

nummer 4 2025

jaargang 70

Metaal+Techniek



Vakmanschap en teamwork sleutel tot succes



STERK IN VORM



Nieuw en
gebruikt staal



Groot
assortiment



Verkoop
en verhuur

hpstaal.nl



Waarde van taxatie



Inspectie



Waardering



Duidelijkheid

Inspectie en **Waardering** is wat wij doen.
Duidelijkheid is wat wij bieden. Wij taxeren voor verzekeringsdoeleinden uw gebouw en inventaris en voeren risico-inspecties en waardebeoordelingen uit. Betrouwbaar, snel, flexibel en innovatief. Zodat u niet voor verrassingen komt te staan en u zich geen zorgen hoeft te maken over de continuïteit van uw onderneming. Wilt u vooraf weten waar u aan toe bent bij schade?

Neem dan contact op met
Roel Donkers (06-15195367) of kijk op iw-d.nl.



MINDER REGELS, MEER RUIMTE



BEELD SANDER
VAN DER TORREN

De regeldruk voor ondernemers in ons land is te hoog. Als ik dit pakweg vijftien jaar geleden had geschreven, zou elke mkb-ondernemer instemmend geknikt hebben. Helaas is dat anno 2025 niet anders. En nee, het is geen onderbuikgevoel: het wordt bevestigd in onderzoeken. Het is een 'fact of life' dat veel MKB-maakbedrijven kostbare tijd en energie verliezen aan het voldoen aan regels die vaak niet aansluiten op hun praktijk. Het goede nieuws is dat het kabinet dat nu ook inziet. De aangekondigde plannen om de spelregels voor

nieuwe wetgeving aan te scherpen, zijn dan ook een stap in de juiste richting.

Voor Koninklijke Metaalunie staat één uitgangspunt centraal: neem het mkb als maat. Niet achteraf, maar vanaf het begin van het wetgevingsproces. Een familiebedrijf met tien medewerkers kan niet dezelfde administratieve lasten dragen als een multinational met een juridische staf. Onze leden zijn vakmensen, naast denkers vooral doeners en hebben baat bij duidelijke,

werkbare regels. Geen extra formulieren, maar ruimte om te ondernemen.

Veelbelovend

Het kabinet zet in op betere toetsing van wetgeving, met specifieke aandacht voor kleine bedrijven. De aangescherpte Bedrijfseffectentoets (BET), de lastenluwe invoering van EU-regels en de versterking van het Adviescollege Toetsing Regeldruk (ATR) zijn veelbelovende maatregelen. Dat veel van deze voorstellen zijn aangedragen door Metaalunie benadrukt hoe krachtig onze lobby is – en hoe belangrijk het is dat de stem van het mkb gehoord wordt.

Maar we zijn er nog lang niet. Goede bedoelingen en mooie woorden zijn pas iets waard als ze worden omgezet in daden. Dat vraagt om een cultuuromslag bij ministeries: wetgeving moet mkb-proof zijn. En dat vraagt ook iets van de politiek: neem negatieve ATR-adviezen serieus, wees bereid om voorstellen aan te passen als ze niet uitvoerbaar blijken.

Rem op groei

Daarnaast mag de bestaande regeldruk niet worden vergeten. Die vormt al jaren een rem op groei en innovatie. Oplossingen liggen klaar, veel knelpunten zijn al uitgebreid in kaart gebracht. Nu is het tijd om door te pakken. Metaalunie blijft zich met kracht inzetten voor minder regeldruk en meer ruimte voor ondernemerschap. Want ondernemers willen geen woorden meer, maar resultaat. Ik kan het zo op een spandoek zetten: 'Minder regels, meer ruimte!'

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 Mikal Tseggai, Tweede Kamerlid namens GroenLinks-PvdA, ziet volop kansen om de MKB-maakindustrie beter te ondersteunen. "Dat begint bij goed onderwijs, maar ook bij ruimte: letterlijk, in vierkante meters, én figuurlijk, in regelgeving en visie." De rode draad in haar verhaal is helder: vakmanschap verdient meer waardering, ruimte en flexibiliteit.

08

20

SAMEN Maarten Oostdam en Teun Smolders verschillen erg van elkaar. Daarom vullen ze elkaar goed aan op het gebied van reverse engineering.

22

HOE DOE JIJ DAT? Marjet Verhoef nam het bedrijf van haar vader over. Dat betekende een rigoureuze switch van de wereld van de reclame naar die van de metaal.

35

RECHTGEZET Je loopt niet alleen richting de Belastingdienst een risico bij een 'verkappt dienstverband' van een zzp'er, maar ook via het arbeidsrecht kan dit de opdrachtgever duur komen te staan.

36

ONDERWIJS EN BEDRIJF Dinnissen Process Technology bv ontwikkelt en bouwt machines, systemen en complete proceslijnen voor sectoren zoals food en feed. Van ontwerp tot installatie houdt Dinnissen alles in eigen hand. Dit zorgt voor continuïteit en kwaliteit.

Metaal+Techniek is het vakblad voor de MKB-maakindustrie en tevens het officiële orgaan van Koninklijke Metaalunie. Het verschijnt negen 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)
in opdracht van Elma Media B.V.
Pieter@tekstpartners.nl, Janneke Mooij
(redacteur, Vrh Content & Creatie)



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

Redactie Koninklijke Metaalunie
Tony van der Meer
Medewerkers Giuseppe Toppers, Frank Senteur,
Ronald Buitenhuis, Ronald Hissink,
Wouter Roosenboom, Marcel Wassenaar
Redactionele bijdragen Heb je redactioneel nieuws over jouw bedrijf of product, of wil je weten of jouw bedrijf in aanmerking komt voor een redactioneel artikel, stuur dan een e-mail aan redactie@metaalunie.nl.

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



REPORTAGE Q-Fin combineert innovatieve ontbraamtechniek met cobots en robots voor de handling daaromheen. “Als het gaat om nieuwe ontwikkelingen is Q-Fin niet langer de volger, maar de trendsetter.”

16 HET PROJECT Probotic ontwikkelde een cobot-oplossing met zeer gevoelige grippers.



SECTORCAMPAGNE Marcella Ensel, voorzitter van Metaalunie district Noord, heeft bij Themmen Heftrucks in Leeuwarden een slagroomtaart uitgereikt aan oprichter Mark Themmen en zijn team van zeven enthousiaste collega's. Zij ontvingen de taart omdat zij de sectorcampagne Metaaltechnologie maakt je wereld op een originele manier via social media deelden.

30 BLIK OP BRANCHES Branchevereniging Verenigde Leveranciers Prefab Opslagvoorzieningen liet een Beoordelingsrichtlijn ontwikkelen. Met als doel: het vereenvoudigen van het kwalificeren van de producten van de aangesloten bedrijven.



VERDER IN DIT NUMMER

6 Over onze leden.

14 In Balans – Iris van Vlastuin zoekt en vindt rust op haar motor.

19 Column – Zeker in de MKB-maaksector ziet columnist Pieter Peelen organisaties die overvoerd zijn. “Niet met eten, maar met oud-

management-denken. Structuren die ooit hielpen, maar nu vooral vertragen.”

28 In gesprek – Buitendienstadviseur Danny ter Beek ging op bezoek bij

‘echte ondernemer’ Willem Buth van Plaatwerk Fabriek.

40 Metaaltopper van de maand is Adam Ahmed.

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

**Abonnementenbeheer vakblad
Metaal+Techniek** info@elma.nl

Basisvormgeving Yardmen, Amsterdam

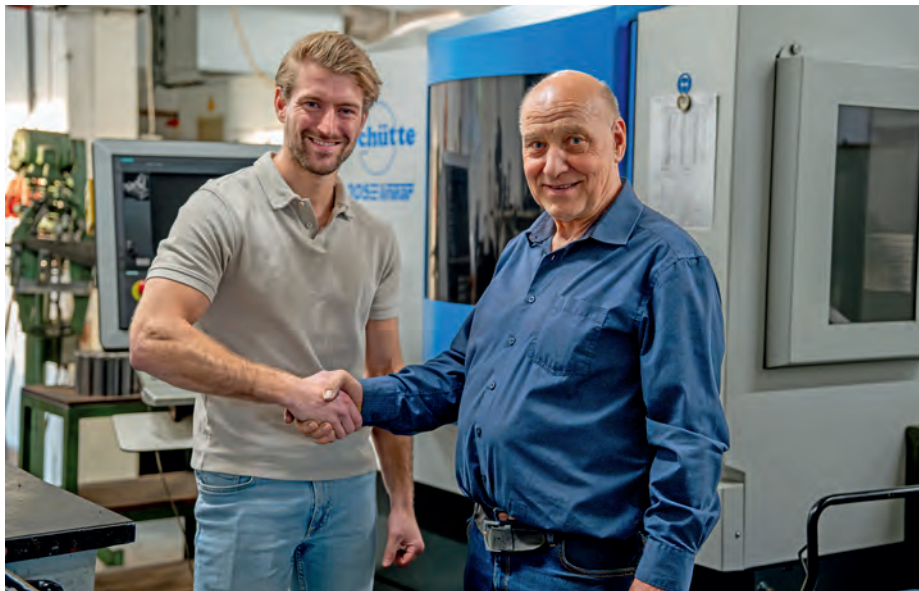
©2025 Alle rechten voorbehouden. Hoewel dit tijdschrift zorgvuldig en naar beste weten wordt samengesteld, kan de uitgever niet instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade van welke aard ook die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de in dit tijdschrift gegeven informatie.

