

december 2023

jrg 68, nr 12

Metaal+Techniek



**'Netcongestie vereist
crisisaanpak'**

TRANSFORMEER UW WAARDEKETEN MET AUTOMATISERING EN DIGITALISERING VAN VOORTMAN



1 ORDER- BEHEER

Stroomlijn en
automatiseer uw
orderverwerking



2 WERKVOOR- BEREIDING

Bespaar tijd en
materiaal met
optimaal nesten



3 PRODUCTIE- PLANNING

Houd uw productie
op schema



4 PRODUCTIE- CONTROLE

Geef prioriteit aan
machine-opdrachten
en meld afwijkingen
onmiddellijk



5 BEDRIJFS- ANALYSE

Krijg inzicht
in bezettingsgraad
en maximaliseer
uptime



Voortman is uw one-stop-shop voor het transformeren van uw waardeketen door automatisering en digitalisering. Volg met ons de route van ordermanagement tot eindproduct en vertrouw op onze betrouwbare oplossingen die u bij elke stap ondersteunen. Profiteer van realtime bedrijfsoverstijgende gegevens die met elkaar verbonden zijn, zodat u krachtige beslissingen kunt nemen die uw bedrijf met vertrouwen vooruithelpen. Ontdek wat we te bieden hebben door vandaag nog onze gloednieuwe brochure te bekijken!



LEES MEER IN
ONZE BROCHURE

LICHT IN DE DUISTERNIS



BEELD SANDER VAN DER TORREN

Ook ik sta vanwege het slechte weer en de donkere kortere dagen weer vaker in extra lange files. We weten al jaren wat de economische schade is van stilstaan op de weg, toch verandert er niet veel. Langzamerhand heb ik me er bij neergelegd dat het is zoals het is. Maar er is een ander soort file waarmee we ons dat niet kunnen veroorloven. En dat is de filevorming op het elektriciteitsnetwerk. Deze vormt steeds vaker een onoverkomelijke blokkade voor mkb-ondernemers.

Deze netcongestie veroorzaakt een onstabiele energiehuishouding die de productiviteit en zelfs het voortbestaan van bedrijven in gevaar brengt.

Omdat nog niet iedereen de urgentie van netcongestie begrijpt, is file nog een te milde omschrijving. Ik spreek liever van een nationale

crisis. De feiten spreken voor zich: Uitbreiding van de productie loopt vast op het niet kunnen krijgen van een verzwaren van de aansluiting of het niet mogen afnemen van een hoger volume aan stroom. De energieproductie van zonnepanelen op bedrijfsdaken kan lang niet

in alle gevallen aan het net worden teruggeleverd. Maar al te vaak krijgt een ondernemer, nadat de panelen zijn gemonteerd, zelfs te horen dat ze nog jarenlang niet aangesloten kunnen worden op het

net. Verduurzaming van de energievoorziening in Nederland is een mooi streven en groene elektrificatie past daarbij. Maar de negatieve impact op de bredere economie is enorm.

Ondernemers eigen, kijken we niet lijdzaam toe. Koninklijke Metaalunie is daarom betrokken bij alle initiatieven die ervoor moeten

zorgen dat de congestie zo snel mogelijk tot het verleden behoort, waaronder het Landelijk Actieprogramma Netcongestie. Het met spoed oplossen van de congestie is cruciaal. Maar het is ook belangrijk dat in de tussenliggende tijd alles op alles wordt gezet om de congestiepijn zo veel mogelijk te verzachten. Dus naast investeren in de uitbreiding en modernisering van het elektriciteitsnetwerk, is het uitermate belangrijk om slimme technologieën te implementeren. Ook technologieën waarmee ondernemers meer zelfvoorzienend worden. Het is belangrijk dat op een creatieve en vernieuwende manier wordt nagedacht. Niet vasthouden aan traditionele ideeën en oplossingen, maar juist buiten de kaders denken. En vooral ook niet teveel geremd door wet- en regelgeving.

Binnenkort bespreekt een team vanuit de netbeheerders met Metaalunieleden over de maatregelen die worden genomen om de congestie zo snel mogelijk achter ons te laten. En vooruitlopend op dat moment, over de maatregelen die de pijn zoveel mogelijk moeten wegnemen. Laat dit soort initiatieven een beetje extra licht geven in deze donkere dagen en de vooruitzichten voor het nieuwe jaar iets positiever maken.

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 Mark Helder kijkt terug op zijn eerste jaar als voorzitter van Koninklijke Metaalunie. 'Ik was natuurlijk al enthousiast toen ik begon, maar dat ben ik nu nog veel meer.'

12

9

ACHTER HET NIEUWS De voorzitters van Koninklijke Metaalunie en FME hebben met directeur Cyber Weerbaarheidscentrum Brainport een samenwerkingsovereenkomst ondertekend met de stichting CYRA.

23

COLUMN 'Mogelijke signalen van laaggeletterdheid bij personeel in onze bedrijven gaan maar al te vaak aan ons voorbij', merkt Erik Yperlaan, directeur OOM.

36

UIT HET ARCHIEF In 1985 zegt Peet Assmann zijn vaste baan op en start een bedrijf met de naam Assmann Verspaningstechniek.

46

OP DE BRES Er dient meer samenwerking te komen tussen de economische werkzaamheden van ambassades en de private hubs die met publieke fondsen zijn opgezet.

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.metaal-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).



16

HET PROJECT Nidrac BV uit Alkmaar maakte zo'n 600 sizers voor Transavia, allemaal uiteraard met precies dezelfde maatvoering.



24

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

In Nederland zit binnen een straal van dertig kilometer maar liefst 80 procent van de wereldwijd actieve baggerbedrijven. Naast de grote jongens verschillende in omvang bescheiden bedrijven die opmerkelijke oplossingen ontwikkelen. Zoals Holland Dredge Design in Harderwijk.



26

METAALBOUWBORG Koninklijke Metaalunie heeft een label ontwikkeld voor de borging van bedrijfspanden/industrialhallen met eventueel een klein kantoor, veelal de huisvesting van Metaalunieleden.

VERDER IN DIT NUMMER

- 6 Over de leden.
- 10 In Balans - Gerrit en Remco Kroeze restaureerden een Lanz Bulldog tractor uit 1948.

- 40 Kompas - Handig overzicht met mini-advertenties.
- 41 Rechtgezet - Juridisch advies van Metaalunie.
- 42 Productnieuws - Nieuwe producten in de markt.

- 44 Metaaltopper - Remco Manders is Metaaltopper van de maand december.

18

REPORTAGE Een spiksplinternieuw, modern bedrijfspand. Koploper in innovaties in de Europese railinfra-sector. In dertig jaar tijd gegroeid van één naar vijfenvijftig medewerkers. Toch is de sfeer bij AMT Group in Breda nog nagenoeg zoals in het begin.



30

BLIK OP BRANCHES

Veiligheid speelt op verschillende manieren een hoofdrol bij het produceren en plaatsen van hekwerken en poorten. Thibo in Beek en Donk kiest ervoor voortdurend te innoveren en de klant zoveel mogelijk te ontzorgen.



Opgave abonnementen

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.

OVER ONZE LEDEN



NIEUWE VOORZITTER DAA

De Dutch Aluminium Association (DAA) heeft tijdens de algemene ledenvergadering Mike Kuttischreuter verkozen tot de nieuwe voorzitter. Mike is algemeen directeur bij Almet Benelux in Etten-Leur en is reeds actief als bestuurslid bij de DAA vanaf de oprichting in 2020. Mike volgt Albert Hogewoning als voormalig voorzitter op. Albert Hogewoning is algemeen directeur bij Highrise BV en heeft daarnaast de doorstart van het Aluminium Centrum onder zijn begeleiding zeer succesvol aangevoerd naar de oprichting van de DAA als branchegroep onder de vlag van Koninklijke Metaalunie. Albert doet bij de voorzitterswissel geen afstand in betrokkenheid bij de DAA en blijft gewoon onderdeel van het bestuur.

De branchegroep DAA behartigt de collectieve belangen van de keten van aluminium producerende, verhandelende en verwerkende bedrijven en hun specifieke toeleveranciers. Daarbij streeft de DAA naar een sterkere positie van aluminium binnen de metaalsector. Voor de leden organiseert de DAA allerlei activiteiten, zoals seminars, webinars en informatiebijeenkomsten. Bij de DAA staat verbinden, kennis delen en samenwerken binnen een groot netwerk aan leden en partners (ook internationaal) centraal.

WIM VAN DER LEEGTE: ICOON VAN DE MAAKINDUSTRIE

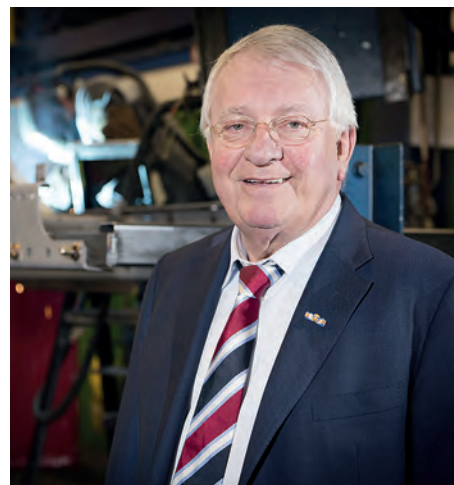
In de nacht van zaterdag 18 op zondag 19 november jl. is in zijn woonplaats Duizel op 76-jarige leeftijd voormalig VDL-topman Wim van der Leegte overleden.

Het is 1966 als Wim van der Leegte tijdens zijn opleiding werktuigbouwkunde aan de HTS stage loopt in het bedrijf van zijn vader. Het metaalbedrijf, dat roestvrijstalen huishoudelijke artikelen zoals bedkruiken en eierdopjes maakt, draait verlies. Omdat het ook slecht gaat met de gezondheid van vader Pieter neemt de 19-jarige student Wim de leiding van het bedrijf over. In 1972 krijgt Van der Leegte ook de aandelen van zijn vader in handen. Zes jaar later begint de uitbreiding van VDL. Zo wordt een gereedschapmakerij opgericht en worden er meer bedrijven overgenomen en gestart.

GROOTSTE FAMILIEBEDRIJF

Een van de meest bijzondere aankopen is NedCar in 2012. VDL koopt de fabriek voor het symbolische bedrag van 1 euro en investeert vele miljoenen in het bedrijf. Met succes, blijkt later. Het aantal auto's dat van de band rolt, stijgt explosief en het aantal werknemers verdubbelt. Via vele tientallen overnames bouwde Wim van der Leegte VDL uit tot een internationaal bedrijvenconglomeraat. Onder zijn leiding groeide VDL uit tot een groep met meer dan honderd bedrijven, met ruim 16.000 medewerkers. Daarmee is het familiebedrijf een van de grootste bedrijven van de regio Zuidoost-Brabant.

In 2016 nam zoon Willem van der Leegte het stokje van zijn vader over. Ook broer Pieter en zus Jennifer maken deel uit van de hoofddirectie. Wim van der Leegte was tot zijn overlijden lid van de raad van commissarissen.



Van der Leegte werd in 2014 koninklijk onderscheiden, hij is toen vanwege zijn verdiensten voor de Nederlandse maakindustrie benoemd tot Commandeur in de Orde van Oranje-Nassau. Die onderscheiding is zeldzaam en wordt alleen uitgereikt aan personen die heel belangrijke of bijzondere activiteiten hebben verricht.

PLEITBEZORGER MAAKINDUSTRIE

Van der Leegte onderstreepte in het Metaaluniejaarverslag van 2016 het belang van de maakindustrie: 'Zonder de industrie zou er een enorme werkloosheid zijn en zonder de industrie zou de export gigantisch verminderen', stelde hij. 'Dat zou een ramp betekenen voor de Nederlandse economie. We moeten dus proberen de industrie voor Nederland te behouden, in het belang van iedereen. Daarvoor is een goed industriebeleid nodig.'

Het overlijden van Wim van der Leegte betekent het heengaan van een Brabantse familieman die Nederland aan het werk hielp en zich met hart en ziel inzette voor de maakindustrie, in Nederland en ver daarbuiten.



SPOTLIGHTS OP ONDERNEMERS TIJDENS DAG VAN DE ONDERNEMER

In Nederland zijn ruim 1,5 miljoen ondernemers die met hun bedrijf van enorme toegevoegde waarde zijn voor ons land. Ondernemers creëren immers groei, banen en welvaart.

MKB-Nederland vindt dat ondernemers respect verdienen voor hun inzet en dat er een moment moet zijn waarop aandacht wordt gegeven aan het belang van ondernemers voor Nederland. Daarom heeft MKB-Nederland elke derde vrijdag van november uitgeroepen tot 'Dag van de Ondernemer'. Een dag waarop ondernemers worden bedankt voor hun durf en doorzettingsvermogen.

