHE VEREN



Bakker Springs B.V.

Groningerweg 39
9738 AB Groningen
The Netherlands
T: +31 (0) 50 577 27 54
E: info@bakkersprings.com
W: www.bakkersprings.com

SLIJPEN

METAALFINISHING



Van Geenen BV Metaalafwerking

Industrieweg 13
7461 AA Rijssen
t 0548-543793
f 0548-519565
e info@vangeenen.nl
i www.vangeenen.nl
» **Slijpen en polijsten**
» **Reinigen en CLEANROOM verpakken**
» **Meer info zie website**

TECHNISCHE KERAMIEK



Ceratec Technical Ceramics BV

Poppenbouwing 35
4191 NZ GELDERMALSEN
t 0345 58 0101
e info@ceratec.nl
i www.ceratec.nl
» **Ontwikkeling, bewerking en samenstelling van keramische componenten.**
» **Ceramic on the right spot!**

TRANSPORT - LOGISTIEK



FedEx Express en TNT

» **Ruime keuze uit verzendservices voor uw pakketten en pallets.**
» **Snelle en betrouwbare leveringen naar meer dan 220 landen en gebieden.**
» **Uitstekende klantenservice en ondersteuning**
» **Metaalunie ledenvoordeel**
i tnt.com/metaalunie





NIET ZO LOYAAL

Hoe rechtsgeldig is een WhatsAppbericht?

Directeur Pieter van metaalbedrijf Loyaal bv kan het goed vinden met medewerker Klaas. Klaas is vakkundig en zit altijd boordevol ideeën. Zo vat hij ook het plan op een eigen bedrijf te beginnen. Hiermee zal hij als toeleverancier van Loyaal gaan fungeren. Klaas heeft wel wat startkapitaal nodig. Hij vraagt Pieter om € 40.000,-. Pieter staat hier zeker voor open. Er is hem veel aan gelegen om via deze nieuwe constructie te blijven werken met Klaas. Ze stellen een geldleningsovereenkomst op. Het contract is duidelijk; Klaas betaalt iedere maand € 1.500,- terug, tot alles is afbetaald.

Klaas gaat van start met zijn onderneming en lost maandelijks af. De onderlinge samenwerking laat echter te wensen over. Klaas ziet elders nieuwe kansen. Zijn leveringen aan Loyaal komen op een laag pitje te staan. Dit tot grote frustratie van Pieter. Die heeft weinig alternatieve toeleveranciers. Het duurt niet lang of ook de aflossingen haperen. Pieter belt bijna dagelijks met Klaas. Hij voert de druk op

om opdrachten van Loyaal aan te nemen. Terwijl Klaas het gesprek opneemt, vraagt hij aan Pieter hem met rust te laten. Hij zal zijn schuld zo spoedig mogelijk alsnog aflossen. Pieter geeft hierop aan dat hij het geld mag laten zitten. Het gaat Pieter om de samenwerking. Hij bevestigt dit via WhatsApp met uitspraken als 'je hoeft niks terug te betalen' en 'ik hoef het geld niet terug'.

Pieter geeft tenslotte op. Klaas neemt nog af en toe opdrachten van Loyaal aan. Pieter besluit, nu de relatie is bekoeld, de openstaande schuld via de juridische weg terug te eisen. In hun contract staat dat als er niet op tijd wordt afgelost, de schuld in zijn geheel opeisbaar wordt. Klaas verweert zich. Zijn advocaat brengt naar voren dat Pieter mondeling en via WhatsApp afstand heeft gedaan van zijn vordering. De geluidsopname en de WhatsApp-berichten worden aan de rechter voorgelegd. Pieter stelt op zijn beurt dat zijn aanbod om alles kwijt te schelden, niet is geformaliseerd en niet door Klaas is bevestigd. Het tegendeel van dit laatste blijkt uit Klaas' aflossingen na hun gesprekken. De rechter verduidelijkt dat een aanbod tot kwijtschelding vormvrij kan. Dit hoeft niet op papier. Verder blijkt nergens uit dat Klaas het aanbod meteen heeft afgewezen. De schuld is niet herleefd door zijn aflossingen nadien. Pieter heeft geen recht meer op terugbetaling.