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

OVER ONZE LEDEN

TTO NEEMT SLIJPTECHNIEK KOENEN OVER

Jan Koenen, eigenaar en oprichter van Slijptechniek Koenen, heeft zijn bedrijf na 42 jaar overgedaan aan Dave Thielen, eigenaar van TTO Technische Groothandel in Oostrum. Thielen werkte tijdens zijn studie jarenlang bij Slijptechniek Koenen. Die ervaring gaf hem een waardevolle basis in de branche en hij startte vervolgens een eigen onderneming in de techniek. Op 1 mei jongstleden nam Thielen het stokje over van Koenen. Het bedrijf zal zijn onafhankelijkheid behouden en verdergaan onder de naam Koenen Slijptechniek BV, een eerbetoon aan het harde werk en de toewijding van Jan Koenen. Tot het einde van dit jaar blijft de slijperij gevestigd op zijn vertrouwde locatie. Vanaf 1 januari volgend jaar zal het bedrijf volledig actief zijn vanaf de nieuwe



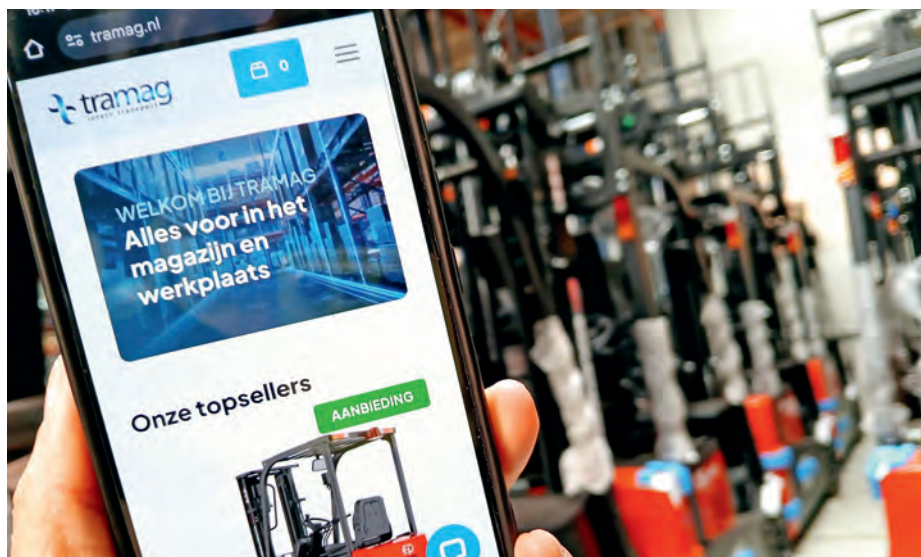
locatie van TTO. Op de nieuwe plek wordt een winkel ingericht met verspaningsproducten

en werkplaatsbenodigdheden, waaronder gereedschappen.

TRAMAG EN KOERS HEFTRUCK SERVICE VIEREN 15-JARIG JUBILEUM

Tramag en zusterbedrijf Koers Heftruck Service zijn al jaren sterke spelers in de wereld van intertransportmaterieel. 2025 markeert

hun 15-jarig jubileum – en dat viert Tramag met een grote jubileumactie, zowel in de online winkel als in de showroom in Ter Aar.



Wat ooit startte als een regionaal heftruck-onderhoudsbedrijfje en een bescheiden webshop, is inmiddels uitgegroeid tot een gevestigde naam in de wereld van intern transport, met klanten in heel Nederland en België. Dat dit kleine begin zo groot zou uitpakken, had eigenaar Johan Koers 15 jaar geleden nooit kunnen denken. Hij ziet de jubileumactie dan ook als een blijk van waardering richting alle klanten die deze groei mogelijk hebben gemaakt. Koers meent dat ze het succes vooral te danken hebben aan de gecombineerde kracht van sales en service. “Via de webshop bieden we materieel aan van goede kwaliteit en voor een scherpe prijs. Daarnaast bieden we met ons onderhoudsbedrijf de onmisbare service van periodiek onderhoud, keuring en reparatie.”

D&W PROCESS TECHNOLOGY BESTAAT 25 JAAR EN VERANDERT NAAM



D&W Process Technology uit Uden bestaat dit jaar 25 jaar. Tijdens het jubileum, dat op 23 mei werd gevierd met medewerkers en relaties, maakte D&W haar nieuwe naam bekend: Nuutro. Ook ging het bedrijf die dag officieel over van vader Leon van de Donk op zoon Sjoerd van de Donk.

Sinds de oprichting in 2000 richt het bedrijf zich op het ontwikkelen en bouwen van proces-

installaties voor de voedingsmiddelen-industrie. In de loop der jaren heeft Nuutro zich gespecialiseerd in maatwerkoplossingen voor innovatieve toepassingen. Denk daarbij aan technologieën voor het hergebruik van reststromen, zoals het verwerken van sinaasappelschillen of het extraheren van eiwitten uit bierborstels en insecten. Ook experimenteert het bedrijf met toepassingen als 3D-voedselprinten. Wat ooit begon als een

producent van rvs-halffabricaten, groeide uit tot een technisch partner voor bedrijven die zich richten op productinnovatie of de ontwikkeling van nieuwe proceslijnen. Nuutro combineert conceptontwikkeling, engineering en realisatie, en is actief betrokken bij het volledige traject, van het ontwerp tot de ingebruikname van installaties.

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

(PLAATSING ONDER VOORBEHOUD, AFHANKELIJK VAN BESCHIKBARE RUIMTE.)



TWEEDE KAMERLID GROENLINKS-PVDA MIKAL TSEGGAI:

“TECHNISCH VAKMANSCHAP
VERDIENT MEER RUIMTE EN
WAARDERING”

INTERVIEW

De energietransitie, woningbouw, infrastructuur: Nederland staat voor grote opgaven die vragen om slimme handen en technisch vakmanschap. Maar juist in die cruciale sectoren loopt het tekort aan vakmensen steeds verder op. Mikal Tseggai, Tweede Kamerlid namens GroenLinks-PvdA, ziet volop kansen om de MKB-maakindustrie beter te ondersteunen. “Dat begint bij goed onderwijs, maar ook bij ruimte: letterlijk, in vierkante meters, én figuurlijk, in regelgeving en visie.”

Tseggai is niet onbekend met de uitdagingen van de MKB-maakindustrie. “Voordat ik Kamerlid werd, zat ik in de gemeenteraad van Den Haag. Daar zag ik bijvoorbeeld op het bedrijventerrein ‘Binckhorst’ hoe bedrijven onder druk staan door woningbouw. Die spanning is tekenend voor wat veel maakbedrijven meemaken: ze missen fysieke ruimte én mensen. We moeten echt zuiniger zijn op deze sector.”

Techniek begint bij nieuwsgierigheid

Een van de grote zorgen in de technieksector is het tekort aan instroom. Volgens Tseggai begint dat al op jonge leeftijd. “Ik was laatst bij de Technohub in Woerden. Daar krijgen kinderen al vanaf de basisschool techniekles. Dat is precies wat nodig is: vroeg laten kennismaken met techniek, zodat ze weten hoe leuk én waardevol het is.” Toch ziet ze ook knelpunten in het huidige onderwijssysteem. “In Nederland kiezen leerlingen op hun vijftiende al een profiel. Als je dan geen technisch profiel kiest, is de deur later vaak dicht. Dat is zonde. Ik pleit voor een bredere basisopleiding tot je achttiende, waarin techniek standaard onderdeel is van het curriculum. Zo houden jongeren meer opties open.”

Praktijk en maatwerk

Het mbo speelt een sleutelrol in de route naar technisch vakmanschap. Toch laat het systeem volgens Tseggai te weinig ruimte voor maatwerk. “Voor jongeren is het sociale aspect van school belangrijk, maar voor volwassenen die zich willen omscholen, werkt dat op een andere manier. Zij staan al anders in het leven. Dan is praktijkgericht onderwijs via bijvoorbeeld bedrijfsvakscholen veel geschikter.” Ze pleit daarom voor flexibelere eisen in het mbo. “Mensen met werkervaring die zich willen omscholen, moeten nu vaak terug naar de klas voor het vak Nederlands of burgerschap, terwijl ze gewoon een vak willen leren. Natuurlijk moet je aan bepaalde eisen voldoen, maar het systeem is nu te rigide. Dat werkt belemmerend, zeker in tekortsectoren als de techniek.”

Diversiteit begint bij beleid

Een inclusieve technische sector is een sterkere sector, stelt Tseggai. Ze juicht initiatieven toe die de instroom van vrouwen en andere ondervertegenwoordigde groepen bevorderen. “Maar het mag geen toeval zijn of afhankelijk van een paar scholen of bedrijven. Wat mij betreft komt er structureel landelijk beleid.” Een specifieke groep waar volgens Tseggai nog veel winst te behalen valt, zijn statushouders. “Zij mogen vaak blijven, maar we laten ze nu te lang wachten voordat ze aan de slag kunnen. Oekraïners hadden geen werkvergunning nodig en vonden sneller werk. Waarom zou je statushouders niet vanaf dag één taalonderwijs en een vakopleiding bieden? Dat is niet alleen goed voor henzelf, maar ook voor de sector.”

Begeleiding als sleutel tot succes

Naast instroom is ook begeleiding cruciaal, benadrukt Tseggai. Vooral tijdens stages kan betere ondersteuning het verschil maken.

BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER



« De technische sector is onmisbaar. Als overheid moeten we dat niet alleen erkennen, maar er ook naar handelen »

“In de techniek zijn de stagevergoedingen meestal goed geregeld, maar begeleiding laat te vaak te wensen over. Als er iets misgaat op de werkvloer, moeten studenten kunnen rekenen op een vast aanspreekpunt vanuit school.”

Idealiter ziet ze in elke opleiding – of dat nu via een ROC of bedrijfsprijschool is – een fulltime stagecoördinator. “Zo’n persoon kan

zorgen voor goede matches, begeleiding bij problemen en een soepel verloop richting de arbeidsmarkt. Dat levert gemotiveerde en succesvolle vakmensen op.”

Mkb aan tafel

Wat Tseggai betreft is het tijd voor een structurele samenwerking tussen onderwijs

en bedrijfsleven. “Nu praat het ministerie van Onderwijs met scholen en het ministerie van Economische Zaken met bedrijven. Maar die werelden moeten samenkomen.” Ze pleit voor gezamenlijke tafels waar beide partijen gelijkwaardig meedenken over beleid. “Als je als overheid echt wilt inzetten op innovatie en arbeidsproductiviteit, dan moet je bedrijven



invloed geven. Niet alleen vragen om input, maar ze ook daadwerkelijk betrekken bij de inrichting van opleidingen, praktijkonderwijs en infrastructuur.” Dat gebeurt nu al wel in de regio, erkent ze, maar nog te vaak ad hoc. “We moeten af van afhankelijkheid van toevallige samenwerkingen. Landelijke regie, met oog voor regionale invulling, is de volgende stap.”

Toekomstbestendig

De rode draad in haar verhaal is helder: vakmanschap verdient meer waardering, ruimte en flexibiliteit. “Techniek is overal: van klimaat tot zorg, van bouw tot mobiliteit. Laten we er dan ook voor zorgen dat het onderwijs deze sector ondersteunt, mensen helpt om zich te ontwikkelen en bedrijven serieus

neemt als partner.” Met die benadering wil Tseggai bijdragen aan een toekomstbestendige arbeidsmarkt. “De technische sector is onmisbaar. Als overheid moeten we dat niet alleen erkennen, maar er ook naar handelen.”

WEER EEN SLAGROOMTAART OVERHANDIGD!

Mark Themmen (links) kreeg de taart overhandigd door Marcella Ensel, voorzitter van Metaalunie district Noord.

Marcella Ensel, voorzitter van Metaalunie district Noord, heeft bij Themmen Heftrucks in Leeuwarden een slagroomtaart uitgereikt. De ontvangers waren oprichter Mark Themmen en zijn team van zeven enthousiaste collega's. Zij ontvingen de taart omdat zij de sectorcampagne Metaaltechnologie maakt je wereld op een originele manier via social media deelden.