Koninklijke Metaalunie ondersteunde ook deze achtste Dag van de Ondernemer van harte en organiseerde in verschillende districten allerlei activiteiten waarbij het allemaal om de ondernemer draait. Brancheorganisaties, lokale verenigingen, gemeenten, provincies, Eerste en Tweede Kamerleden, ambtenaren, kennispart-

ners, en nog vele anderen gaven het goede voorbeeld en zetten de ondernemer in het zonnetje.

In district Noord was een bijeenkomst bij Metaalunie-lidbedrijf AFS International in combinatie met Combi Solar, beiden gevestigd in Roden. Behalve een rondleiding werden ook de huidige ontwikkelingen binnen de sector besproken. In Friesland brachten gedeputeerde Friso Douwstra en PvdA Tweede Kamerlid Habtamu de Hoop een bezoek aan Metaalunie-lid Douna Machinery in Leeuwarden. Het bedrijf is erg innovatief bezig met het ontwikkelen van een eigen waterstof electrolyser waarbij het gezelschap het prototype kon aanschouwen. In de provincies Groningen kwamen gedeputeerde Henk Emmens en wethouder Stefan van Keijzerswaard naar Bedum waar een gecombineerd bezoek werd gebracht aan de metaalunieleden Duroflame en DHS. DHS ontwikkelt, produceert en innoveert pelletkachels en

houtkachels. Na dit bezoek vertrok het gezelschap naar Metaalunie lid Lambert Instruments in Groningen. Dit bedrijf heeft zich in meer dan 30 jaar gespecialiseerd in het ontwikkelen en produceren van zeer geavanceerde instrumenten die het mogelijk maken om te laten zien wat tot dan toe onzichtbaar was.

In de provincies Overijssel en Flevoland zijn samen met gedeputeerden, wethouders, CDA Tweede Kamerlid Hilde Palland, Metaalunie-voorzitter Mark Helder en bestuursleden district Oost en andere organisaties twee interessante bedrijfsbezoeken afgelegd aan prachtige bedrijven in onze maakindustrie. In de ochtend werd Thecla Bodewes Shipyards in Kampen bezocht en in de middag werd Bolt Machinery BV in Espel, gemeente Noordoostpolder bezocht. Hier zijn twee jonge ondernemers vijf jaar geleden gestart en inmiddels doorgegroeid naar tien medewerkers die meer dan 30 sorteerlijnen in de markt hebben gezet.



OOK UW NIEUWS IN DEZE RUBRIEK? STUUR ALLE INFO MET FOTO'S VIA E-MAIL NAAR REDACTIE@METAALUNIE.NL. [PLAATSING ONDER VOORBEHOUD, AFHANKELIJK VAN BESCHIKBARE RUIMTE]

HÉT EVENT VOOR INNOVATIEVE INDUSTRIËLE PRODUCTIETECHNOLOGIE

TechniShow

by fpt vimag

DE MAAKINDUSTRIE VAN MORGEN

- ▶ Loop over de grootste vakbeurs van de Benelux
- ▶ Krijg een compleet overzicht van de sector
- ▶ Onderhoud en vergroot je netwerk
- ▶ Bekijk nieuwe technieken, materialen en innovaties
- ▶ Oriënteer je op investeringsmogelijkheden
- ▶ Ontdek oplossingen voor slimme productie-optimalisatie

Kom met je hele bedrijf voor een leerzaam dagje uit!

12 T/M 15 MAART 2024
JAARBEURS | UTRECHT

JAARBEURS



**BESTEL EEN
GRATIS TICKET**
SCAN DE QR OF GA NAAR
EVENT.TECHNISHOW.NL



BARTELING BUIZEN

De specialist in stalen buizen

- Vele staalkwaliteiten leverbaar
- Van Ø10,2mm tot Ø2020mm
- Dikwandig, tot 100mm
- Zaagdelen op maat
- Verstekzagen
- Walsdelen in elke gewenste afmeting
- 24-uurs levering
- Heibuizen op maat

Ons deskundig verkoopteam denkt met u mee, kan u van advies voorzien en waar nodig een goed alternatief bieden.

Hebben wij iets niet op voorraad,
dan zoeken wij het voor u.

Ons verkoopteam zorgt voor een vlotte offerte!



Barteling Buizen B.V.

Aduarderdiepsterweg 14/1
9745 EM Groningen



+31 (0) 50 55 15 655



verkoop@barteling-buizen.nl



www.barteling-buizen.nl



MET CYRA WORDT HET TECHNOLOGISCH MKB CYBERWEERBAAR



De voorzitters van Koninklijke Metaalunie en FME, Mark Helder en Theo Henrar hebben met Paul van Nunen, directeur Cyber Weerbaarheidscentrum Brainport, een samenwerkingsovereenkomst ondertekend met de stichting CYRA. CYRA staat voor Cyber Rating en het biedt de mogelijkheid om inzicht te krijgen in het niveau van cyberweerbaarheid van een onderneming en dit vervolgens te laten certificeren. Dit wordt steeds actueler omdat in oktober 2024 de nieuwe richtlijn Network and Information Security (NIS2) voor grote machinebouwers van kracht wordt.

De NIS2 heeft onder andere gevolgen voor machinebouwers met meer dan 10 miljoen euro omzet en/of meer dan 50 werknemers. Deze bedrijven moeten kunnen aantonen dat ze aan wettelijke vereisten voldoen op het gebied van cyberweerbaarheid. Daarnaast heeft

het ook gevolgen voor hun toeleveranciers. Zij moeten namelijk aan hun klant kunnen laten zien dat zij hun zaken op het gebied van cyberveiligheid voor elkaar hebben. Om al deze bedrijven te ondersteunen is CYRA ontwikkeld, een praktische oplossing om de digitale weerbaarheid van bedrijven te vergroten en dit ook zichtbaar en aantoonbaar te maken.

‘Zo wordt voorkomen dat ook bedrijven die niet hoeven te voldoen aan de richtlijn, wél een heel circus op moeten zetten alsof ze er wel aan moeten voldoen!’ aldus Rard Metz programmamanager Smart Industry en adviseur Teqnow van Metaalunie. ‘Bovendien is het praktisch en ingericht op waar het in een bedrijf om gaat. Om die reden neemt Metaalunie deel aan CYRA. Het systeem staat alleen open voor leden van deelnemende organisaties (licentiehouders). Metaalunie is zo’n licentiehouder en biedt daardoor leden de mogelijkheid hier gebruik

van te maken.’ Met de ondertekening van de samenwerking kunnen leden van Koninklijke Metaalunie en FME zich direct aanmelden voor het gebruik van het CYRA-assessment om vervolgens over te gaan tot certificering.

Meer weten over cybersecurity en ledenvoorden van Metaalunie? Kijk op [ICT & cybersecurity \(metaalunie.nl\)](https://metaalunie.nl) of neem contact op met Rard Metz, programmamanager Smart Industry en Teqnow, via metz@metaalunie.nl. Kijk ook op <https://cyberrating.nl>.

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.

IN BALANS

GIETIJZERE BAKBEEST

In 1994 begon Gerrit Kroeze met Krola Langeveen, toen nog naast een baan in loondienst. Geleidelijk groeide het bedrijf, dat er voor zorgde dat zoon Remco Kroeze in 2004 toe trad binnen het bedrijf. Mede door zijn inzet werd de werkplaats achter het woonhuis te klein. De eerste bedrijfshal bouwden ze in 2007 en sinds 2018 beschikken ze over 1700 vierkante meter bedrijfsruimte met tien vaste medewerkers in dienst. Gerrit, Remco en zijn vrouw Femke runnen het bedrijf, maar ze doen het echt samen met collega's. Gezelligheid en menselijkheid staat centraal binnen het bedrijf dat is gespecialiseerd in precisie-plaatbewerking, rvs en aluminium. Binnen het bedrijf staan ze voor kwaliteit en maatwerk, want 'kwaliteit wint de strijd' is nog steeds het uitgangspunt van Krola Langeveen.

TEKST JAN KLOEZE
BEELD RONALD HISSINK



De Lantz Bulldog tractor op de foto is een gietijzeren bakbeest uit 1948, helemaal gerestaureerd door Gerrit en Remco. Toen ze er vijftien jaar geleden aan begonnen was het een krot; het gras groeide eruit. En moet je nou eens zien. Wat een plaatje is dit. Acht jaar zijn ze ermee bezig geweest. Eerst hebben ze hem helemaal uit elkaar gehaald. Dan val je echt van het een in het ander. Alles zat muurvast

en geschikt gereedschap ontbrak natuurlijk. Uiteindelijk gestript tot een kaal blok ijzer. Gezandstraald en weer opgebouwd, waarbij ze al het plaatwerk zelf hebben gemaakt. Ook hebben ze veel dingen geruild met de dealer. Want Krola maakt al jaren nieuwe onderdelen voor Lantz Bulldogs die nog in heel Europa rondrijden. Je kunt er met goede en nette kleding op zitten

als je ermee gaat rijden. En dat doet Gerrit toch nog zo'n kleine 1500 kilometer per jaar, vaak neemt hij één van zijn kleinkinderen mee om een rit te maken. Moet het wel mooi weer zijn en niet regenen. De tractor rijdt op zijn ééncilinder motor met gemak 45 km. per uur. De cilinder is zo groot als een emmer. De motor wil overal op lopen, ook petroleum als het moet.



NETCONGESTIE VEREIST CRISISAANPAK

TEKST TONY VAN DER MEER
BEELD SANDER VAN DER TORREN

VOORZITTER KONINKLIJKE METAALUNIE MARK HELDER

INTERVIEW

Veel dingen zijn veranderd in het eerste jaar van zijn Koninklijke Metaalunie voorzitterschap, maar eentje is dat niet. De kou die genodigden van de voorzitterswissel in januari vanaf de parkeerplaats naar binnen dreef, is er nu ook. Voorzitter Mark Helder verblijft of verbloost niet van de fotosessie in een ijsskoude wind. Sterker nog; zijn enthousiasme werkt aanstekelijk en motiveert de fotograaf tot een serie prachtige foto's. Terugkijkend op zijn eerste jaar is enthousiasme ook het gevoel dat overheerst. 'Ik was natuurlijk al enthousiast toen ik begon, maar dat ben ik nu nog veel meer', zegt hij met een warme bak koffie.

Het voorzitterschap en het nog steeds ondernemer zijn, bepaalde de drive van Mark in 2023. Het leidde, in nauwe samenwerking met leden, tot veel concrete zaken. 'Ondernemen betekent voor mij dat je het belangrijk vindt om een doel te hebben en resultaten boekt die je vooruit helpen', legt hij uit. 'Dat heb ik zelf ook nodig. Om dat plaatje in te vullen, is begin dit jaar de strategische agenda gepresenteerd en zijn leden bezocht om daarover in gesprek te gaan. We hebben een mooie stap gemaakt die het mogelijk maakt dat we helder voor ogen hebben welke kant we op moeten. Als vereniging en als MKB-maakindustrie. Dat zorgt voor daadkracht en verbinding merk ik aan mensen om ons heen.'

Concreteer

Bijkomend voordeel van de strategische agenda vindt hij dat na de val van het kabinet en daarna de verkiezingen, Metaalunie in staat is geweest om de eigen beleidsthema's makkelijker aan de man te brengen. 'Onze standpunten zijn ook concreter geworden. Daarnaast zijn we met oplossingen gekomen voor allerlei uitdagingen. Dat maakte onze verkiezingscampagne krachtig en daar hebben we dan ook veel complimenten

voor gekregen. Omdat we meer worden gezien, maar vooral ook door die oplossingen. Het is niet alleen maar 'zeuren' zoals sommigen dat noemen, maar het is vooruitkijkend met thema's en perspectief bieden. We verwachten nu dan ook dat de politiek er iets mee gaat doen. Aan ons ligt het niet: wij blijven duwen in de goede richting. De verrassende verkiezingsuitslag vraagt wel om dingen anders te doen. Het is nu (begin december, als dit nummer ter perse gaat -red.) nog niet duidelijk welke kant de formatie op gaat. Laten we in ieder geval hopen dat er snel duidelijkheid komt. Er zijn veel uitdagingen en er moet veel geïnvesteerd worden, dus we hebben behoefte aan nieuw beleid voor de lange én korte termijn. Het is nu belangrijk dat alle beloftes die gedaan zijn, ook worden vertaald in acties. We hebben geen tijd te verliezen.'

