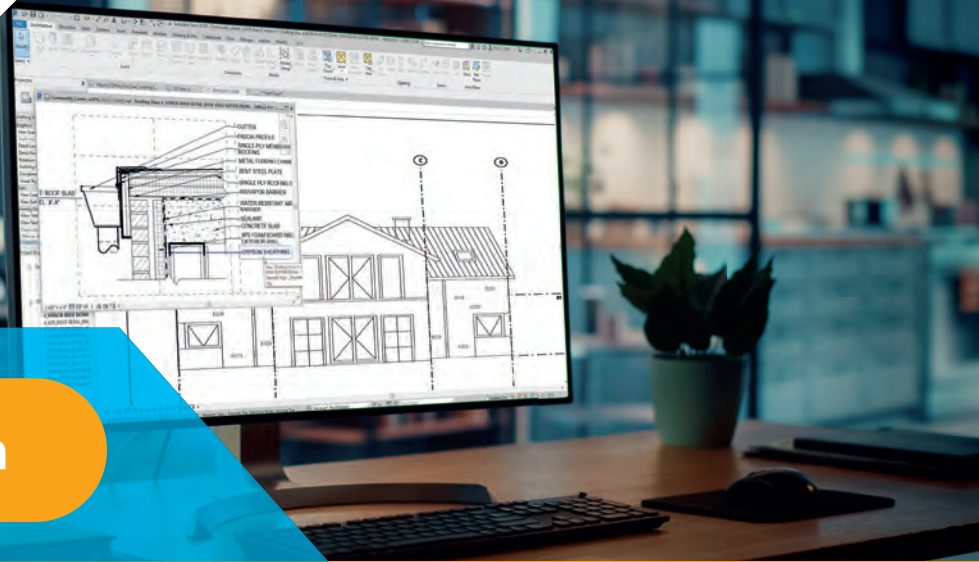
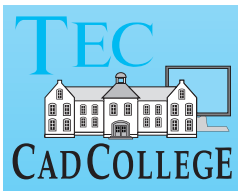


nummer 9 2024
jaargang 69

Metaal+Techniek



Stalen buizen in 3D-vorm.



CAD Cursussen

TEC / CAD COLLEGE

Ontdek de toekomst van CAD

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

Scan de QR code of ga naar:

www.cadcollege.nl

024 356 5677

Nijmegen



2025	Jan	Feb
AutoCAD Basis	6,7,13,14	3,4,10,11
AutoCAD Update	22,23	
AutoCAD Gevorderd	20,21,27,28	
AutoCAD Exp. , Blok I-II		19,20,26,27
AutoCAD & VB.NET		
Inventor Basis	8,9,15,16	5,6,12,13
Inventor Gevorderd		17,18,24,25
Inventor Exp., Blok I-II	8,9,15,16	
Inventor iLogic		
Fusion Basis	22,23,29,30	19,20,26,27
Fusion Gevorderd		
Fusion EEM	8,9	
Revit Basis	8,9,15,16	5,6,12,13
Revit Gev. Bouw		19,20,26,27
Revit Gev. Insta.		17,18,24,25
Revit Gev. Fam.		
Revit Expert	20,21,27,28	
Revit BIM		
Revit Dynamo		
Sketch-up	22,23,29,30	
Twinmotion		
3ds Max	6,7,13,14	

WORD AMBASSADEUR VAN DE METAALTECHNOLOGIESECTOR!



Onze sector barst van innovatie, vakmanschap en duurzaamheid. Deze kernwaarden maken de Nederlandse metaaltechnologie krachtig en uniek, en het is tijd om dit met trots naar buiten te brengen. We weten allemaal hoe belangrijk ons werk is voor de samenleving, maar dit wordt vaak niet voldoende opgemerkt door de buitenwereld. Dat moet veranderen. En daarbij hebben we uw hulp nodig. In het kader van de campagne *Metaaltechnologie maakt je wereld* ben ik op

« Als ambassadeur zet u niet alleen de sector in de schijnwerpers, maar ook uw eigen bedrijf »

zoek naar Metaalunieleden die ambassadeur willen worden van onze sector. Bent u trots op wat u doet? Heeft u een verhaal dat verteld moet worden? Dan is dit uw kans. Als ambassadeur helpt u mee om onze sector zichtbaar te maken. Uw persoonlijke ervaringen spelen hierbij een belangrijke rol. Of het nu gaat om een innovatief project, een samenwerking of een duurzaam initiatief, uw verhaal laat zien hoe onmisbaar de metaaltechnologie is voor Nederland.

Wat betekent het om ambassadeur te zijn? Het houdt in dat u actief uw verhaal vertelt. Dit kan op verschillende manieren: via social media, in gesprekken met lokale media, tijdens gastlessen op scholen of op banenmarkten. Metaalunie ondersteunt u hierbij met een uitgebreide toolkit vol tips en promotiematerialen, zodat u uw verhaal effectief kunt delen. Daarnaast bieden we u een workshop aan waarin we samen ontdekken hoe u uw boodschap het beste kunt uitdragen.

We organiseren ook bijeenkomsten waar u andere ambassadeurs kunt ontmoeten, kennis kunt uitwisselen en geïnspireerd raakt door de verhalen van collega's. Deze bijeenkomsten worden afgesloten met een gezellige borrel, zodat u kunt netwerken en elkaar beter kunt leren kennen.

Wat levert dit op? Als ambassadeur zet u niet alleen de sector in de schijnwerpers, maar ook uw eigen bedrijf. U draagt bij aan een positief imago van de metaaltechnologie, versterkt de aantrekkingskracht van de sector als werkgever en vergroot uw eigen netwerk.

Ik hoop dat ik u heb kunnen enthousiasmeren om ambassadeur te worden. Samen kunnen we ervoor zorgen dat Nederland de onmisbaarheid van de metaaltechnologie ontdekt. Meld u vandaag nog aan via www.metaaltechnologie.nl/ambassadeur en laat uw stem horen!

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 De overgang naar Industrie 5.0 betekent een revolutie voor de maakindustrie, waarin niet alleen efficiëntie, maar vooral het welzijn van werknemers centraal staat. Steven Dhondt, senior wetenschapper bij TNO en professor aan de KU Leuven, benadrukt dat deze transitie voor het mkb vraagt om een combinatie van technologie en mentaliteitsverandering.

10

14

BONDSRAAD

De vraag hoe een vereniging toekomstbestendig kan zijn, blijft voor veel organisaties lastig te beantwoorden. Dit onderwerp stond centraal tijdens de recente Bondsraad.

16

IN BALANS Roelof Kloeze bast er keihard op los.

24

HOE DOE JIJ DAT?

Staalconstructies en glaspanelen combineren vraagt om nauwkeurige voorbereiding en diepgaande kennis.

28

ONDERWIJS EN BEDRIJF

Stichting Wetech begon ooit als een bedrijvenvereniging voor het Gilde Vakcollege en het Willem van Oranje College.

Metaal+Techniek is het vakblad voor de MKB-maakindustrie en tevens het officiële orgaan van Koninklijke Metaalunie. Het verschijnt 9 keer per jaar. Naast de abonnees ontvangen de leden van Metaalunie het blad vanwege hun lidmaatschap.

Uitgever Elma Media B.V.
Keizelbos 1, 1721 PJ Broek op Langendijk

Redactie Pieter Pulleman (hoofdredacteur)
Pieter@tekstpartners.nl, Janneke Mooij
(redacteur, VrhI Content & Creatie)

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

Redactie Koninklijke Metaalunie
Tony van der Meer
Medewerkers Giuseppe Toppers, Frank Senteur, Ronald Buitenhuis, Ronald Hissink, Alex Kunst, Marcel Wassenaar
Redactionele bijdragen Heeft u redactioneel nieuws over uw bedrijf of product, of wilt u weten of uw bedrijf in aanmerking komt voor een redactioneel artikel, stuur dan een e-mail aan redactie@metaalunie.nl.

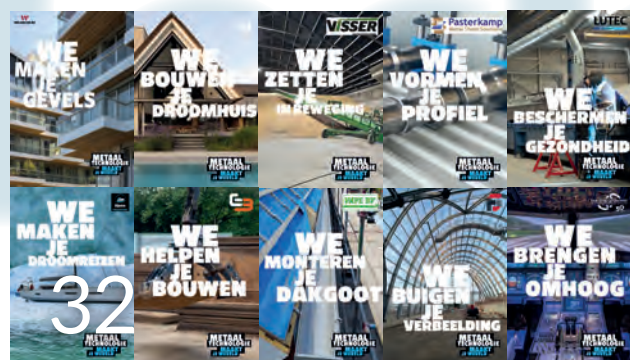
Advertentieverhoop
Reinier Terpstra - r.terpstra@elma.nl
0226-331693/M. 06-12745545

Jochem Meijer - j.meijer@elma.nl
0226-331686



36

REPORTAGE Gereedschapmakerij Mill houdt het graag klein en fijn, maar is nu toch echt aan uitbreiding toe. Een groter pand betekent echter ook nieuwe mogelijkheden.



WALL OF FAME SECTORCAMPAGNE De 'Wall of Fame' toont een aantal prachtige campagneposters, gemaakt door Metaalunieleden met behulp van de speciale configurator.

40

BLIK OP BRANCHES De Dutch Heavy Machining Association (DHMA) bestaat op basis van vertrouwen. Bij de leden staan de deuren altijd voor elkaar open.

18 HET PROJECT Dijkstaal B.V. fabriceerde 22 jukken van 16 meter lang en 2,8 meter breed. Ieder juk weegt 12 ton.



52 UIT HET ARCHIEF Het is 100 jaar geleden dat de gebroeders Klein Klouwenberg in de pittoreske Walstraat in Deventer een machinefabriek oprichtten.



VERDER IN DIT NUMMER

- 6** Over onze leden.
- 22** Samen – TS Techniek Haaksbergen en MTI Engineering uit Eibergen gunnen het elkaar.
- 27** Column – Salesrevolutie in de techniek? Karen van Riel legt het uit.

- 44** Algemene voorwaarden – Waar moet u allemaal rekening mee houden?
- 47** Rechtgezet – Ondernemer Peter kan niet bewijzen dat hij, bij het sluiten van de overeenkomst, zijn cliënt van de Metaalunievoorwaarden kennis heeft laten nemen. De gevolgen zijn groot.

- 48** Buitendienstadviseur John Kerkhoffs in gesprek met Jaro Kouws en Manon van Hoof van Staalidee.
- 51** Breaking News – Topproducten van de afgelopen tijd.
- 56** Metaaltopper van de maand is Jarco van Ommen.

- 58** Op de Bres – Koninklijke Metaalunie verwelkomt de aandacht van het kabinet voor een beter ondernemersklimaat, minder regeldruk en hogere arbeidsproductiviteit.

Wilt u productnieuws aanleveren? Mail naar productnieuws@metaalplustechniek.nl

Abonnementenbeheer vakblad Metaal+Techniek info@elma.nl

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

Basisvormgeving Yardmen, Amsterdam

©2024 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 dan ook die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de in dit tijdschrift gegeven informatie.

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

OVER ONZE LEDEN

VAN RAAM MOBILITY IS KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Van Raam Reha Bikes B.V. heet voortaan Van Raam Mobility B.V. De naamsverandering onderstreept de ambitie van het bedrijf om mobiliteit toegankelijk te maken voor een breder, internationaal publiek.

Van oudsher richt Van Raam zich op de revalidatiesector, maar met de nieuwe naam wil het bedrijf benadrukken dat haar producten voor een bredere doelgroep geschikt zijn. Het bedrijf ziet een groei van een nieuwe doelgroep: senioren voor wie een tweewieler geen veilige optie meer is, maar die nog wel willen blijven fietsen en er zelfstandig op uit willen. 'We blijven ons inzetten voor mensen met een beperking, maar onze fietsen zijn er voor iedereen die mobiliteit, zelfstandigheid en vrijheid wil ervaren', zegt Jan-Willem Boezel, CEO van Van Raam. 'Met onze nieuwe naam laten we zien dat we klaar zijn voor de toekomst en ons richten op mobiliteit in de

breedste zin van het woord, zonder ons te beperken tot één specifieke sector.'

Internationale ambitie

De nieuwe naam weerspiegelt niet alleen de bredere visie, maar ook de internationale

ambitie van Van Raam. Met klanten in meer dan 20 landen en wereldwijd een groeiende vraag naar aangepaste fietsen, is de stap naar een naam met een internationaal karakter logisch. 'Onze slogan "Let's all cycle" vat precies samen waar we voor staan.'



RADINE WORDT SCHAEFFLER SPECIAL MACHINERY NETHERLANDS B.V.



Nog een naamswijziging: Radine B.V. uit Barneveld heet voortaan Schaeffler Special Machinery Netherlands B.V.

Radine was altijd al onderdeel van Schaeffler en maakte deel uit van de Schaeffler Special Machinery-afdeling, net als twaalf andere

locaties wereldwijd die opereren onder dezelfde naam. Managing director Remco van Dijk: 'Met de nieuwe naam sluiten we ons aan bij deze wereldwijde structuur, wat onze internationale samenwerking versterkt en onze toegang tot technologieën en expertise nog zichtbaarder maakt. Wij blijven in Nederland de specialist in toevoersystemen en assemblage automatisering.' Voor de klanten verandert er niets, zegt Van Dijk. 'Onze klanten profiteren nu beter van de voordelen van ons wereldwijde netwerk, omdat we ze sneller kunnen voorzien van oplossingen die verder gaan dan wat voorheen mogelijk was.'

Q-FIN WINT EUROBLECH AWARD IN CATEGORIE OPPERVLAKTETECHNOLOGIE

Tijdens de afgelopen EuroBLECH viel fabrikant Q-Fin uit Bergeijk met de F250 finishmachine in de prijzen in de categorie Oppervlaktetechnologie. De F250 bundelt de technologie van de grotere Q-Fin-machines in een compact formaat, geschikt voor het slijpen, afronden of finishen van de kleinste producten. De compacte finishmachine voor kleine

plaatdelen is de opvolger van de F200, de tot nu toe kleinste machine uit het productaanbod. De F200 had nog een hoog-laagtafel, maar die is bij het nieuwe model verdwenen. Bij deze smalle en veelzijdige machine is het nu het binnenwerk dat omhoog en omlaag gaat. De F250 verwerkt kleine onderdelen vijf keer sneller dan vergelijkbare finishingmachines.

Dat lukt door de mechanische verbeteringen die zijn doorgevoerd en door geavanceerde software. De nieuwe machine heeft een bandbreedte van 250 millimeter en een maximale producthoogte van 100 millimeter. Een beweegbaar onderframe en een vaste tafelhoogte bevorderen stabiliteit en integratie met handling systemen.



OVER ONZE LEDEN

WERKBEZOEK MINISTER EDDY VAN HIJUM AAN MCM MARKNESSE

Ter gelegenheid van de Dag van de Ondernemer bracht minister Eddy van Hijum van Sociale Zaken en Werkgelegenheid een werkbezoek aan Machine Constructies Marknesse (MCM) in Marknesse. Dit bezoek was onderdeel van de landelijke viering van de Dag van de Ondernemer op vrijdag 15 november. De Dag van de Ondernemer is een initiatief van MKB-Nederland en in het leven geroepen om waardering uit te spreken voor alle ondernemers in Nederland, die de motor zijn van onze economie, zorgen voor banen en ook maatschappelijk bijdragen, onder andere aan de leefbaarheid en levendigheid in onze steden en dorpen.

Minister Van Hijum werd hartelijk ontvangen door Cor van Vilsteren en Mark Hilderink, de eigenaren van MCM, en door Jacco Vonhof, voorzitter van MKB-Nederland. Hessel Reitsma, adjunct-directeur van MCM en Margriet Bouma van Koninklijke Metaalunie sloten daarbij aan. Het programma begon met een rondleiding door de productiehal van MCM en het tegenovergelegen bedrijf TCM Marknesse. De minister kreeg de gelegenheid om met verschillende medewerkers in gesprek te gaan en meer te leren over hun werk. MCM staat bekend om haar innovatieve werkwijze en de aandacht voor zowel technologische vooruitgang als het opleiden en welzijn van de medewerkers.

Vervolgens vond een inhoudelijk rondetafelgesprek plaats, waarin de ondernemers de positieve ervaringen en uitdagingen van het ondernemerschap bespraken. De aandacht ging vooral uit naar het belang van goed werkgeverschap



en de leercultuur binnen MCM, dat onder andere wordt gerealiseerd door structurele samenwerkingen. Met opleidingsinstituten zijn nauwe contacten en in de regio werkt MCM samen met andere maakbedrijven binnen het Innovatiecluster Noordoostpolder.

Als afsluiting van het bezoek hebben minister Van Hijum en Jacco Vonhof de eigenaren van MCM bedankt voor hun inzet en bijdrage aan de Nederlandse economie. Dit werd symbolisch vastgelegd met een grote bedankkaart.

WIJ STAAN NU AL KLAAR VOOR 2025!

2024 zit er bijna op. Metaalunie heeft ook dit jaar weer een heleboel interessante en boeiende bijeenkomsten georganiseerd, vragen van leden beantwoord en bedrijfsbezoeken afgelegd. Verder hebben we gelobbyd op verschillende onderwerpen, nog meer ledenvragen beantwoord en leden op weg geholpen via Teqnow, en Metaalunie Academie. We vonden verbondenheid met u binnen allerlei netwerken, branches,

Metaalunie Jong Management en allerlei bestuurslagen. We kwamen bij u langs met onze buitendienstledenadviseurs, regiosecretarissen, de redacteur, fotograaf of zelfs met de voorzitter. Om advies te geven, naar uw verhalen te luisteren en met u in gesprek te gaan. In uw eigen bedrijf of district. Maar ook in Nieuwegein, waar we bijvoorbeeld het startschot gaven voor de sectorcampagne *Metaaltechnologie maakt je wereld*.

En nu staan we in de startblokken voor het komende jaar, 2025. Om alles te doen wat we in 2024 deden én andere, nieuwe dingen. Wij kijken vooruit: we behartigen belangen, informeren, helpen, verdiepen, inspireren en verbinden.



Nieuwsgierig naar wat wij u in 2025 brengen? Scan dan de QR-code!