Themmen Heftrucks begon in 1996 in Ferwerd, toen Mark Themmen zijn passie voor het repareren van heftrucks omzette in een bedrijf. "Door enkele gebruikte machines

te kopen, te repareren en te verkopen was Themmen Heftrucks een feit", vertelt hij. In 2017 verhuisde het bedrijf naar een ruimer pand in Leeuwarden, waar Themmen nu met zijn team werkt aan onderhoud, reparatie en verkoop van heftrucks.

Employer branding

Themmen legt uit waarom het bedrijf meedeed aan de sectorcampagne: "Wij zijn trots op ons bedrijf en op de legio mogelijkheden die er liggen, ook voor de jeugd. Het is heel leuk om in ons bedrijf te werken. Ook willen we dit mooie

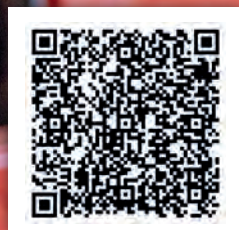
initiatief van Koninklijke Metaalunie steunen." Via social media laten ze zien wat hun werk inhoudt. Het is hun manier om te tonen hoe trots ze zijn op hun vak en de sector.

Beter zichtbaar

De campagne leverde positieve reacties op. "De collega's en hun familie zijn enthousiast over het inzetten van de campagne. Het is nieuw en was in eerste instantie even proberen", zegt Themmen. "Door middel van social media en deze campagne willen we onszelf laten zien en meegeven dat metaal en techniek de moeite



BEELD ANNE VAN DER WOUDE FOTOGRAFIE



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

waard zijn." Volgens hem is dat cruciaal: "Het is erg belangrijk om te laten zien hoe mooi de sector is, en hoe we samenwerken. Ook willen we ruimte maken voor de nieuwe generatie; ze het vak leren en laten groeien in de sector. Dit helpt niet alleen om jongeren te interesseren, maar ook om de maakindustrie in Nederland sterk te houden, zeker nu personeel overal schaars is."

Gouden tip

"Zodra leden en medewerkers beseffen dat je samen sterker staat en elkaar kunt laten groeien, heeft de campagne grote kans van slagen", geeft

Themmen aan. Hij waardeert de vrijheid: "Julie doen dit nu heel goed door ieder bedrijf zijn eigen invulling te laten geven aan de plaat en toch de herkenbaarheid van Metaalunie terug te laten komen." Hij sluit af met een idee: "Mensen een kijkje geven in je bedrijf. Wellicht kan er een collectieve open dag worden gehouden voor de metaalsector om de omgeving te laten warmlopen voor deze branche."

Doe ook mee!

Voor alle leden is er een basistoolkit met digitale en fysieke middelen: het campagne-

logo, video's en posters. Scan de QR-code en download of bestel de toolkit!

Winnen

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

VOL GAS NAAR RUST

Tot voor kort vond Iris van Vlastuin rust in een goed boek. Nu zoekt ze ontspanning op twee wielen. “Na een drukke dag een uurtje op de motor rijden, is heerlijk. Het maakt mijn hoofd leeg en zorgt voor maximaal genieten.”

Van Vlastuin is directeur-eigenaar van Movexx in Veenendaal, ontwikkelaar van elektrische oplossingen voor horizontaal transport. Het bedrijf levert deze oplossingen aan onder andere luchthavens, distributiecentra, retail en ziekenhuizen. Voor Van Vlastuin was motorrijden altijd al een droom, maar met een jong gezin en een drukke baan kwam het er niet van. Tot vorig jaar. “Na mijn echtscheiding kwam ik in rustiger vaarwater. Nu is het mijn tijd, dacht ik, en ik begon aan motorrijles.”

De kiem werd al jong gelegd. “Bij mijn vader voorop, tussen zijn armen, met driehonderd kilometer per uur. Althans, dat was mijn gevoel. Het was misschien maar vijftig.” Inmiddels rijdt ze op haar eigen BMW F900R. “Ik heb meer dan twintig motoren geprobeerd, maar kwam steeds terug bij deze. Hij zit qua rijstijl precies tussen sportief en comfortabel in.”

Vooralsnog rijdt ze vooral korte ritten door de Gelderse Vallei en over de Utrechtse Heuvelrug. Haar mooiste herinnering?

“Mijn tweede les op de weg. De instructeur zei: ‘Misschien gaan we vandaag buiten de bebouwde kom’. Niet veel later zat ik op de snelweg. De kick van het optrekken richting de 140 kilometer per uur op de oprit vergeet ik nooit meer.” Dat gevoel zoekt ze bewust op. “Ik houd wel van een beetje snelheid.

In juni ga ik een dagje circuittraining doen. Bochtjes maken en lekker plat liggen.” Ook langere ritten lonken. “Binnenkort ga ik een meerdaagse rit door Limburg plannen.” Haar kinderen laat ze voorlopig nog thuis. “De jongste is acht, dus voorop is sowieso geen goed idee. Ik wil eerst meer ervaring opdoen. Dan mogen ze mee achterop.”

Wat begon als een droom is nu een passie. “Ik geniet er intens van. Dat ‘whoa’-gevoel van toen heb ik nu weer.”

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST PIETER PULLEMAN



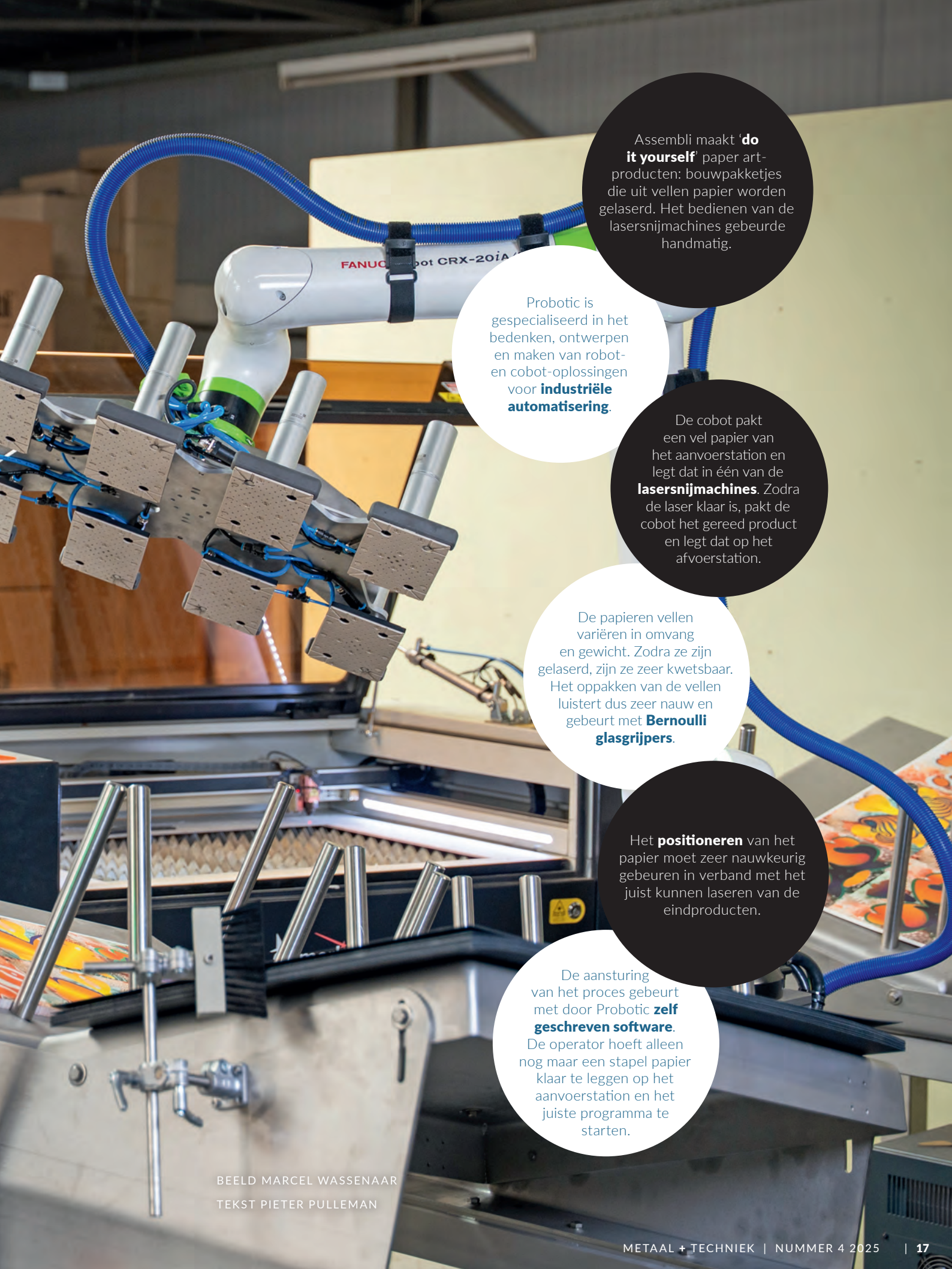
ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

HET PROJECT



*Meer weten over dit project?
Lees dan online verder*

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



Assembli maakt 'do it yourself' paper art-producten: bouwpakketjes die uit vellen papier worden gelaserd. Het bedienen van de lasersnijmachines gebeurde handmatig.

Probotic is gespecialiseerd in het bedenken, ontwerpen en maken van robot- en cobot-oplossingen voor **industriële automatisering**.

De cobot pakt een vel papier van het aanvoerstation en legt dat in één van de **lasersnijmachines**. Zodra de laser klaar is, pakt de cobot het gereed product en legt dat op het afvoerstation.

De papieren vellen variëren in omvang en gewicht. Zodra ze zijn gelaserd, zijn ze zeer kwetsbaar. Het oppakken van de vellen luistert dus zeer nauw en gebeurt met **Bernoulli glasgrijpers**.

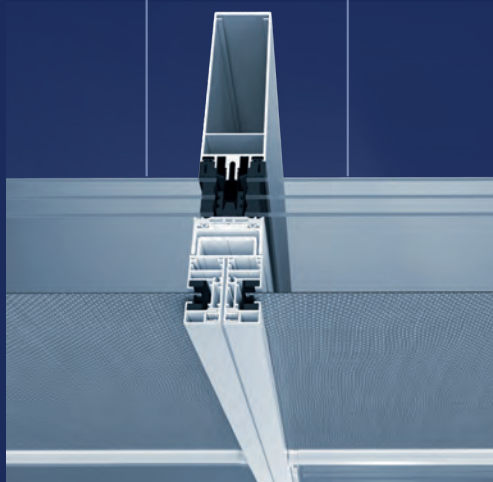
Het **positioneren** van het papier moet zeer nauwkeurig gebeuren in verband met het juist kunnen laseren van de eindproducten.

De aansturing van het proces gebeurt met door Probotic **zelf geschreven software**. De operator hoeft alleen nog maar een stapel papier klaar te leggen op het aanvoerstation en het juiste programma te starten.