Netcongestie

Over uitdagingen gesproken: de grootste is volgens hem inmiddels een crisis: de netcongestie. 'Hier is een onorthodoxe en daadkrachtige aanpak nodig, behorend bij een acute crisis. Veel ondernemers denken nog steeds dat het volgend jaar opgelost is. Dat is niet zo: dit gaat jaren duren. Veel ondernemers komen op slot te zitten of zitten dat al. Ze kunnen niet verder met hun elektrificering of uitbreiding. Daarnaast wordt de plek waar je in Nederland gevestigd bent, bepalend voor je concurrentiekracht. Een ongekende situatie. We pleiten al jaren voor een Europees level playing field, maar nu gaat dat spelen binnen Nederland. En zeker als we de belasting op fossiele brandstof verder gaan verzwaren. Bedrijven die willen groeien, kunnen dat niet omdat er geen aansluitvermogen is en bedrijven die willen en moeten verduurzamen, kunnen dat niet meer. De hele milieuproblematiek was altijd een morele discussie, maar dat is veel meer een financiële discussie geworden. Stikstof wordt beprijsd en dat betekent dat dat



« Het is voor ondernemers een hele uitdagende periode »

ook wordt doorberekend. Of je wel of niet op het elektriciteitsnet bent aangesloten en of je wel of niet dicht bij een plek zit die als eerste wordt aangepakt, gaat een groot verschil maken qua energiekosten. Het vestigingsklimaat wordt erdoor bepaald. Het is echt ontwrichtend en heeft gevolgen voor de aantrekkelijkheid van Nederland.'

Oplossingen

Het klinkt allemaal onheilsPELLend, maar er zijn oplossingen voorhanden, vindt Mark. 'Stap één is natuurlijk de netcapaciteit vergroten. Maar dat gaat jaren duren en veel geld kosten. En dan is geld misschien niet eens het grootste probleem. Dat zijn de arbeidskracht en onze ruimtelijke ordening. Vind maar eens ruimte met de oppervlakte van zeven voetbalvelden

in bijvoorbeeld Amsterdam waar elektrische infrastructuur kan worden gebouwd. Plus de benodigde vergunningen. Dat is de uitdaging. We kunnen het versnellen door te zorgen dat we netcongestie als een crisis beschouwen. Door te zeggen 'hier moet een transformator komen en we gaan nu een verkorte procedure volgen'. We moeten zaken zo snel mogelijk gaan realiseren en niet in eindeloos gepraat blijven hangen.'

Experimenteren

Naast een capaciteitsverhoging, moet volgens hem ook ruimte worden gegeven aan ondernemers en aan de markt om onconventionele oplossingen uit te denken. 'Zorg bijvoorbeeld dat ondernemers op een industrieterrein slimme oplossingen kunnen vinden om in een smart grid elektriciteit met elkaar uit te

kunnen wisselen. Bedrijven met een bepaald gecontracteerd vermogen moeten ruimte krijgen en maken. Zodat ze de capaciteit die ze hebben en waarin heel veel overcapaciteit zit, zo optimaal mogelijk gaan gebruiken. En desnoods niet overcapaciteit transporteren naar het gebied verderop, maar het binnen het eigen lokale netwerk kunnen houden. Zorg dat we een beetje experimentele ruimte geven aan het creëren van oplossingen. En dat stimuleren.'

De laatste stap is, zo vindt hij, misschien wel de grootste: het tempo van elektrificering terugschroeven. Mark: 'Nu blijkt dat we het niet bij kunnen houden, moeten we misschien de balans zoeken tussen wat kan en wat mogelijk is en de ambitie die we daarin hebben. Aan één kant stug vasthouden aan een normering en aan de andere



kant bedrijven verliezen, zou echt een verkeerde afslag zijn.' Vooral omdat we deze bedrijven nodig hebben voor de oplossing en uitvoering, maar ook om het te kunnen bekostigen.

Cao-landschap

Over spanning gesproken. Die staat misschien nu al een beetje op de komende cao-onderhandelingen, begin volgend jaar. 'Het hele cao-landschap is enorm in beweging. Dat is op zich een spannende discussie, vooral voor ondernemers', zegt Mark daarover. 'Want er wordt nu al gesproken over percentages. Daarbij moeten we niet vergeten dat het verdienvermogen van bedrijven al onder druk staat. Ondernemers moeten nu al anticiperen op allerlei kostenstijgingen, zoals die van personeel, maar ook die van grondstoffen, energiekosten, verduurzaming,

etc. Eigenlijk hebben we de opgave verder te kijken dan naar de percentages. Anders wordt het een eenzijdige discussie die zwaar tekort doet aan andere vraagstukken: hoe krijgen we met elkaar meer gedaan met evenveel mensen, lees productiviteit. Hoe gaan we die slag maken, naast bijvoorbeeld de digitaliseringsslag. Dat vraagt om meer aandacht voor een leven lang ontwikkelen en andere competenties, zoals AI. Er is de noodzaak van vernieuwing en verandering. Dat gaat veel verder dan percentages. Laten we vooral zorgen dat we de bedrijven, en dus de economie, helpen om hierin stappen te maken.' Het is een gezamenlijke uitdaging, niet enkel die van bedrijven. Er lijkt een beeld te zijn ontstaan dat ondernemers per definitie bakken met geld verdienen. De realiteit is echter anders, veel ondernemers hebben moeite om de boel

draaiende te houden. Daarbij wordt winst vaak verward met inkomen, winst is nodig om te kunnen investeren, groeien en ontwikkelen.'

Innovatiekracht

'Het is voor ondernemers een hele uitdagende periode', concludeert Mark tot slot. 'We varen niet op een kalme zee met een warme bries in de rug', klinkt het nuchter. 'Maar', zo besluit hij positief, 'het zijn juist ondernemers die als ze geprikkeld worden, vaak tot hele mooie oplossingen komen. Hun innovatiekracht en creativiteit moeten we koesteren en stimuleren. In uitdagingen als duurzaamheid en circulariteit liggen zoveel mogelijkheden en kansen. Laten we die kant ook vooral zien en stimuleren. Het helpt ondernemers als de politiek die lange lijn, de stippen aan de horizon waar iedereen zich op kan richten, neerzet.'

ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

HET PROJECT

Nidrac
ijzersterk in draad- en plaatwerk



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

TEKST JAN KLOEZE
BEELD DANTO FOTOGRAFIE

Nidrac bv uit Alkmaar maakte zo'n 600 van deze sizers voor **Transavia**, allemaal uiteraard met precies dezelfde maatvoering. Dat was nodig omdat de toegestane maten voor vliegtuigbagage weer kleiner zijn geworden.

On-derdeel van de gunning was de voorwaarde dat **Nidrac** zorgde voor bezorging op honderd bestemmingen wereldwijd: inkleren en letterlijk neerzetten bij de gate.

Er zaten ook non-Schengen locaties bij, als **Albanië**, **Kaapverdië** en **Tunesië**. Hoofdbrekens heeft dit gekost. Vooral ook omdat er niemand was om ze in ontvangst te nemen.

Met behulp van transporteur **Van Duuren** is het gelukt. Ook **Transavia** heeft ten slotte zelf nog wat sizers meegenomen in de buik van een vliegtuig.

Het Alkmaarse **Nidrac**, opgericht in 1957, is 'ijzersterk in draad- en plaatwerk' met zo'n twintig man personeel. Het bedrijf maakt alles zelf. Alleen poedercoating wordt uitbesteed.



KORTE LIJNEN, SNELLE BESLISSINGEN
EN EEN FAMILIAIRE SFEER

GROOT IN DE RAILSECTOR





Er werken ondertussen 55 mensen bij de AMT Group.

REPORTAGE

Een spiksplinternieuw, modern bedrijfspand. Koploper in innovaties in de Europese railinfra-sector. In dertig jaar tijd gegroeid van één naar vijfenvijftig medewerkers. Toch is de sfeer bij AMT Group in Breda nog nagenoeg zoals in het begin. 'Wij zijn ook ooit in de schuur begonnen met aan brommertjes sleutelen, proberen en dan zie je wel waar je tegenaan loopt', vertelt directeur Paul Weytens.

Gewoon beginnen, niet teveel beren op de weg zien. Dat is de mentaliteit van de AMT Group. Directeur Marc Weytens nam in 1993 een motorrevisiebedrijf in Etten-Leur over. Na vijf jaar pionieren kwam broer Paul ook in het bedrijf en werden de eerste medewerkers aangenomen. Revisie van motoren werd al snel verdrongen door machinebouw. 'Mensen geven graag geld uit aan nieuwe velgen, mooie lak, maar willen datzelfde geld niet besteden aan een motor. Hoe gek dat ook klinkt. Daarom zijn we ons meer gaan verdiepen in machinebouw', vertelt Paul.

Het betekende een omslag en uitbreiding van het machinepark. Het bedrijf kan nu (CNC-) draaien, frezen en staal, RVS en aluminium lassen. Daarmee vergaart het een grote schare trouwe klanten rondom Etten-Leur; gemeentes, maar ook productiebedrijven. Daarvoor maakt het bedrijf onder andere transportsystemen, robotinstallaties en losse onderdelen. AMT Group groeit, maar vooral in de breedte. 'We zijn altijd een platte organisatie gebleven. Mijn broer Marc is van de techniek, ik ben van de zaken daaromheen. Sven Elst is er als compagnon bijgekomen en is ook sterk in techniek. Op kantoor zitten nog een paar goede mensen ter ondersteuning, maar verder is iedereen bezig met of rondom de productie.'

Nuchter

Tijdens de groei van het bedrijf lukt het de

broers en hun compagnon om de originele bedrijfscultuur te behouden: korte lijnen, snelle beslissingen en een familiale sfeer. 'Hoe groter je wordt, des te moeilijker het vaak wordt. Maar wij zijn allemaal nuchtere mannen, zijn niet van de poeha. Gewoon lekker ondernemen', vertelt Paul. 'We zijn van het aanpakken. Niet teveel rekenen of beren op de weg zien, maar gewoon doen.'

Rail

Met die instelling pakken ze heel wat kansen op die voorbij komen. Zo'n tien jaar geleden krijgen ze de mogelijkheid een klant over te nemen. 'Die zat voor een groot deel in de railsector. Zo rolden wij erin.' AMT Group bestaat op dat moment uit zo'n 25 mensen, maar in de tien jaar die volgen verdubbelt dat aantal. Een groot deel van de orderportefeuille wordt nu ook ingenomen door werk in de railsector.

Robot

'We zijn nu de meest innoverende partij in Europa in de railwereld. Dat durf ik wel te zeggen.' Paul Weytens doelt daarmee onder andere op de TRACKBOT die zij ontwikkelden, de robot die autonoom inzetbaar is op het spoor. 'Vanuit de machinebouw zijn wij gewend om met robots te werken en vanuit die kennis zijn wij er eentje voor de railwereld gaan ontwikkelen.' De TRACKBOT kan ingezet worden voor onderhoud op het spoor, zonder dat er mensenhanden aan te pas komen en



Naast het nieuwe bedrijfsband is een 110 meter lang spoor neergelegd.

de robot neemt zo repeterend en fysiek zwaar werk over. De besturing vindt plaats via GPS-locaties.

Elektrificatie

Ook heeft AMT de elektrificatie van het machinepark van klanten voortvarend opgepakt. 'Grote railpartijen zijn verplicht om zo duurzaam mogelijk werkzaamheden uit te voeren op en langs het spoor. Bijvoorbeeld met een Krol, een kraan op een lorrie, maar dan aangedreven door batterijen in plaats van diesel. Wij krijgen de machines binnen, bouwen er een spoorstel op, maken zelf de

spoorwielen, verzorgen de overgang naar aandrijving op batterijen. Dat doen we allemaal intern. We hebben naast de afdeling draaien en frezen ook een lasafdeling. En onze eigen engineeringafdeling en CAD-CAM-teknaars zorgen dat alles goed voorbereid is. Klanten weten inmiddels dat ze bij ons terecht kunnen voor een totaalpakket.'

Testen

Met de verhuizing van Etten-Leur naar Breda bijna twee jaar geleden ging AMT Group er niet alleen qua ruimte op vooruit, ook werd naast het nieuwe bedrijfsband een 110 meter lang

spoor neergelegd, inclusief wissel, bocht van vijftig meter en een verkanting (helling). Zo zijn alle belangrijke situaties op het spoor na te bootsen. 'We testen nu de tweewegvoertuigen naast de deur. Mocht er dan nog wat zijn dan kunnen we dat snel aanpassen. Daarnaast moet alles TÜV-gekeurd worden en dat kan nu ook hier.'

De afdeling RailRoad heeft een grotere hal gekregen in het nieuwe bedrijfsband. De gereedschappen en materialen liggen strak gesorteerd in wandrekken en stellingen. De vloer is schoon. Medewerkers gebruiken tablets om de bouwtekeningen op te vragen en



De gemiddelde leeftijd bij AMT Group is vrij laag.

specificaties te bekijken. 'Op de vorige locatie hadden we twee aparte hallen, de ruimte was beperkt. Zo'n machine ombouwen is maatwerk, dat kost wel een paar maanden. Daar moet je de ruimte voor hebben.' Ook worden er nu series railtrailers gebouwd.