MR. MIRJAM BOS
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonden, gelijkenissen met personen en bedrijven louter toevallig. **Metaalunie Rechtsbijstand** biedt een geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas-rechtsbijstandverzekering. U kunt bij **Metaalunie Rechtsbijstand** terecht voor advocaten, octrooigemachtigden, juridische bedrijfsanalyse, incasso, maatcontracten, algemene voorwaarden. Meer weten? 030- 605 33 44 of www.metaalunierechtsbijstand.nl

IMPACT Mondelinge toezeggingen en (korte) berichten via de telefoon kunnen verstrekken juridische gevolgen hebben. Mondelinge toezeggingen zijn zonder opname vaak lastig te bewijzen. Een appje is snel getypt en verstuurd. Wees u zich bewust van de mogelijke impact ervan.



BREAKING NEWS

Negen topproducten van de afgelopen tijd

SPIJTPISTOOL

De Iwata WS-400 clear series 2 digital is een professioneel spuitpistool van Iwata uitgerust met de nieuwste verstuivingstechnologie. Het pistool is speciaal ontworpen voor een breed scala aan blanke lak toepassingen en is verkrijgbaar bij Wiltec. De digitale manometer van de Iwata WS-400 is direct in de pistoolbehuizing geïntegreerd. Het systeem behoudt de balans, het comfortgevoel en het ontwerp van het originele WS/LS-verfpistool. Het spuitpistool heeft een zeer fijne verstuiving met een vlak, gelijkmatig spuitpatroon.

www.wiltec.nl



PLC CONTROLLERS

Delta Electronics introduceert de compacte middenklasse AX-300N en AX-324N PLC controllers. Deze controllers uit de AX-3 serie bieden een CODESYS ontwikkelomgeving voor industriële automatisering. Compatibiliteit met Delta AS Series IO-producten en ondersteuning voor een breed scala aan industriële communicatieprotocollen, waaronder PLC-open v1.0-functieblokken, Profinet, IOLink, Ethernet/IP, Modbus TCP/RTU en OPC UA-server, zorgen voor toepassingsmogelijkheden in veel automatiseringssystemen. De PLC controllers bieden klanten opties voor conventionele besturingssystemen en gedistribueerde toepassingen.

industrial.duranmatic.nl



OMVORMERS

Parker Hannifin heeft twee nieuwe reeksen AC-omvormers geïntroduceerd die voldoen aan de nieuwste vereisten voor de industriële markt. De AC15 en AC20 passen tussen de bestaande AC10- en AC30-serie van Parker en bieden een uitgebreide reeks functies voor een middenklasse omvormer zonder de kosten van systeemaandrijvingsfuncties die niet altijd vereist zijn. Deze omvatten een onboard webserver, SD-kaartsleuf, brandmodus, twee onafhankelijke PID-lussen en meertraps sequentiële functies. De nieuwe aandrijvingsreeksen van Parker zijn volledig gericht op het industriële middensegment.

www.parker.com

DISSELHORST METAAL
weet't goed gemaakt!



Dag en nacht in
touw voor
UW plaatwerk
op maat!

Altijd in
bedrijf!



Overkampsweg 26 • 8102 PH Raalte
Tel.: 0572 - 362600 • Fax.: 0572 - 362298

www.disselhorstmetaal.nl

Rondslippen
• Hoonwerk • Vlakslippen • Gereedschapslippen
**HOONCENTRUM
LEXMOND V.O.F.**
www.hooncentrum.nl
0347 - 342 168

CNC & CONVENTIONEEL



PLATFORM

BMO Automation heeft een compleet nieuw CNC-automatiseringsplatform geïntroduceerd: Infinity. Het modulaire platform bestaat uit een robotmodule en een dynamisch opslagsysteem. Het hart van het nieuwe Infinity platform is een gestandaardiseerde robotmodule (Yaskawa 50, 88, 180 of 225 kg), control hub, en opslagruimte. In de robotmodule is ruimte voor 40 carriers van 600 bij 400 mm. De robotmodule kan uitgebreid worden met storage modules voor trays van 400 bij 600, 600 bij 600 of 800 bij 600 mm. Hierop kunnen materialen, werkstukken en noem maar op worden opgeslagen.