KIEKENS LEVERT AIRBUS GEAVANCEERD STOFAFZUIGSYSTEEM

Kiekens, specialist in industriële stofafzuiging en luchtfiltratie, heeft zijn bestaande leveringsovereenkomst met Airbus uitgebreid. Kiekens levert de vliegtuigfabrikant een high-end installatie die op zestig werkplekken tegelijk stof en aluminium spaanders bij gerobotiseerde boorwerkzaamheden kan afzuigen. Elke boormachine is uitgerust met een flexibele slang die de deeltjes naar een centrale leiding voert. Van daaruit gaat de afgezogen lucht door een filter, waarna de sterk gefilterde lucht naar buiten wordt afgevoerd.

Volgens Jeroen Roeleven, CEO van Kiekens, is het nieuwe systeem aanzienlijk energiezuiniger dan voorgaande modellen. 'Waar traditionele afzuigsystemen constant op volle kracht draaien, ongeacht het aantal gebruikte boormachines, beschikt onze nieuwe machine over een variabel debiet. Dit betekent dat de zuigkracht automatisch wordt aangepast aan het aantal operationele machines, wat een besparing tot wel 60% in energieverbruik oplevert.' Airbus koos mede voor Kiekens vanwege hun vermogen om potentiële knelpunten in kaart te brengen en op maat gemaakte oplossingen te bieden. Met meer dan 110 jaar ervaring en eigen ontwerp- en productieprocessen kunnen op maat gemaakte systeemontwerpen snel en flexibel worden uitgevoerd en geïmplementeerd. Roeleven: 'De keuze van Airbus voor Kiekens onderstreept onze reputatie als leverancier van hoogwaardige maatwerksystemen.'

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



INVESTEREN IN PRODUCTIVITEITSVERBETERING:

‘ALS NEDERLAND NU NIET
HANDELT, RAKEN WE NOG
VERDER ACHTEROP’

INTERVIEW

De overgang naar Industrie 5.0 betekent een revolutie voor de maakindustrie, waarin niet alleen efficiëntie maar vooral het welzijn van werknemers centraal staat. Steven Dhondt, senior wetenschapper bij TNO en professor aan de KU Leuven, is betrokken bij Europese projecten zoals Beyond 4.0, Bridges 5.0, GI-NI en Seismec. Hij benadrukt dat deze transitie voor het mkb een combinatie van technologie en mentaliteitsverandering vraagt. 'Bedrijven moeten investeren in weerbaarheid en samenwerking, met leermogelijkheden voor werknemers en minder afhankelijkheid van internationale leveranciers.'

Steven Dhondt houdt zich al jaren bezig met innovatie en productiviteitsvraagstukken, zowel binnen TNO als in Europese samenwerkingsverbanden. De overgang van Industrie 4.0 naar 5.0 is een centraal thema in zijn werk. 'Industrie 4.0 richtte zich op digitalisering, automatisering en slimme technologieën. Industrie 5.0 gaat echter een stap verder en legt de nadruk op drie kernprincipes: human-centricity, duurzaamheid en resilience – oftewel weerbaarheid.' Hij verduidelijkt: 'Human-centricity, mensgerichtheid, klinkt abstract, maar het betekent dat technologie ondersteunend moet zijn aan mensen. Het draait om het verbeteren van het werkplezier en welzijn van werknemers. Resilience heeft meer te maken met de toeleveringsketens: het streven is om productie minder afhankelijk te maken van bijvoorbeeld China en meer binnen Europa te organiseren.'

Beyond 4.0 en Bridges 5.0

Dhondt is nauw betrokken bij meerdere Europese projecten die deze transitie ondersteunen, zoals Beyond 4.0 en Bridges 5.0.

'Het Beyond 4.0-project onderzoekt wat er na Industrie 4.0 komt. Hierin ligt de focus op een meer mensgerichte benadering en het versterken van Europese ketens.'

Om de overstap naar Industrie 5.0 te vergemakkelijken, is het Bridges 5.0-project opgezet. 'Dit project fungeert als een brug tussen de huidige staat van de industrie en de toekomst. Vooral het mkb heeft hierin veel te winnen. Denk bijvoorbeeld aan de *Teaching Factory* en *Learning Factory* concepten, die bedrijven helpen nieuwe kennis te vergaren en problemen op te lossen via innovatieve methoden.'

Focus op de werkvloer

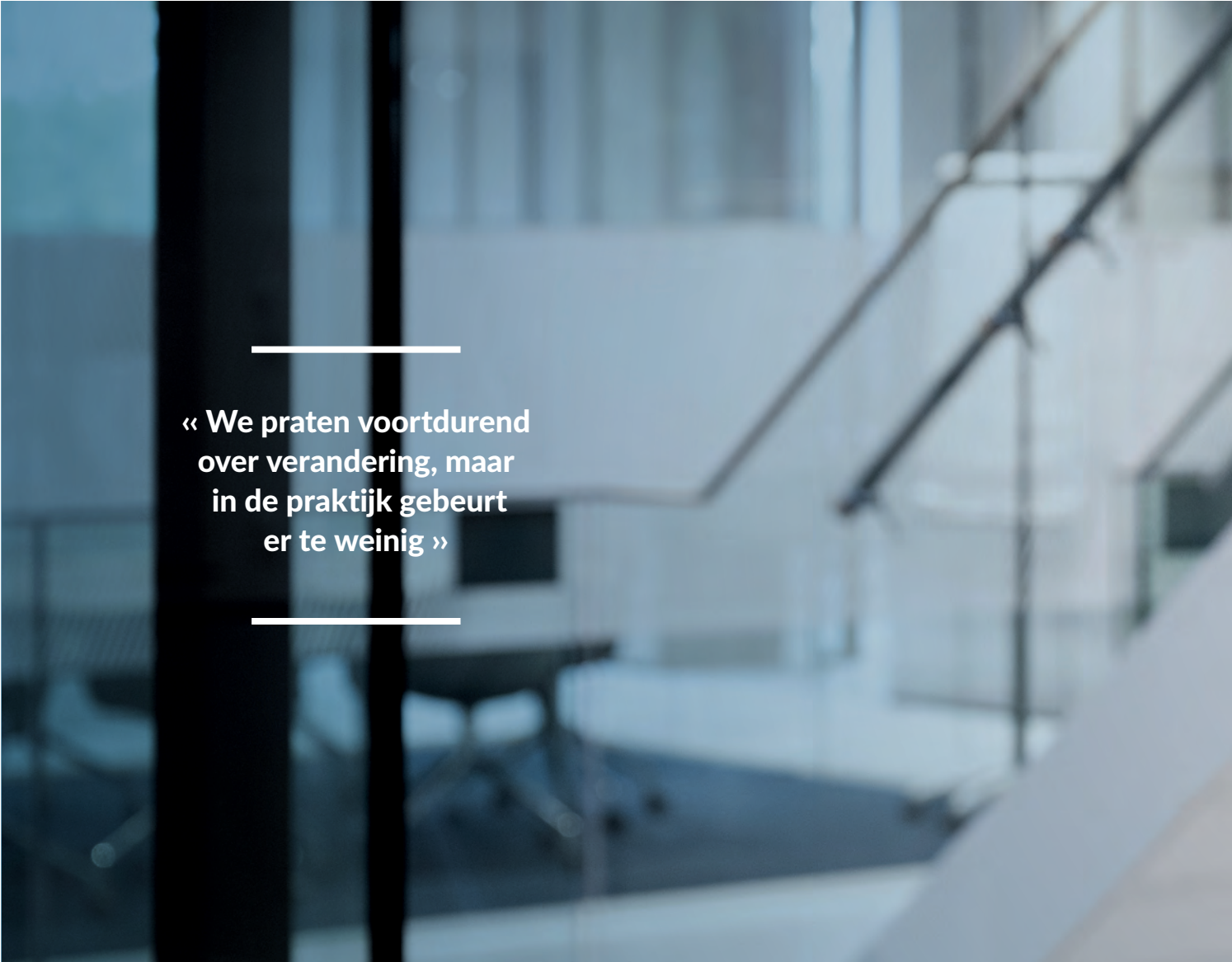
Het Seismec-project, eveneens een Europees initiatief waaraan Dhondt werkt, speelt in op de principes van Industrie 5.0 zoals human-centricity. 'We hebben 17 pilots opgezet in heel Europa, waarvan de helft bij het mkb. We kijken hierbij naar de inzet van AI en robotisering om de productiviteit te verhogen.'

Een belangrijk aspect van Seismec is dat het niet alleen om technologie draait, maar ook om de manier waarop technologie door mensen wordt gebruikt. 'In het mkb zien we vaak dat er te weinig ruimte is voor werknemers om nieuwe technologieën te leren gebruiken. Dit is een groot probleem, want zonder die leermogelijkheden blijft de productiviteit stagneren.'

Achterstand in procesinnovatie en productiviteit

Volgens Dhondt heeft Nederland vooral binnen het mkb een achterstand in productiviteitsgroei. 'In de jaren '50 en '60 zagen we een enorme groei, maar sindsdien is die gestagneerd. Nederland heeft nog steeds een hoge productiviteit, maar we worden ingehaald door andere landen.'

BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER



« We praten voortdurend over verandering, maar in de praktijk gebeurt er te weinig »

De groei is verdwenen, en dat is zorgelijk.' Uit recent onderzoek blijkt dat procesinnovatie in Nederland flink is afgenomen. 'Tien jaar geleden gaf nog 40% van de bedrijven aan bezig te zijn met procesinnovatie. Nu is dat slechts 20%. Dit geldt voor zowel grote als kleine bedrijven, maar het probleem is groter binnen het mkb. De achterstand op grote bedrijven neemt toe en Nederland blijft achter in vergelijking met andere landen.'

Immateriële activa

Dhondt ziet een gebrek aan investeringen in digitale technologieën als een belangrijke oorzaak van de stagnerende productiviteit.

'Ondanks initiatieven zoals de European Digital Innovation Hubs, blijft de technologie-investering in het mkb een fractie van wat grotere bedrijven investeren.' Maar technologie alleen is niet genoeg, benadrukt Dhondt. 'Bedrijven hebben ook "immateriële activa" nodig, zoals digitale kennis en opleidingsmogelijkheden. Werknemers moeten in staat zijn om met nieuwe technologieën te werken. Het probleem is dat werknemers aangeven dat hun kennis steeds minder goed wordt benut.'

Mismatch op de werkvloer

Een ander groot probleem is dat bedrijven niet de juiste omstandigheden creëren

voor werknemers om te kunnen leren. 'Een groeiend percentage werknemers in het mkb geeft aan dat ze onvoldoende nieuwe dingen leren op hun werk. Dit zorgt voor een mismatch tussen de technologie die wordt ingevoerd en de vaardigheden van werknemers', legt Dhondt uit. Deze mismatch is volgens Dhondt een van de redenen waarom Nederlandse bedrijven moeite hebben om hun productiviteit te verhogen. 'We praten voortdurend over verandering, maar in de praktijk gebeurt er te weinig. Bedrijven moeten investeren in leersituaties op de werkvloer, anders blijven we achter.'



Van fieldlabs tot eenvoudigere technologie

Wat is er dan nodig om het tij te keren? Dhondt ziet meerdere oplossingen. 'Een belangrijk instrument zijn de fieldlabs, waar bedrijven kunnen experimenteren met nieuwe technologieën. Daarnaast moet technologie eenvoudiger worden voor het mkb. Robotisering en AI moeten toegankelijk zijn, anders blijven kleinere bedrijven achter.' Hij pleit ook voor peer-to-peer leren. 'Bedrijven kunnen veel van elkaar leren. Vroeger leerden kleine bedrijven van grote, maar dat mechanisme is verdwenen. Fieldlabs kunnen hier een uitkomst bieden, maar bedrijven moeten ook intern meer investeren

in "operational coaching". Senior medewerkers moeten hun kennis overdragen aan junioren.'

Overheid moet ondersteunen

Dhondt pleit voor meer gerichte ondersteuning vanuit de overheid om het mkb te helpen. 'Bedrijven willen wel innoveren, maar kunnen het niet alleen. De overheid moet meer doen om innovatie te stimuleren. Landen om ons heen, zoals Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, investeren al fors in productiviteitsverbetering.' De urgentie is volgens hem hoog. 'Als Nederland nu niet handelt, raken we nog verder achterop. De maakindustrie is cruciaal voor onze economie,

en het is belangrijk dat we investeren in zowel kleine als grote bedrijven.'

Toekomst Nederlandse MKB-maakindustrie

Wat als Nederland er niet in slaagt om deze innovaties door te voeren? 'Dan worden we nog afhankelijker van het buitenland, en onze voorsprong op het gebied van salarissen zal verdwijnen. De economische groei zal achterblijven', waarschuwt Dhondt. Hij sluit af met een duidelijke boodschap: 'De transitie naar Industrie 5.0 is onvermijdelijk. Bedrijven en overheid moeten nu samenwerken om de Nederlandse industrie toekomstbestendig te maken.'

OP WEG NAAR EEN TOEKOMSTBESTENDIGE VERENIGING

De vraag hoe een vereniging toekomstbestendig kan zijn, blijft voor veel organisaties lastig te beantwoorden. Het vraagt niet alleen om bestuurlijke daadkracht, maar ook om een diepgaande verbinding met de leden. Hoe kan Koninklijke Metaalunie bestuurlijk slagvaardiger worden en tegelijk het draagvlak verbeteren? Dit onderwerp stond centraal tijdens de recente Bondsraad, zeg maar de Algemene Ledenvergadering van Metaalunie, waar de uitgangspunten voor bestuurlijke vernieuwing werden besproken.

Begin 2024 is een bestuurlijke werkgroep opgericht. Deze bestaat uit vertegenwoordigers van de tien Metaaluniedistricten en wordt begeleid door brancheorganisatiespecialist Ivan Pouwels van Cooperation Next. Het doel van deze werkgroep: het formuleren van een helder plan voor de bestuurlijke toekomst van de vereniging. De eerste stap was het identificeren van belangrijke knelpunten binnen de huidige bestuursstructuur. Hieruit kwamen enkele kernproblemen naar voren: onduidelijke bestuursrollen, beperkte invloed van de Bondsraad, statuten die al lang meegaan en een complexe besluitvorming die niet meer aansluit bij de huidige dynamiek. Na een zorgvuldige en diepgaande voorbereiding van enige maanden presenteerde de werkgroep een visiedocument. Hierin staan de pijlers voor de toekomstige bestuursstructuur. Dit document vormt de basis voor het voorstel dat Metaalunie bestuurlijk verder moet brengen.



Toekomstgerichte Metaalunie

De voorgestelde bestuurlijke vernieuwing binnen Metaalunie is meer dan een statutaire wijziging. Het gaat om de transformatie naar een vereniging die toekomstbestendig is door daadkracht en draagvlak hand in hand te laten gaan. Door in te zetten op een efficiëntere bestuursstructuur – met een bredere betrokkenheid van de leden op inhoudelijke thema's – en een heldere scheiding tussen bestuur en toezicht, kan Metaalunie de uitdagingen van de toekomst aan. De werkgroep zet in op een nieuwe structuur die zowel de kracht van de vereniging als de stem van de leden centraal stelt. De voorgestelde vernieuwing is gebaseerd op drie belangrijke principes: daadkracht, draagvlak en rechtmatigheid.

Daadkracht

De huidige bestuursstructuur van Metaalunie is complex, kostbaar en gebaseerd op verouderde modellen, zo constateert de werkgroep. Het voorstel behelst een transformatie van de Bondsraad naar een Ledenraad: een kleiner orgaan met frequentere vergaderingen, waar inhoudelijke debatten kunnen plaatsvinden en diepgaand toezicht mogelijk is. De Ledenraad zal, naast besluitvorming, ook een klankbordrol voor het bestuur vervullen. Door de leden meer zeggenschap te geven over inhoudelijke thema's, kan de vereniging beter aansluiten bij wat ondernemers dagelijks bezighoudt. De ondersteuning van districten wordt vergroot om hun rol als belangrijke schakel tussen leden en het landelijke bestuur verder te versterken.



De Raad van Bestuur (RvB) wordt slagvaardiger en diverser door zich te concentreren op bestuursactiviteiten, met duidelijke functiescheidingen en zonder de bestaande indeling in Algemeen Bestuur en Dagelijks Bestuur. Daarnaast krijgen de commissies een meer strategische rol, met opdrachten die aansluiten bij de in de strategische agenda vastgelegde kernmissie van de vereniging.

Draagvlak

Het versterken van de ledenbetrokkenheid is essentieel om draagvlak te waarborgen. De huidige ledenparticipatie richt zich vooral op bestuurlijke taken. De werkgroep zet in op thematische werkgroepen die inhoudelijke participatie stimuleren, zowel landelijk als regionaal, met een sterke focus op relevante thema's voor de leden. Ook wordt ingezet op bredere peilingen en enquêtes, die leden in staat stellen hun stem te laten horen zonder zich te binden aan bestuurscommissies. Het instellen van een ledenpanel zou een uitkomst kunnen bieden bij actuele vraagstukken, waarbij zo'n 200 tot 300 leden snel input kunnen geven.

Rechtmatigheid

Vanuit het oogpunt van rechtmatigheid is een duidelijke scheiding tussen bestuur en toezicht vereist. Dit sluit aan bij de Wet bestuur en toezicht rechtspersonen. De werkgroep adviseert onder andere het samenvoegen van het Algemeen en Dagelijks Bestuur tot één landelijk bestuur dat belast is met de bestuurlijke taken van de vereniging en

frequenter vergadert. Deze wijziging bevordert de bestuurlijke helderheid en zorgt ervoor dat de statutaire taken goed worden vervuld.

Naar een slagvaardige toekomst

In december wordt het definitieve advies van de werkgroep aan de Raad van Bestuur voorgelegd, maar daarmee eindigt het traject niet. Na positieve besluitvorming in de Raad van Bestuur en de Bondsraad volgt de daadwerkelijke implementatie, inclusief een update van de statuten. De leden en bestuurders worden niet alleen uitgenodigd, maar ook actief betrokken bij het vormgeven van de vernieuwde Metaalunie – klaar voor de toekomst, met een bestuur dat adequaat reageert op de dynamiek van de huidige tijd.