BEELD MARCEL WASSENAAR
TEKST PIETER PULLEMAN

heroal

- + Ook achteraf
monteerbaar
- + Tolerantiecompensatie
in 3 dimensies



- + Windbestendig
tot 145 km/u
- + Semi-geïntegreerd
of opbouw

heroal VS Z CS Zonwering voor vliesgevels



Rolluiken | Zonwering | Roldeuren | Ramen | Deuren
Vliesgevels **heroal.nl**

INTERNATIONAL TOOLS

NIEUW

VOLHARDMETAAL SPIRAALBOREN

Voor universeel gebruik bij kleine series



ECO
PRO

> INDUSTRIE KWALITEIT

Scan me



Waarom

INTERNATIONAL TOOLS VHM SPIRAALBOREN?

- > Grote mix aan opdrachten in kleine series
- > Beste prijs/kwaliteit combinatie in de markt
- > Met interne koelkanalen
- > Lange standtijd door TiAlN coating
- > Verkrijgbaar in de meest gangbare diameters

www.phantom.eu



Dalmec tilt uw werk naar een hoger niveau

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



dalmec sterk in tilwerk

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

WAAROM JE BEDRIJF MISSCHIEN EEN DETOX NODIG HEEFT

Onlangs deed ik een ayurvedische detox van veertien dagen. Geen bewerkt eten, minder vlees, kleinere porties, bewuster eten. Niet om méér te doen, maar juist minder – en beter. Het effect? Mijn hartslag in rust daalde met vijftien procent, mijn slaapscore steeg met tien punten, de hersteltijd na sporten halveerde en ik verloor vier kilo ballast. Maar het grootste resultaat: ik voelde me weer helder. Vrij. Gefocust.

Precies dát zie ik ook gebeuren in bedrijven die durven te 'ontgiften'. Zeker in de MKB-maaksector zie ik organisaties die overvoerd zijn. Niet met eten, maar met oud-management-denken. Structuren die ooit hielpen, maar nu vooral vertragen. Denk aan functieomschrijvingen van vijf pagina's. Een loongebouw voor een team van vijftien. Jaarlijkse gesprekken die vooral frustratie opleveren. En adviseurs die dit nog steeds aanmoedigen. Dat komt voort uit een tijd waarin controle belangrijker was dan vertrouwen. En structuur boven cultuur ging. Maar die tijd is voorbij.

Werkplezier

Medewerkers willen geen formulieren, maar werkplezier. Geen manager die alles contro-

leert, maar ruimte om verantwoordelijkheid te nemen. Geen bureaucratie, maar mooie dingen maken – samen. Bedrijven die nu écht productief zijn, doen het anders. Ze bouwen aan eigenaarschap en cultuur vanuit eenvoud. En ze kiezen bijvoorbeeld voor het werken met een kernteam. Een kernteam bestaat uit mensen uit je organisatie die – naast hun werk – samen vrijwillig bouwen aan het professionaliseren van het bedrijf. Geen MT. Geen dikke plannen. Maar wél beweging.

Zeker als je met zo'n tien tot vijftientig mensen werkt, is dit een krachtig alternatief voor formelere structuren. En ja, het voelt in het begin even ongemakkelijk. Alsof je grip verliest. Maar wie doorzet, ervaart de rust en ruimte die daarna ontstaan. Op de vloer én in de cijfers. Ik zie het keer op keer gebeuren in MKB-maakbedrijven.

Wil je ontdekken of een kernteam ook iets is voor jouw bedrijf? Scan dan de QR-code en meld je aan voor de gratis online lunchsessie.

"Van stroperig naar simpel: bouwen aan een kernteam" Schoon schip maken, begint met een eerste stap!



IR PIETER PEELLEN,
PRODUCTIVITEITSEXPERT, AUTEUR EN
AANVOERDER VAN BETER IS MEER



SAMEN



Maarten Oostdam (links) en Teun Smolders.

BEELD MARCEL WASSENAAR

TEKST RENÉ FREDERICK

REVERSE ENGINEERING VEREIST SAMENWERKING

Eén defect machineonderdeel van een paar euro kan een productielijn stilleggen. Vaker dan je denkt, lopen bedrijven vast als essentiële onderdelen niet meer leverbaar zijn. Met reverse engineering hebben Maarten Oostdam en Teun Smolders samen een oplossing voor dit probleem ontwikkeld.

Wanneer een machineonderdeel defect is, moet een bedrijf naarstig op zoek naar vervanging. Maar vooral bij oudere machines is dat minder eenvoudig dan het klinkt. Het

onderdeel is uit productie, heeft een lange levertijd of is te duur, waardoor de machine niet kosteneffectief meer is. Of de fabrikant is failliet en de onderdelen worden niet meer geleverd. "Als je klem zit, moet je ons kennen", zegt Maarten Oostdam van Oostdam Engineering, die machineonderdelen namaakt op basis van reverse engineering. Klanten sturen hem het gewenste onderdeel, hij scant het op detailniveau met een 3D-scanner, verwerkt de scan in CAD/CAM-software, en laat het concrete onderdeel maken door

zijn partner Teun Smolders. "Plat gezegd: wij kunnen elk onderdeel maken op basis van het originele exemplaar", zegt Oostdam. "Ongeacht het type, materiaal of benodigde aantal. Dat klinkt simpel, maar is complexer dan je denkt. Je kunt alles maken, maar de vraag is tegen welke specificaties en prijs. Bij dat soort keuzes komt onze expertise om de hoek kijken."

Niche markt

Oostdam is een van Nederlands weinige specialisten in reverse engineering. Hij leerde

als autodidact werken met 3D-scansoftware, en werd specialist in het omzetten van scandata naar CAD/CAM-tekeningen. Deze vorm van reverse engineering bleek een gouden greep. "Er wordt in Nederland weinig 'gereverse engineered' want het vereist specialistische kennis en heeft een steile leercurve", zegt Oostdam eufemistisch. "Feitelijk zet ik objecten om naar tekeningen en geef als dirigent slimme suggesties. Ik haal het ontwerp uit het voorwerp."

Partner zoeken

Dit werk is dusdanig precies en vraagt zoveel specifieke kennis dat het volgens Oostdam onmogelijk is om alleen te doen. Dus toen hij vijf jaar geleden voor een klant op zoek was naar replica omega-ringen op basis van specificaties, zocht hij een partner. Hij vond die in de persoon van Teun Smolders, die met zijn bedrijf Smolders Verspaning al zeventien jaar machinebouwers, lassers en samenstellers in de regio Eindhoven en de Kempen bedient met draai- en freeswerk.

Ze bedienen nu meerdere klanten en de samenwerking loopt goed. Omdat ze beiden erg verschillen, vullen ze elkaar juist aan. "We weten wat we aan elkaar hebben. Maarten maakt niks, en ik verkoop niks", zegt Smolders. "Maarten is het gezicht van de samenwerking, reist naar klanten en investeert in het netwerk. Dat geduld en die tijd heb ik niet. En als een nieuwe klant bij mij aanklopt, verwijs ik hem door. Dat vertrouwen is er." Oostdam vult aan: "Onze samenwerking vraagt om optimale afstemming, want reverse engineering vereist expertise en is heel precies en tijdrovend werk. Als ik een CAD-model maak, ben ik pas tevreden als 99 procent van de scan- en meetdata uit het object correct is. Als het onderdeel digitaal is uitgewerkt, brengt Teun zijn expertise van materiaalkeuze in, en kan hij het onderdeel conform specificaties maken."



De samenwerking levert beiden veel werk op, soms ook uit onverwachte hoek. Een Brabantse steenfabriek had last van dure vacuümkleppen in een machine die in Italië was geproduceerd.

« Een stilstaande machine is een dure machine »

"De hoge kosten van onderdelen waren een aanslag op hun onderhoudsbudget", legt Smolders uit. "Nu maken wij de kleppen en doen dat sneller, goedkoper en ook nog eens om de hoek. Maarten scant de onderdelen, zet die om naar tekeningen, en overlegt met de klant over materialen, passingen en nabewerkingen. Ik adviseer in het traject waar het beter of goedkoper kan, en bij akkoord maak ik de onderdelen."

Samenstellingen

Oostdam en Smolders hebben een concept waar groei in zit. Dat er vraag is naar reverse engineering, blijkt uit de hoeveelheid aanvragen. "Klanten die onderdelen nodig hebben, worden vaak door leveranciers met een kluitje in het riet gestuurd", zegt Oostdam. "Mede daardoor groeien wij. Wat met individuele onderdelen begon, is uitgemondd in het maken van complexe samenstellingen. Als we hierin verder gaan, wordt het een heel ander verhaal."

Beiden weten ook dat samenwerking draait om vertrouwen, van klanten en onderling. "Omdat we zo van elkaar verschillen, hebben we een goede relatie. Onze focus ligt altijd op problemen oplossen voor klanten. Zij willen onderdelen tijdig en voordelig aangeleverd krijgen, want een stilstaande machine is een dure machine. Samen zorgen we daarvoor", besluit Oostdam. "Dat maakt reverse engineering zo waardevol als dienstverlening."

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

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

“LEREN LOSLATEN IS OOK ONDERDEEL VAN DE CURSUS”

BEELD BIGGY TOOTH PHOTOGRAPHY

TEKST PIETER PULLEMAN

Na een carrière in de reclamewereld nam Marjet Verhoef – tegen de verwachting in – het metaalbedrijf van haar vader over. Samen met haar vader bereidde ze zich goed voor, onder meer door het volgen van de cursus *Het Overnemen van een Bedrijf* bij Koninklijke Metaalunie.

Marjet Verhoef begon op haar zestiende al met ondernemen, naast haar opleiding. Daarnaast had ze bijbaantjes bij Topfinish, het bedrijf van haar vader, en werkte ze er een tijdje parttime als communicatiemedewerker. Uiteindelijk koos ze voor een baan bij een reclamebureau aan de Amsterdamse Zuidas. “Want dan heb je

het gemaakt, was de heersende opinie.” Verhoef werkte aan mooie opdrachten voor grote, bekende merken, maar miste het ondernemen. “Dus dacht ik na over een nieuwe stap, waarbij ik breder keek dan de reclamesector.”

Bijzondere wending Tijdens het kerstdiner gaf haar vader aan een opvolger te zoeken. “Ik voelde me niet aangesproken, maar later die dag viel het kwartje. Dit was een mooie kans om weer te ondernemen.” Het bedrijf overnemen, vroeg wel om een gedegen aanpak, legt Marjet Verhoef uit. “Ik heb geen opleiding in de metaal of techniek en ik ben ook nog eens een vrouw in een mannenwereld. Maar ik ken het bedrijf al van jongs af aan.

« Het is ook best cruciaal werk dat wij doen. Ik zou het zonde vinden als die kennis en kunde zou verdwijnen »

Al pratend met mijn vader besloten we een proefperiode aan te gaan, waarin ik mee zou draaien in de bedrijfsvoering en mee zou gaan naar klanten, leveranciers en dergelijke. Ik werd daar heel enthousiast van. Dus ja, het was misschien een bijzondere wending, maar toch voelt het niet vreemd.”