bmoautomation.nl

ZUIGNAP

In veel industriële sectoren waar plaatwerk wordt gebruikt, wordt vastgrijpen en bewegen met vacuüm steeds vaker toegepast en zijn zuignappen een essentieel onderdeel geworden van veiligheid, betrouwbaarheid en productiviteit. Met de hoogwaardige klokvormige zuignappen van CTC wil COVAL fabrikanten het beste van zowel platte als balgzuignappen bieden om de efficiëntie verder te verbeteren. Het belangrijkste kenmerk van deze nieuwe serie CTC-zuignappen is de vorm. Dit nieuwe ontwerp combineert de voordelen van platte zuignappen en balgzuignappen.

www.coval.com



WERKHOODIE

Het K288 heren-sweatshirt van Carhartt geeft je veel bewegingsvrijheid tijdens je werk. De stevigheid en het comfort van deze werkhoodie maken hem net zo geschikt voor een timmerklus als voor gesjouw met spullen. Ontworpen voor harde werkers en nu verkrijgbaar in veel nieuwe kleuren. Het iconische sweatshirt met capuchon is gemaakt van middelzware fleec en houdt je lekker warm. Hij is ruimvallend voor een comfortabele pasvorm wat zorgt voor maximale bewegingsvrijheid. De K288 is voorzien van twee handwarmerzakken aan de voorkant.

www.carhartt.com



WERK-KLEDING

Het nieuwe Magni Evolution concept van Helly Hansen biedt de moderne werknemer komende Herfst/Winter 2023-24 top-tot-toe bescherming. Het Magni Evolution concept omvat nieuwe en gemoderniseerde producten, die duurzaamheid in productie en materialen prioriteit geven, zonder afbreuk te doen aan pasvorm, kwaliteit of prestaties. Van de hoek van een geplaatste zak tot de richting van de rits of de verstevigingen met Cordura-materialen. Het opnieuw evalueren van productontwerpen resulteerde in verbeteringen op het gebied van pasvorm en de samenstelling van stoffen.

www.hhworkwear.com



LUCHTCILINDERS

SMC heeft haar dubbelwerkende luchtcilinders met enkele zuigerstang en demping vernieuwd. Daardoor is een vrije keuze van montage mogelijk en is er minder onderhoudswerk, omdat ophoping van vuil en stof wordt voorkomen. Het verbeterde ontwerp heeft niet alleen geleid tot een moderne en hoogwaardige uitstraling. De harmonieuze overgangen, afgeronde oppervlakken en het ontwerp



van groeven, verbindingpunten en contouren voorkomen de ophoping van vuil en stof. De CG1-Z1 serie behoeft daardoor minder vaak gereinigd en onderhouden te worden, zodat tijd en geld worden bespaard. SMC levert deze serie dubbelwerkende luchtcilinders in uiteenlopende afmetingen.

www.smc.nl



GROEFSTEEKCONCEPT

Sandvik Coromant upgradet haar CoroCut 1-2 afsteek- en groefsteekconcept. Verbeterde stabiliteit, een nog grotere flexibiliteit en significantie productiviteitswinsten zijn een paar van de voordelen die het nieuwe Corocut 2 systeem zal brengen. CoroCut 1-2 is lange tijd één van de hoekstenen geweest voor afsteken en groefsteken en de vermaarde veelzijdigheid en betrouwbaarheid van het concept heeft het tot een echte metgezel gemaakt in vele werkplaatsen. Het concept ondergaat nu een belangrijke upgrade en wordt CoroCut 2.

www.sandvik.coromant.com

ELKE MAAND EEN PORTRET VAN EEN METAALTOPPER

METAALTOPPER

Metaaltopper van de maand oktober is Claudia Bulsing, sinds mei van dit jaar werkzaam als lasser bij VDL NSA Metaal in Veldhoven. Vanaf haar 25e werkte ze als secretaresse bij onder meer notarissen en advocaten tot ze in 2019 als receptioniste bij VDL Lasindustrie aanmonsterde. Daar had ze veel contact met de fabriek en wat haar opviel was de passie en het plezier waarmee de overwegend mannen hun werk

deden. Probeer het ook eens een keer, zeiden ze. Op een vrije dag deed ze dat, ook al had ze bij wijze van spreken nog nooit een hamer in de hand gehad. Toen ze haar vroegen een schuifmaat te pakken, kwam ze met een rolmaat aanzetten. Dat idee. Toch had ze meteen de smaak te pakken.