Sectorcampagne

Na het informele gedeelte was het tijd voor een uitgebreide update van de sectorcampagne *Metaaltechnologie maakt je wereld*, die inmiddels in de tweede fase is gekomen. In deze fase wordt de leden gevraagd de campagne actief uit te dragen. Dat kunnen ze onder andere doen met behulp van een speciale configurator waarmee een eigen campagneposter gemaakt kan worden. Sommige enthousiaste Bondraadsleden gingen er ter plekke mee aan de slag. De komende tijd richt de campagne zich op meer inhoudelijke berichten over de sector, die aansluiten op de actualiteit. Hiervoor is wel input nodig van leden. Die input werd deels opgehaald tijdens de Bondsraad, door

interactieve sessies waarin leden met elkaar in gesprek gingen over ontwikkelingen binnen hun bedrijf of hun regio, die te gebruiken zijn binnen de campagne. Centraal stond de vraag 'wat zijn goede voorbeelden waarmee jullie als leden de buitenwereld kunnen enthousiasmeren voor de sector?'. Deze ideeën vormen input over mogelijke onderwerpen van de campagne en het leert leden om verhalen over de sector te creëren. De flip-overvellen waren te klein voor alle goede voorbeelden door het enorme enthousiasme van de leden. Wordt vervolgd.

Forum

En over meepraten gesproken: de Bondsraad werd tot slot bijgepraat over het voornemen om een forum op te zetten. Een pilot draait inmiddels al, en onder de Bondraadsleden ontstond een levendige discussie over het nut van een forum en hoe dit op een waardevolle wijze kan worden gebruikt. Het leverde ook goede input op voor de Metaalunieprojectgroep.

Bondsraad 2024: wat is er zoal besloten?

- **Instemming jaarrekening 2023**
 - **Goedkeuring begroting 2025**
 - **Verhoging contributie per saldo met 5,75%**
-

TERUG NAAR DE MUZIEK

Onvervalste hard rock, dat maakt de band Jurassic Park, met Roelof Kloeze (70) op basgitaar. Bescheiden zoals een bassist “hoort” te zijn, zegt hij: ‘Ik ben geen topmuzikant, maar ik kan aardig meekomen.’ Dat is goed te horen op de twee platen die de band maakte: Rock 'n Roll Machine (2017) en Hard drivin man (2023).

Kloeze is 15 jaar als hij zijn eerste akkoorden speelt op een akoestische gitaar. Hij luistert naar bands als Led Zeppelin, Black Sabbath en Deep Purple. Hij sluit zich aan bij de hardrockband Frankenstein en switcht naar de basgitaar, omdat er al twee gitaristen in de band zitten. Begin jaren '80 neemt Kloeze de smederij van zijn vader over en bouwt deze uit tot een modern staalconstructiebedrijf. Sinds januari van dit jaar staan zijn dochter en schoonzoon aan het roer. 'Ik kom er nog bijna dagelijks en doe dan vooral wat inkoop en calculatie.'

Vanwege zijn drukke werk stopt hij in 1982 met Frankenstein. In 2010 is er een bandreünie en een optreden. Aanvankelijk heeft hij er niet zo'n zin in. 'Door mijn

jarenlange inactiviteit was ik mijn techniek kwijt.' Na enkele maanden oefenen, belt hij de andere bandleden met de mededeling dat hij afziet van deelname. 'Maar er bleken al meer dan 600 kaarten verkocht te zijn, dus we moesten door.' Na een succesvolle show richt een van de bandleden een nieuwe band op: Jurassic Park. Hij vraagt Kloeze om te komen bassen. 'Ik was altijd met het werk bezig en mijn vrouw zei: "Doe het maar, dat is goed voor je".'

Oefenen met de band doet hij eens per week. Daarnaast oefent hij een aantal keer per week thuis. Optreden is wat hij het liefst doet. 'Het spelen geeft een kick en als de zaal dan op zijn kop staat, is dat altijd een gezellige boel.' Luistertip? Deep in the Shit!

BEELD ROELOF KLOEZE
TEKST PIETER PULLEMAN

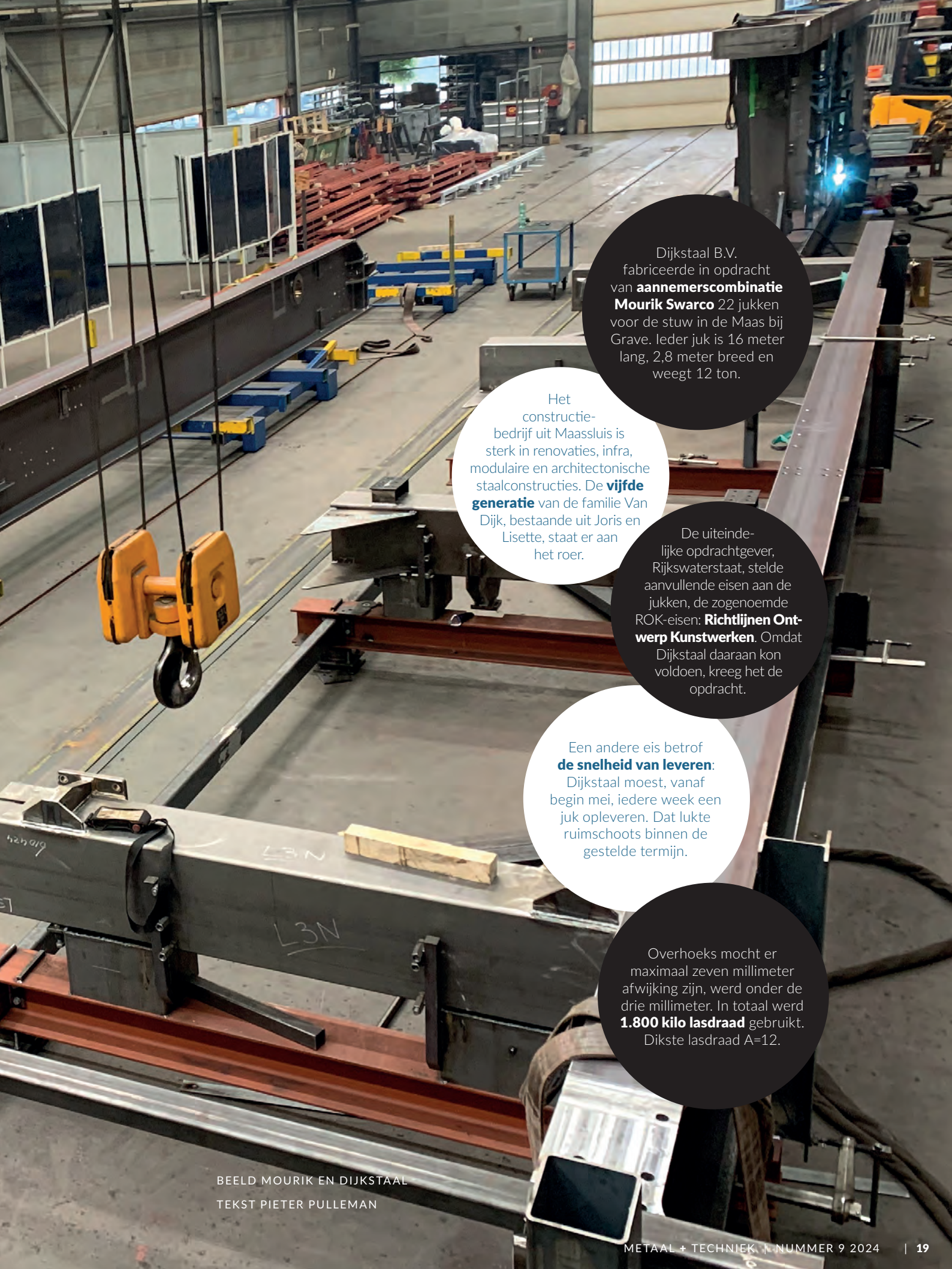


Jurassic Park

ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

HET PROJEKT

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



Dijkstaal B.V. fabriceerde in opdracht van **aannemerscombinatie Mourik Swarco** 22 jukken voor de stuw in de Maas bij Grave. Ieder juk is 16 meter lang, 2,8 meter breed en weegt 12 ton.

Het constructiebedrijf uit Maassluis is sterk in renovaties, infra, modulaire en architectonische staalconstructies. De **vijfde generatie** van de familie Van Dijk, bestaande uit Joris en Lisette, staat er aan het roer.

De uiteindelijke opdrachtgever, Rijkswaterstaat, stelde aanvullende eisen aan de jukken, de zogenoemde ROK-eisen: **Richtlijnen Ontwerp Kunstwerken**. Omdat Dijkstaal daaraan kon voldoen, kreeg het de opdracht.

Een andere eis betrof **de snelheid van leveren**: Dijkstaal moest, vanaf begin mei, iedere week een juk opleveren. Dat lukte ruimschoots binnen de gestelde termijn.

Overhoeks mocht er maximaal zeven millimeter afwijking zijn, werd onder de drie millimeter. In totaal werd **1.800 kilo lasdraad** gebruikt. Dikste lasdraad A=12.

‘HET SAMENSTELLEN VAN DE JUKKEN WAS DOOR DE LENGTES EN HET GEWICHT EEN SERIEUZE KLUS’

‘Wij houden wel van een uitdaging’, start werkvoorbereider Ate de Groot. ‘We voeren doorlopend bijzondere opdrachten uit, maar deze was wel extra bijzonder. Het was een langlopend project, waarbij we iedere week zo’n gevaarte moesten opleveren. Dat vroeg het nodige denkwerk, vooral omdat de jukken zoveel ruimte in beslag nemen in de werkplaats. Ons andere werk liep natuurlijk ook door.’

Begin vorig jaar werd geconstateerd dat de bestaande constructies van de stuw bij Grave vervangen moesten worden. Voor diverse onderdelen, zoals de jukken, was het zaak om dat voor het eind van dit jaar te doen. De jukken, de stalen staanders van de stuw, vormen het fundament van de constructie die het water moet tegenhouden. Tegen de jukken zitten de schuiven die de waterstroom reguleren.

Aannemerscombinatie Mourik Swarco

In opdracht van Rijkswaterstaat (RWS) is aannemerscombinatie Mourik Swarco (CMD) – bestaande uit Mourik Infra bv en Swarco Nederland bv – verantwoordelijk voor de

uitvoering van het groot onderhoud aan stuw Grave. Bij dit project, dat onderdeel is van het programma Onderhoud Maas en Kanalen, worden onder meer de jukken, schuiven en schuifaandrijvingen vervangen. Het groot onderhoud is noodzakelijk voor een vlotte en veilige scheepvaart. Mourik Infra bv koos voor Dijkstaal bv ‘Onder meer omdat dit bedrijf bekend is met de ROK-eisen van RWS’, legt De Groot uit.

« We mochten overhoeks maximaal zeven millimeter afwijken, maar we wisten alles onder de drie millimeter te houden »

Maattoleranties

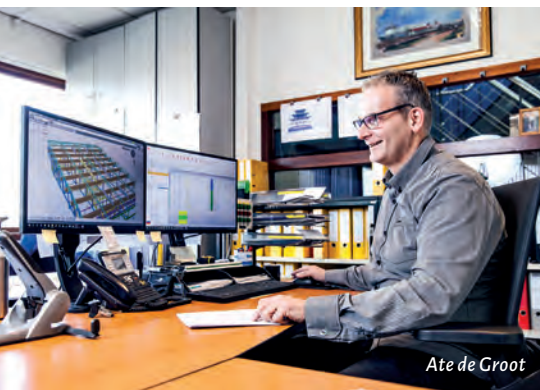
Ieder juk bestaat uit vijf subonderdelen: twee zijliggers, een kruisstuk en twee tussenkokers. De Groot: ‘Daar zit van alles aan vast gelast: plaatjes, schotjes, lippen... In totaal gaat het om meer dan honderd onderdelen.’ Volgens de ROK-eisen moet alles traceerbaar zijn. ‘Alle onderdelen zijn genummerd en vastgelegd in het systeem. Per juk is alles herleidbaar.’ Een andere ROK-eis betrof de maattoleranties. Voorman Productie Korsten van der Poel: ‘We mochten overhoeks maximaal zeven millimeter afwijken, maar we wisten alles onder de drie millimeter te houden.’ Dat lukt onder meer dankzij de speciale mal die Van der Poel met

zijn collega's maakte. ‘Het samenstellen van het juk is een serieuze klus door de afmetingen en het gewicht van het juk. We hebben daarom eerst subonderdelen gefabriceerd om daarmee het juk op te bouwen. Dankzij de mal, die we hadden verankerd in de vloer, konden we alles op de juiste maat zetten.’ Bij de eerste jukken duurde dat nog een hele dag, maar daarna ging dat aanzienlijk sneller.

Goed plannen

De Groot: ‘Wij kozen ervoor om de jukken in PB-positie te lassen. Hierdoor moesten wij de jukken meermaals draaien: eerst plat, daarna op zijn zijkant, en zo verder. Doordat de subonderdelen al waren geprefabriceerd, kun je toch efficiënter werken.’ Van der Poel: ‘Die grote delen zijn een uitdaging in de werkplaats, zelfs voor ons. Je moet het werk dus goed plannen om de ruimte optimaal te benutten.’ Dat deed Dijkstaal door steeds aan twee à drie jukken tegelijk te werken. De Groot: ‘Dan ontstaat er een flow, waardoor je efficiënter kunt werken. Die aanpak was ook prettig voor de klant. Hierdoor werd het gemakkelijker om een juk per week op te leveren.’ Omdat Dijkstaal een zomersluiting kent, maar het werk aan de stuw in die periode gewoon doorging, verhoogde Dijkstaal het productietempo. De Groot: ‘We gingen naar één juk per vier dagen om vooruit te kunnen werken.’ Uiteindelijk werden alle 22 jukken ruim op tijd opgeleverd.

De Groot: ‘Het was een mooi project, zeker voor de lassers en de samenstellers. We hebben er met het hele team met veel plezier aan gewerkt en zijn trots dat het allemaal is gelukt.’



Ate de Groot



correa

Correa FOX portaal-freesmachine

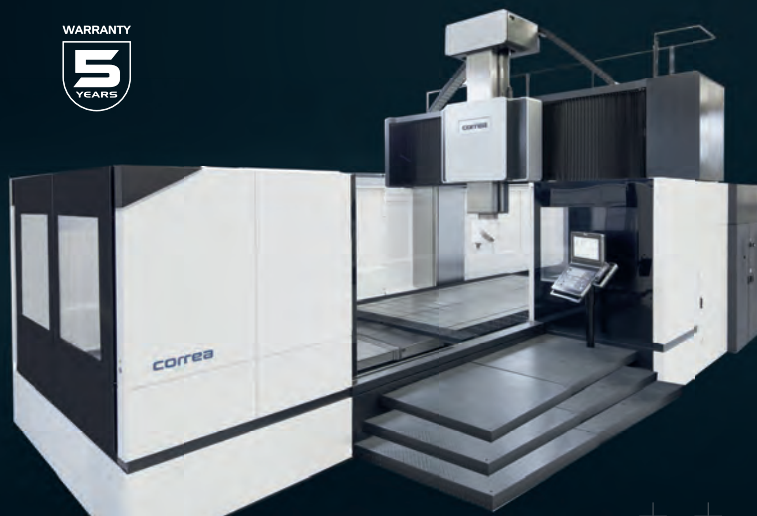
WARRANTY



✓ **Grootformaat bedfreesmachine**
Tafelgrootte 3.500 - 8.500 x 2.000 - 2.500

✓ **Tot wel 25.000 kg**
Maximaal werkstuk gewicht

✓ **6.000 - 10.000 omw/min**
Groot toerentalbereik



FOX

Bridge type milling machine

Telefoon 0229 542 485 | E-mail info@dormac.nl

dormac.nl

POWERPLUS
TOOLS



WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS

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

POWERPLUS
TOOLS

www.powerplustools.nl

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



STICHTING
DierenLot



DierenLot.nl

SAMEN



Richard Molendijk (links) en Tom Semmekrot

BEELD RONALD HISSINK
TEKST RONALD BUITENHUIS

‘HET GAAT NIET OM DE LAATSTE EURO’

TS Techniek Haaksbergen en MTI Engineering uit Eibergen hebben samen iets wat je ‘zakelijk noaberschap’ zou kunnen noemen. TS Techniek verzorgt las- en assemblagewerk voor MTI. Samen zijn ze actief in de markt van het ontwateren van slib. ‘We denken allebei in oplossingen en niet in problemen.’

Een grote, dertien meter lange vrachtwagen draait achterwaarts de productiehal bij TS Techniek in Haaksbergen binnen. Als Richard en Ryan Molendijk van MTI Engineering de deuren van de truck openen, openbaart zich een mobiele unit om water uit slib te halen. ‘Die kunnen we inzetten op locaties als er bijvoorbeeld ergens getest moet

worden, een storting is of een verbouwing op een plek waar afvalwater verwerkt moet worden’, legt Ryan Molendijk uit. MTI heeft twee van deze volledig ingerichte trucks die bijna continu onderweg zijn. Dit is de mobiele variant, MTI Engineering maakt ook slibverwerkingsinstallaties die permanent zijn.

Japan-Oostenrijk-Eibergen

Wat er zowel bij de vaste als mobiele installatie gebeurt, is het volgende: er is vervuild slib waar nog water uit geperst moet worden. Zo wordt de fractie lichter en kleiner, en dus makkelijker te vervoeren. Het waterrijke slib wordt in de machine gepompt en verrijkt met polymeren, die ervoor zorgen dat het slib “vlokt” en het water vrij komt. Dit geconditioneerde slib wordt onder lage druk in de schroefpers gepompt. Dat is niets meer dan een conische schroef, omringd door zeefkorven van verschillende grootte. Het “vrije water” valt eenvoudig door de eerste zeef naar buiten. En naarmate de schroef de overgebleven vaste stof verder naar voren transporteert, wordt het resterende water eruit geperst. Dit proces gaat met een snelheid van 0,3 schroefomwentelingen per minuut. Het duurt ongeveer een uur voordat het slib er, na invoer, als min of meer droge stof weer uitkomt. ‘Als water dat je door een koffiefilter drukt’, geeft Richard Molendijk aan. De techniek komt oorspronkelijk uit Japan, maar sinds een jaar of vijftien worden de schroefpersen volledig vervaardigd in Oostenrijk. Assemblage en op maat maken gebeurt door MTI in Eibergen.