Kansen

Het dertigjarig bestaan en de overgang naar een nieuw pand werden onlangs groot gevierd met alle medewerkers. Een moment om trots op te zijn, de zaken gaan goed. Maar dat is voor AMT Group geen reden om achterover te leunen. Elke dag lonken

er kansen en die worden ook voortvarend opgepakt. Zo is het bedrijf nu bezig met de ontwikkeling van machines op waterstof. 'Voor

« Wij zijn niet van de poeha »

machines op de bouw kan dat een oplossing zijn. De vraag komt uit de markt en met een

samenwerkingspartner zijn we nu samen aan het onderzoeken wat er mogelijk is.' Datzelfde geldt voor het verder ontwikkelen van de TRACKBOT. 'Artificial Intelligence neemt een enorme vlucht. Daar kunnen we veel meer mee.'

Hobby's

Al die ontwikkelingen vragen ook wat van de medewerkers. Paul: 'We maken veel gebruik van stagiairs en die blijven na hun studie vaak hangen. De gemiddelde leeftijd is hier daarom vrij laag. Dat betekent dat we veel jonge, leergierige mensen binnen hebben die



Marc (links) en Paul Weytens.

Al kennen en er makkelijk mee werken. Maar we kijken bij de aanname niet alleen naar opleidingen. Ik zoek bij een sollicitatie als eerste naar de hobby's op een cv. We zoeken mensen die wat willen en wat kunnen, de mensen die aan brommers knutselen leuk vinden. Als ze binnen zijn krijgen ze genoeg tijd om wat te leren. Zo zijn wij tenslotte ook ooit begonnen: knutselen aan brommers, beetje aan auto's sleutelen.'

Dat het geen loze kreten zijn blijkt wel uit een verdere rondgang in het bedrijfspand. Op nagenoeg elke afdeling staan de resultaten van de hobby. Klassieke motoren en racefietsen, gerestaureerde oldtimer Alfa Romeo's en onder een paar lakens nog een paar projecten voor de toekomst. Want voor de 61-jarige Paul en 59-jarige Marc is de tijd van iets afbouwen aangebroken. 'De werkweken van ruim zestig uur kennen wij ook hoor, maar nu werk ik

sinds een tijd vier dagen per week. Dat is ook iets dat wij bespreekbaar maken voor andere medewerkers. Mijn oudste zoon zit inmiddels al in de zaak en de andere twee hebben ook interesse getoond. Ik ben nog steeds een fanatieke motor- en autoliefhebber en ik hoop over een tijd met Marc hier nog rond te lopen, maar dan meer bezig te zijn met onze hobby en waar we ooit mee begonnen zijn: motoren en auto's reviseren en restaureren', besluit Paul.

EERLIJKE KANS

'Mist één kaart', dicteert Ria haar telefoon. Wanneer die haar woorden heeft gevangen in letters, schrijft ze die snel op een geeltje, dat ze op de doos van een bordspel plakt. Zo weet deze medewerker van de speltheek haar beperkte taalvaardigheid voor haar collega's goed te maskeren. En zij niet alleen. Ook de andere mensen die in de tv-serie *Leven zonder letters* worden geïnterviewd, hebben effectieve methodes ontwikkeld om hun lees- en rekenproblemen verborgen te houden in hun werkomgeving. Aan presentator Frans Bauer – zelfkind van ongeletterden – durven ze die wel op te biechten. Die van de polsbleesure, die plotseling op speelt. De bril, die alweer vergeten is. Of de formulieren, die mee naar huis gaan om door de partner te laten invullen.

Zet je de cijfers op een rij, dan is de kans aanzienlijk dat er ook in onze bedrijven mensen werken die moeite hebben met lezen, schrijven, rekenen en computerwerkzaamheden. Nederland telt namelijk ongeveer 2,5 miljoen laaggeletterden en daarvan heeft 57 procent betaald werk. Dat zijn dus ca. 1,4 miljoen werkenden. Daarbij is het percentage laaggeletterden in de arbeidssectoren industrie & energie en de bouw met respectievelijk 13,9 en 12,7 procent relatief hoog.

Toch gaan de mogelijke signalen van laaggeletterdheid maar al te vaak aan ons voorbij. Want, gaat er bij jou een lampje branden als jouw medewerkers bijvoorbeeld negatief

over school praten? Niet verder groeien in hun werk? Een slecht leesbaar handschrift hebben? Geen punten en komma's gebruiken of moeite hebben met navigatie?

Laten we daar toch alert op zijn. Want door het gebrek aan taalvaardigheden bespreekbaar te maken en laaggeletterde medewerkers te ondersteunen bij het vinden van een passende training, kunnen we echt verschil maken. Op die manier zorgen we er niet alleen voor dat ze minder kans hebben op financiële, sociale en gezondheidsproblemen. Dat ze zelfstandiger en veiliger kunnen werken. Maar ook dat ze een basis leggen voor de ontwikkeling van hun technische en digitale vaardigheden. En zo ontstaat er een gelijk speelveld, waarin niemand nog met een geheim hoeft rond te lopen en alle medewerkers een eerlijke kans krijgen om verder te groeien.



ERIK YPERLAAN
DIRECTEUR OOM

NICHESPELER IN MONDIALE BAGGERSECTOR

TEKST FRANK SENTEUR

BEELD HOLLAND DREDGE DESIGN

In Nederland zit binnen een straal van dertig kilometer maar liefst 80 procent van de wereldwijd actieve baggerbedrijven.

Daarmee zijn wij veruit het meest ontwikkelde baggerland ter wereld. Naast de grote jongens telt ons land verschillende in omvang bescheiden bedrijven die opmerkelijke oplossingen ontwikkelen. Zoals Holland Dredge Design in Harderwijk.

Outside the box Het Harderwijkse bedrijf denkt 'outside the box' en durft in het conservatieve baggerwereldje met elektrische en geautomatiseerde oplossingen te komen. Maar zo is het niet begonnen. Directeur/eigenaar Jan Bosman zat medio jaren tachtig in de zand- en grindwereld, werkte vervolgens bij een baggerspecialist in Harderwijk om uiteindelijk in 2010 Holland Dredge Design op te richten. Inmiddels werken er 17 mensen bij het bedrijf die producten en installaties maken waarmee baggeraars over de hele wereld snel en efficiënt kunnen werken. 'Alle grote jongens kennen ons en leggen hier vragen neer naar speciale op maat gesneden oplossingen', vertelt Bosman. 'We zijn een nichespeeler in een mondiale niche-

markt. Maar we moeten wel blijven innoveren om die voorsprong te behouden. Je ziet dat landen als China en India onze oplossingen kopiëren en vaak goedkoper produceren. Wij bedenken, ontwikkelen en bouwen nieuwe oplossingen vanaf het eerste idee. Dat zie ik Chinezen voorlopig nog niet doen, maar je moet natuurlijk blijven oppassen.'

Denken als een aannemer Wat is het geheim achter het succes? 'Allereerst moet je slimme mensen om je heen hebben die de baggerwereld kennen en die denken als een aannemer', antwoordt Bosman. 'Maar je moet ook 'outside the box' kunnen denken. De baggerwereld heeft de neiging vrij traditioneel te zijn en te vertrouwen op bekende, beproefde concepten. Dat moet je doorbreken om te kunnen innoveren. Daarbij schuwen we geen enkele uitdaging, met als resultaat dat we eigenlijk niks standaard leveren. Alles is maatwerk, al proberen we om efficiencyredenen wel zoveel mogelijk gebruik te maken van beproefde bouwstenen zoals motoren, besturingen, mechanische componenten, etc. Onze aanpak betekent dat je eigenlijk altijd moet enginee-

ren en altijd nieuwe productie-uitdagingen hebt. Routine en standaard kennen we niet.'

Elektrificatie en automatisering Wat zijn de trends in jullie wereld? Bosman: 'Ook hier komt elektrificatie opzetten want milieu- en energiebesparing is in deze wereld eveneens actueel. Daar spelen we op in door energiezuinige aandrijvingen te gebruiken, licht te construeren en de efficiency van bijvoorbeeld cutterzuigers te optimaliseren. We passen zuinige IE3/IE4 toerengeregelde motoren toe voor de aandrijving waardoor wordt bespaard op energie. Daarnaast is automatisering een opkomend fenomeen. Samen met partners op het gebied van hard- en software zijn we inmiddels zover dat we solitaire baggerrobots kunnen bouwen die manarm/onbemand baggeren binnen bereik brengen. Dit is belangrijk want ook in de baggerwereld is ervaren personeel nauwelijks meer te vinden. Automatisering is daar een goed antwoord op en betekent dat de mens een meer controlerende taak krijgt.'

Groeien of juist niet? Inmiddels is de zoon van Jan Bosman in het familiebedrijf actief. Wat



Voor Boskalis Nederland bouwde Holland Dredge Design deze elektrische cutter/profielzuiger.

Directeur/eigenaar Jan Bosman.

zijn de ambities? Groeien of juist niet? 'Dat is een leuke vraag', antwoordt Bosman. 'We willen heel bewust niet te groot worden om het familiekarakter van dit bedrijf te behouden. Dat doen we mede door qua productie bewust samen te werken met goede partners. In Harderwijk bouwen we de staalconstruc-

ties van onze oplossingen en werken we op elektrisch/automatiseringsvlak bijvoorbeeld veel samen met Maho Techniek in Zutphen die schakelkasten bouwt en PLC's en frequentieregelaars levert. We gaan binnenkort wel verhuizen, want we zijn behoorlijk uit ons jasje gegroeid, dus het moet groter en liefst

hier in de buurt. Als we daar eenmaal zitten, gaan we nog wel voorzichtig groeien totdat we een bedrijf zijn met een man of dertig. We willen heel duidelijk de expertise, snelheid en flexibiliteit behouden die we nu hebben. Tien keer hetzelfde ding maken, daar zijn we niet naar op zoek.'

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl

De overheid wil meer toezicht en controle in de bouw, zodat bouwers zich aan de geldende regels houden. De wet Kwaliteitsborging voor het bouwen (Wkb) gaat hiervoor zorgen. Het nieuwe stelsel geldt eerst alleen voor bouwwerken in de laagste gevolgklasse. Dit zijn bijvoorbeeld eengezinswoningen en bedrijfspanden/industriehallen. Dat geeft alle betrokken partijen de kans om ervaring op te doen met de nieuwe werkwijze voor toezicht in de bouw. De Wkb gaat vanaf 1 januari 2024 stapsgewijs in.

OP METAALBOUW TOEGESPITSTE KWALITEITSBORGING MET METAALBOUWBORG

WET KWALITEITSBORGING VOOR HET BOUWEN VAN START

Het kabinet wil dat bouwbedrijven de kwaliteit van hun werk beter controleren. Zo kan de bouwkwaliteit van gebouwen verbeteren door minder bouwfouten en gebreken. Bijvoorbeeld constructiefouten, brandonveilige situaties, onvoldoende isolatie of een slecht functionerende ventilatie. Ook hoeven bouwbedrijven minder kosten te maken voor het herstel van bouwfouten. Onafhankelijke kwaliteitsborgers controleren of een gebouw voldoet aan de wettelijke technische eisen. De onafhankelijke kwaliteitsborger is een nieuwe speler in het bouwproces. Deze kwaliteitsborger zal in het vervolg een controle doen, om te kijken of een gebouw voldoet aan de technische eisen. Dit gebeurt niet alleen op de bouwplaats, maar zal ook gebeuren in de ontwerpfase. De geselecteerde kwaliteitsborger wordt van het begin tot het eind bij het project betrokken. Tussendoor is het niet mogelijk om te wisselen. Constateert de gemeente of kwaliteitsborger een compli-

catie? Dan heeft de gemeente de mogelijkheid om handhavend op te treden.

Veranderde bewijslast

Naast de onafhankelijke partij die de kwaliteit beoordeelt, verandert er met de Wet kwaliteitsborging ook het één en ander rondom de bescherming van de opdrachtgevers. Zo ligt de bewijslast niet langer bij de opdrachtgever maar bij de aannemer. Als er tijdens een bouwproject een gebrek is ontstaan, moet de aannemer zelf aantonen dat het gebrek niet door zijn aanpak is veroorzaakt. Het is daarom belangrijk dat je kan aantonen dat het opgeleverde werk volgens afspraak is uitgevoerd.

Metaalbouwers krijgen dus vanaf 1 januari ook te maken met de noodzaak om bouwwerken met een industriefunctie te laten borgen door een onafhankelijke kwaliteitsborger. Samen met Nieman Raadgevende Ingenieurs en Ket-

tlitz ESG Gevel- en Dakadvies en PlanGarant, heeft Koninklijke Metaalunie een label ontwikkeld voor de borging van bedrijfspanden/industriehallen met eventueel een klein kantoor, veelal de huisvesting van Metaalunieleden. Kwaliteitsborging van een metaalbouwhal of -kantoor efficiënter en effectiever kan daardoor plaatsvinden onder het MetaalBouwBorg label. MetaalBouwBorg zorgt ervoor dat er niet hoeft te worden aangeklopt bij een generieke borger die met name ervaring heeft met woningbouwprojecten. MetaalBouwBorg brengt borgers de noodzakelijke kennis bij, en houdt deze up-to-date, over de metaalbouw en ondersteunt aannemers en borgers met specifiek toegesneden risico-inventarisatie tools en basis borgingsplannen. Metaalbouw-projecten hebben een uniek karakter, kennen andere materialen en normen en worden met grote snelheid en efficiëntie gerealiseerd, daar past dan ook efficiënte kwaliteitsborging bij. Bij



Ruud van den Bosch
en Erik Schot.

oplevering van een gebouw wordt een verklaring afgegeven die aangeeft of het bouwwerk voldoet aan de eisen uit het Bouwbesluit en indien gewenst aan private eisen. Zo wordt MKB-maakbedrijven gemakkelijk gemaakt om aan de eisen te voldoen.