Dit VDL-bedrijf voerde een erkende lasopleiding. Ze vroeg of ze mee mocht doen, nog

steeds in haar vrije tijd en nog steeds puur voor de hobby. Maar ze haalde haar diploma en daarna nog een diploma en toen kwam corona en sprong ze zomaar een dag in de week bij in de fabriek. Achteraf begrijpt ze niet waarom ze toen nog twijfelde – misschien omdat het altijd lastig is om het bekende op te geven – maar ze trok de stoute schoenen aan en solliciteerde bij zusterbedrijf VDL NSA Metaal als lasser. De



CLAUDIA BULSING (47)

TEKST JAN KLOEZE

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

proeflas mislukte. Maar ze zagen ook daar haar potentie en stelden voor dat ze het TIG 2 RVS lasdiploma ging halen en dat ze daarna nog eens terug mocht komen.

Een half jaar lang stak ze al haar vrije tijd in die opleiding en in het oefenen, want lassen is vooral veel ervaring opdoen, zegt ze. Na de tweede proeflas bij VDL NSA Metaal werd ze

aangenomen. Nu last ze vooral dun plaatwerk voor de reprografische-, food- en medische industrie. Voor een plaat van slechts 1 mm dik draait ze haar hand niet om. Daar is ze super-trots op. Elke dag komt ze voldaan thuis. Ze krijgt hier zoveel energie van.

Verskil met het kantoorwerk? Ze hoeft niet meer na te denken over wat ze aan zal trekken.

Dat is meer dan een grapje. Omdat iedereen dezelfde overall draagt, ontstaat vanzelf een soort gelijkwaardigheid en dat is heel relaxt, zegt ze.

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

OPSTARTPROBLEMEN BIJ RAPPORTAGE-PLICHT VOOR IMPORT VAN METAAL

Europese ondernemingen die deelnemen aan het Emissions Trading System (ETS) en daarvoor geld vrijmaken moeten beschermd worden tegen oneerlijke concurrentie van buitenaf die niets of veel minder betalen voor hun CO₂-uitstoot. Het Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) kan daar een goed middel voor zijn. Door de concurrentie aan de grens te belasten kan 'vereffening' plaatsvinden en wordt ook buiten de EU eerder verduurzaamd. De invoering van CBAM verloopt echter rommelig. Voorkomen moet worden dat te snelle integrale invoering (en vooral: handhaving) leidt tot onbegrip, administratieve lasten en kosten, in het bijzonder bij mkb-ondernemers.

Behoorlijk wat leden van Koninklijke Metaalunie importeren rechtstreeks van buiten de EU (ijzeren/stalen/aluminium) producten die op de CBAM-lijst staan. Er moet door hen gerapporteerd worden hoeveel CO₂ er bij de productie daarvan is uitgestoten, of er in het productieland voor die uitstoot is betaald, en zo ja, hoeveel. Op basis van de actuele Europese CO₂-prijs berekent de EU vervolgens hoeveel de importeur nog moet afdragen. Er hoeft voorlopig nog niet betaald te worden, maar op niet-rapporteren staat wel een boete. Tot zover de theorie...

Dan nu de praktijk: van de Excel-bestanden die ingevuld moeten worden, trekt zelfs de meest doorwrochte boekhouder wit weg. Het aantal

tabbladen en invulvelden is oneindig, de overwegend in het Engels geschreven handleidingen zijn zo goed als onleesbaar en het aantal webinars waarin externe bureaus tekst en uitleg geven neemt met de dag toe. Wat vooral steekt is dat de te maken sommen te veel onbekende variabelen bevatten om tot een oplossing te komen. Daar komt bij dat het online portaal, waar bedrijven hun opgave moeten doen, nog niet af is en ook de Douane zelf nog niet weet aan welke eisen de opgave moet voldoen. Door de rommelige en te voortvarende invoering dreigt een bureaucratie die enkel al vanwege de investeringstijd bergen met geld kost. Handhaving en boetes zou de kostenpost (en frustratie) verder doen toenemen.