Duitsland

In Nederland wordt het systeem in permanente vorm inmiddels gebruikt bij waterzuiveringsinstallaties in onder meer Beverwijk (in aanbouw), Amstelveen, Tollebeek en Ameland. Maar MTI Engineering is ook actief in Duitsland. Richard Molendijk: ‘Die Duitse markt is echt anders. Veel kleinschaliger. Als we het hier over een slibzuiveringsinstallatie hebben van pakweg een miljoen euro, is dat in Duitsland misschien 250.000 euro. Maar in essentie is de werking ervan hetzelfde.’ Grote voordeel

van de Oostenrijks IEA-machine is dat die veel energiezuiniger en onderhoudsvriendelijk is. Richard Molendijk: ‘Een factor tien qua energie ten opzichte van bijvoorbeeld een centrifuge.’ De machines worden onder meer gebruikt bij zuiveringsinstallaties en biogasinstallaties. Ryan Molendijk: ‘Maar eigenlijk kunnen we ze overal inzetten waar sprake is van afvalwater met slib dat verwerkt moet worden. Denk bijvoorbeeld ook aan slachthuizen.’ Het slib kan eventueel op andere plekken verwerkt worden als halffabricaat en zo weer iets opleveren. Richard Molendijk: ‘Het is wel business met een lange adem. De zuiveringswereld is conservatief en met ons systeem moet je echt ‘om’. Dat vergt vaak wel wat van de klant.’ Daarom heeft MTI ook testmodules om de klant te laten zien dat deze methode goed werkt. Richard Molendijk: ‘Je moet hier als verwerker echt voor kiezen.’

« De connectie tussen TS en MTI kwam min of meer toevallig tot stand »

Haaksbergen

Het op maat maken van de installatie doet MTI deels zelf. Deels besteedt de firma het werk uit aan lasbedrijf TS Techniek in Haaksbergen. TS is actief op diverse terreinen van laswerk (staal, RVS, aluminium) en doet ook aan assemblage van machines en machineonderdelen. De connectie tussen TS en MTI kwam min of meer toevallig tot stand. Tom Semmekrot van TS Techniek: ‘Heino

Oltwater werkt als zpp'er bij MTI en dat is een oud-collega van me. Zo kwam de connectie tot stand.’ TS Techniek maakt nu voor MTI grote (onder)delen. Zoals een permanente opstelling aan een container die omgebouwd wordt, zodat de IEA-machine er in past. TS zorgt daarbij ook voor de aansluitingen en het leidingwerk. Maar denk ook aan de modulaire variant waarbij TS een stalen onderstel heeft gemaakt waarop de machine in de laadruimte rust. Semmekrot: ‘We hebben eigenlijk die hele vrachtwagen ingericht.’ Het is een goed voorbeeld van SAMEN. Richard Molendijk: ‘Wat TS ons biedt, is capaciteit en flexibiliteit. Ze hebben hier in Haaksbergen bijvoorbeeld de ruimte om te assembleren.’ Semmekrot: ‘Wat je hier in de regio ziet, is dat we elkaar iets gunnen. We kennen elkaar en weten elkaar te vinden. En we vullen elkaar aan. Noem het zakelijk noaberschap.’ Richard Molendijk: ‘We persen misschien water uit het slib, maar het gaat ons er niet om de laatste euro uit een deal te persen.’ Broer Ryan vult aan: ‘We denken hier in de regio niet in problemen, maar in oplossingen. Doe dat vooral samen. Zeker met kleinere bedrijven is het makkelijk en snel schakelen.’

Twente/Achterhoek

Er zit maar elf kilometer tussen Eibergen en Haaksbergen. Het grootste verschil is misschien nog wel dat Eibergen formeel Achterhoek is en Haaksbergen formeel Twente. Voor ‘zakelijk noaberschap’ maakt dat het verschil niet. Immers, ze denken er in oplossingen en niet in problemen. En ze doen het vooral samen.

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

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

‘TOEN WE HET IDEE ZAGEN, DACHTEN WE: WAUW, ALS DÁT LUKT!’

TEKST EN BEELD FRANK SENTEUR



Paul Büdgen naast een proefopstelling van de stalen buisconstructie met gebogen glaspaneel en de pootjes waarmee het glas aan de buizen is bevestigd.

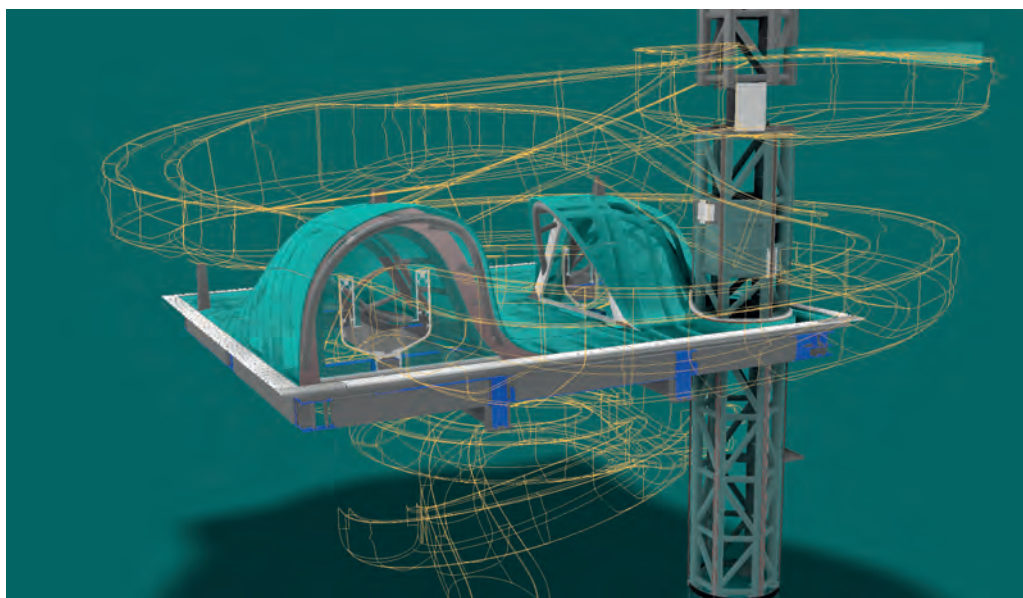
Wie de Tornado, die midden in de voormalige havenloods in Rotterdam omhoog kronkelt, voor het eerst ziet, denkt meteen: ‘Hoe hebben ze dat in hemelsnaam voor elkaar gekregen?’ Deze architectonische eyecatcher is opgebouwd uit een intrigerend gebogen stalen buisconstructie met een daar omheen kronkelende trap die boven een golvend glasdak lijkt te zweven. Dat de architect en de bouwpartners ruim vier jaar hebben getekend, gerekend, geschaafd, uitgeprobeerd en getest om tot dit indrukwekkende resultaat te komen, zal dan ook niemand verbazen. Op initiatief van de Stichting Droom en Daad wordt de historische havenloods uit 1923 omgetoverd tot museum en cultureel centrum FENIX. Met 16.000 m² was het gebouw ooit de grootste op- en overslagloods ter wereld. Volgend voorjaar zal deze nieuwe culturele plek – pal naast de Nieuwe Maas en tegenover het bekende Hotel New York – worden geopend. Het Chinese MAD Architects bedacht als futuristische toegift de Tornado, een trap, kunstwerk en beleving in één. Vanaf de begane grond van de loods wervelt de Tornado omhoog naar een spectaculair uitzichtplatform hoog boven het dak. In dat dak zitten, ingenieus bevestigd aan gebogen stalen buizen, 255 unieke 3D gevormde ramen. Het dak is gerealiseerd door IFS Building Systems BV uit Waddinxveen, een bedrijf dat wel vaker huzarenstukjes op staal- en glasgebied aflevert.

Ongelooflijke uitdaging 'Toen we werden benaderd om mee te denken over de dakconstructie van de Tornado, stonden we versteld van de complexiteit van de staalconstructie en de vormgeving van het glas', aldus Paul Büdgen, technisch directeur van IFS Building Systems. 'Kon dat wel? Maar dan ga je er goed over nadenken. Want stel dat het wel lukt, dan zet je wel wat neer natuurlijk. Wij tekenen en engineeren zelf en hebben daarbij altijd intensief contact met de architect die het ontwerp bedacht heeft. Staalconstructies en glaspanelen laten we maken bij verschillende productiepartners. De montage op locatie doen we zelf, met ons eigen installatieteam. Voor de stalen dakconstructie van de Tornado zijn we opgetrokken met de Belgische staalbouwer CSM Steelstructures, waarmee we vaker hebben samengewerkt. CSM had er alle vertrouwen in dat ze de buisconstructie voor het dak konden produceren. Maar met name de complex gevormde glaspanelen, die uit vier lagen glas zijn opgebouwd, zorgden ervoor dat we wereldwijd uiteindelijk maar één fabrikant hebben gevonden die het aandurfde om deze te produceren.'

Nauwe toleranties 'Waar je goed op moet letten als je glas en staal combineert, zijn de toleranties', benadrukt Büdgen. 'Aannemers hebben nog weleens de neiging om zich bij het inkopen van staal te focussen op een zo laag mogelijke kiloprijs. Ook al voldoet dat staal dan in theorie aan EN 1090, dan toch kun je achteraf voor verrassingen komen te staan. Wij gaan dus altijd een stapje verder dan de norm, om op voorhand passingsproblemen in de realisatiefase te voorkomen. Moet je dan nog gaan bijsturen, dan wordt het een stuk duurder.'

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.



Maximaal glasoppervlak 'De architect wilde zo weinig mogelijk staal en zoveel mogelijk glas', vertelt Büdgen. 'Dat betekent grote overspanningen en grote glaspanelen die je complex 3D moet vormgeven. De stalen dakconstructie is volledig gelast. Eerst is deze bij CSM volledig in elkaar gezet, vervolgens in vervoerbare stukken gedeeld en in Rotterdam weer in elkaar gelast. Er zit geen enkele boutverbinding in, waardoor de constructie mooi slank kon worden gehouden. De ramen waren een andere uitdaging, want die zijn allemaal verschillend. Ze zijn bovendien opgebouwd uit vier lagen glas, waarbij elke laag weer een iets andere vorm heeft. De radius van het binnenste glas is door de totale dikte van het raam immers kleiner dan die van het buitenste glas. In feite moesten er dus 1.020 unieke 3D gebogen glasplaten worden gemaakt. Na de productie zijn alle ramen in de fabriek 3D gescand. Die bestanden hebben we ingevoerd in onze CAD-systemen om de afwijkingen te controleren. Had een naastgelegen raam dezelfde "afwijking", dan hoefde een raam niet opnieuw geproduceerd

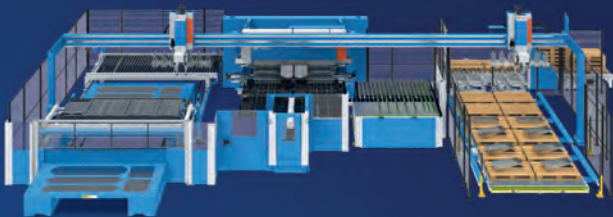
te worden. Door op deze manier te werken, konden we afkeur minimaliseren. De stalen dakconstructie is na de montage op locatie ook 3D gescand. Op basis daarvan hebben we unieke pootjes geproduceerd, waarop de glazen panelen kwamen te rusten om een glad glasoppervlak te krijgen. De pootjes en alle ramen waren gecodeerd, zodat het dak op locatie als een gigantische legpuzzel in korte tijd in elkaar kon worden gezet.'

Samenwerking 'Zo'n complex project als dit staat of valt met een optimale communicatie', benadrukt Büdgen. 'Er is de afgelopen jaren zeer intensief samengewerkt met de andere bouwpartners CIG, CSM, Woodwave, Dura Vermeer, Bosman, iMd Raadgevende Ingenieurs en EGM Architects, die allemaal werden aangestuurd door de Stichting Droom en Daad. Alles moest kloppen, anders was dit nooit te realiseren geweest. Uiteindelijk zijn er zo'n tweehonderd mensen betrokken bij de realisatie van de Tornado, die wereldwijd nu al de geschiedenis ingaat als een van de meest complexe constructies ooit gebouwd.'

BUIGAUTOMATEN

WHAT IS POWER MADE OF?

VERBETER UW PRODUCTIEPROCES MET DE EFFICIËNTIE VAN ONZE
VOLLEDIG ELEKTRISCHE OPLOSSINGEN



Waarom kiezen tussen grote series en nauwkeurigheid? Onze geautomatiseerde elektrische buigautomaten combineren flexibiliteit en kwaliteit met productiviteit.

- 1 Verminderd stroomverbruik met +20 servo-elektrische assen zorgen voor jouw **directe besparing**.
- 2 Geavanceerde controle van complexe geometrieën voor een breed scala aan materialen, inclusief hoogwaardige afwerkingen, voor jouw **groeiend bedrijf**.
- 3 Equivalente productiviteit van 3-5 kantbanken, zonder beperkingen op flexibiliteit, voor een **snelle return on investment**.



Partner met de kennis en dynamiek van Prima Power.
Evolve by integration

in    primapower.com

 **Prima
Power**

LAAT U STRAKS EEN ROBOT UW KOUDE ACQUISITIE DOEN?

De toekomst staat voor de deur. Waar sales in de techniek decennialang neerkwam op accountmanagement, netwerk en Google Ads, hangt er nu een revolutie in de lucht. Eentje die de grootste verkoopuitdaging voor 99% van alle technische bedrijven kan oplossen.

Welke uitdaging dat is? Afspraken maken met nieuwe klanten: dé grote hobbel. Het vraagt niet alleen tijd, maar ook de mentale kracht om tien keer achter elkaar 'nee' te horen. Daarom wordt het eindeloos uitgesteld – en niet alleen bij u. Maar stel dat dit geen probleem meer is? Dat uw mensen niet meer die lastige telefoontjes hoeven te plegen?

De technologie is er: Voice AI's. Ze kunnen honderd nieuwe klanten per dag bellen, uw bedrijf voorstellen en reageren op vragen. En ze klinken steeds natuurlijker, alsof er een echt mens belt. Maar dan een mens zonder angst voor afwijzing.

Klinkt goed, maar wat als klanten merken dat ze een robot aan de lijn hebben? Schaadt dat de relatie? Krijgt u dan ooit nog een kans? Dat is voor veel ondernemers een grote angst.

De vraag is: is die angst terecht? Ik vroeg onlangs aan 75 ondernemers in de techniek om eens te schatten wat het uitstellen van

acquisitie hen ieder jaar kost. De antwoorden varieerden van 50.000 euro tot 2 miljoen euro per jaar aan gemiste omzet. Als u dat risico afzet tegen één mogelijk misgelopen telefoontje door een Voice AI, voelt het toch minder pijnlijk. Zeker als u weet dat die AI onvermoeibaar nog 98 prospects belt.

Waarschijnlijk voelt dit dilemma voor u nu nog ver weg. Op de langere termijn verwacht ik dat AI's verplicht zullen worden zich te identificeren. Voor sommige klanten wordt dat een reden om het gesprek af te kappen. Nu nog wel. Wat de reactie wordt als AI-geassisteerde afspraken de norm worden, weten we simpelweg niet.

De vraag is: wat doet u? Blijft u acquisitie op de oude manier doen? Of experimenteert u met AI? De toekomst biedt risico's én kansen. Als u hier meer over wilt weten, volg dan op woensdag 15 januari a.s. de gratis masterclass: 'Haal meer uit je technische salesteam: 3 slimme AI-stappen voor 2025'.

Scan de QR-code voor meer informatie over de masterclass en meld u direct aan.



KAREN VAN RIEL,
AUTEUR EN OPRICHTER VAN
SALESTRAININGSBUREAU OUTDO

GILDE VAKCOLLEGE



BEELD SANDER VAN DER TORREN

TECHNIEK



WETECH EN GILDE VAKCOLLEGE:
SAMEN VOOR STERKER
TECHNIEKONDERWIJS

V.l.n.r.: Ruud Gommers, Krijn Redert en Bram Inpijn.

In het gloednieuwe, maar nog lege schoolgebouw van het Vakgilde Gorinchem zijn op het moment van dit interview de typerende kenmerken van een brede technische opleiding afwezig. Het geluid van draaiende machines en apparaten in de leslokalen ontbreekt, net als het geroezemoes van leerlingen in de aula, de gereedschappen, lashelmen en alle andere elementen van een technische opleiding. Toch wordt in deze lege ruimte al volop gesproken over techniekonderwijs. Dit is ook niet vreemd, want het onderwerp van gesprek is stichting Wetech, met als gesprekspartners Bram Inpijn, commercieel directeur van Van Dijk-Inpijn bv, Ruud Gommers, directeur van Van Wijk bv, en Krijn Redert, directeur van Vakgilde.

Wetech begon ooit als een klein initiatief om het techniekonderwijs in de regio te versterken, maar is uitgegroeid tot een cruciale samenwerking tussen scholen en bedrijven. Met hun unieke aanpak – bestaande uit advies, ondersteuning en financiering – zorgt Wetech ervoor dat leerlingen klaar zijn voor de moderne arbeidsmarkt. Dit is een inspirerend verhaal over visie, groei en de toekomst van techniekonderwijs.

Brug slaan

Stichting Wetech startte als een bedrijvenvereniging voor het Gilde Vakcollege en het Willem van Oranje College. Wat begon als een lokaal initiatief, is in vijftien jaar uitgegroeid tot de grootste, aan een technisch vmbo gerelateerde, bedrijvenkring van Nederland met meer dan 300 leden. Zoals Inpijn, een van de initiatiefnemers, uitlegt: 'Het doel was altijd al om sterk techniekonderwijs in de regio te ondersteunen en een brug te slaan tussen bedrijven en scholen.' Dit doel blijft onveranderd, maar de schaal waarop wordt gewerkt, is inmiddels indrukwekkend. Volgens Gommers is dit succes geen toeval: 'Op veel plaatsen zie je initiatieven ontstaan, maar

wij doen dit al vijftien jaar. Elke week komt er weer een lid bij. Dat toont aan hoe groot de behoefte is.' De brede ondersteuning vanuit het bedrijfsleven is essentieel voor het succes van de regio en biedt een voorbeeld voor andere delen van Nederland.