Marjet Verhoef bij de ontbraam/polijstmachine.

Cruciaal werk Topfinish is expert in het ontbramen, polijsten en reinigen van metalen en kunststof onderdelen. Het bedrijf levert ook machines en materialen aan bedrijven die de activiteiten liever zelf uitvoeren. Cor Verhoef startte het bedrijf 35 jaar geleden. “Wij reinigen, spoelen, ontbramen en drogen bijvoorbeeld onderdelen voor de kranen van Quooker. We werken voor uiteenlopende sectoren, waaronder de luchtvaartindustrie, de medische sector en de hightech machinebouw. Het is ook best cruciaal werk dat wij doen. Ik zou het zonde vinden als die kennis en kunde zou verdwijnen, dat raakte mij ook wel.”

Cursussen Ter voorbereiding op de overname volgde Marjet Verhoef de cursus *Het Overnemen van een Bedrijf* bij Metaalunie. Deze cursus voorziet in kennis over hoe een overnameproces in zijn werk gaat. “Zo’n overname is niet niks: de cursus stoomt je daar echt klaar voor. Dat is ook goed, want het is mijn toekomst en mijn vaders pensioen. Bovendien wil je geen scheve gezichten in de familie. Ik heb twee broers en een zus, maar zij richten zich op andere dingen.” Vader Verhoef volgde op zijn beurt de cursus *De Overdracht van uw Bedrijf*. Die cursus geeft antwoord op vragen als: wil je het bedrijf wel echt verkopen? En aan wie? Ook krijg je inzicht in hoe je de waarde bepaalt. Marjet Verhoef: “Ook heel belangrijk: de cursus geeft tips over transparantie binnen de familie. Uiteindelijk wil je voor iedereen een eerlijke deal. Mijn moeder heeft de cursus ook gedaan om inzicht te krijgen in het hele proces.” Er vond ook een adviesgesprek plaats met de buitendienstadviseur van Metaalunie. “Dat was heel waardevol.”

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.



Het team van Topfinish met middenvoor Marjet Verhoef. Rechts naast haar Cor Verhoef.

Streep trekken “Of mijn vader goed kan loslaten? Dat is ook onderdeel van de cursus. Ergens moet je een keer een streep trekken. In dat proces zitten we, dat gaat stapje voor stapje. We hebben allebei dezelfde ondernemende insteek van kansen zien en benutten. Alleen de uitvoering is anders. Mijn vader, maar ook de medewerkers, hebben de kennis vooral in hun hoofd zitten. Ik val liever terug op het ERP-systeem. Dat vastleggen van die processen en kennis is ook iets waar we nu mee bezig zijn. Dit geeft ruimte om te verdiepen en nog meer te specialiseren. Verder ben ik druk met het digitaliseren en automatiseren van de processen. Hierdoor zijn wij op kantoor van vier FTE naar drie FTE

gegaan. Hoe ik het bedrijf een gezicht kan geven, en een klant moet aanspreken, dat weet ik natuurlijk wel.”

Marjet Verhoef volgde ook nog de Metaalunie-cursus *Ondernemen, Risico's en Algemene voorwaarden*. “Dat is ook geen vakinhoudelijke cursus, dus ik ben nog steeds geen techneut. Maar ik weet dat ik een goed team heb dat ik goed kan ondersteunen met mijn kennis en kunde, zodat zij met hun specialisme aan de slag kunnen. Mijn vader werkt nog mee als adviseur en als het echt moeilijk wordt, klop ik bij hem aan. Dat ik niet alles zelf kan, is niet erg. Het bedrijf leiden, is mijn kracht. Ik vind het allemaal heel erg interessant en leer veel bij.”



FINISHMACHINE ALS TOTAALOPLOSSING

“GEAUTOMATISEERDE
HANDLING NEEMT
HET MEESTE WERK
UIT HANDEN”

REPORTAGE

De afwerking van het plaatwerk vormt bij grote metaalbedrijven nogal eens de bottleneck. Vandaar de roep om meer logistieke automatisering. Finishmachinebouwer Q-Fin geeft daar ruimschoots gehoor aan.

Alsof hij een potje Tetris speelt: de robotarm pakt de gesneden plaatdelen van de pallet en legt ze razendsnel als een puzzel op de aanvoerband van de ontbraammachine. Als de batch licht, start de machine met zijn taak. "Zonder enige bemoeienis van een operator", zegt Joost Kouwenbergh, brand manager bij Q-Fin in Bergeijk.

Anton Bax – die zich CPE, *Chief Pushing the Edge* noemt – richtte elf jaar geleden Q-Fin op, naast zijn drie bestaande metaalbedrijven. Q-Fin ontwerpt, bouwt en verkoopt machines voor het ontbramen, afronden en finishen van metalen plaatwerk. De eigen engineers ontwikkelen de benodigde software en elektronica, en deels de mechanica. Bij zusteronderneming Bax Metaal koopt Q-Fin metalen onderdelen in. Het bedrijf assembleert en test de producten in eigen huis, om ze vervolgens bij klanten wereldwijd te installeren. Tegenwoordig biedt de machinebouwer ook 'handling solutions' aan. Die automatiseren het handmatige werk rondom de machines.

Komborstels en Multibrush

Metalen plaatwerk dat is bewerkt door de lasersnijder heeft bramen aan de onderzijde van de snijranden, die haaks en vlijmscherp zijn. Een assemblagemonteur of een eindgebruiker kan daar zijn hand aan openhalen. Het is noodzaak om gesneden plaatwerk te ontbramen en af te ronden. Bij een machine in opbouw laat Kouwenbergh zien hoe dit in zijn werk gaat. "Plaatwerk komt eerst via een transportband langs een schuurband, die de bramen van het product verwijdert. Borstels ronden daarna

de scherpe randen af en geven het plaatwerk desgewenst een finishbehandeling", zegt hij. "Onze grootste en snelste machines combineren twee borsteltechnieken. De komborstel geeft veel druk op het product. Dit zorgt voor een hoge doorvoersnelheid. De Multibrush zet minder kracht, zorgt voor een mooie richtingloze finish en laat bij het afronden van een rvs-plaat een eventuele beschermfolie intact. De gecombineerde borsteltechniek maakt deze finishmachines uniek in de markt. Ze zijn interessant voor plaatwerkbedrijven met een focus op dun plaatwerk voor machinebouwers in de food-, medical- en hightechindustrie. Tegelijkertijd zijn ze interessant voor metaalbedrijven die dikker staal verwerken, voor onder meer constructies die gepoedercoat worden."

Driehonderd per jaar

In de showroom in de hoofdvestiging staan machines uit de verschillende series, werkend opgesteld. Kouwenbergh: "De klant kan zijn eigen producten meebrengen en hier uitproberen welke combinatie van finish en handling voor hem de beste oplossing is." Jaarlijks verkoopt Q-Fin driehonderd ontbraammachines – zelf spreken ze liever van 'finishmachines'. "Grotere productiebedrijven letten bij hun aankoop vooral op de doorloopsnelheid van een machine. Bij de gemiddelde ontbraammachine is de gebruiker blij als het plaatwerk er met één of twee meter per minuut doorheen gaat. Dat is behoorlijk traag en de operator staat voornamelijk te wachten tot hij het volgende product kan opleggen. Onze finishmachines lopen doorgaans drie tot zes meter per minuut.

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST SASKIA VAN RIJNSWOU



De Q-Bot kan middels de automatische gripper, 3D camera en software de F250 zelfstandig beladen of afladen.



Joost Kouwenbergh (links) en Anton Bax bij de Cartesian Robot Cell.

De tijdsbesparing is dus enorm”, vertelt Kouwenbergh. Bax voorziet dat het aantal verkochte machines in twee à drie jaar tijd verdubbelt. “Wij willen wereldwijd de nummer één zijn in innovatieve ontbraamtechniek, inclusief de handling daaromheen.” Q-Fin levert aan plaatwerkbedrijven in vrijwel heel Europa en daarbuiten in onder meer Australië. Het bedrijf onderzoekt de mogelijkheid om een vestiging in de Verenigde Staten te openen. “De VS is een markt waar wij hoge verwachtingen van hebben.”

Bottleneck

Enkele jaren terug breidde Q-Fin zijn aanbod uit met logistieke oplossingen. Daar was vraag naar vanuit de plaatwerkindustrie. Want

hoe snel ontbraammachines ook worden, bij de in- en uitleg komt veel handmatig werk kijken. Kouwenbergh: “Handwerk haalt de snelheid uit het productieproces. De finishing is vaak de bottleneck in een plaatwerkbedrijf.” Als antwoord daarop produceerde Q-Fin transportbanden bij de finishmachines, voor de in-, af- en terugvoer. Enige tijd later volgde een omkeerunit voor dubbelzijdige bewerkingen. Door toenemende personeelstekorten in de plaatwerkindustrie steeg de behoefte aan verdergaande automatisering. Q-Fin speelde daarop in met de introductie van robots en cobots.

Tweede pand

De nieuwe afdeling met logistieke oplossingen

kreeg in 2023 een eigen onderkomen: vlak achter de hoofdvestiging van Q-Fin verrees een tweede pand. In deze demonstratieruimte staan volledige machinelijnen opgesteld met aan- en afvoer, omkeerunit en robot. De grootste robot is een zogeheten cartesian, werkend in een beveiligde cell. De robotarm werkt in drie lineaire assen volgens het cartesische coördinatensysteem (X, Y en Z). Hij kan zware producten aan en grote batches snel verwerken. De cobot, of Q-Bot zoals Q-Fin hem noemt, wordt vooral ingezet voor de kleinere producten. Kouwenbergh: “In een demo-opstelling hebben wij de Q-Bot gekoppeld aan een TwinLine F250. Dat is een finishmachine voor kleine, vlakke plaatdelen tot 250 mm breed. Door de bescheiden omvang is dit



Alle finishmachines en handling solutions worden bij Q-Fin ontworpen, ontwikkeld en gebouwd onder één dak.

prijstechnisch een interessante oplossing, met nul programmeerwerk en nul arbeidskosten.”

Pushing the Edge

Met een 3D-camera herkennen de robots en cobots welke producten zij voor zich hebben. Kouwenbergh: “Dankzij de camera en hun gripper met individueel aanstuurbare zuignapjes, kunnen ze allerlei vormen nauwkeurig oppakken.” De robots koopt Q-Fin in, evenals de 3D-camera's en grippers. “Op zich zijn de robots niet heel bijzonder”, zegt Kouwenbergh. “Onze EYE-Q, intelligente software, en de koppeling met een ERP-systeem zorgen voor de samenwerking tussen de verschillende onderdelen. Dat maakt het verschil.” Geautomatiseerde handling neemt

een operator het meeste werk uit handen, aldus Kouwenbergh. “Met de toevoeging van een heftruckrobot is de aan- en afvoer van producten zelfs helemaal manloos.”