Wat Metaalunie betreft moet er een pas op de plaats worden gemaakt. Om te beginnen: uitstel van de regeling totdat de gewenste helderheid is geleverd. Daarnaast moet er gewerkt worden met drempels, zodat mkb-ondernemers uit de wind worden gehouden. Vereenvoudigingen moeten er dan voor zorgen dat zij de opgave alsnog zelfstandig kunnen doen en daarvoor geen dure externe hulp hoeven in te schakelen. Geen overbodige luxe in deze tijd van 'Regulatory tsunami on Green Initiatives' vanuit Brussel.



GERARD WYFKER
BELEIDSSECRETARIS MILIEU, ENERGIE
EN VERDUURZAMING
wyfker@metaalunie.nl

HOEVEEL GAAT

ELEKTRISCH AFVAL APART HOUDEN

JOUW BEDRIJF OPLEVEREN?

NEEM DEEL AAN DE STIMULERINGSREGELING EN WORD Wecycle INLEVERPUNT. DAT GEEFT DEZE VOORDELEN:

- ✓ JE VOLDOET AAN DE WET- EN REGELGEVING VOOR ELEKTRISCH AFVAL
- ✓ JE VERDIENT 125 TOT 200 EURO BOVENOP DE HANDELSWAARDE VAN HET ELEKTRISCH AFVAL*
- ✓ JE PROFITEERT VAN GRATIS INZAMELSERVICE VOOR ELEKTRISCH AFVAL ZONDER HANDELSWAARDE
- ✓ JE VERLAAGT HET RISICO VAN AFVALBRANDEN
- ✓ JE VOORKOMT EMISSIE VAN GEVAARLIJKE STOFFEN
- ✓ JE DRAAGT BIJ AAN INZAMELDOELSTELLINGEN EN CIRCULARITEIT
- ✓ JE KUNT WORDEN VERMELD OP WWW.WecycleVOORBEDRIJVEN.NL



* € 125 voor grote, kleine en ICT-apparaten, € 150 voor armaturen en € 200 voor cv-ketels en boilers

MEER WETEN OF AANMELDEN **SCAN DE QR-CODE**
OF MAIL NAAR STIMULERINGSREGELING@STICHTING-OPEN.ORG

stichting
OPEN



Een passende oplossing voor ieder bedrijf

Mevas biedt de ontzorging die je nodig hebt

Je hebt al je medewerkers even hard nodig. Opdrachten lopen continu door en je wilt kwaliteit blijven leveren. Daarom is het belangrijk dat je medewerkers bij ziekte de hulp krijgen die ze nodig hebben. Zodat ze snel weer inzetbaar zijn. Zelf heb je daar het liefste zo min mogelijk zorgen over, ook al blijf je natuurlijk verantwoordelijk voor de inzetbaarheid van je medewerkers.

Mevas werkt met meerdere verzekeraars en arbodiensten samen, om voor ieder bedrijf een passende oplossing te vinden. Waar het ene bedrijf graag volledig wil worden ontzorgd, wil het andere bedrijf graag zelf de regie houden. Met onze kennis van de branche en verzekeringsproducten en -diensten, kunnen wij je altijd adviseren over de beste oplossing voor jouw bedrijf.

Sluit via ons een complete verzekering af met een scherp tarief. Of vraag ons om je huidige verzekering eens onder de loep te nemen. Gewoon om te kijken of deze wel nog wel bij de huidige situatie past. Een offerte aanvragen doe je hier, en contact opnemen kan door te mailen naar info@mevas.nl. We horen graag van je!

Vraag de offerte aan via [mevas.nl](https://www.mevas.nl)
of mail naar info@mevas.nl.

mevas
STERK VERZEKERINGSWERK