« We hebben afspraken dat bedrijven die lid zijn van Wetech, voorrang krijgen bij het toewijzen van stagiairs »

Drie pijlers

Wetech onderscheidt zich door drie belangrijke pijlers die bijdragen aan het succes van het Gilde Vakcollege: advies, ondersteuning van het lesprogramma en financiële steun. Redert legt uit: 'Ze geven advies over verbouwingen en machines, maar ook over het lesprogramma. We nemen dat advies heel serieus.' Deze adviserende rol zorgt ervoor dat het onderwijs blijft aansluiten op de behoeften van de arbeidsmarkt. Niet alleen nu, maar ook in de toekomst. Daarnaast heeft Wetech het mogelijk gemaakt dat het Gilde Vakcollege veel meer kan doen dan andere scholen: 'Zonder financiële steun van Wetech zouden veel van de dingen die we nu doen, simpelweg onbetaalbaar zijn.' Dit gaat niet alleen om materiële ondersteuning, zoals gebouwen en apparatuur, maar ook om het mogelijk maken van specifieke opleidingen die elders nauwelijks nog bestaan. Redert vervolgt: 'Wij hebben – dankzij de steun en het advies van Wetech – bijvoorbeeld nog steeds een afdeling installatietechniek, terwijl die in veel andere scholen is verdwenen.' Deze nauwe

samenwerking zorgt ervoor dat het Gilde een breed scala aan technische vakken kan aanbieden, waardoor leerlingen direct met de nieuwste technieken in aanraking komen.

Sterk techniekonderwijs

Techniekonderwijs is cruciaal voor de toekomst van Nederland. De vraag naar technisch personeel is enorm, terwijl het aanbod beperkt blijft. Zoals Inpijn benadrukt: 'De vraag naar technische oplossingen is altijd groot geweest, maar wordt alleen maar groter. Wij mogen in deze regio blij zijn dat we zo'n groot potentieel hebben, dankzij het Gilde in onze achtertuin.' Maar in andere delen van Nederland ziet hij dat het veel moeilijker is om technisch geschoold personeel te vinden. Redert voegt daaraan toe dat het belangrijk is om deze leerlingen vroeg aan de regio te binden: 'Wij hebben een speciaal programma waarmee leerlingen kunnen doorstromen van de techniek-havo naar het mbo. Zo houden we ze in de regio en voorkomen we dat ze naar Rotterdam of Utrecht vertrekken en niet meer terugkomen.' Dit doorlopende leertraject, van vmbo tot en met mbo, is een van de unieke aspecten van het Gilde en draagt bij aan de sterke verbinding tussen onderwijs en bedrijfsleven.

Rol bedrijven

De betrokkenheid van bedrijven in de regio is cruciaal voor het succes van zowel Wetech als het Gilde Vakcollege. Zoals Gommers uitlegt: 'Bedrijven bieden niet alleen stageplekken aan, maar helpen ook bij het vormgeven van het onderwijs. Ze delen hun kennis en ontwikkelingen uit de sector, waardoor we altijd up-to-date blijven.' Dit zorgt ervoor dat het onderwijs nauw aansluit bij de behoeften van de industrie, bijvoorbeeld op het gebied van digitalisering en robotisering. Een ander belangrijk aspect is de betrokkenheid van bedrijven bij stages en praktijkervaringen.



Redert vertelt: 'Bedrijven in de regio zijn heel betrokken. We hebben afspraken dat bedrijven die lid zijn van Wetech, voorrang krijgen bij het toewijzen van stagiairs. Dit motiveert bedrijven om actief betrokken te blijven bij het onderwijs.' Voor veel bedrijven begint deze samenwerking al vroeg – bijvoorbeeld met snuffelstages voor leerlingen van vijftien jaar – wat vaak leidt tot vaste dienstverbanden.

Techniekonderwijs op de basisschool

Een ander uniek aspect van de samenwerking tussen Wetech en het Gilde Vakcollege is hun inzet om techniekonderwijs al op de basisschool te introduceren. 'We geven technieklessen op de basisschool, en inmiddels krijgen jaarlijks tussen de vijf- en zesduizend kinderen deze lessen', zegt Redert. Dit project, dat ooit door het Gilde is gestart, wordt nu breed ondersteund door Wetech en andere organisaties. Het succes van dit programma blijkt uit de enorme vraag: 'Binnen een dag is de hele agenda volgeboekt als we technieklessen aanbieden. We hebben al meer dan 120

basisscholen die interesse hebben', aldus Redert. Deze lessen zorgen ervoor dat kinderen al op jonge leeftijd in aanraking komen met techniek, waardoor de kans groter is dat ze later voor een technische opleiding kiezen.

Uitdagingen en toekomstvisie

Hoewel het succes van Wetech en het Gilde Vakcollege duidelijk is, zijn er ook uitdagingen. Een van de grootste uitdagingen is om leerlingen gemotiveerd te houden en ze te laten doorstromen naar het hoger onderwijs. 'We zien dat bedrijven soms te vroeg talenten wegplukken, waardoor ze hun opleiding niet afmaken', vertelt Redert. Dit is een zorg, omdat deze leerlingen hun volledige potentieel niet benutten als ze de havo of het hbo niet afmaken. Gommers benadrukt dat dit vraagt om een langetermijnvisie van bedrijven: 'Bedrijven moeten begrijpen dat het niet alleen gaat om de korte termijn. Ze moeten investeren in de opleiding van hun personeel, zodat ze in de toekomst beter presteren.' Dit bewustzijn groeit, maar er is nog steeds werk aan de

winkel om bedrijven te overtuigen dat investeren in opleidingen loont.

Conclusie

Stichting Wetech en het Gilde Vakcollege bewijzen dat samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven de sleutel is tot succes in techniekonderwijs. Door de nauwe banden tussen scholen en bedrijven in de regio kunnen leerlingen al vroeg kennismaken met de praktijk. Zo krijgen ze de kans om hun vaardigheden te ontwikkelen in een omgeving die aansluit op de behoeften van de arbeidsmarkt. De groei van Wetech en het Gilde Vakcollege is een inspirerend voorbeeld voor andere regio's in Nederland. Het laat zien dat een sterke regionale samenwerking leidt tot beter techniekonderwijs, waarvan zowel bedrijven als leerlingen profiteren. Zoals Inpijn terecht opmerkt: 'Zonder goed techniekonderwijs kunnen we de toekomst niet vormgeven.' Wetech en het Gilde Vakcollege leveren hier een belangrijke bijdrage aan, en hun succes is een blauwdruk voor de rest van Nederland.

DOE OOK MEE!

MAAK UW EIGEN CAMPAGNE- POSTER EN SOCIALMEDIABERICHT

Samen zorgen we voor nog meer zichtbaarheid van de sector. Daarom vragen we u, als Metaalunie lid, de sectorcampagne actief uit te dragen, maar wel met een eigen 'touch'. Dat doet u met de speciale configurator. Hiermee maakt u eenvoudig uw eigen campagneposter of socialmediabericht, helemaal afgestemd op uw bedrijf. Voeg uw eigen foto, logo en slogan toe in slechts vijf stappen:

1. Kies of u een poster, socialmediabericht of beide wilt maken.
2. Upload een eigen foto of kies een bestaande foto.
3. Upload het logo van uw bedrijf.
4. Vul uw eigen slogan in voor 'We ... je ...'
5. Vul uw gegevens in om de bestanden te ontvangen.



Nadat u de configurator hebt gebruikt, wordt uw aanvraag automatisch verstuurd naar Metaalunie. Wij controleren de kwaliteit en delen de aangemaakte bestanden binnen twee werkdagen met u via e-mail. Daarna kunt u het socialmediabericht delen en de poster zelf printen op A3- of A4-formaat.

Wall of Fame

De 'Wall of Fame' toont een aantal prachtige posters, die Metaalunieleden met behulp van de configurator hebben gemaakt. Verdien ook een plek op deze 'Wall of Fame' en maak nu uw eigen poster via www.metaaltechnologie.nl/configurator/.



WE BOUWEN JE DROOMHUIS

METAAL TECHNOLOGIE
MAAKT JE WERELD

VISSER
INSCHUURTECHNIEK

WE ZETTEN JE IN BEWEGING

METAAL TECHNOLOGIE
MAAKT JE WERELD

Pasterkamp
Metal Sheet Solutions

WE VORMEN JE PROFIEL

METAAL TECHNOLOGIE
MAAKT JE WERELD

KUSTERS GOUMANS
50

WE BRENGEN JE OMHOOG

METAAL TECHNOLOGIE
MAAKT JE WERELD

LUTEC
LUCHTTECHNIEK

WE BESCHERMEN JE GEZONDHEID

METAAL TECHNOLOGIE
MAAKT JE WERELD

Bijstro
Schepenbouw

WE MAKEN JE DROOMREIZEN

METAAL TECHNOLOGIE
MAAKT JE WERELD

VAPE BV

WE MONTEREN JE DAKGOOT

METAAL TECHNOLOGIE
MAAKT JE WERELD

F

WE BUIGEN JE VERBEELDING

METAAL TECHNOLOGIE
MAAKT JE WERELD



SLAGROOMTAART IN WOERDEN

Laura van Zuilen (links) kreeg de taart overhandigd door Maud Lakerveld, communicatieadviseur Metaalunie

De vijfde slagroomtaart voor een lid van Koninklijke Metaalunie, dat de sectorcampagne Metaaltechnologie maakt je wereld op een originele manier via social media deelde, is dit keer uitgereikt aan Vape bv uit Woerden. Vape maakt en monteert sinds 1984 dakgoten, getrokken uit één stuk aluminium.

Voor ieder bouwproject – of het nu een woning, stal, nieuwbouw of renovatie betreft – verzorgt het bedrijf een complete oplossing voor hemelwaterafvoer, inclusief alle benodigde accessoires. ‘Dankzij onze mobiele werkplaats kunnen we op locatie dakgoten tot wel dertig

meter lang uitdraaien en direct monteren’, vertelt algemeen directeur Laura van Zuilen. ‘Door dit unieke concept ontzorgen wij de klant. Inmiddels is ons assortiment gegroeid naar zes verschillende modellen goten die in elke gewenste kleur te verkrijgen zijn. Voor iedereen is er dus een passende oplossing.’

Veelzijdig en essentieel

Volgens Van Zuilen is metaalbewerking een vak met een rijke geschiedenis, maar ook een sector vol moderne innovaties. ‘Het is belangrijk om onze sector onder de aandacht te brengen. Om zo een beter beeld

te geven van wat er allemaal voor moois met metaal gemaakt wordt en hoe belangrijk deze sector eigenlijk is. Door mee te doen met de campagne, hopen we het vakgebied aantrekkelijk te maken voor de volgende generatie vakmensen. Via social media, radiospots en posters wordt getoond hoe veelzijdig en essentieel de metaalbewerking is. Ook laten we als sector zien hoeveel mogelijkheden er zijn voor mensen die van techniek houden en graag met hun handen werken. Wij ondersteunen dan ook met trots deze landelijke campagne om de metaalbewerking in de spotlight te zetten.’



BEELD NFP



Scan de QR-code en download of bestel de toolkit!

Inspirerend voorbeeld

De medewerkers van Vape zijn enthousiast over de campagne én over de gewonnen taart. Van Zuilen: 'Een erkenning die we met trots hebben ontvangen. Wij werken iedere dag met passie, en deze campagne versterkt trots en betrokkenheid. Onze teamleden zijn goede ambassadeurs van het vak – hun trots en enthousiasme werkt aanstekelijk. Door deze campagne staan wij als bedrijf stil bij het moois dat wij, samen met zoveel anderen, in elkaar zetten. We hopen een inspirerend voorbeeld te zijn voor onze eigen mensen, maar ook met name jongeren die de sector

overwegen. Werken in de metaal biedt volop kansen.'

Gouden tip

'Neem ook deel aan de campagne! Wij hopen zo jongeren te inspireren en te enthousiasmeren voor een carrière in deze veelzijdige sector. En op deze manier het vak dichterbij te brengen voor een toekomst in metaalbewerking.'

Doe ook mee!

Voor alle leden die willen meedoen aan de campagne is een basistoolkit beschikbaar. Deze bestaat uit een aantal digitale en

fysieke middelen, zoals het campagnelogo, de verschillende campagnevideo's en posters.

Winnen

Deel op uw socials hoe u de toolkit inzet, gebruik de hashtag #metaaltechnologiemaaktjewereld en tag @KoninklijkeMetaalunie. Eens per maand wordt door loting een winnaar bepaald. Die krijgt, naast een heerlijke slagroomtaart, een eervolle vermelding in Metaal + Techniek!



'OOK VOOR ALLEEN EVEN EEN SPIEBAAN IN EEN AS'

HET WERK VAN GEREEDSCHAPMAKERIJ MILL: ALTIJD UNIEK EN CUSTOM MADE

Vader en zoon De Vet in hun werkplaats

REPORTAGE



BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST ALEX KUNST

Klanten in de regio die snel en goed geholpen willen worden, weten Gereedschapmakerij Mill te vinden. Het kleine bedrijf sprong in een gat in de markt en is soms zelfs een onmisbare schakel in een samenwerkingsverband voor grote opdrachten. De volgende generatie staat klaar om mee te werken aan de uitbreidingsplannen.

Direct bij binnenkomst valt het op: bij Gereedschapmakerij Mill wordt keihard gewerkt én gewoekerd met ruimte. Er kan geen machine meer bij in de productieruimte. Dit is een bedrijf dat snakt naar uitbreiding. Die gaat er dan ook komen.

Werk in de regio (én Taiwan)

Het kleine tweemansbedrijf in het Brabantse Mill werkt voornamelijk voor de regio. Ze pakken, zoals vader en zoon het zelf zeggen, 'de enkelstuks en kleine series van het productie- en constructiebedrijf op de hoek'. Toch komen er soms ook omvangrijke projecten voorbij waaraan ze meewerken. Zo maakten Con (68) en Joris (39) de Vet in 2020 gereedschap voor een windmolenpark voor de kust van Taiwan. 'Samen met twee andere bedrijven in Mill maakten we gelagerde afsteunhuizen met diverse sleutelwijdtes en speciale geharde dopsleutels om de windmolens te kunnen stellen', vertelt De Vet senior. 'Na fixatie moeten deze M72-bouten met 35.000 Nm weer losgedraaid worden om puntbelasting te voorkomen. Alles werd van tevoren uitgebreid getest door ingenieurs, want de boot die het werk uitvoerde, kostte zo'n 60.000 euro per uur. Dus voordat ons gereedschap daarop mee kon, moest het 100% in orde zijn.'

Geen multinationals

Gereedschapmakerij Mill is een allround bedrijf, dat fijnmechanische onderdelen maakt: onder meer stempels, matrijzen en meetinstrumenten. Vader en zoon De Vet hoeven weinig aan acquisitie te doen, nieuwe klanten komen

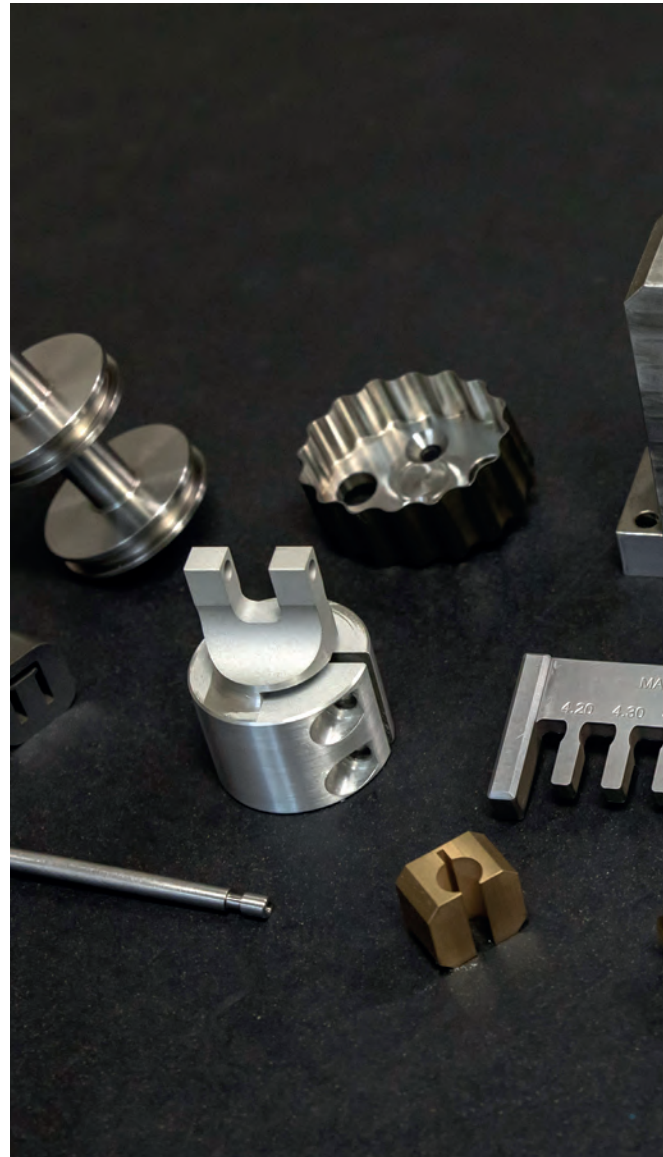
meestal via via bij hen terecht. De Vet senior: 'We blijven weg bij grote series. Onze oplossingen zijn altijd uniek en custom made: enkelstuks of prototypes; soms kleine series. Daar blinken wij in uit. Ze kloppen niet voor niks bij ons aan. Maar je kunt bij ons ook altijd terecht om alleen even een spiebaan in een as te laten frezen.' Op een enkele uitzondering na – waarvoor ze naar volle tevredenheid als vaste toeleverancier werken – nemen ze bewust geen grote multinationals op in hun klantenbestand. Ze zitten volgens Con de Vet namelijk niet te wachten op veel bureaucratie. 'Voor een klein bedrijf is dat weleens lastig. Er kwam hier eens iemand van een multinational langs, ze zaten met de handen in het haar: problemen met een etikettenstempeltje. Ik ging direct voor ze aan de slag. Voor een paar uurtjes werk vroeg ik nadien of er een ordernummer of iets dergelijks was. Dat gaan we regelen, werd gezegd. Maar omdat ik geen officiële toeleverancier was, duurde het bijna vier maanden voordat ik betaald kreeg.'

Nieuwbouw meemaken

Con de Vet startte in 1993 zijn bedrijf in Mill: 'Ik begon achter ons huis in het fietsenschuurtje met één draaibank en één freesbank. Er was precies een economische dip en het was moeilijk om aan opdrachten te komen. Op een gegeven moment kon ik gaan samenwerken met een machinefabriek in Mill en die heeft me aan alle kanten geholpen. Als ik iets voor ze moest maken, kon ik ook gewoon gereedschappen van ze lenen.' In 1995 lukte het om een pand te kopen en het tijt keerde voor hem. 'De markt werd beter.'