Proefdraaien

Met het zogeheten MetaalBouwBorg-label wordt een aantal proefprojecten uitgevoerd. Een van de deelnemende bedrijven is Derckx bv uit Weert. Het bedrijf ontwerpt en bouwt bedrijfspanden in staal. Samen met kwaliteitsborger Erik Schot directeur van Plan Garant Nederland bv, onafhankelijke kwaliteitsborger, gespecialiseerd in woning- en utiliteitsbouw-

projecten, ging Derckx-directeur Ruud van den Bosch aan de slag met de kwaliteitsborgering. De resultaten waren voor Van den Bosch

« De kwaliteitsborger controleert of wordt gebouwd zoals het is getekend »

niet heel ingrijpend, maar leverde wel vaak praktische inzichten op. 'Doordat wij ontwerp en bouw combineren kennen we de materie en

detaillering als geen ander. Daardoor leiden onze ontwerpen nooit tot praktische problemen bij de bouw', vertelt hij. 'We hebben het proces daarbij heel transparant vormgegeven. Omdat nieuwe opdrachtgevers vaak nauwelijks kunnen of willen geloven hoe we het proces aanpakken, hebben we een aantal eigen 'wetten' opgesteld. Wetten waar we ons aan houden. Zoals die over onze kosten. Wij kennen bijvoorbeeld geen meerwerk. Maar de belangrijkste is misschien wel wet nummer 1: We doen wat we beloven!'

Kwaliteitsborger

Toch was het proefproject noodzakelijk om die 'mooie woorden' te toetsen aan wat de Wkb van-

af 2024 gaat eisen. Maar wat wordt er eigenlijk gevraagd en wat is de rol van de kwaliteitsborger? Schot: 'De kwaliteitsborger controleert of wordt gebouwd zoals het is getekend. Maar nog belangrijker is om te controleren of daadwerkelijk wat bedacht is, ook wordt gerealiseerd. En alle zaken die we meenemen tijdens de controles leggen we allemaal vast.' De kwaliteitsborger is een nieuw fenomeen die binnen de kaders van een nieuwe wet moet gaan counteren met gemeenten en bedrijven. Daarom is de pilotfase belangrijk. Schot: 'Uiteindelijk willen we op het werk van een staalbouwer een verklaring afgeven waarin staat dat wij vertrouwen hebben in wat hij heeft neergezet. Wij moeten heel veel ervaring ophalen met elkaar om te kijken: welke rollen zitten er in die borging? Wat is de rol van de overheid, wat is de rol van de aannemer en het bouwende bedrijf? Maar vooral voor mij, wat is mijn rol, als kwaliteitsborger? Want die is nieuw en wordt in de keten of naast de keten gezet. Je moet met elkaar iets gaan vastleggen, onafhankelijk, en dat is best wel een ontdekkingsreis.'

Samenhang

'Omdat we zelf de ontwerpen maken, zijn we eraan gewend om voor de vergunningsaanvraag alle benodigde onderzoeken vooraf te organiseren en te bedenken hoe we details en brandwerendheidsvraagstukken gaan aanvliegen,' voegt Van den Bosch toe. 'Waar wij vaak tegenaan liepen was dat verschillende gemeenten verschillend aankijken tegen bijvoorbeeld brandwerendheid. Je zag toch elke keer weer andere meningen, andere details langskomen. Daarom ben ik erg blij met wat er nu gaat gebeuren, want we zitten straks, net als in het proefproject, met PlanGarant aan tafel. We spiegelen onze inzichten aan hen en weten dan ook als we een plan B moeten maken, dat ook allemaal klopt.' Schot: 'We hoeven het niet



eens te zijn, maar spreken wel af 'jij lost het zo op, prima maar dat leggen we wel vast'. Van den Bosch vindt dat een enorme pre voor een ontwikkelende bouwer: 'Dat je niet met het bevoegd gezag in discussie hoeft te gaan, iets dat trouwens gelijk leidt tot formele processen. Is er straks twijfel, dan pak ik de telefoon, overleg ik met de kwaliteitsborger of het bijvoorbeeld goed is dat een brandoverslag in een hoek zo en zo wordt opgelost. Met MetaalBouwBorg hebben we een label dat is ingeregeld op onze specifieke staalbouwproducten en vooral de samenhang daarvan. PlanGarant begrijpt ons en dat is erg prettig.' Schot: 'We vinden het als label ook belangrijk dat als zaken eenmaal goed vastgelegd zijn, de kwaliteitsborger een stap terug kan doen. Zaken die goed gecertificeerd zijn, hoeven we niet nog een keer te controleren. Maar dat is ook de zoektocht die we zelf hebben gehad met klanten. Uiteindelijk leer je het samen.'

Praktische dingen

Tijdens het proefproject zijn de twee vooral tegen praktische dingen aangelopen. 'In het beoordelen van de theoretische kant zoals de berekeningen zitten geen verrassingen', zegt Schot. 'Het zit met name in de snelheid en ook

waar je op moeten letten, wat is nu echt staal-specifiek. En hoe leg je op het juiste moment de juiste dingen vast. En de ene klant wil veel dingen vastleggen en de ander minder dus we proberen onze controlelijst in evenwicht te houden. We moeten een paar slagen nog versimpelen en wat het meest noodzakelijk is overeind houden.' Van den Bosch: 'In het proefproject hebben we zelf ook geconcludeerd dat we behoefte hebben aan een ander soort systeem. Je zit enerzijds met documenten die je moet overleggen en anderzijds met vastlegging op de bouw. Maar je hebt ook te maken met eigen kwaliteitspunten. Wij leggen soms meer vast, maar je leert nu niet alleen de 'moet-vragen' te beantwoorden, maar ook de 'wanna have'-vragen. Het leert je kritischer kijken naar je eigen interne proces. We hebben de hele kwaliteitsborging meegenomen in onze systematiek van werken.' 'Je leert ervan en de kwaliteit gaat ook absoluut omhoog. Zaken worden beter vastgelegd en zijn ook altijd transparant', sluit Schot af.

Meer weten over MetaalBouwBorg?

Neem dan contact op met Peter van der Mars, branchemanager Metaalunie, mars@metaalunie.nl





BLIK OP BRANCHES



FLEXIBELE MACHINE-INRICHTING MET KORTE OMSTELTIJDEN

KWALITEIT ONTZORGT HEKWERK- INSTALLATEUR

TEKST ALEX KUNST

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

Veiligheid speelt op verschillende manieren een hoofdrol bij het produceren en plaatsen van hekwerken en poorten. Thibo in Beek en Donk kiest ervoor voortdurend te innoveren en de klant zoveel mogelijk te ontzorgen. 'Het gaat erom vanuit bestaande producten door te ontwikkelen.'



Heino Thijssen, commercieel directeur van Thibo.

Bij binnenkomst in de assemblagehal ziet de bezoeker meteen een volledig ingerichte padelbaan. Padel, een mix van tennis en squash is een populaire sport. Heino Thijssen, commercieel directeur van Thibo, lachend: 'Afen toeslaan we hier een balletje.' Toch is de aanwezigheid van het sportveld behalve sportief vooral praktisch. Thijssen: 'Klanten kunnen hier zien hoe de baan eruit ziet.'

Het leveren van hekwerken voor padelbanen is slechts een van de vele activiteiten van Thibo, vertelt Thijssen. 'Dit bedrijf startte 182 jaar ge-

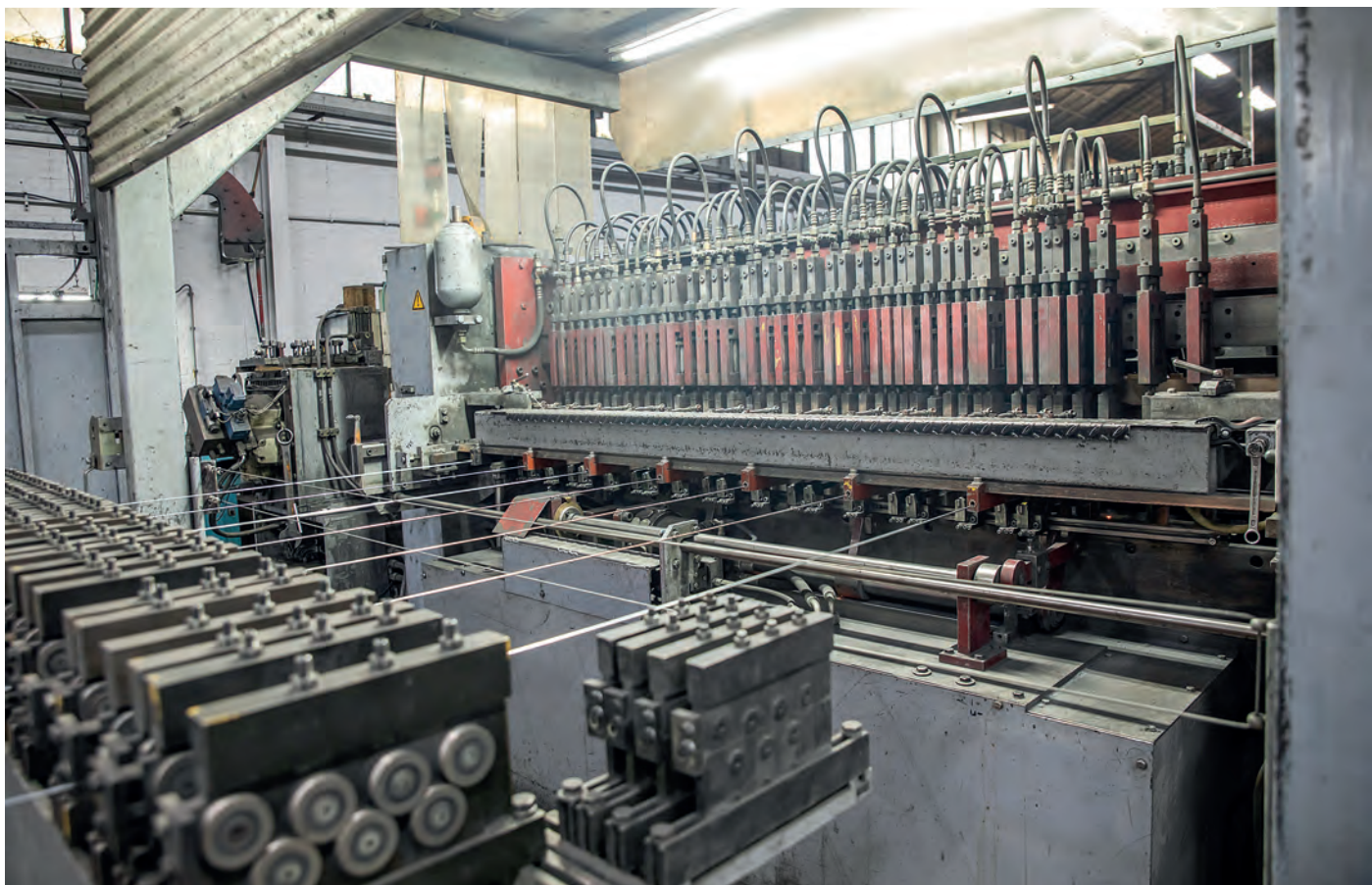
leden met de productie van spijkers. De markt verandert. Daarom wil Thibo nu nog steeds producten maken met toegevoegde waarde en zijn we voortdurend in ontwikkeling. We maken niet alleen hekwerken en poorten voor de permanente hekwerkmarkt, maar ook voor de tijdelijke. Tijdelijke hekwerken zijn onder andere bouwhekken die met name belangrijk zijn in de bouwwereld en voor verhuurbedrijven. Dat segment breiden we steeds meer uit. Zo produceren we tevens tijdelijke schuifpoorten voor bouwplaatsen.' Naast permanent en tijdelijk hekwerk produceert Thibo gelaste

gaaspanelen en vanuit die expertise ging het bedrijf ook padelkooien maken. Het gaat er steeds om vanuit bestaande producten door te ontwikkelen. 'We richten ons op standaardtoepassingen en specials. Je kunt echt ieder type hek bij ons bestellen. De keuze is enorm.'