In een paar jaar tijd veranderde er veel en inmiddels telt het bedrijf 45 medewerkers. Bax: “Van *New Kid On The Block*, waar de gevestigde orde amper naar omkeek, tot technisch marktleider. Als het gaat om nieuwe ontwikkelingen is Q-Fin niet langer de volger, maar de trendsetter. Onze klanten zien ons ook als zodanig. Om daar te komen en ook te blijven, investeert Q-Fin sinds de start veel in R&D. Q-Fin blijft de grenzen verleggen: *Pushing the Edge*, zoals wij dat noemen. Daarmee verwierf ons bedrijf een bijzondere en sterke positie.”

« Handwerk haalt de snelheid uit het productieproces »

PLAATWERK FABRIEK IN OUDE TONGE

“IK LOOP TEGEN ALLE BEKENDE UITDAGINGEN VAN EEN GROEIEND BEDRIJF AAN”

Adviseur Danny ter Beek (rechts) in gesprek met Willem Buth.

Elke werkdag bespreken de buitendienstadviseurs van Koninklijke Metaalunie met leden wat hen bezighoudt en hoe Metaalunie daarbij kan ondersteunen. Adviseur Danny ter Beek is vandaag in Oude Tonge, waar hij een afspraak heeft met Willem Buth van Plaatwerk Fabriek.

Buth begon Plaatwerk Fabriek in 2017, nadat hij eerder onder meer werkte als zelfstandig servicemonteur. Buth: “Ik constateerde dat plaatwerk in allerlei machines en systemen zit en dat leidde tot het idee om een eigen plaatwerkbedrijf te starten.” Anno 2025 heeft Buth acht medewerkers (en is hij naarstig op zoek naar drie nieuwe vakmensen) en een machinepark voor het lasersnijden en kanten van staal, rvs en aluminium. “Daarnaast beschikken we over apparatuur om de gesneden plaatuitslagen en onderdelen netjes af te werken.” Plaatwerk Fabriek is vanaf dag één

lid van Koninklijke Metaalunie. ‘Sterker nog: toen ik nog als zzp’er werkte, was ik al lid, vanwege de voordelen die Metaalunie biedt, zoals ledenkorting en de algemene voorwaarden.

Uitdagingen van een groeiend bedrijf

Ter Beek: “Willem is een echte ondernemer. Vanuit de techniek ontwikkelt hij zijn bedrijf: machine erbij, medewerker erbij. Altijd kwaliteit leveren en flexibel zijn. Plaatwerk Fabriek is het schoolvoorbeeld van een groeiend bedrijf en Willem loopt daarbij tegen de bekende uitdagingen aan. Denk aan het tekort aan vakmensen, het moeten leren organiseren en communiceren en het vastleggen van taken en verantwoordelijkheden.” Het zijn allemaal onderwerpen waarover Buth regelmatig van gedachten wisselt met Ter Beek. Buth: “Soms zijn er lastige situaties binnen het team. Ik vind het moeilijk om daarmee om te gaan en zoek naar handvatten daarvoor.” Ter Beek:

“Dat is een herkenbare situatie en een van de redenen dat we de ondernemer af en toe een spiegel voorhouden, om te leren welk gedrag invloed op de situatie heeft. Metaalunie biedt een training op dit thema: Leidinggeven in de metaal.” Buth: “Dat is een interessante cursus waar we graag aan willen deelnemen.”

Skills4Skills

Sinds eind vorig jaar draait Buth mee in het Skills4Skills-programma. MKB-maakbedrijven ontvangen in dit programma kosteloos hulp van Koninklijke Metaalunie, adviesbureau PKM, scholingsadviesbureau OOM en de vakbonden FNV, CNV en De Unie. Het doel is kortgezegd om het bedrijf te helpen bij het ontwikkelen van een leercultuur en om een professionaliseringsslag te maken. Ter Beek: “Veel ondernemers hebben hulp nodig op het vlak van organisatieontwikkeling en HR. Dat blijkt ook uit de gesprekken met de



BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST PIETER PULLEMAN

« Een inzetbaarheids-
matrix geeft inzicht en
helpt je om te groeien »

ondernemers. In dit Skills4Skills-traject helpen we de ondernemer. Bijvoorbeeld met het opstellen van de missie en visie en met zaken als functieprofielen. We helpen bij het creëren van inzicht en overzicht. Ook buiten het Skills4Skills-project kunnen de adviseurs van Metaalunie helpen, alleen is de hulp van PKM in dat geval niet kosteloos.”

Waardevol

De adviseur van Skills4Skills komt naar het bedrijf om een indruk te krijgen van de onderneming en de ondernemer. Buth: “Mijn adviseur is sinds november enkele keren geweest. Dat levert direct al functieprofielen op, die ik nu met de medewerkers ga bespreken om ze ook te implementeren. Op dit moment werken we aan het formuleren van mijn missie en visie.” Ter Beek: “Een van de vervolgstappen is dat PKM helpt met het opzetten van een inzetbaarheidsmatrix

met een functie-indeling conform de cao. In die matrix brengen we ook de hard en soft skills per medewerker in kaart, plus het bijbehorende professionaliteitsniveau. Zeker als de organisatie verder groeit, is dat zeer waardevol. Het maakt heel snel inzichtelijk waar je eventueel competenties tekort komt en mogelijke risico's loopt in je bezetting.” Zo'n matrix helpt ook het beloningsbeleid beter te onderbouwen, legt Ter Beek uit. “Het helpt om bewustere keuzes te maken. Een inzetbaarheidsmatrix geeft inzicht en helpt je om te groeien.”

Meer structuur

Structuur aanbrengen in de organisatie is de volgende stap die Buth wil maken. “We zijn weliswaar klein, maar het is wel nodig. De functieprofielen gaan daarbij helpen. Meer communiceren en coachen is een ander speerpunt.” Ter Beek geeft hem een tip: “Betrek

je medewerkers meer bij de organisatie; vraag ze om input. Luister naar elkaar, zo versterk je het teamgevoel. Begin bijvoorbeeld elke dag met een kort teamgesprek over wat er speelt en wat er moet gebeuren.” Buth: “Zoiets doen we eigenlijk al, hoewel het misschien niet echt een gesprek is en teveel vanuit mij komt.” Ter Beek: “Het is belangrijk om goed uit te leggen waarom je dingen doet. Benoem de successen en geef de mensen daarvoor de credits. Als je dat volhoudt, wordt het vanzelf een olievlek die zich uitbreidt.”

Ter Beek: “Metaalunie biedt je veel tools die je verder helpen in je ondernemerschap. Denk aan die leiderschapstraining. Of gebruik de leercultuurscan of Persoonlijke Profiel Analyse (PPA) van OOM. Dat is een goede tool voor gedragsanalyse om vast te stellen of iemand geschikt is voor een leidinggevende functie.” Buth: “Ja, en het is aan mij om er iets mee te doen.”



BLIK OP BRANCHES

KOK MILIEUOPSLAGSYSTEMEN

“STANDAARD IS HIER
ALTIJD SPECIAAL”

BEELD GIUSEPPE TOPPERS

TEKST PIETER PULLEMAN

KOK MILIEUOPSLAGSYSTEMEN

KOK Milieuopslagsystemen ontwerpt en produceert maatwerk opslagsystemen voor verpakte chemicaliën.

Alles wat het bedrijf maakt, is gebonden aan strenge veiligheidseisen.



Kamiel Oosterwaal (links) in gesprek met Frans van der Brugh.

Het belangrijkste product in het portfolio van KOK zijn de brandwerende stellingcontainers, die meestal gaan naar afnemers in de chemie, farmacie of logistiek. Het bedrijf maakt ook paardenboxen. “Dat is de officiële naam voor de open variant op een stellingcontainer en is bedoeld voor cross-docking”, legt directeur/eigenaar Kamiel Oosterwaal uit.

Nooit hetzelfde

KOK maakt ook inloopkluizen voor opslag van dozen, jerrycans en dergelijke. En dan zijn er nog de ‘bushokjes’, voor de opslag van gasflessen, en de zogenoemde specials. Oosterwaal: “Maar pas op, ook

dit ‘standaard’ portfolio is eigenlijk altijd speciaal, met klantspecifieke onderdelen. Het is nooit hetzelfde hier.” KOK plaatst de opslagsystemen bij de klant en verleent desgewenst ook nazorg. “Bijvoorbeeld het uitvoeren van spoedreparaties en keuringen.”

Professionaliseringsslag

De historie van het bedrijf gaat terug tot 1997. Oosterwaal kwam in 2016 bij KOK. Hij nam het bedrijf over en voerde een professionaliseringsslag door, onder meer met het invoeren van Auto CAD en beoordelingsrapportages voor de producten. Er werken vijftien medewerkers; tien in de

productie, de rest op kantoor. In 2019 nam KOK zijn intrek in een nieuw pand in Beneden-Leeuwen. De productiehal heeft een vrije overspanning van negenentwintig meter en bovenin de hal hangen twee bovenloopkranen. “We hebben acht meter onder de haak”, zegt Oosterwaal. De hal is voorzien van een geavanceerde lasrookafzuiginstallatie en heeft vloerverwarming. Het pand is gasloos en voorzien van een warmtepomp.

België en Frankrijk

Oosterwaal: “De producten die wij maken, leveren de klant niets op, behalve veiligheid. Daarom zoeken wij manieren om toegevoegde waarde te leveren in het primaire proces van de klant. Bijvoorbeeld met geconditioneerde opslagsystemen.” Sinds enkele jaren richt Oosterwaal zijn pijlen ook op de Franse en Belgische markt. “In Nederland zijn bedrijven proactief bezig met veiligheid. In België is dat een stuk minder het geval: daar staat de markt nog veel meer in de kinderschoenen. Dat biedt kansen. En Frankrijk is gewoon een heel groot land, met veel chemische industrie in het Noorden.” In beide landen heeft Oosterwaal een samenwerking met een lokale vertegenwoordiger die de sales verzorgt.

Veiligheidseisen

Frans van der Brugh, branchemanager van de VLPO (Verenigde Leveranciers Prefab Opslagvoorzieningen), vertelt: “KOK moet bij alle producten die het maakt, aantonen dat ze voldoet aan de veiligheidseisen. Dat maakt het speciaal.” De veiligheidseisen waarop Van



der Brugh doelt, betreffen voornamelijk de PGS-15, de officiële richtlijn van de overheid die voorschriften geeft over brandveiligheid, arbeidsveiligheid en milieuveiligheid voor de opslag van verpakte gevaarlijke stoffen. Producenten moeten aantonen dat ze voldoen aan de richtlijnen. Er zijn hiervoor in Nederland twee geaccrediteerde brandlaboratoria: Efectis en Peutz. Oosterwaal: "Toen ik in 2016 een certificaat aanvraag, kreeg ik te horen dat het niet mogelijk is om onze producten te testen in één oven; ze zijn simpelweg te groot. Beoordelen door deeltesten kan wel."