Draadvonkmachine in de opspanfase



Joris de Vet vult aan: 'En je had inmiddels ook een naam opgebouwd.' Zelf is De Vet junior in 2017 in het bedrijf komen werken en hij is van plan de zaak voort te zetten als zijn vader met pensioen gaat. Voordat het zover is, wil Con de Vet nog het nieuwe pand realiseren. Het bedrijf is uit zijn jasje gegroeid; de machineopstelling is nu inefficiënt en verre van ideaal, vinden de heren zelf. 'We kunnen er net tussendoor met een hefagentje', zegt De Vet senior.

Tweemaal verhuizen

Ruim drie jaar zijn ze nu bezig met plannen voor een groter pand. Het liefst in Mill, maar

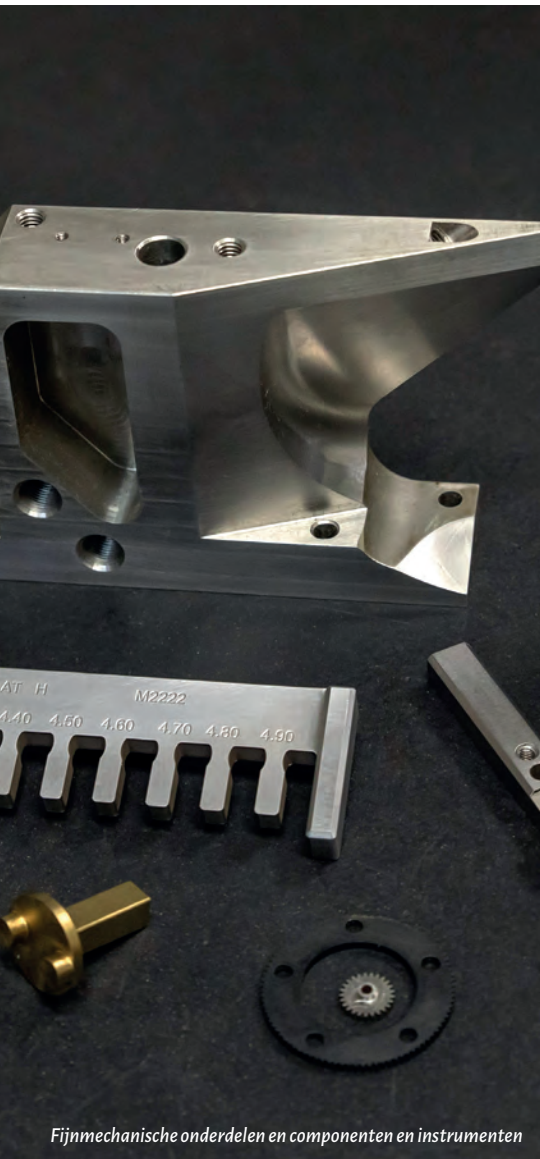
daar was bijna geen grond meer beschikbaar voor industrie. Daarom hadden ze aanvankelijk het plan opgevat om een grotere hal over het bestaande pand heen te bouwen. De Vet senior: 'Dan konden we daar gewoon door blijven produceren tijdens de bouw.'

De gemeente keurde dat plan niet goed. Nu huren ze tijdelijk een andere werkruimte. 'We hebben een pand gevonden dat groot genoeg is en waar drie keer 80 ampère krachtstroom is.' Op de plek van het huidige pand verrijst volgend jaar een grotere hal. De Vet junior: 'We staan voor een grote uitdaging met tweemaal verhuizen en de realisatie van

de nieuwbouw, maar als we deze plannen uitvoeren, zitten we hier straks heel mooi.'

Vonkverspaanders en 3D-printer

Een groter pand betekent ook nieuwe mogelijkheden en de vooruitzichten zijn uitstekend. Joris de Vet: 'We hebben inmiddels al draad- en zinkvonkverspaanders staan, zodat we een breed pakket kunnen aanbieden aan veel verschillende soorten klanten. We kunnen zelf harden en hardheid meten. Daardoor kunnen we een klant heel snel bedienen als er bijvoorbeeld in een snijstempel een nippeltje afbreekt. Het is



Fijnmechanische onderdelen en componenten en instrumenten



Snelle meting: Con de Vet meet een aluminium bronzen geleiding

belangrijk dat het productieproces van de klant een minimale tijd stilstaat.’ De Ultimaker 3D-printer in de werkruimte wordt voornamelijk gebruikt om de maatvoering van een stuk aan de klant te tonen. ‘Wat we wel in serie printen, is een bepaald onderdeelje waarvoor we het kleinst mogelijke nozzeltje hebben aangeschaft’, geeft De Vet junior aan. ‘Dat onderdeelje printen we met PETG, een relatief sterker materiaal dan de gebruikelijke PLA’s.’ ‘De Ultimaker moet je een beetje leren kennen, en een beetje tweaken. Zo print ik niet meer op het bijbehorende glazen bed maar op een

PEEK-mat, een hoogwaardige kunststofsoort. Die mat is van een ander merk printer en heb

« Het is belangrijk dat het productieproces van de klant een minimale tijd stilstaat »

ik omgebouwd voor de Ultimaker.’ De Vet junior kijkt om zich heen en zegt: ‘D’r is hier

eigenlijk geen één machine waaraan we niet iets hebben veranderd.’ Het is dat de investering in een metaalprinter voorlopig nog te fors is, maar Joris de Vet is enthousiast over de techniek ervan. ‘Kalibratiemallen voor extrusiematrijzen werden voorheen gedraaid, gedraadvont en gefreesd. Ze waren daardoor enorm arbeidsintensief. Tegenwoordig printen ze die. Prachtige ontwikkeling, ik wil daar zeker wel wat mee gaan doen.’



BENNO BOOM IS DE NIEUWE VOORZITTER VAN DE DHMA:

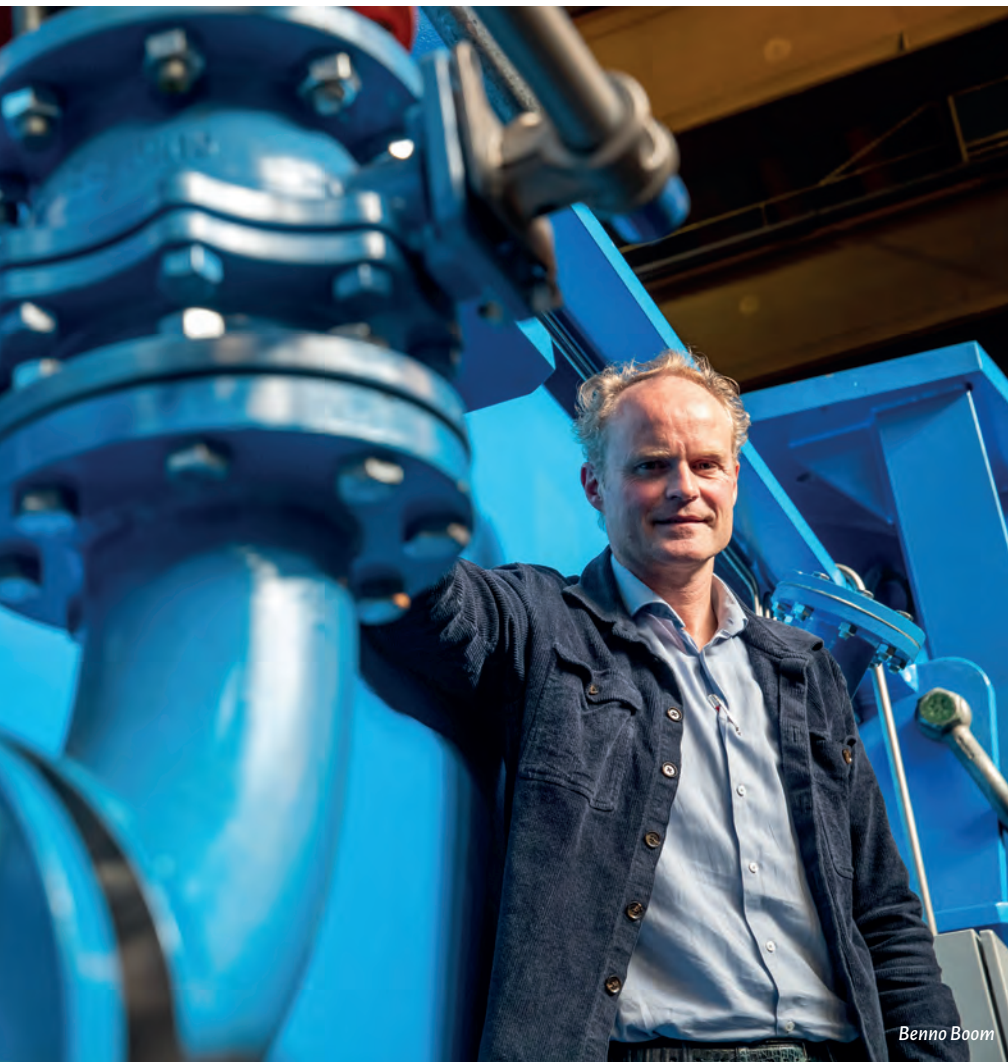
'WE MOGEN BEST WAT MEER TROTS ZIJN OP ONZE SECTOR'

BEELD RONALD HISSINK

TEKST RONALD BUITENHUIS

DE DUTCH HEAVY MACHINING ASSOCIATION

Benno Boom is sinds eind november de nieuwe voorzitter van de DHMA: de Dutch Heavy Machining Association. Een branche die een fundament vormt onder de Nederlandse economie, maar vaak ten onrechte onderbelicht is ten opzichte van de fine & hightech metaalindustrie. 'We zijn soms wat te bescheiden', zegt de eigenaar van Staalbouw Boom uit Wierden. Branchemanager Claudia Willems van de DHMA bevestigt dit.



In een grote productie-/assemblagehal staat een immense, fraai afgelakte blauwe doseerunit voor een staalfabriek, gereed voor vertrek naar Frankrijk. Daar zijn ze bij Staalbouw Boom in Wierden een jaar druk mee geweest. Elders in de fabriekshal staat een knalgele transportcontainer voor een rotor pomp. Plus een grote stalen schommelconstructie voor een passagiersboot. Het tekent Boom. Bijna alles is groot en massief. Zestig metaalbewerkers

leveren werk aan bedrijven in olie en offshore, mijnbouw, windenergie, plastics en staal. Allemaal halffabricaten. Aan de muur op kantoor foto's van een grote tractielier om buizen te trekken in zee, en een groot compressiehuis. 'Allemaal heel klantspecifiek', vertelt Boom, die samen met zijn broer het bedrijf runt. En allemaal maatwerk; series zijn uitzondering bij het Wierdense bedrijf dat klanten heeft in met name Nederland, België, Frankrijk en Duitsland.

Lange relaties

Deze sector van de zwaar metaal zit toch wat anders in elkaar dan andere metaalsectoren, blijkt uit het verhaal van Boom. 'We werken voor bedrijven die misschien al wel dertig jaar klant zijn. Het gaat om zulke kapitaalintensieve producten dat kwaliteit belangrijk is en klanten niet snel weglopen. Er moet sprake zijn van wederzijds vertrouwen.' Gekoppeld daaraan ziet Boom ook dat het personeelsbestand bij hem anders is: vooral oudere werknemers met heel veel ervaring. 'Je kunt iemand die net van school komt, niet aan een heel duur product laten werken. Het risico is gewoon te groot als het mis gaat, dat kost te veel. Wat we hier doen, is mensen goed en lang opleiden. Het oogt misschien allemaal simpel wat je ziet, maar dat is het niet. Niet alles staat op een tekening. Als je je rijbewijs haalt, wil dat niet zeggen dat je direct goed autorijdt. Vliegtuigen maken doe je hier. Al mist de jeugd daar nog wel eens het geduld voor'.

Regels en beperkingen

Maar toch, we leven in een snelle wereld. Switchen klanten anno 2024 niet veel sneller van afnemers? Boom: 'Het draait in onze sector om capaciteit van zowel mensen als materiaal. De keuze in onze sector is niet reuze. Je hebt vaak ook te maken met een lange doorlooptijd. Dat maakt dat de relatie tussen klant en leverancier belangrijk is.' Gevraagd naar de uitdagingen in de branche, zegt Boom – los van milieu, duurzaamheid, energie en prijzen: 'Mooie producten blijven maken voor de BV Nederland.' Hij doelt er onder meer op dat de overheid nogal wat regels en beperkingen oplegt. 'Het wordt steeds gekker. We moeten zelfs bijhouden hoe mensen naar



kantoor komen en wat de footprint is van een geleverd product. Geluid, veiligheid... Het is bijna niet bij te houden. En ons wordt gevraagd elektriciteit te beperken. Daar krijg je dan een vergoeding voor, maar dat gaan we niet doen. Die krijg je nooit meer terug.'

« Het draait in onze sector om capaciteit van zowel mensen als materiaal. »

Fundament

Ook vindt Boom dat ze als sector nog wel eens 'te bescheiden' zijn. In DHMA branchemanager Claudia Willems vindt hij een medestander in het meer op de voorgrond zetten van deze sector voor de BV Nederland. Willems: 'Ze mogen als zware industrie best wat trotser zijn op wat ze hier maken. Zonder deze bedrijven hebben grote namen als Tata en Shell een heel groot probleem. De zware industrie is een fundament. Maar vaak hebben we het vooral over de fine- en hightech. En niet alles is ASML. Er zijn ook nog andere prachtige maakbedrijven zoals Staalbouw Boom. Ze zijn als heavy machining industry inderdaad vaak veel te bescheiden. We moeten meer laten zien hoe mooi deze sector is.'

Meer gevoel

Volgens Boom en Willems zou het mooi zijn als 'Den Haag' wat meer gevoel zou krijgen voor de betekenis van de zware metaalindustrie voor Nederland. Boom: 'Nederland is vooral trots op de dienstenindustrie en niet op onze business. En vooral de grote bedrijven staan in de spotlight, wij niet.' Maar wie rondkijkt bij Boom



Transportcontainers voor het binnenwerk van pompen

ziet prachtige innovatie, mooie producten en machines die automatisch van gereedschap wisselen. Boom: 'Toch is automatisering lastig bij ons. Het is veel handwerk, veel enkelstuks maatwerk. De grote kosten zitten in arbeid en die laat zich bij ons toch moeilijk automatiseren.'

Halen én brengen

Aan Benno Boom en zijn nieuwe vice-voorzitter

Koen Dekker (Ledder Metaaltechniek) de taak om de sector komende jaren wat minder bescheiden te maken. Daarbij geholpen door Koninklijke Metaalunie. Volgens Willems zitten er nog wel vissen in de vijver om de DHMA uit te breiden. 'Maar niet puur vanwege de omvang. Het is bij de DHMA halen én brengen en kwaliteit gaat voor kwantiteit. We kijken goed naar wie lid kan worden en wie niet.'



Onderdeel voor een heihamer

Branchemanager
Claudia Willems



‘CODE OF CONDUCT IS HEILIG’

De Dutch Heavy Machining Association (DHMA) verenigt en behartigt de collectieve belangen van ondernemingen die zware machinale bewerkingstechnieken uitvoeren in grotere afmetingen (grootverspaners). De aangesloten bedrijven bij de DHMA zijn dé specialisten in alle mogelijke vormen van precisiebewerking. Ze staan garant voor een brede kennis en een goed advies over de diverse bewerkingsprocessen bij grote complexe werkstukken in diverse materialen. Voor zowel nieuwbouw als voor reparatie en onderhoud.

Code

De DHMA telt momenteel 24 leden. Binnen de BV Nederland heeft een aantal sectorgenoten het niet gered. De afname komt met name door consolidatie in de sector, die het met name tijdens de bankencrisis en corona lastig had. Branchemanager Claudia Willems: ‘Maar de groei zit er binnen de DHMA weer duidelijk in.’ Er zijn nog wel meer bedrijven die binnen het DHMA-profiel passen. Het onderling kunnen delen van kennis

en het uitwisselen van ervaring binnen het DHMA-netwerk helpt de bedrijven

enorm om individueel sterker te worden en zich verder te ontwikkelen. Willems: ‘We hebben een Code of Conduct: deze gedragscode is heilig. De leden willen elkaar vooral helpen. Zelfs als personeel over wil stappen – wat natuurlijk mag –, hebben de eigenaren van de betrokken bedrijven daarover vaak eerst even contact.’ Waar vroeger bij tekeningen de namen van bedrijven in de hoekjes werden weggeknipt, staan die er nu gewoon op. Willems: ‘De DHMA bestaat op basis van vertrouwen. Bij de leden staan de deuren altijd voor elkaar open. In de fijnmechanische industrie is dit soms weleens anders, maar daar is de onderlinge concurrentie ook veel groter. De zware verspaning vist veel minder in elkaars vijver. Want ook al zitten ze in dezelfde markt en hebben ze dezelfde machines: de toepassing, specialisatie en output is compleet anders. Dat ligt aan de branchekeuzes die zijn gemaakt.’

ALGEMENE VOORWAARDEN: GEBRUIK ZE GOED!

Algemene voorwaarden zijn de regels die een bedrijf standaard wil laten gelden bij het sluiten van contracten met anderen, zoals klanten en toeleveranciers. Het doel is om deze regels onderdeel te laten worden van de afspraken die tussen het bedrijf en de ander worden gemaakt. Algemene voorwaarden geven duidelijkheid over hoe zaken geregeld zijn als er problemen of vragen ontstaan. Het Bedrijfsjuridische team van Koninklijke Metaalunie krijgt regelmatig vragen over algemene voorwaarden. In dit artikel staan de antwoorden op de meest gestelde vragen van leden over dit onderwerp.

Welke algemene voorwaarden heeft

Metaalunie?

Leden van Metaalunie kunnen gebruikmaken van maar liefst acht verschillende soorten algemene voorwaarden. Deze voorwaarden zijn door Metaalunie zelf opgesteld. Maar wat is het verschil tussen al die soorten?