Veiligheid belangrijk thema

De 76 medewerkers van Thibo voeren het grootste deel van de productie uit op de 5500 vierkante meter aan werkvloeroppervlakte in Beek en Donk. Een deel van de onderdelen wordt ingekocht bij vaste partners. Een belangrijk thema bij de productie van poorten is veiligheid, een van de speerpunten van Thibo. Thijssen: 'Daarbij ontzorgen we de professionele hekwerkinstallateur. Onze producten zijn zowel mechanisch als elektronisch door een derde partij getest. Ze kunnen op locatie worden gemonteerd, compleet met installatie en gebruikershandleiding. Zo leveren we ook draaiportalen inclusief automatisering. Daarbij is de combinatie getest en goedgekeurd. We leveren projecten compleet af en we denken met klanten mee. De risico-inventarisatie van het project doen de installateurs zelf, want dat is alleen op locatie mogelijk.' De installateur kiest volgens Thijssen voor Thibo, omdat ze kwaliteit hiermee verhogen.

Het type eindklanten is niet onder één noemer te scharen, vertelt Thijssen. 'Er zijn private klanten, industriële toepassingen, projecten in de havens en petrochemie. We bedienen ieder segment van hoog tot laag. Op dit moment loopt er een project voor een voetbalstadion. Het gaat vaak om maatwerk. We ontwerpen



en produceren hier op locatie. Het is made in Holland en daar zijn we trots op.'

Ingelaste hoeken

Thibo levert tijdelijke poorten en hekken voor zowel eenmalig als herhaaldelijk gebruik, waarbij het gaat om voor- en naverzinkte hekken, vertelt Thijssen. 'In het verleden was een naverzinkt hekwerk alleen met een handlas te produceren. Inmiddels produceren we beide typen machinaal. We zijn uniek met de mogelijkheid om ingelaste hoeken toe te voegen. Dat is interessant als het hek extra wordt belast, bijvoorbeeld omdat er een winddoek aan wordt bevestigd.'

In de productie wordt bijna uitsluitend machinaal gelast. 'Als de klant per se een handlas wil zien, dan kan dat ook. Machinaal lassen heeft uiteraard de voorkeur. De machines zijn

ontwikkeld vanuit onze eigen visie. Ze zijn aan de voorkant flexibel ingericht, zodat we verschillende hekken met korte omsteltijden kunnen maken.'

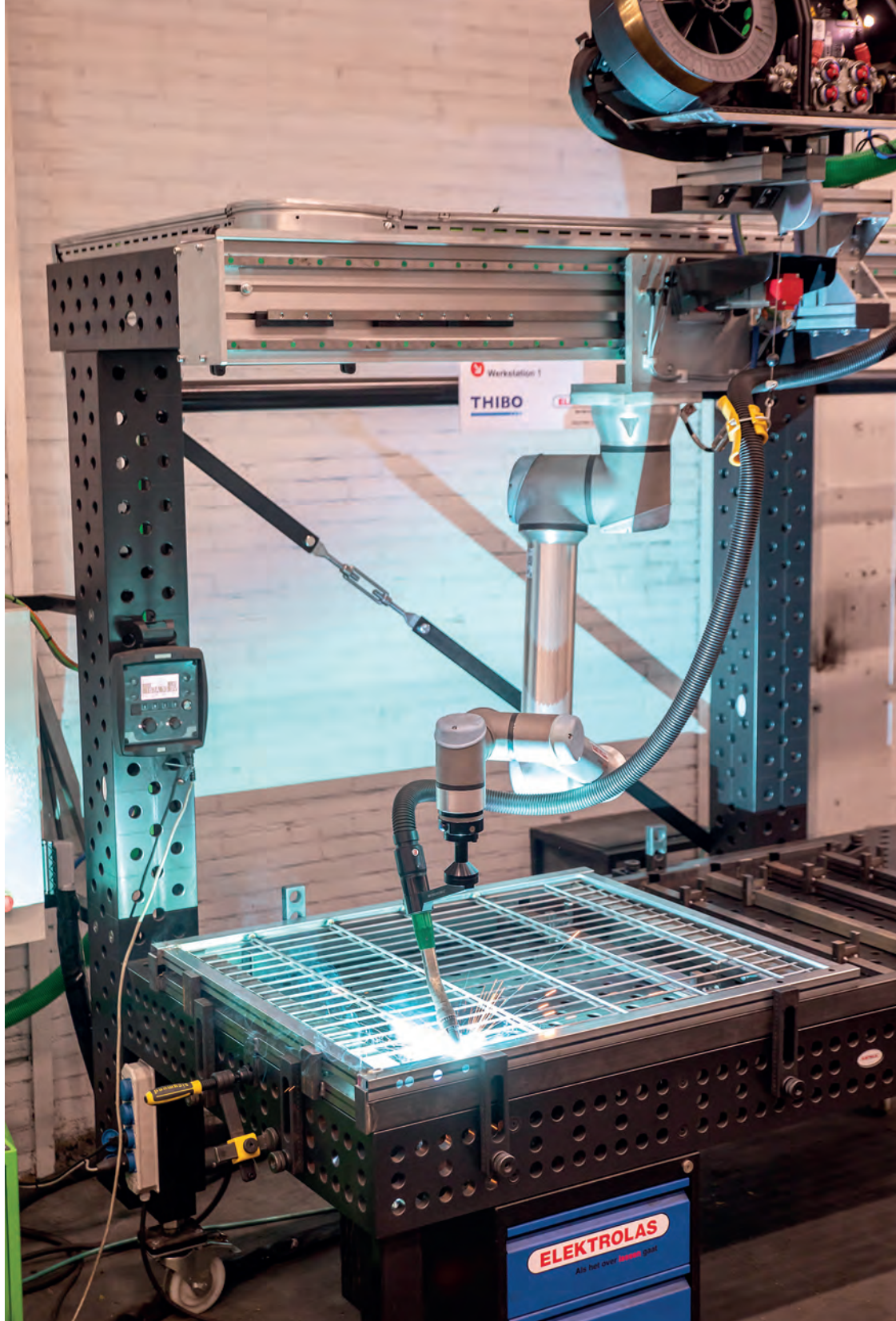
Naast het machinaal lassen, worden er ook twee cobots ingezet voor automatische laswerkzaamheden. Thijssen: 'De cobots gebruiken we voor zowel hoogwaardige als industriële poorten. Een operator die de cobot aanstuurt, heeft zijn handen vrij om andere opdrachten uit te voeren. Door alle automatisering kunnen we onze specialisten inzetten voor mooie en complexe opdrachten. We hebben geïnvesteerd in een lasersnijder en een buislasersnijder. De mensen die vroeger alleen de zaag- en boormachines bedienden, werken nu ook met de laserapparatuur. Dat maakt het werk afwisselender en leuker.'

Augmented reality

Klanten kunnen in de toekomst direct bij Thibo inkopen via de AR-APP. Om het voor de installateurs en hun opdrachtgevers eenvoudiger te maken om de juiste toepassing te kiezen, ontwikkelde Thibo deze app voor de tablet-pc. De app verkeert in de testfase en is daarom nog niet beschikbaar voor klanten. De app werkt op basis van augmented reality en de bediening is eenvoudig. Thijssen demonstreert het systeem door op zijn iPad een poort te kiezen uit het productaanbod. Met het scherm in de hand kan de virtuele poort in de omgeving worden

Foto boven: Voor- en naverzinkte hekken worden machinaal geproduceerd.

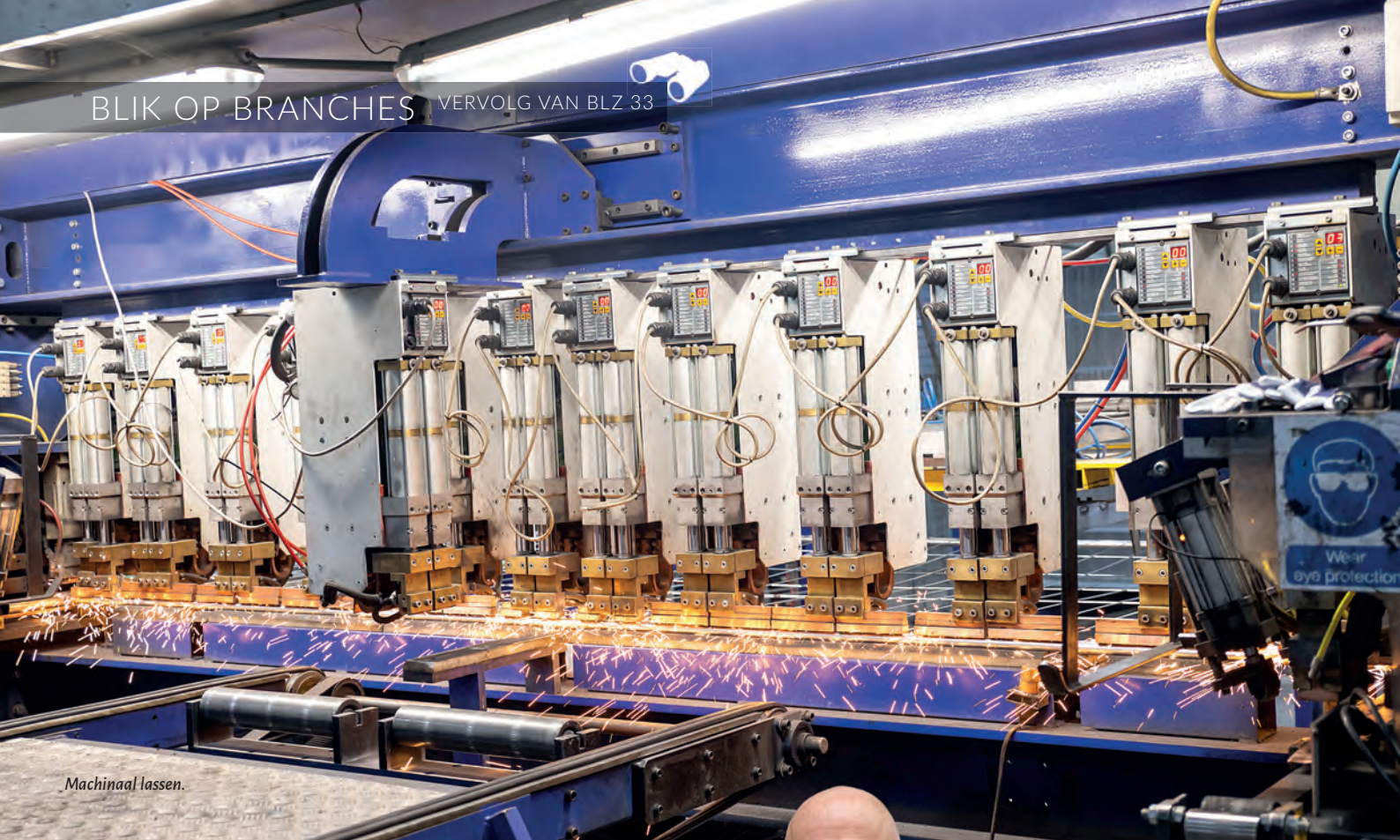
Foto rechtsboven: Eén van de twee cobots voor automatische laswerkzaamheden.



geplaatst en van alle kanten worden bekeken, bijvoorbeeld door er omheen te lopen. Thijssen: 'Het was een intensief project om dit te ontwikkelen, maar het is een groot succes. Je kunt hiermee op locatie aan de eindklant laten

zien hoe een poort of een hekwerk er uit komt te zien als hij eenmaal is geplaatst. Je kunt het zelfs in real-time configureren. Als het besluit is genomen, kun je met dezelfde app meteen de bestelling plaatsen.'

De app past naadloos in de visie van Thibo. Thijssen: 'Hiermee willen we het de installateurs zo makkelijk mogelijk maken om met ons te werken. Uiteindelijk moeten we onze klanten helpen om concurrerend te zijn.'



Machinaal lassen.

NHI

De Nederlandse Hekwerk Industrie (NHI) is de brancheorganisatie voor hekwerken en toegangstechniek. De belangenbehartiging voor de leden concentreert zich op normering en regelgeving, kwaliteit, veiligheid, milieu, arbo en het inspelen op maatschappelijke ontwikkelingen. De brancheorganisatie werd opgericht in 2002. De leden zijn bedrijven die zich bezighouden met het produceren, leveren en/of monteren van industrieel geproduceerd (sier)hekwerk ten behoeve van terreinafscheiding. Deze producten worden steeds vaker gecombineerd met toegangssystemen, zoals camera's. Ten behoeve van de leden tracht de NHI invloed uit te oefenen op Europese en Nederlandse wet- en regelgeving.

Branchemanager Ron den Toom voorziet verschillende ontwikkelingen binnen de branche in de nabije toekomst. Den Toom: 'Er wordt veel ontwikkeld in het voorspellend onderhoud. Via automatische controle wordt bijgehouden en doorgegeven wanneer er onderhoud nodig is. Met name in de high-security-omgeving is de belangstelling hiervoor groot. De ontwikkeling staat nog aan het begin, maar we verwachten dat het in de toekomst ook voor particulieren

Branchemanager

Ron den Toom.



beschikbaar komt. Onderhoud is namelijk noodzakelijk voor een goede en veilige werking van een poort.'