« Wij zijn sterk in 'odd size' stellingcontainers; dat is echt ons ding »

Beoordelingsrichtlijn

Voor Oosterwaal vormde dit de aanleiding om met andere bedrijven in de sector samen te werken. Oosterwaal: "Dat was het startsein voor de VLPO. Ik vond het in het belang van de producenten én klanten om eenduidig te zijn in de beoordelingscriteria." VLPO gaf Efectis en Peutz de opdracht om samen een beoordelingsrichtlijn op te stellen die het beoordelen van de producten moest vereenvoudigen. De Beoordelingsrichtlijn (BRL) bevindt zich momenteel in een testfase en treedt volgend jaar officieel in werking. De BRL is gebaseerd op de PGS-15. Daarnaast kunnen ook nog de PGS-8 (organische peroxides) en de nieuwe PGS 37-2 (opslag van lithiumhoudende energiedragers) van toepassing zijn.



Een opslagsysteem staat gereed voor transport.

Certificaat

De omgevingsdiensten zijn verantwoordelijk voor het handhaven van de PGS-richtlijnen. Oosterwaal: "Met de BRL maken we het de diensten een stuk makkelijker. Daarnaast is het een goede manier om onze producten te kwalificeren. Het draagt bij aan het gelijkheidsbeginsel." Van der Brugh: "Het mooie is nu dat de VLPO-leden bouwen volgens de richtlijn. De bureaus controleren dat en geven bij akkoord een certificaat af. De omgevingsdienst hoeft dan nog slechts een checklist door te nemen en 'dit is in orde' te zeggen. Dat bespaart hen enorm veel werk. De omgevingsdienst, de brandweer, handhaving, de veiligheidsregio; iedereen ziet het belang van de Beoordelingsrichtlijn. De klanten ook, die zien: 'dit product is te vertrouwen'." Volgens de branchemanager heeft een groot deel van de metaalbedrijven verpakte gevaarlijke stoffen in huis die volgens de PGS-15 richtlijn opgeslagen moeten worden.

Onhaalbare eisen

Er is in de sector momenteel ook veel te doen over de PGS 37-2 richtlijn, geeft Oosterwaal aan. "Het is een document met technisch onhaalbare eisen. Er zijn veel aanvragen vanuit de markt voor batterijopslagsystemen, maar

geen opdrachten. Dat komt omdat onbekend is wat de omgevingsdiensten straks wel of niet goedkeuren." Van der Brugh: "Vanuit VLPO hebben we contact gezocht met de PGS 37-2 commissie om ze te adviseren bij het opstellen van de richtlijn, maar daar stonden ze helaas niet voor open." Oosterwaal nuanceert: "De PGS 37-2 systemen zijn voor ons bijzaak. Over pakweg tien jaar zijn die lithiumionbatterijen vervangen door andere, betere batterijen. De PGS-15 markt blijft voor ons het belangrijkste."

Eigen specialisme

Volgens Oosterwaal komen de VLPO-leden elkaar 'in het veld' overigens niet zo veel tegen. "Ieder lid heeft zo'n beetje zijn eigen specialisme. Wij zijn sterk in 'odd size' stellingcontainers; dat is echt ons ding. Daarnaast is de markt groot genoeg." Van der Brugh: "Door de beoordelingsrichtlijn werkt iedereen op dezelfde manier. Het verschil maakt je in de prijs en het servicepakket." Oosterwaal vindt dat laatste belangrijk: "Je moet er gewoon zijn voor je klant als er iets is. Als een heftruckchauffeur de deur van een container eruit rijdt, moet je er direct heen. Ook in het weekend." Van der Brugh: "Als je geen nazorg levert, krijg je de volgende opdracht niet. Maar dat geldt uiteraard in meer sectoren."



Een medewerker last aan een frame.

Frans van der Brugh,
branchemanager VLPO



VERENIGDE LEVERANCIERS PREFAB OPSLAGVOORZIENINGEN (VLPO)

De VLPO is een initiatief van een vijftal leveranciers van prefab opslagvoorzieningen voor de opslag van gevaarlijke stoffen.

Branchemanager Frans van der Brugh: "Het is niet ons primaire doel om groter te worden. Veiligheid voor onze afnemers is dat wel. De huidige leden hebben zich gecommitteerd aan de Beoordelingsrichtlijn. Een bedrijf dat zich wil aansluiten, is welkom, maar moet wel meedoen."

Deze branchevereniging is vooral opgericht om de belangen van de aangesloten leveranciers te behartigen door inspraak

bij de totstandkoming van de richtlijn PGS 15 en aanverwante regelgeving.

VLPO maakt zich hard voor duidelijke en uniforme beoordeling van brandveilige opslagvoorzieningen. Van der Brugh: "Door gezamenlijk overleg binnen de vereniging vergroten we ook onze kennis op het gebied van opslag van gevaarlijke stoffen."

www.kokmilieu.nl

www.vlpo.org

SNIJ NOORD

MENTALITEIT VOOR TOPKWALITEIT
in buislasersnijden, lasersnijden en watersnijden



SNIJNOORD.NL



**ORFA VISSER AL 100 JAAR
EEN BEGRIP IN METAALBEWERKING.**

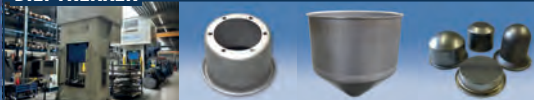
FORCEREN



FLENSWALSEN



DIEPTREKKEN



3D LASERSNIJDEN



LASSEN



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

Bezoek onze website!



STICHTING
DierenLot



DierenLot.nl



BAAS BOVEN BAAS

Kan een opdrachtnemer aanspraak maken op de rechten van een werknemer?

Gijs runt een eenmanszaak en staat zo ook ingeschreven bij de KvK. Al jaren neemt hij opdrachten aan van Baas bv. De laatste tijd zijn deze flink toegenomen. Gijs voert zo'n vier dagen per week onderhoud en reparaties uit aan machines van klanten van Baas. Hij factureert Baas wekelijks. Dit werkt prettig: Gijs hoeft geen klanten te werven, en Baas hoeft geen 'nee' te verkopen, door een personeelstekort. Bovendien werkt hij meestal in de werkplaats van Baas en kan daar diens gereedschap gebruiken.

Niet meer terugkomen

Maar dan loopt het mis. Gijs heeft weer een aanvaring met de nieuwe teamleider. Hij had al wat moeite met autoriteit, maar deze keer loopt hij boos weg. 's Avonds appt Baas hem dat hij niet meer hoeft te komen. De rest van de maand mag hij nog wel factureren. Gijs zit zonder inkomsten en schakelt een advocaat in. Die vertelt Gijs dat hij recht heeft op een transitievergoeding en een schadevergoeding, omdat zijn arbeidsrelatie onregelmatig is beëindigd. Baas betwist dat er sprake is van een arbeidsovereenkomst. Gijs werkt immers als zzp'er.



MR. MIRJAM BOS

BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

SCHIJNZELFSTANDIGHEID

Je loopt niet alleen richting de Belastingdienst risico bij een 'verkappt dienstverband' met een zzp'er. Ook via het arbeidsrecht kan dit duur uitpakken. Of iemand volgens de wet toch een werknemer blijkt, hangt af van feitelijke omstandigheden.



Wil je weten hoe dat in jouw geval zit? Scan de QR-code en doe de Zelfstandigencheck.

Daar vind je ook het webinar ZZZP 2025.

Vragen? Neem contact op met de Sociaal Juridisch ledenadviseurs via sj@metaalunie.nl of bel 030 605 33 44.

Claim beoordelen

De rechter bekijkt alle omstandigheden. Het feit dat Baas geen arbeidsrelatie wilde, is niet doorslaggevend. Hij stelt onder meer de volgende vragen: Hoeveel werkt Gijs voor Baas? Heeft hij andere opdrachtgevers? Wie bepaalt hoe en wanneer hij werkt? Kan hij zich laten vervangen? Hoe hoog is zijn beloning? Doet hij aan klantacquisitie?

Op basis van de antwoorden kwalificeert de rechter de verhouding als arbeidsovereenkomst. Baas moet Gijs daarom een transitievergoeding en schadevergoeding betalen. Dit kost hem tienduizenden euro's.

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





VAKMANSCHAP KOESTEREN BIJ DINNISSEN: **INVESTERING** **IN MORGEN**

BEELD SANDER VAN DER TORREN

Dinnissen Process Technology bv, gevestigd in Sevenum, ontwikkelt en bouwt machines, systemen en complete proceslijnen voor sectoren zoals food, feed, aquafeed en petfood. Van ontwerp tot installatie houdt Dinnissen alles in eigen hand. Dit zorgt voor continuïteit en kwaliteit. De sleutel hiervoor ligt in de aandacht voor opleiding en ontwikkeling van medewerkers en leerlingen, iets wat ook voor de buitenwereld niet onopgemerkt bleef. In 2024 won het bedrijf namelijk zowel de OOM Award als de William Pijnenburg Award. Geflankeerd door leerlingbegeleider Marcel Konings en HR-manager Bianca Trienekens, vertelt algemeen directeur Wouter Kuijpers hoe het bedrijf vakmanschap vormgeeft en zo zorgt voor een toekomstbestendig maakbedrijf.

Bij Dinnissen krijgen jongeren vanaf dag één een warm welkom. Praktijkopleider Konings begeleidt hen dagelijks en ziet hoe cruciaal een goede start is. “We werken intensief samen met scholen en bieden stages en leer-werktrajecten aan. Alle leerlingen krijgen direct een mentor die hen wegwijs maakt en ondersteunt. Zo groeien ze snel in een professionele setting.” Kuijpers benadrukt de kracht van deze hands-on aanpak. “Onze leerlingen draaien meteen mee met echte projecten. Ze scherpen niet alleen hun technische vaardigheden aan, maar leren ook samenwerken en creatief problemen oplossen. Dat maakt hun tijd hier waardevol en geeft ze een helder beeld van het vak. Ze

ontdekken al doende waar hun passie ligt.” De band met regionale onderwijsinstellingen is hecht. Konings: “We willen theorie en praktijk naadloos op elkaar laten aansluiten. Door input te leveren aan scholen, zorgen we dat het onderwijs meebeweegt met de industrie. Dat verbetert niet alleen de lessen, maar bereidt studenten ook beter voor op hun toekomstige baan.”