Sommige soorten zijn alléén geschikt voor zakendoen met consumenten. Dit zijn de Consumentenvoorwaarden en de

Webwinkelvoorwaarden. Dan zijn er nog algemene voorwaarden die u kunt gebruiken als u zaken of diensten inkoopt. Deze worden de Algemene Inkoop- en (onder) aannemingsvoorwaarden genoemd. Verkoopt u zaken of diensten, dan zijn er vier soorten algemene voorwaarden die bruikbaar zijn:

- De Metaalunievoorwaarden
- De Algemene Voorwaarden voor de Vervaardiging en Levering van Metaalproducten
- Teken- en Engineeringsvoorwaarden
- Onderhoudsvoorwaarden voor opdrachtnemers.

Tot slot heeft Metaalunie verhuurvoorwaarden voor verhuurders en huurders van roerende zaken, zoals machines.

Welke algemene voorwaarden u nodig heeft, hangt af van uw bedrijfsactiviteiten. Schakel gerust de hulp in van een van de bedrijfsjuridisch adviseurs. Zij helpen u een keuze te maken voor de voorwaarden die het best bij uw activiteiten passen.

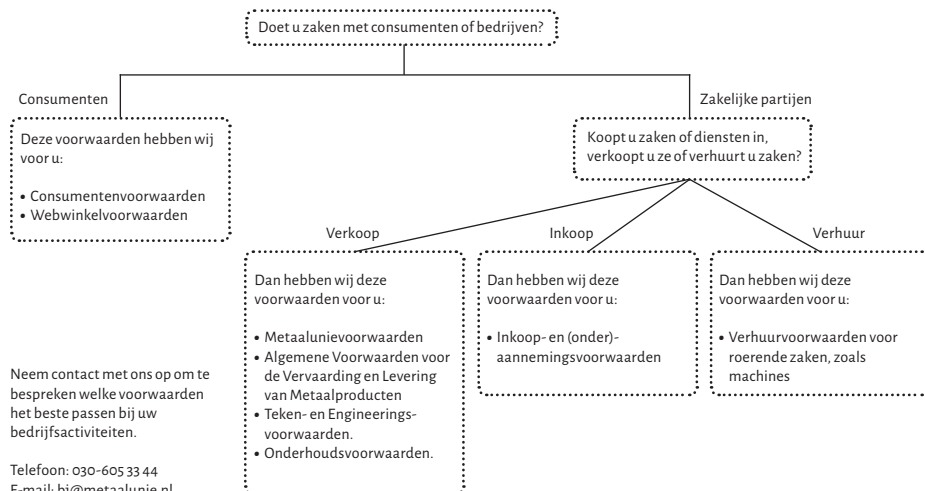
Bent u aangesloten bij een branchegroep? Sommige van die branchegroepen hebben eigen algemene voorwaarden. Informeer hiernaar bij uw branchemanager.

Wat heb je aan algemene voorwaarden?

Algemene voorwaarden zijn een vangnet bij problemen. Als alles goed gaat, wordt er waarschijnlijk nooit meer naar gekeken. Als een verkoper bijvoorbeeld geen algemene voorwaarden gebruikt, vallen hij en zijn koper terug op wat de wet regelt over hun relatie. Alleen is de wet niet in het voordeel van de verkoper (of opdrachtnemer), terwijl de positie van de inkoper (of opdrachtgever) best goed is geregeld. Een voorbeeld: een verkoper is aansprakelijk voor bijvoorbeeld de fouten die hij maakt. Maakt de verkoper een fout en heeft de klant daar schade van? Dan moet hij die schade helemaal betalen. Ook als het bedrag heel hoog is, niet meer in verhouding staat tot de waarde van de order en de schade niet onder de verzekering is gedekt. Veel bedrijven realiseren zich dit niet. In leveringsvoorwaarden staat vaak een bepaling die de aansprakelijkheid juist beperkt. De klant ontvangt dan bijvoorbeeld alleen het bedrag dat de aansprakelijkheidsverzekeraar uitbetaalt. Of de verkoper hoeft de schade niet helemaal te betalen, maar voor een deel. Daarmee zorgt de verkoper dat zijn financiële risico's binnen de perken blijven en claims van klanten hem niet de kop kosten.

Andere voordelen van het gebruik van onze leveringsvoorwaarden zijn bijvoorbeeld bepalingen over garantie, overmacht en het eigendomsvoorbehoud. De verkoper heeft de rechten die in deze bepalingen aan hem worden gegeven, alléén doordat ze in de

Deze voorwaarden heeft Metaalunie voor u





leveringsvoorwaarden staan. De wet geeft hem deze rechten namelijk niet.

Waarom zijn er aparte algemene voorwaarden voor zakendoen met consumenten?

Bij zakelijke partijen is het uitgangspunt dat zij vrij zijn de afspraken te maken die zij willen. Er zijn wel grenzen natuurlijk, maar die worden niet zo snel bereikt. Bij zakendoen met consumenten ligt dat anders. De vrijheid om af te spreken wat u wilt, is daar veel kleiner. Dat is de reden om voor consumenten andere algemene voorwaarden te gebruiken dan voor uw zakelijke klanten. De algemene voorwaarden die geschikt zijn voor consumenten hebben een andere inhoud, omdat rekening is gehouden met het consumentenrecht.

Waarom hamert Metaalunie altijd zo op het goed gebruiken van algemene voorwaarden?

Voor het goed gebruiken van algemene voorwaarden gelden regels. En als die regels niet goed worden nageleefd, is de kans groot dat er uiteindelijk geen beroep kan worden gedaan op wat er in de algemene voorwaarden staat. Zeker voor verkopers of opdrachtnemers kan dat heel vervelend zijn. Bijvoorbeeld als

ze aansprakelijk worden gesteld voor het betalen van schadevergoeding. Verder kan het gebruik van leveringsvoorwaarden verplicht zijn vanuit de aansprakelijkheidsverzekering. Worden ze niet gebruikt, dan is de dekking lager en soms is er zelfs helemaal geen dekking meer. Bedrijven zijn vaak niet bezig met het goed gebruiken van algemene voorwaarden. Begrijpelijk ook, want ze besteden hun tijd liever aan andere dingen. Maar er komt wellicht een dag dat een bedrijf graag wil kunnen terugvallen op wat erin staat.

De klant accepteert de leveringsvoorwaarden niet. Wat nu?

Dit gebeurt in de praktijk regelmatig. De verkoper wil graag dat zijn leveringsvoorwaarden van toepassing zijn, de inkoper houdt vast aan zijn eigen inkoopvoorwaarden. Vaak worden de leveringsvoorwaarden van de verkoper in zijn geheel geweigerd. Terwijl het misschien best mogelijk is om over een aantal onderwerpen uit de leveringsvoorwaarden toch afspraken te maken. Het is verstandig te ontdekken of er bij de inkoper ruimte is om te onderhandelen. Is er ruimte, geef dan aan over welke

onderwerpen u graag afspraken wilt maken. Kies voor uzelf de belangrijkste onderwerpen uit (bijvoorbeeld aansprakelijkheid of een regeling over levertijd). Kijk hierbij naar de risico's die u loopt: gaat u een krappe leverdatum afspreken en bent u voor het halen daarvan van veel factoren afhankelijk? Zet dan in op een afspraak over overschrijding van de leverdatum. Blijkt er geen ruimte te zijn aan de andere kant? Bekijk dan wat de risico's zijn als u de opdracht toch aanneemt. Wellicht zijn de risico's goed te overzien en kunt u deze ook zonder uw leveringsvoorwaarden aangaan.



Doorloop met de infographic op onze website de stappen om te controleren of u uw leveringsvoorwaarden goed gebruikt. De infographic is ook met het bulletin van december meegestuurd. Een handig hulpmiddel dat u bij het maken van uw aanbiedingen kunt gebruiken!

Wij beschermen vandaag de generaties van morgen



The Coatinc Company is dé pionier in metaalveredeling met een visie voor de toekomst. Bij ons draait het om het beschermen en verfraaien van metaal én om het beschermen van de komende generaties. Met een sterke focus op duurzaamheid omarmen we technologieën die niet alleen vandaag, maar ook morgen en daarna van waarde zullen zijn. Onze oppervlaktebehandelingen bieden onbegrensde mogelijkheden voor industrieën wereldwijd, terwijl we onze planeet en toekomstige generaties beschermen.


The Coatinc Company®
Wij veredelen dromen
www.coatinc.com



Thermisch verzinken



Hoge temperatuur verzinken



Centrifugaal verzinken



Passiveren



Anodiseren



Poedercoaten



Natlakken



Duplex Zn + natlak



Duplex Zn + poeder



DISSELHORST METAAL
weet 't goed gemaakt!

Altijd in
bedrijf!

Dag en
nacht
in touw

voor uw
plaatwerk
op maat!



Overkampseweg 26 • 8102 PH Raalte
Tel.: 0572 - 36 26 00 • Fax.: 0572 - 36 22 98

www.disselhorstmetaal.nl



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

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

info@bakkerssprings.com
www.bakkerssprings.com

**BAKKER
SPRINGS**



ALSNOG HET SCHIP IN

Peter is vorig jaar begonnen als zelfstandige. Onder de naam Boothulp reviseert hij schepen. De schepen variëren van zeilbootjes tot grote motorjachten. Op de werf waar Peter regelmatig te vinden is, meldt zich de eigenaar van een groot charterschip en reisorganisatie, de “Swimming Swan”.

Peter neemt van de eigenaar de spoedopdracht aan om een nieuwe keerkoppeling te leveren en te installeren. Twee weken later wordt Peter gebeld vanaf de westkust van Schotland. De Swimming Swan wil niet meer verder. De reis met een twintigtal gasten is daardoor vroegtijdig beëindigd. Op kosten van de Swimming Swan zijn zij onderweg naar het vliegveld van Glasgow.

Schadevergoeding

Omdat het voor Peter een mijl op zeven is om naar Schotland af te reizen, wordt een bedrijf uit Schotland ingeschakeld om het schip te repareren. De eigenaar van de Swimming Swan claimt ook schadevergoeding van Peter: alle gemaakte kosten en gemiste inkomsten. Peter belt met zijn verzekeringstussenpersoon. Die heeft slecht nieuws. De kosten die gemaakt moeten worden om een nieuwe keerkoppeling te leveren en monteren, vallen niet onder de dekking van zijn verzekering. Dit geldt ook voor alle gevolgschade, zoals de misgelopen winst en de kosten om de gasten weer thuis te krijgen.

Metaalunievoorwaarden

Dit valt Peter uiteraard enorm tegen. Hij bedenkt zich echter dat hem eens is verteld dat hij kan terugvallen op zijn Metaalunievoorwaarden. Die beperken zijn verplichting om schade te vergoeden. En sluiten die soms zelfs helemaal uit. Peter wijst de door Swimming Swan ingeschakelde advocaat op de Metaalunievoorwaarden. Wel biedt hij aan de overzeese reparatiekosten te betalen. De advocaat vraagt hierop aan Peter om te bewijzen dat hij bij het sluiten van de overeenkomst zijn cliënt van de Metaalunievoorwaarden kennis heeft laten nemen. Peter kan dit niet. In zijn offertes staat weliswaar dat de Metaalunievoorwaarden



MR. MIRJAM BOS

BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

gelden, maar hij heeft ze niet meegestuurd. De advocaat vernietigt daarom de Metaalunievoorwaarden, zoals dat heet. Peter moet alle schade die het directe gevolg is van zijn gebrekkige prestatie aan de Swimming Swan, vergoeden.

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

GOED GEBRUIK VAN ALGEMENE VOORWAARDEN

In de praktijk merken de bedrijfsjuridisch ledenadviseurs van Metaalunie regelmatig dat leden de Metaalunievoorwaarden (of andere leveringsvoorwaarden) niet goed hebben gebruikt. Dit zorgt voor een (groot) probleem, zodra zij schadeclaims van hun opdrachtgevers willen afweren. Checkt u met de komst van de nieuwe Metaalunievoorwaarden in 2025 nog eens of u uw voorwaarden goed gebruikt? Wij hebben hiervoor een handige tool ontwikkeld. Scan de QR-



code, log in en check met de infographic eenvoudig of u uw leveringsvoorwaarden goed gebruikt.

‘MENSEN MET EEN RUGZAKJE DRAAIEN HIER VOLWAARDIG MEE’

Buitendienstadvisieur John Kerkhoffs in gesprek met Jaro Kouws en Manon van Hoof van Staalidee.

Elke werkdag bespreken de buitendienstadvisieurs van Koninklijke Metaalunie met leden wat hen bezighoudt en hoe Metaalunie daarbij kan ondersteunen. Zo was adviseur John Kerkhoffs onlangs op bezoek bij Staalidee. Hij sprak met directeur/eigenaar Jaro Kouws en teamleider Manon van Hoof. Kerkhoffs: ‘Ik denk dat wij kunnen leren van de aanpak van Staalidee.’

Staalidee in Hilvarenbeek produceert stalen onderstellen voor tafels en banken. Daarnaast maakt het Brabantse bedrijf hondenbenches en aanverwante producten, die het vermarkt onder het label Woef Woningen. Ontwerp en productie vinden plaats in eigen huis. Kouws deed het werk in eerste instantie naast een loondienstverband, maar sinds zes jaar is Staalidee een volwaardig bedrijf. In de productie werken uitsluitend mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

Meer dan algemene voorwaarden

Kouws: ‘We zijn pas kort lid van Metaalunie. Ik wist dat je als lid de algemene voorwaarden mocht gebruiken, maar verder had ik nooit goed zicht op wat Metaalunie precies doet. John legde uit dat er veel meer services zijn, bijvoorbeeld op het gebied van de Risico-Inventarisatie en -Evaluatie, verzekeringen, opleidingen en juridische hulp.’ Kerkhoffs: ‘Er was een probleem met de Risico-Inventarisatie en -Evaluatie, en we hebben Staalidee in contact gebracht met specialisten van het programma 5xBeter om dat op te lossen.’ Een ander gebied waarop Metaalunie Staalidee ondersteunt, is de functie- en beloningsindeling van medewerkers. Kerkhoffs: ‘Die ligt nu bij een algemeen administratiekantoor, maar de verantwoordelijkheid daarvoor blijft bij de ondernemer. De functieindeling van de medewerkers moet echter geregeld zijn volgens het Handboek Functieindeling

Metaal en Techniek, zoals vastgelegd in de cao. Een gewoon administratiekantoor heeft dat handboek niet. Als die indeling niet goed gebeurt, kun je in grote problemen komen. We helpen nu mee, zodat dit goed wordt geregeld.’

Volwaardig meedraaien

Metaalunie adviseert en helpt dus, maar Metaalunie en haar leden kunnen ook leren van Staalidee, vindt Kerkhoffs. ‘Iedereen klaagt over personeelstekorten. Staalidee laat zien dat werken met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt prima kan. Er zijn veel vooroordelen over mensen met een rugzakje, maar hier draaien ze volwaardig mee, terwijl het wel een commercieel bedrijf is.’ Teamleider Van Hoof knikt. Zij legt uit hoe dat tot stand kwam: ‘Ik werk ook in de gehandicaptenzorg. Op een dag nam ik een cliënt uit de dagbesteding mee die daar zielsongelukkig was. Jaro vond het goed om met diegene aan de slag te gaan.



« Wij leiden de mensen hier zelf op, op basis van de kwaliteiten die iemand bezit »

Nu hebben we hier 19 medewerkers met een afstand tot de arbeidsmarkt.'

Meerwaarde

Van Hoof: 'In de gehandicaptenzorg is er geen passend aanbod aan werk. Veel mensen vallen tussen de wal en het schip. Ze willen meedoen, maar krijgen de kans niet. Jaro leidt de mensen hier zelf op, gebaseerd op hun individuele kwaliteiten. Afhankelijk van wat iemand kan en leuk vindt, zetten we iemand in. Je ontvangt heel veel respect van deze mensen en ze gaan elke dag met een lach de deur uit. De mensen die hier in de dagbesteding zitten, zijn absoluut van meerwaarde. Daarnaast zijn ze ook nog eens positiever. Bij reguliere werknemers gaat het gesprek vaak vooral over geld.'

Alleen serieproductie

Van Hoof gaat verder: 'De gemeente stuurde onlangs iemand waar ze "niets meer mee

konden", terwijl diegene graag iets wilde doen. Betaald werk hadden ze geprobeerd, maar dat werd te veel "moeten". Nu houdt hij zich hier in de dagbesteding bezig met dingen als poedercoaten en inpakken. Dat regelt hij helemaal zelf op basis van lichte aansturing. Hij werkt netjes en secuur en is helemaal gelukkig.' Gaan er ook zaken minder goed, wil Kerkhoffs weten. Van Hoof: 'Je hebt iets meer ziekteverzuim en sommigen vinden het zwaar. Je voert veel gesprekken. Je moet ook zorgen voor een extra persoon op de werkvloer. Jaro en ik doen het samen, waarbij Jaro voornamelijk in de productie aanwezig is. Die korte lijntjes helpen wel.' Kouws: 'Het werk vergt veel tijd en om die reden werken we alleen in serieproductie, met eigen producten die we zelf in de markt zetten. We zitten dus zelf aan het stuur. We zoeken trouwens nog wel meer "eigen" producten.' Kerkhoffs springt daar direct op in: 'Wellicht kan ik je via Techniek

Coalitie Brabant helpen op dit gebied, advies van hen is zelfs kosteloos. Dat ga ik checken.'

Inzetten op sterkte

Kerkhoffs: 'Ik vind het knap dat jullie mensen inzetten op hun sterkte.' Van Hoof: 'Soms moeten ze een taak uitvoeren die ze niet leuk vinden. Net als in het echte leven, eigenlijk. Als je het maar goed uitlegt, dan doen ze het.' Kouws: 'Ik heb nu minder zorgen dan vroeger. Het gezeur is met 80% afgenomen.' Van Hoof: 'Zonder mijn zorgachtergrond was het Jaro denk ik niet gelukt. Er zijn veel mensen uit de zorg vertrokken die nu in het bedrijfsleven werken. Ik zeg: benut hun kennis en netwerk. Bovendien, omdat er sprake is van verminderde loonwaarde, heb je andere contracten en ontvang je subsidie voor deze mensen.' Kerkhoffs: 'Ik hoop dat jullie aanpak andere metaalondernemers inspireert om out-of-the-box te denken op het gebied van personeel.'

Binnen twee minuten een messcherpe offerte voor uw zetwerk of lasersnijwerk?