De rol van hekwerken en poorten in de beveiligingssector is een tweede belangrijke ontwikkeling, aldus Den Toom. 'Vroeger waren hekken vooral bedoeld als afrastering, maar nu worden ze vaker ingezet als beveiliging. Dat betekent dat er allerlei accessoires worden toegevoegd, zoals camera's, radar- en vloerdetectiesystemen. De branche wordt daarmee breder.'

De krappe arbeidsmarkt speelt een grote rol in de bedrijfsvoering. Den Toom: 'Er zijn weinig vakmensen beschikbaar en dus moeten de beschikbare medewerkers efficiënt worden ingezet. Ondernemers investeren daarom in mechanisatie en automatisering.'

Voor meer informatie over NHI:
nhi@metaalunie.nl

Dalmec tilt uw werk naar een hoger niveau

Tiloplossingen op maat voor vrijwel elke tak van industrie. De Dalmec 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.



dalmec sterk in tilwerk

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



WDP DRAADBEWERKING BV



ONTWIKKELING EN PRODUCTIE VAN DRAADPRODUCTEN 0.8-16MM.

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

POWERPLUS
TOOLS



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

UIT VOORRAAD LEVERBAAR

TECHNISCHE KUNSTSTOFFEN

PA 6	POM
PA 6.6	PTFE
PA 12	PETP
PVC	PC
PVDF	PEEK
PP	PF-W
PE/UHMPE	

www.hemimex.nl

T. (073) - 521 91 25

E. info@hemimex.nl



SLECHTS 300 GULDEN HUUR PER MAAND

Koninklijke Metaalunie wortelt in een lange, meer dan honderdjarige geschiedenis van werkgevers die zich verenigden in voorlopers van de huidige organisatie. Deze rubriek verbindt heden en verleden van de inmiddels koninklijke vereniging met elkaar. Uiteraard is die verbinding er vooral dankzij de Metaalunieleden. Zonder de smid op de hoek van de straat uit 1903 zou er immers geen verleden zijn en zonder de machinebouwers, verspaners, lassers, noem maar op, geen hier en nu.

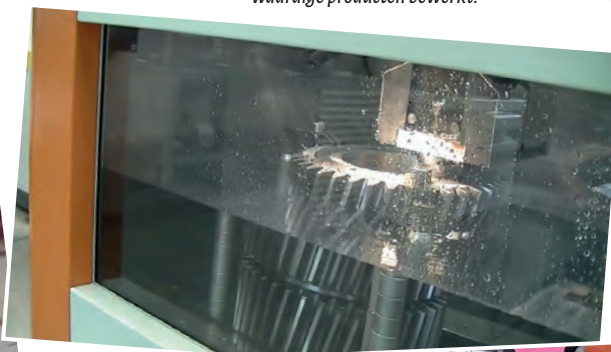


De eerste grote klus in de schuur met de opgeknapte draaibank.



Peet en Corrie trouwden met hun eigen Honda CB450 als trouwmotor.

Met draadvonken worden hoogwaardige producten bewerkt.



Deze Gema draaibank was de start van het bedrijf. Nobby is hier 3.



50 jaar getrouwd.

Dit keer draait het om het jaar waarin Sovjet-partijleider Tsjernenko overlijdt en opgevolgd wordt door Michail Gorbatsjov en Frankrijk, Duitsland en de Benelux-landen het Verdrag van Schengen sluiten. In het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten wordt het benefietconcert Live Aid gehouden en in een benzinstation bij Geldrop verricht minister Smit-Kroes van Verkeer en Waterstaat de eerste pinbetaling in Nederland. Het jaar is 1985 en in datzelfde jaar zegt Peet Assmann zijn vaste baan op en start een bedrijf met de naam Assmann Verspaningstechniek.

Peet en Corrie Assmann kennen elkaar van hun motorhobby. In 1973 zijn ze met elkaar getrouwd. Niet met een bruidsauto, maar met hun eigen motor als vervoersmiddel. Toen in 1978 hun zoon Nobby geboren werd, kwam er natuurlijk een motor met zijspan. De BMW-motorfiets met cardanaandrijving was niet gemaakt om een zijspan te trekken.

Vervangingsonderdelen waren vrij prijzig. Peet werkte sinds de ambachtsschool bij Philips in Dordrecht: draaien, frezen, kotten en monteren. Het was dan ook niet zo gek om de motorfietsonderdelen zelf te gaan maken. Eerst op de hobby-avonden bij Philips, waarbij je gebruik mocht maken van de machines. Maar toen er een grote vraag naar motorfietsonderdelen bleek te zijn, was de hobby-avond niet zo geschikt.

Conventioneel draaien

Hij leende 2000 gulden bij z'n schoonmoeder voor een tweedehands draaibank. Geen schoonheid, dus werd de draaibank uit elkaar gehaald, gereinigd en opnieuw geleverd. Het bed nam Peet onderhanden met de vlak-schuurmachine. Snel volgden een freesbank en een rondblijfbank. Allemaal in de kleine schuur achter het woonhuis in het West-Brabantse Zevenbergen. De productie - in de avonden en weekenden - veranderde:

minder motoronderdelen, meer opdrachten voor bedrijven uit de buurt. Het was een logische stap om in 1985 zijn baan op te zeggen en officieel van start te gaan met Assmann Verspaningstechniek. In een redelijk verval-len pand. 300 vierkante meter met slechts 300 gulden huur in de maand. Conventio-neel draaien, frezen en rondblijfen. Vóór de officiële start van het bedrijf hebben zowel Peet als Corrie in de avonden de benodigde papieren voor het ondernemersdiploma gehaald. In het kersverse bedrijf werden veel uren gemaakt. De winst werd terug in het bedrijf gestoken: er kwam een vlaklijpmachine én een gloednieuwe CNC Deckel freesbank. In een tijd dat je CNC-machines nog niet zo vaak zag.

De familie Assmann liet in 1989 een eigen bedrijfspand bouwen en verhuisde naar het huidige adres: een pand van 500 vierkante meter. Er kwam meteen een 3D-meetmachine



Een passingmaat draaien op de Al-draaibank.

Nobby achter de 3D meetmachine.



Nobby viert dit jaar zijn 25-jarig werkbijubiläum. Links op de machine: de #measuringhero awards.

Peet in z'n zweefvliegtuig.

en een zinkvonkmachine. Beide uniek in de regio. Een paar jaar later kwam er een huis vóór het bedrijfspand, op het bedrijventerrein met kleinschalige industrie. Zoon Nobby studeerde werktuigbouwkunde aan de HTS, maar besloot te stoppen met z'n studie en het bedrijf te leiden. Nobby kreeg hulp van een oud-Philips-collega van z'n vader.

Meer klanten - ook van buiten de regio

Peet en Nobby werken vanaf begin 1999 samen in de werkplaats - ondersteund door Corrie. Al gauw verscheen de eerste draadvonkmachine: een gloednieuwe Charmilles. Alleen kwam het werk voor die machine niet vanzelf. Zelf acquisitie doen leverde veel werk op. De eerste website zorgde ervoor dat klanten niet meer uit de directe omgeving van Zevenbergen kwamen, maar uit heel Nederland en Vlaanderen. Er kwam veel vraag om producten van klanten te controleren op de 3D meetmachine. Die snel vervan-

gen werd door een CNC-meetmachine met moderne software die ook CAD-bestanden in kon lezen. In 2002 wist Nobby - met avondstudie - alsnog zijn HTS-diploma te behalen. De afstudeeropdracht deed hij in het eigen bedrijf. Thema was het ontwerpen én maken van stempels.

Anders verspanen

Het bedrijf ging honen. Iets dat Peet bij Philips geleerd had. Enkele jaren later kwam er een lepmachine voorbij op marktplaats. Nobby wist niet wat leppen was. Alleen dat het heel nauwkeurig was. De machine aangeschaft, maar dat bleek geen topper te zijn. Snel volgden een goede, maar kleine 15" lepmachine en een grote 24" lepmachine. Via de website kwam er geleidelijk meer lepwerk. Inmiddels staan er 8 lepmachines in de werkplaats. Het bedrijf richt zich nu op 3D-meten, leppen, draadvonken en zinkvonken. Zowel de werkplaats als de meetkamer zien er picobello uit.

Blijven investeren in een hogere precisie.

De laatste aanwinst is een héél bijzondere ruwheidsmeter met een nauwkeurigheid van minder dan één nanometer. Bijzonder moment in de bedrijfsgeschiedenis was ook het winnen van twee Zeiss #measuringhero awards. Een wereldwijde wedstrijd op meetgebied. De eerste award was voor het meten van een zelfgemaakt product van 0,40 x 0,40 x 0,03 mm. Op de 3D-meetmachine, met tasters van 0,3 mm en ondersteund door een stereomicroscop óp de meetmachine. De tweede award voor een behaalde ruwheid van Ra 0,00054 micron. Nobby wist de ruwheid te bereiken door een gehard stalen schijfje te leppen, te polijsten en ten slotte chemisch-mechanisch te polijsten.

Nobby viert dit jaar zijn 25-jarig werkbijubiläum. Hoe de toekomst eruitziet? Het bedrijf richt zich op nauwkeurige metaalbewerking: leppen, draadvonken, zinkvonken. En daarnaast het meten voor andere bedrijven.

CAD/CAM



TEC / CAD College

Kerkenbos 1018 B
6546 BA Nijmegen
t 024-3565677
e info@cadcollege.nl,
i www.cadcollege.nl

LASERSNIJDEN

PLAATWEB

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*

LASROBOTAUTOMATISERING



The strong connection

Valk Welding B.V.

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

OPPERVLAKTEBEHANDELING



DE GREEF coatings bv

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

TECHNISCHE VEREN

**BAKKER
SPRINGS**

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





TE GOEDER TROUW

Welk risico loopt de koper van een kentekenplichtig voertuig als de naam van de verkoper niet dezelfde is als de naam op het kentekenbewijs?

Mechanisatiebedrijf Veeman bv koopt van een voor hem bekende handelaar in landbouwvoertuigen, Voerman bv, een tweedehands trekker. Voerman had deze op zijn beurt ook van een handelaar betrokken. Die handelaar verkocht de trekker namens een akkerbouwer. Zo gaat dat wel vaker.

Vlak na de aanschaf staat de politie bij Veeman op de stoep. Een agent vertelt dat er aangifte is gedaan van diefstal van de trekker. Hij wordt formeel in beslag genomen. Via zijn jurist laat Veeman Voerman weten dat hij zijn geld terug wil, nu blijkt dat hij geen eigenaar van de trekker is geworden. Voerman geeft verbaasd aan dat hij niet wist dat de trekker was gestolen. Hij kon dat ook niet weten. Toen de trekker hem werd aangeboden, kreeg hij o.a. een geldige tenaamstellingscode. Voerman kon de trekker op zijn bedrijfsvoorraad registreren. Dit had

ONDERZOEK De persoon genoemd op een kentekenbewijs is niet per se de eigenaar van het voertuig. De bezitter van een voertuig wordt geacht de eigenaar te zijn. Deze zou de eigendom dus in principe kunnen overdragen bij een verkoop. Echter, als de naam op het kenteken afwijkt van de naam van de bezitter van een voertuig, dan wordt van de koper verwacht dat hij onderzoek doet naar de reden hiervan. Doet hij dit niet, dan kan achteraf blijken dat hij geen eigenaar is geworden, ondanks zijn betaling.

niet gekund als de trekker als gestolen stond vermeld. Pas later heeft de oorspronkelijke eigenaar, de akkerbouwer, die blijkbaar een meningsverschil had met de handelaar, zich bij de politie gemeld. Omdat Voerman te goeder trouw heeft gehandeld, zoals hij zelf van mening is, is de trekker gewoon zijn eigendom geworden. En is deze na de verkoop aan Veeman eigendom van Veeman geworden. Er valt niks terug te betalen, aldus Voerman.

Veeman start een rechtszaak. De rechter begrijpt dat Voerman zich beroept op de wettelijke bescherming van de koper te goeder trouw; als een koper iets te goeder trouw heeft gekocht, kan hij, ondanks dat de verkoper de eigendom niet kon overdragen, toch eigenaar worden. Bijvoorbeeld wanneer die verkoper niet de rechtmatige eigenaar was. Echter, Voerman zag dat de naam van de verkoper niet correspondeerde met de naam op het kentekenbewijs. De rechter vindt dat Voerman de reden hiervan had moeten achterhalen. Bijvoorbeeld door contact op te nemen met de akkerbouwer. Nu hij dit niet heeft gedaan, wordt hij niet door de wet beschermd en is Voerman geen eigenaar van de trekker geworden. Omdat daardoor de eigendom ook niet op Veeman is overgegaan, heeft die onverschuldigd betaald. Veeman heeft het recht zijn betaling terug te ontvangen. Hij kan op zijn beurt de trekker niet teruggeven aan Voerman, omdat deze in beslag is genomen. Veeman mag zich op overmacht beroepen.