Veilig groeien in de praktijk

Een unieke troef in dit alles is de interne leer-werkplaats. Hier krijgen nieuwkomers en leerlingen de ruimte om hun talenten te ontplooien, onder toezicht van ervaren collega's. “Ze werken aan echte klussen, maar in een veilige omgeving waar ze mogen experimenteren en leren van fouten”, legt Konings uit. “Dat zorgt voor zelfvertrouwen en versnelt hun ontwikkeling tot vakbekwame professionals.” Voor Kuijpers is deze aanpak essentieel om technisch vakmanschap te behouden. “Goed geschoolde technici zijn schaars. Met onze leerwerkplaats borgen we kennis en geven we talenten de kans om te proeven van verschillende rollen binnen het bedrijf. Zo vinden ze sneller hun eigen weg.”

Groeien zonder grenzen

Leren stopt bij Dinnissen niet na de interne opleiding. HR-manager Trienekens legt uit: “Onze technologie evolueert continu, dus investeren we in trainingen en doorgroeikansen. Een stagiair kan hier uitgroeien tot specialist of zelfs leidinggevende. We zien vaak dat leerlingen van toen, nu cruciale posities bekleden.” Naast technische verdieping schenkt Dinnissen ook aandacht aan persoonlijke vaardigheden, zoals communiceren en leidinggeven. “Een topvakman blinkt niet alleen uit in techniek, maar ook in teamwork”, zegt Trienekens. “Daarom stimuleren we een brede ontwikkeling.” Konings vult aan: “We houden geregeld kennissessies. Monteurs krijgen inzicht in

de nieuwste technieken van onze engineers, terwijl ontwerpers zien hoe hun ideeën in de praktijk landen. Dat versterkt de samenwerking en tilt ons werk naar een hoger niveau.”

Een cultuur van trots en samenhang

De sfeer bij Dinnissen ademt betrokkenheid, geeft Trienekens aan. “Onze mensen weten dat hun werk direct bijdraagt aan de betrouwbaarheid van onze producten. Dat motiveert en smeedt een sterk team. We investeren ook in een fijne werksfeer met uitjes en activiteiten om de onderlinge band te verstevigen.” Kuijpers beaamt dit: “Hier werken, is meer dan een baan. Onze medewerkers zien hun vakmanschap terug in machines die wereldwijd draaien. Dat geeft een kick en een gedeeld gevoel van verantwoordelijkheid. Samen leveren we technologie die de voedselketen ondersteunt.”

Toekomstgericht talent enthousiasmeren

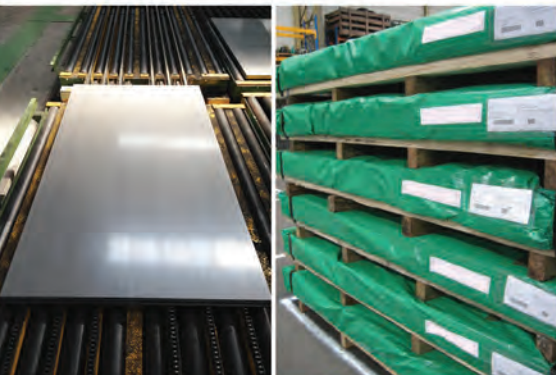
Met een groeiende behoefte aan technisch talent blijft Dinnissen vooruitkijken. Konings: “We willen jongeren warm maken voor techniek. Met gastlessen, open dagen en het opdoen van praktijkervaring laten we zien wat dit vak te bieden heeft. De sector bruist van kansen, en dat willen we overbrengen.” Trienekens vult aan: “Een sterke basis leggen, is essentieel voor een mooie carrière. Bij ons krijgen mensen alle ruimte om te groeien. Zo bouwen we aan de toekomst van Dinnissen én die van onze medewerkers. Door vakmanschap en vernieuwing te combineren, blijven we koploper en voldoen we aan de wensen van onze klanten.”

Samen sterker

Dinnissen kijkt ook buiten de eigen muren. “We werken samen met scholen, brancheorganisaties en andere bedrijven om kennis te delen”, zegt Kuijpers. “Dat maakt ons sterker en draagt bij aan een innovatieve metaalsector. Onze machines zijn zo goed als de mensen die ze bedenken en bouwen.”



Vlnr Trienekens, Kuijpers en Konings.



Van Heyghen Staal n.v./s.a.
I.Z. Durmakker - Westbekesluis 4
9940 Evergem (Belgium)
Tel. +32 9 253 24 00
Tel. sales +32 9 257 06 19
Fax +32 9 253 24 25
Fax sales +32 9 253 66 38
www.vanheyghenstaal.be
sales.com@vanheyghenstaal.be



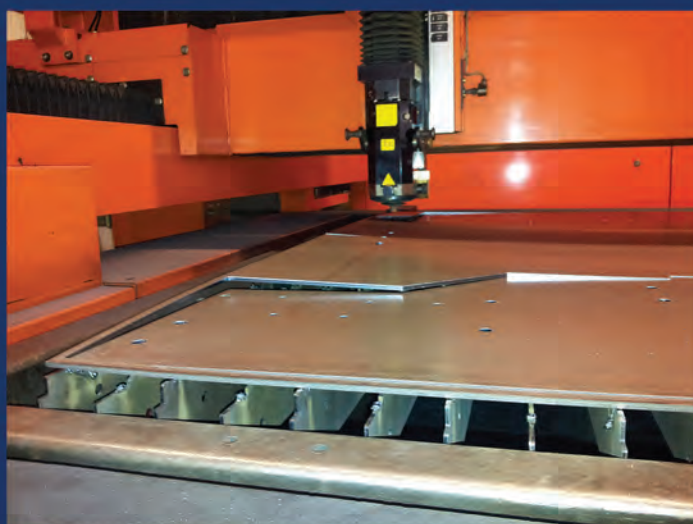
LaserpressPlus[®]

UNIEK IN EUROPA

VAN HEYGHEN STAAL



Gevlakt MET skinpass: **LaserpressPlus[®]** kwaliteit



Conventioneel gevlakt ZONDER skinpass

Residuaire spanningen in de plaat worden weggewerkt door onze exclusieve in-line quarto skinpass in combinatie met performante vlakrichtmachines. Dankzij onze in-line quarto skinpass zijn onze **LaserpressPlus[®]** platen niet alleen vrij van interne spanningen, maar hebben ze tevens een superieure vlakheid en bovendien nauwere en constante diktetoleranties én een verbeterd oppervlakte-aspect.

Meer weten?

Surf naar www.vanheyghenstaal.be

METAALTOPPER

De metaaltopper van deze maand is Adam Ahmed. Hij werkt inmiddels vier jaar bij Galvano Hengelo. "Ik was destijds op zoek naar werk en wilde wel operator worden, omdat je dan verantwoordelijk werk hebt. Via een uitzendbureau kwam ik hier terecht."

Galvano Hengelo is een gespecialiseerd galvaniseerbedrijf dat oppervlakte-

behandelingen uitvoert, zoals verzilveren, verzinknikkelen, vertinnen en chemisch vernikkelen. Galvano Hengelo heeft klanten in de elektrotechniek (met name voor hoog- en middenspannings-componenten), en de hydrauliek. Het bedrijf werkt ook voor de markten defensie, luchtvaart, automotive, landbouw en machine- en apparatenbouw.

Adam begon bij Galvano Hengelo aan de niveau 3 BBL-opleiding Procesoperator B en behaalde vorig jaar zijn diploma. "Het gaat best goed, ook met het studeren. Ik heb meer zin gekregen om door te leren en mij verder te ontwikkelen. Ik heb ook de ION-opleiding Galvaniseren 1 afgerond. Uiteindelijk wil ik Senior Procesoperator worden." Adam is blij met de begeleiding van zijn werkgever. "Af en



ADAM AHMED (25)

BEELD RONALD HISSINK
TEKST PIETER PULLEMAN

toe een schop onder de kont om bij de les te blijven, zeg maar. We hadden elke maandag een half uurtje overleg over de voortgang van de studie.”

“Het leuke aan galvaniseren is dat je eerst goed moet nadenken voordat je aan een nieuwe productierun begint. Dat komt doordat de verschillende typen

behandelingen allemaal hun specifieke eisen en doorlooptijden hebben”, legt Adam uit. “Er moeten elk uur twee of drie charges uit de lijn komen. Time management is dus heel belangrijk.”

Nu hij afgestudeerd operator is, realiseert hij zich dat hij op veel plaatsen aan de slag kan. “Het beste is volgens mij om ergens zo

lang mogelijk te blijven en expert te worden. Het gaat nu redelijk tot goed en ik ben blij met het vertrouwen dat ik krijg. Mijn uitdaging is om al die verschillende behandelmethoden onder de knie te krijgen. Dat duurt misschien wel tien jaar.”

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

Perfectie tussen mens en metaal

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

- Voedingsmiddelen- en verpakkingindustrie
- Elektrotechnische industrie
- Medische industrie

Meer weten? www.assinkschipholt.nl

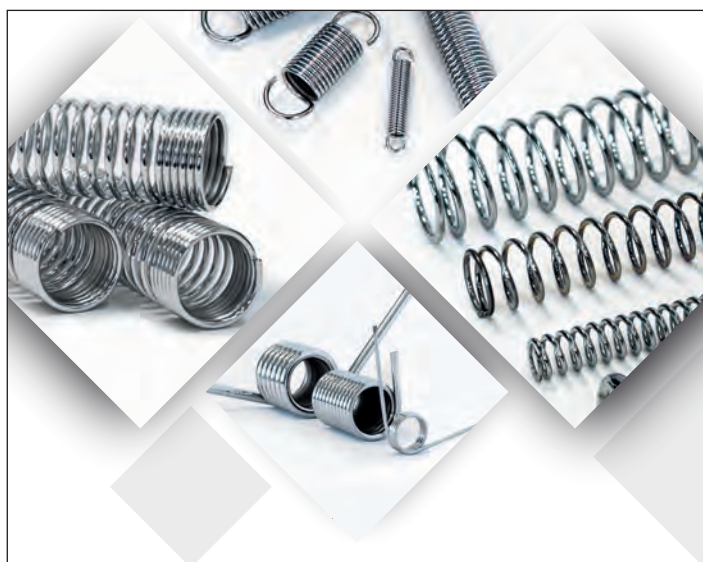


BIJ KONINKLIJKE BESCHIKING
HOFLEVERANCIER



Assink & Schipholt

CONSTRUCTIEF SINDS 1919



- 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@bakkersprings.com
www.bakkersprings.com



DE GREEF
coatings bv

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



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



Grip op je metaalbewerking met de #1 ERP-software voor productie

Met de productiesoftware van Exact krijg je grip op je metaalbewerking - van offerte tot levering.

De belangrijkste voordelen voor jouw bedrijf:

- + Productie, voorraad en boekhouding in één cloudoplossing;
- + Een efficiënte werkvloer met digitale werkorders en stuklijsten;
- + Koppel moeiteloos met talloze partner apps.

Lees meer op: exact.nl/metaalindustrie

=exact

Werkzaam in de Metaal & Techniek

Wij verzekeren je!



SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN

mevas.nl



☎ 088 - 456 5400 @ info@mevas.nl