Eenvoudig & snel op plaatweb.nl

- ▶ Upload uw 2D of 3D CAD bestand
- ▶ Vul de benodigde gegevens in
- ▶ Ontvang binnen twee minuten uw offerte

**TOT WEL
4,2 METER**

Maak nu **gratis**
een account aan
op plaatweb.nl

PLAATWEB.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

BREAKING NEWS

Deel uw product met trots met
de leden van Koninklijke Metaalunie!

Neem contact met ons op via productnieuws@metaalplustechiek.nl en ontdek hoe uw nieuws in dit magazine een plek kan krijgen op onze Breaking News-pagina.

BREAKING NEWS

Twee topproducten van de afgelopen tijd

MULTISENSOR MEETMACHINE EN MICROSCOOP IN ÉÉN

Grote componenten, zoals printplaten, brandstofcellen of batterijen, kunnen voortaan volledig worden gemeten én geïnspecteerd met de nieuwe ZEISS O-INSPECT duo. Dit multifunctionele systeem combineert tactiele en optische metrologie met microscopie en bestrijkt zo twee belangrijke toepassingsgebieden in kwaliteitscontrole. Het systeem werd medio november op de Precisiebeurs geïntroduceerd.

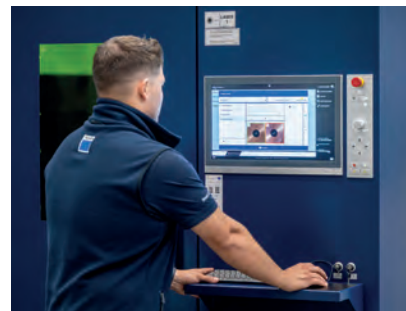


Microscopen zijn vaak niet groot genoeg om dergelijke grote componenten in zijn geheel af te beelden. Snijden van componenten kost tijd en verspilt grondstoffen, maar verhoogt bovenal het risico op meetfouten. Daarnaast is het aanschaffen van meerdere meetsystemen kostbaar en de beschikbare ruimte in laboratoria en meetkamers vaak beperkt. De ZEISS O-INSPECT duo lost die problemen op.

www.zeiss.nl

LASERSNIJMACHINE VOOR KLEINERE VOLUMES

Trumpf introduceerde op de EuroBLECH een nieuwe lasersnijmachine. Het nieuwe model is vooral geschikt voor klanten met kleinere productievolumes. De TruLaser Series 1000 Lean Edition biedt dezelfde kwaliteitsstandaard als de high-end



modellen van de Duitse fabrikant, maar is aanzienlijk betaalbaarder. Voor de nieuwe TruLaser Series 1000 Lean Edition heeft Trumpf het functiepakket van de TruLaser Series 1000 aangepast. De nieuwe machine heeft geen functies die vooral relevant zijn voor gebruikers met een hoge doorvoercapaciteit.

www.trumpf.com

UIT HET ARCHIEF

KKB: VAN SMID TOT MODERN MAAKBEDRIJF,

MAAR DEVENTER ALTIJD TROUW GEBLEVEN

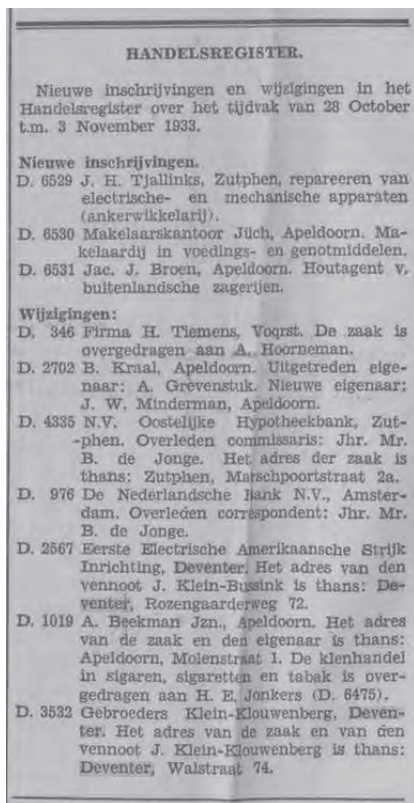
Koninklijke Metaalunie is onderdeel van een lange, meer dan honderdjarige geschiedenis van werkgevers die zich verenigden in voorlopers van de huidige organisatie. Deze rubriek verbindt heden en verleden met elkaar. Uiteraard is

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 en noem maar op, geen hier en nu.

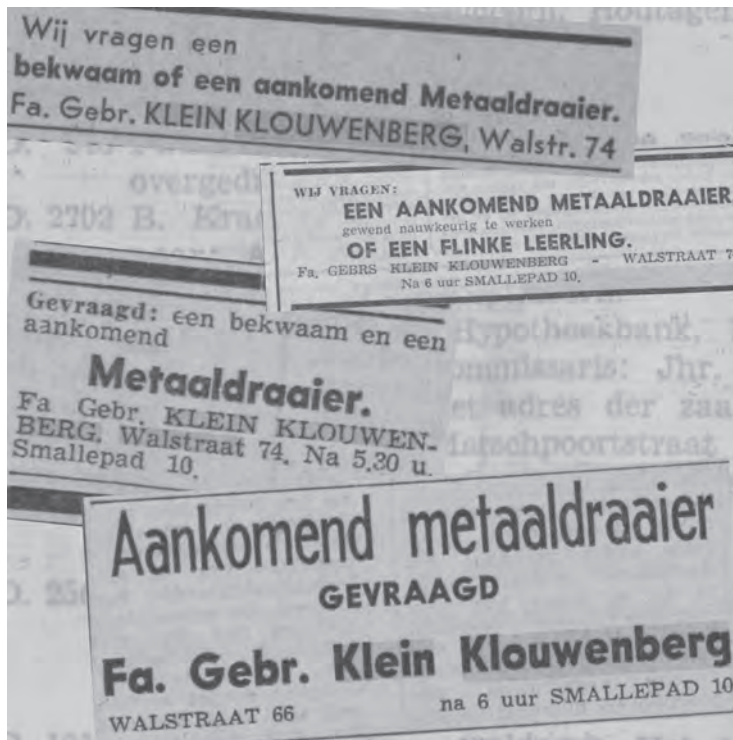


FA. GEBR. KLEIN-KLOUWENBERG
MACHINEFABRIEK
TEL. 2857

66



Nieuwe Apeldoornsche courant 10-11-1933



Hetzelfde bericht stond ook in: Nieuwe Zutphensche courant 06-11-1933, Overijsselsch dagblad 16-02-1927, Deventer Dagblad 22-05-1959, 27-11-1947, 22-05-1959, 06-05-1947, 26-10-1946

In het jaar waarin het bedrijf is opgericht dat deze maand in de schijnwerpers staat, viert Nederland voor het eerst Moederdag. De eerste vlucht van KLM naar Nederlands-Indië arriveert in Batavia en daarmee is de eerste Nederlandse intercontinentale vlucht een feit. Minister van Financiën Colijn voert een rijwielbelasting in. Vrijwel elke fietser moet voor drie gulden een fietsplaatje kopen dat aan de fiets bevestigd moet worden. Het jaar is 1924. Op 19 november richten de gebroeders Klein Klouwenberg in de pittoreske Walstraat in hartje Deventer een machinefabriek op.

Uitbreiding

Vanaf het eerste begin kenmerkt het bedrijf zich door vakmanschap en het opleiden van medewerkers. Gedurende de jaren daarna breidt het bedrijf uit. In de jaren '70 wordt het management overgenomen door Joop Hille en Jan Nijkamp, gevolgd door de komst van Eric Jongetjes en Arjan Wiggers in de jaren '90.

Verhuizingen

Vanwege de groei en bedrijfsactiviteiten wordt de locatie in het smalle stadscentrum van Deventer te klein. In 2000 volgt een verhuizing naar een modern industrieterrein aan de rand van de stad, wat verdere groei mogelijk maakt. In 2011 volgt een belangrijke strategische stap in het bedrijfsproces: de integratie van Boon Metaalbewerking, onder leiding van Michel Wesselink. Deze samenwerking resulteert in de nieuwe bedrijfsnaam Klein Klouwenberg Boon (KKB). Het bedrijf biedt nu een breder aanbod van complete projecten, van basismateriaal tot eindproduct, inclusief nabehandelingen. Dankzij deze uitbreiding groeit KKB al gauw weer uit haar voegen. In 2018 verhuist het naar het huidige pand aan de Maagdenburgstraat 32A in Deventer.

Moderne technologie

KKB heeft in haar 100-jarige geschiedenis talloze ontwikkelingen doorgemaakt,

uitdagingen doorstaan en zichzelf soms opnieuw moeten uitvinden. Deze dynamiek houdt het bedrijf fris en energiek. Toch blijft KKB tot op de dag van vandaag trouw aan haar kernwaarden: het leveren van kwaliteitsproducten door eigen opgeleide vakmensen. KKB combineert vakmanschap en ervaring met moderne technologie. Het bedrijf heeft klanten uit de kunststofindustrie en de metaalbewerking. Het bedrijf staat bekend als een klantgerichte speler in de huidige maakindustrie, met een bewezen reputatie voor maatwerkoplossingen die voldoen aan de hoogste eisen van precisie en klanttevredenheid. Het bedrijf richt zich op enkelstuks, kleine series en maatwerk en biedt haar klanten snelle, betrouwbare en vakbekwame oplossingen. KKB levert producten op basis van de expertise van zestien medewerkers, ondersteund door een modern machinepark met CNC- en conventionele draai- en freesbanken.



METAALTOPPER

De metaaltopper deze maand is Jarco van Ommen. Hij maakt deel uit van het montageteam van VHM Machinery. VHM in Ens maakt machines en systemen voor de automatische handling van kisten en bigbags in de agrarische sector. Het bedrijf ging in 2005 van start als eenmansbedrijf; inmiddels werken er circa vijftig medewerkers. De oranje machines van VHM vinden hun weg naar afnemers over de hele wereld. Van Ommen

houdt zich bij VHM voornamelijk bezig met het opbouwen en testen van nieuwe machines: 'Ik ben net terug uit Californië waar ik een nieuwe machine moest installeren.'

Jarco van Ommen volgde de mbo-4-opleiding Mechatronica. Drie jaar geleden voltooide hij zijn afstudeerstage bij VHM en kreeg hier aansluitend een vaste baan. 'Voor mijn afstudeeropdracht moest ik een ophoogframe

ontwerpen voor een machine van 50 ton die 1600 millimeter omhoog moest. Krachtberekeningen kwamen niet veel aan bod tijdens mijn opleiding. Daarmee aan de slag gaan was heel leerzaam.' Dat gold ook voor het installeren van de machine in Californië. 'Ik was daar als enige van VHM. Onze machine is daar onderdeel van een grotere installatie. Het op tijd voorbereiden van de werkzaamheden was uitdagend, vooral door het tijdsverschil met kantoor.'



JARCO VAN OMMEN (23)

BEELD RUUD HOFMAN
TEKST PIETER PULLEMAN

Met een mechatronica-diploma kun je op veel plaatsen terecht, weet Van Ommen. 'Maar ik leer hier veel en wil het hier nog ver schoppen. Een aanvullende hbo-opleiding volgen, heeft niet mijn voorkeur, maar voor andere aanvullende opleidingen en cursussen sta ik zeker open. Sinds vorig jaar ben ik stagebegeleider. Dat vind ik leuk om te doen en ik geef de stagiairs veel persoonlijke aandacht. Ik vind dat belangrijk en dat past ook bij VHM.'

'Bij VHM krijg je al snel veel verantwoordelijkheid en de afwisseling in de werkzaamheden is groot', vertelt Van Ommen. 'Als het nodig is, spring ik bij bij Service of Engineering. Ik bezoek ook regelmatig klanten om storingen op te lossen. Hier is elke dag anders dan de vorige en dat maakt het voor mij heel leuk.' Gevraagd naar het állerleukste aspect van zijn werk, zegt hij: 'Samen met de engineer meedenken in de ontwikkeling en het maken

van nieuwe machines. Je ziet dan ook de andere kant en je leert er anders door denken.'

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

EEN STERKER MKB IN DE TECHNIEKSECTOR

De recente begroting en het Regeerprogramma voor 2025, gepresenteerd door het kabinet, bevatten veel positieve ontwikkelingen voor het mkb in de technische sector. Koninklijke Metaalunie verwelkomt de aandacht voor een beter ondernemersklimaat, minder regeldruk en hogere arbeidsproductiviteit. Toch blijft het voor de sector essentieel dat de aangekondigde plannen omgezet worden in concrete acties en investeringen. Om zo de concurrentiepositie en het innovatievermogen van het mkb duurzaam te versterken.

De focus van het kabinet op arbeidsbesparende innovaties en verhoging van de arbeidsproductiviteit in het mkb sluit nauw aan bij wat Metaalunie al jaren benadrukt. Meer automatisering, slimmere werkmethoden en nieuwe technieken zijn noodzakelijk om de tekorten aan technisch personeel op te vangen en de concurrentiepositie van de Nederlandse maakindustrie te waarborgen. Het aangekondigde Arbeidsproductiviteitsprogramma lijkt een stap in de juiste richting, maar de details en bijbehorende financiële inzet blijven voorsnog onduidelijk. Metaalunie pleit voor een praktische aanpak, gericht op ondersteuning van het brede mkb in plaats van enkel de koplopers, zoals in het succesvolle Teqnow-programma.

Topsectoren en toegang tot innovatie

In lijn met het nieuwe topsectorenbeleid roept Metaalunie het kabinet op om een

betere verbinding te maken tussen MKB-maakbedrijven en het topsectorenbeleid. Hoewel de MIT-subsidies bedoeld zijn om innovatie binnen het mkb te bevorderen, profiteert slechts een klein percentage bedrijven hiervan. Metaalunie vindt het noodzakelijk dat het kabinet in overleg gaat met de mkb-sectoren, om de toegankelijkheid van het vernieuwde topsectorenbeleid te verbeteren en de impact ervan te vergroten.

Stimuleren van digitale transformatie

De digitale transformatie blijft een belangrijk aandachtspunt. De intentie van het kabinet om sectoren te ondersteunen met digitale technologieën en het stimuleren van productiviteit, wordt positief ontvangen. Maar het ontbreekt nog aan een brede stimuleringsmaatregel voor digitalisering binnen het mkb. Metaalunie dringt aan op een intensievere ondersteuning van MKB-maakbedrijven die willen investeren in digitale werkmethoden.

Zorgen over het innovatieklimaat

Het kabinet trekt tot 2029 900 miljoen euro uit voor Invest-NL, om het opschalen van start- en scale-ups te bevorderen. Echter, het stopzetten van het Nationaal Groeifonds en bezuinigingen op onderzoek en onderwijs geven zorgen over de lange termijn. Metaalunie steunt de Nationale Technologiestrategie (NTS) en de actie-agenda's, maar waarschuwt dat zonder substantieel budget deze strategie enkel papieren beleid blijft. Het is cruciaal



RARD METZ
PROGRAMMAMANAGER
KONINKLIJKE METAALUNIE

dat Nederland voldoende middelen vrijmaakt om deel te nemen aan Europese industrieprogramma's, zoals de Europese Chips Act.

Koninklijke Metaalunie blijft graag in gesprek met het kabinet om een sterke en stabiele technische sector te waarborgen en werkt mee aan een concrete invulling van de aangekondigde beleidsprogramma's.

MAAK KENNIS MET DE NIEUWE HYUNDAI 25BE-X SERIE

"DE SCHERP GEPRIJSDE "NO-NONSENSE" MACHINE"

LEASE VANAF
€391,00*
PER MAAND



 **HD** HYUNDAI
XITESOLUTION | MATERIAL
HANDLING

INTRODUCTIEPRIJS € 27.450,00 EXCL. BTW

OOK VERKRIJGBAAR IN 1600/2000/3000 & 3500KG UITVOERING

- Machine zoals aangeboden is o.a. uitgevoerd met,
- * 2500kg hefvermogen @ 500mm
 - * 3-delige mast inclusief free-lift
 - * Hefhoogte van 4700mm
 - * Doorrijhoogte van 2190mm
 - * Machine voorzien van een geïntegreerde side-shift
 - * LED werkclampen voor & achter
 - * 48V / 620Ah tractiebatterij
 - * Oplader met een laadtijd van 12 uur
 - * AC-techniek aandrijfmotor (IP54)
 - * Zeer ruim & ergonomisch design met luxe Grammer stoel
 - * Maximale prestaties i.c.m. een minimaal energieverbruik

ZHE Trading B.V. - Importeur Hyundai Material Handling NL

Tel: 0168-467 467
Mail: julian@zhe.nl
Mobiel: 06-81154333

Adres:
Potenblokseweg 4
4794RM Heijningen (Gem. Moerdijk)
Nederland



Meer online informatie

*getoonde leaseprijs is op basis van 84 maanden met een restbedrag van €2.000,00

*Informeer naar een dealer bij u in de buurt

WWW.NIEUWEHEFTRUCKKOPEN.NL

Ondernemer in de MKB-Maakindustrie?

Ronald heeft een slimme keuze gemaakt:

voor 2025 gaat hij voor een collectieve zorgverzekering van Mevas! Waarom?

Omdat hij bij Mevas precies de dekking vindt die perfect aansluit op zijn wensen en behoeften. Dankzij de collectieve voordelen kan hij rekenen op een scherpe premie én aanvullende extra's, zonder in te leveren op kwaliteit.

Voor Ronald betekent dit niet alleen een financieel voordeel, maar ook de zekerheid van uitstekende zorg, compleet afgestemd op zijn situatie. Of het nu gaat om basiszorg of aanvullende dekking, bij Mevas voelt Ronald zich verzekerd van de beste zorg.

Hét beste aanbod met de collectieve zorgverzekering voor jou en je gezin.

NIEUW
in 2025

• **PAKKET KEUZE**, wij helpen je bij het kiezen van de zorgverzekering die het beste bij jou past.

- Hoge kortingen op de premies voor de aanvullende (tandarts) verzekeringen.
- Meeverzekerde gezinsleden profiteren ook van extra vergoedingen.
- Extra vergoedingen zoals fysiotherapie, brillen/ lenzen, online mentale ondersteuning en nog veel meer!

Stap voor 1 januari 2025 over via zorgverzekering.mevas.nl
De opzegging van jouw huidige zorgverzekering wordt verzorgd.



mevas

STERK VERZEKERINGSWERK

BEREKEN JE
PREMIE HIER

zorgverzekering.mevas.nl



088 - 456 5400 @ info@mevas.nl