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

BREAKING NEWS

Zeven topproducten van de afgelopen tijd



SCHROEFCOMPRESSOR Focus op energie-efficiëntie: met de SO-3 heeft BOGE een nieuwe olievrije schroefcompressor in zijn portfolio die bij een laag specifiek opgenomen vermogen capaciteiten van topniveau bereikt. De compressor overtuigt bij de overweging van de total-cost-of-ownership door zijn lage totale kosten over de gehele levensduur. Verdere voordelen zijn het grote regelbereik, een stille, onderhoudsarme werking en de mogelijkheid van warmteterugwinning met proceswatertemperaturen tot 90 °C. De olievrije schroefcompressor is efficiënter dan zijn voorganger.

www.boge.nl



SMEERMIDDELEN Eurol introduceert E Heavy Duty, een nieuwe generatie smeermiddelen die speciaal is ontwikkeld voor het efficiënt smeren van geëlektrificeerde zware machines en voertuigen. Deze innovatie combineert efficiëntie, duurzaamheid en smeerprestaties. Met Eurol E Heavy Duty wordt een grote stap gezet naar een emissieloze werkplek. Het Eurol E Heavy Duty-concept bestaat uit een hydraulische olie, drie verschillende smeervetten en een transmissieolie die onder de Eurol Specialty-range vallen. Deze producten zorgen voor een hoge energie-efficiëntie en ongeëvenaarde bescherming in extreme omstandigheden.

www.eurol.com



VENTIELEN De nieuwe JSB-serie schuinezittingsventielen van SMC biedt diverse belangrijke voordelen voor zowel OEM's als eindgebruikers. De JSB combineert een lange levensduur, laag drukverlies en compacte afmetingen met een hoog debiet. De JSB-serie is geschikt voor gebruik met stoom, water en perslucht. JSB-ventielen met schuine zitting zijn ideaal voor gebruik in bijna elke machine voor regeling van media. Het ventiel is bijvoorbeeld zeer geschikt voor sterilisatie-toepassingen in melk- en drankvulmachines of in procesboilers in de voedingsmiddelenindustrie. Sterilisatieapparatuur in de medische en farmaceutische industrie kan er ook van profiteren. De JSB-serie heeft een lange levensduur.

www.smc.nl

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



DOORSLIJPER Voor het snijden van dun plaatmetaal en dunne pijpen is de snoerloze DMC300 doorlijper een nieuwe troef van Makita. De kleine krachtpatser slijpt met een 76 mm schijf maximaal 16 mm diep. Hij wordt aangedreven door een 18V LXT Li-Ion accu en heeft voldoende kracht voor compacte klussen, zowel rechts- als linksom draaiend. De DMC300 onderscheidt zich door zijn vermogen meer snelheid en productiviteit te leveren op één accu, in vergelijking met machines van andere merken. Met een maximale slijpdiepte van 16 mm en een 76 mm schijf is de DMC300 ideaal voor kleine zaagklussen. De compacte vorm, gecombineerd met een gemakkelijk vast te pakken handgreep, zorgt voor meer comfort en controle tijdens het werk. De doorlijper is niet alleen ontworpen voor efficiëntie, maar ook met een sterke focus op veiligheid en gebruikersgemak. Opvallende eigenschap is de geïntegreerde led-verlichting, die niet alleen het werkstuk goed verlicht, maar ook knippert in geval van overbelasting. Ook de heropstartbeveiliging draagt bij aan de veiligheid. Dit wordt verder versterkt door de anti-herstartfunctie en de elektrische rem.

www.makita.nl

WERKSCHOEN Werkschoen

Hamilton van Carhartt is bestand tegen zowat alles. De S3-veiligheidsschoen is ijzersterk en gemaakt voor harde werkers die onvermoeibaar zijn. De schoen is waterdicht en heeft een veerkrachtige dempingsconstructie met schokabsorptie om vermoeidheid significant te verminderen. Veiligheidsschoen Hamilton is gemaakt van gehydrolyseerd leer en kan op elke locatie worden gedragen, in droge



en natte omstandigheden. Hij heeft een veiligheidsneus van polyester die je tenen beschermt tegen 200 joules gewicht en impact. De lichtgewicht niet-metalen antipenetratieplaat voorkomt dat scherpe voorwerpen de zool doorprikken en letsel aan de voet veroorzaken. Dankzij het waterdichte, optimaal ademende Storm Defender membraan heb je geen last van transpiratie. De Hamilton heeft een optimaal instapcomfort: je trekt hem makkelijk aan met de lederen gevoerde lip. Hij heeft een energie-absorberende hielinlegzool met antibacteriële, thermoregulerende en antistatische eigenschappen.

www.carhartt.com

WISSELPLAATBOOR De Phantom

wisselplaatboor met Morse Conus opname biedt naast de gangbare voordelen de mogelijkheid van koeling door het gereedschap; zelfs als deze optie niet op de



machine zit. Voor grotere gaten betekent dat sneller boren. Als de snijkanten van een HSS boor versleten zijn, moet de operator de boor verwisselen. Dit betekent de lengte van het gereedschap opnieuw instellen én de oude boor naar een slijperij sturen voor naslijpen. Met de nieuwe generatie Phantom wisselplaatboren, zijn deze stappen niet langer nodig.

www.phantom.eu



POSITIE BEPALEN Het bepalen van een veilige absolute positie vraagt meestal om het gebruik van zeer complexe technologie. Pepperl+Fuchs biedt veel eenvoudigere oplossingen voor dit proces, waarbij een combinatie gemaakt wordt van de PUS evaluatie-eenheid met de safePXV of met de WCS sensoren. Zo kunnen met minieme aanpassingen aan de machine, veiligheidsfuncties (SF) bereikt worden die voldoen aan niveau SIL 3 en PL e. Het systeem heeft slechts één camera-gebaseerde sensor nodig.

www.pepperl-fuchs.com

Rondslijpen
 • Hoonwerk • Vlakslippen • Gereedschapslippen
HOONCENTRUM LEXMOND V.O.F.
www.hooncentrum.nl
 0347 - 342 168
 CNC & CONVENTIONEEL





Metaaltopper van de maand december is Remco Manders. De foto hierboven is een paar weken geleden gemaakt bij een traditionele draaibank, maar inmiddels is hij bij AFMI Verspanende Industrie al doorgestroomd naar een geavanceerde CNC-draaibank. Hij doet de bbl-opleiding allround precisiever-

spanen niveau 3 en zit in het laatste jaar. Hierna gaat hij nog twee jaar door voor niveau 4. Dat kan zeer zeker bij AFMI uit Hengelo. Sterker nog, hij wordt door zijn werkgever aangemoedigd om door te leren. Dat past bij de kwaliteitsdoelstellingen van AFMI, waar ze met een man of vijftig nauwkeurig

en precies metaal bewerken voor meerdere sectoren, waaronder maritiem, machinebouw en medisch.

Toen hij net 16 was, werd hij door de loopbaanbegeleider van school naar AFMI verwezen. Hij ervoer meteen een klik en die is



REMCO MANDERS (19)

TEKST JAN KLOEZE

BEELD RONALD HISSINK

er nog steeds. Hij wil hier nog lang niet weg. Waarom? 'Het werk is enorm gevarieerd. Je krijgt de kans om aan heel veel verschillende producten te werken.' Zo maakte hij een paar maanden geleden zuigers en cilinders van chroomstaal die natuurlijk precies in elkaar moesten passen. Dat was tot nu toe mis-

schien wel het mooiste wat hij bij AFMI heeft gedaan.

Een rijbewijs staat op de planning, maar zover is het nog niet. Voorlopig fietst hij dagelijks de dertien kilometer heen en weer tussen Zuid-Enschede en Hengelo. Eerst maar

eens doorleren en als dat allemaal achter de rug is, dan kan hij zich misschien gaan focussen op het huis uit gaan. Zolang woont hij naar volle tevredenheid bij zijn ouders thuis.

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

EXPORT LEVENSADER VAN ONZE ECONOMIE

Meer samenwerking nodig tussen ambassades en private hubs

Zonder export zou onze economie en de industrie er een stuk schraler uitzien. Het is dan ook verheugend dat de Miljoenennota dit jaar specifieke aandacht besteedt aan maatregelen ter ondersteuning van ondernemers bij de export. Het kabinet zet in op internationale handelsverdragen die Europa aangaat met andere landen en dat is een stap in de juiste richting. Deze verdragen versterken de handelspositie van Europa, en in het bijzonder van Nederland, zoals ook Koninklijke Metaalunie betoogt.

Een aspect dat niet over het hoofd gezien mag worden, is de uitmuntende inzet op economische diplomatie en handelsbevordering via de economische afdelingen van ambassades en Nederlands-Buitenlandse Handelskantoren (NBO's). Deze entiteiten spelen een cruciale rol in het begeleiden van ondernemers in het buitenland en voorzien hun van waardevolle kennis en netwerken. Het is dan ook goed nieuws dat ondernemers wereldwijd de ondersteuning van deze economische afdelingen waarderen.

Niettemin is er ruimte voor verbetering. Er dient meer samenwerking te komen tussen de economische werkzaamheden van ambassades en de private hubs die met publieke fondsen zijn opgezet. Deze synergie kan de dienstverlening aan ondernemers verder verbeteren en hen helpen bij het vinden van de juiste netwerken en mogelijkheden in het buitenland. Daarnaast is de communicatie naar

ondernemers over deze faciliteiten van groot belang. Het is essentieel dat ondernemers duidelijk en snel de weg naar deze waardevolle bronnen kunnen vinden. Hierin kunnen brancheorganisaties zoals Metaalunie een cruciale rol spelen door als tussenpersoon te fungeren en ondernemers te wijzen op de beschikbare middelen.

Het verheugt Metaalunie dan ook dat publiek-private samenwerking (PPS) in handelsbevordering specifieke aandacht krijgt in het komende jaar. Dit benadrukt het belang van een gezamenlijke inspanning om de export te bevorderen en de positie van Nederland op de internationale markt te versterken.

Al met al is export de levensader van onze economie, en de miljoenennota onderstreept terecht het belang van maatregelen ter ondersteuning van ondernemers op dit gebied. Laten we samenwerken, communiceren en investeren in export, want dat is de sleutel tot een welvarend Nederland in een steeds veranderende wereld.



PAUL VERLINDEN
BELEIDSSECRETARIS INTERNATIONAAL
ONDERNEMEN
verlinden@metaalunie.nl

ESEF MAAK INDUSTRIE

HÉT EVENT VOOR SLIMME MAAKOPLOSSINGEN



Dé plek voor
toeleveren,
uitbesteden,
productontwikkeling
en engineering

DE MAAKBAARHEID VAN MORGEN

- › Ontdek een wereld aan nieuwe technologieën
- › Verkrijg waardevolle inzichten via seminars en branche-experts
- › Ontdek potentiële samenwerkingen met andere organisaties
- › Laat je inspireren tot innovaties binnen jouw bedrijf
- › Bereid je voor op een duurzame toekomst
- › Leg contact met professionals en experts



**BESTEL EEN
GRATIS TICKET**

SCAN DE QR
OF GA NAAR ESEF.NL



JAARBEURS

12 T/M 15 MAART 2024
JAARBEURS | UTRECHT

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-(vloei)boren kanten
glasparel-stralen engineering
(robot)lassen draai/freeswerk



**baas
metaal**

PERFECTIE MET PASSIE.

Onbezorgd verzekerd met de collectieve zorgverzekering van Mevas voor de metaalsector

Je bent verzekerd van het beste aanbod met de collectieve zorgverzekering voor jou en je gezin.

- Meeverzekerde partners en kinderen mogen ook gebruik maken van extra vergoedingen.
 - Extra hoge kortingen tot wel 17,5 % op de aanvullende verzekeringen.
 - Extra vergoedingen, zoals extra fysiotherapie en de Gezond en fitbundel met vergoedingen die uw gezondheid vooruit helpen, zoals cursus afvallen en online (zelfhulp) modules bij psychische klachten. Bij de aanvullende verzekeringen (ster 1 t/m 4)
- Ook kunt u vanaf 2024 twee overgebleven behandelingen fysiotherapie meenemen naar het volgende verzekeringsjaar.
- Persoonlijke ondersteuning bij het vinden van de juiste en snelste hulp.

NIEUW
in 2024

*Stap voor 1 januari 2024 over via zorgverzekering.mevas.nl
Wij verzorgen de opzegging van jouw oude zorgverzekering.

Let op!
Je hebt nog
t/m 31 december
om je collectieve
zorgverzekering
af te sluiten!*

mevas

STERK VERZEKERINGSWERK

SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN



zorgverzekering.mevas.nl