

nummer 3 2024

jaargang 69

Metaal+Techniek



**METAAL
TECHNOLOGIE
MAAKT
JE WERELD**

Sectorcampagne
gelanceerd



Uw tekeningen direct bij de hand

- ▶ **Door digitaliseren wordt (verdere) schade aan de tekeningen voorkomen**
- ▶ **De stukken zijn altijd toegankelijk**
- ▶ **Digitale informatie is doorzoekbaar**
- ▶ **Altijd een back-up beschikbaar**

Heeft u nog meters aan archiefkasten vol met dossiers of tekeningen staan? Laat uw archief digitaliseren door Karmac! Met een digitaal archief maken wij uw informatie overal en altijd voor u toegankelijk. Nu én in de toekomst! Sinds 1974 hielpen we al talloze klanten naar een professionele papierloze omgeving!

Tekeningen bevatten vaak zeer waardevolle informatie, bijvoorbeeld informatie over de constructie van een gebouw of machine die enkel op de fysieke tekening raadpleegbaar is. Ver inzoomen op de digitale tekening moet mogelijk zijn. Daarom moet er op hoge kwaliteit gescand worden.

Karmac realiseert de gewenste situatie veilig, snel en professioneel.

karmac

Making your information accessible!

METAALTECHNOLOGIE MAAKT JE WERELD



BEELD SANDER
VAN DER TORREN

Om het belang van de metaaltechnologiesector te benadrukken, heeft Koninklijke Metaalunie de campagne “Metaaltechnologie maakt je wereld” gelanceerd. Te weinig mensen zijn bekend met de omvang en betekenis van de Nederlandse metaaltechnologie-sector. Opmerkelijk, want achter onze sector schuilt een wereld van bedrijven die met vernieuwing en vakmanschap ons leven dagelijks gemakkelijkt, verbetert en veiliger maakt. Denk bijvoorbeeld aan imposante metalen trappen tot verfijnde onderdelen in apparaten. Van fietsenstallingen tot protheses, van computers tot auto's en landbouwmachines: metaaltechnologie maakt je wereld!

« **Meer waardering en zichtbaarheid is noodzakelijk** »

Essentieel onderdeel samenleving

Metaaltechnologie is meer dan een sector: het is een krachtige motor van innovatie, werkgelegenheid en talentontwikkeling in ons land. Het verdient daarom te worden gezien

zoals het werkelijk is: een essentieel onderdeel van onze samenleving. De bedrijven in onze sector zijn onmisbaar voor onder andere logistiek, zorg en gezonde voeding. Of het nu gaat om de productie van onderdelen voor de

gezondheidszorg of het creëren van innovatieve materialen, zoals chips in telefoons: wij zijn trots op wat we doen. Het is belangrijk dat onze leden erkenning krijgen voor hun bijdrage aan maatschappelijke ontwikkelingen.

Nieuwe vakmensen nodig

De sector speelt namelijk een cruciale rol bij het aanpakken van maatschappelijke uitdagingen, zoals de energietransitie, de verduurzaming en de vergrijzing. Ze draagt dankzij innovatieve technologieën bij aan welvaart en economische groei. Maar om die bijdrage mogelijk te blijven maken, hebben we voortdurend nieuwe vakmensen nodig. Ook daarvoor is meer zichtbaarheid en waardering noodzakelijk. Niet alleen van de maatschappij, maar ook van de overheid. Om impact te maken, moeten we eerst gezien worden, zo simpel is het.

Doe ook mee!

Iedereen die mee wil doen om de metaaltechnologiesector meer bekendheid te geven, kan gebruikmaken van de hashtag #metaaltechnologiemaahtjewereld. Ook kunnen de speciaal voor de campagne gemaakte middelen worden gebruikt. Meer informatie over de campagne is te vinden op de campagne-website metaaltechnologie.nl.

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 Chéline Ruhof-de Vries en Jacques Bettelheim van Omnicom PR Group belichten alle ins en outs van de sectorcampagne. Ruhof-de Vries: 'Het gaat om brede zichtbaarheid en om voor de verschillende doelgroepen een goede basis te leggen om daarna op verder te kunnen bouwen.'

12

9

ACHTER HET NIEUWS Het Groeifondsvoorstel "Investeren in het Talent van de Toekomst: Techkwadraat" ontvangt financiële steun uit het Groeifonds.

10

IN BALANS Engineeren en bouwen van functionele schaalmodellen van transportvoertuigen is rustgevend.

22

HOE DOE JIJ DAT? TST Montage begon een vestiging in Duitsland om van het gedoe met het papierwerk af te zijn.

28

ONDERZOEKSRESULTATEN Onderzoeksbureau DVJ Insights deed onderzoek naar de zichtbaarheid, kennis en perceptie van de metaaltechnologiesector onder Nederlanders en Metaalunieleden.

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

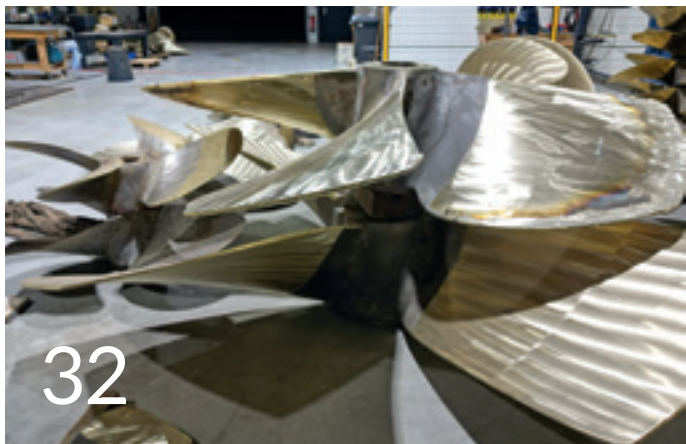
Redactie Pieter Pulleman (hoofdredacteur)
Leonore Hendriks (eindredacteur)

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

Redactie Koninklijke Metaalunie
Tony van der Meer

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
Frits Duffie - f.duffie@elma.nl
0226-331625/M. 06-41949649



REPORTAGE Het repareren van scheepsschroeven gebeurt niet meer handmatig, maar is nog wel steeds een ambacht waarvoor geen opleiding bestaat, weten ze bij Propeller Service Delfzijl.



SAMEN Logistiek specialist Movexx ontwikkelde een onbemande transportoplossing voor Hydro Extrusions in Harderwijk.

24 OP DE KOFFIE Buitendienstadviseur Berry Mak leert bij over de wereld van de magazijnstellingen tijdens zijn bezoek aan JuRo Unirek BV in Opmeer.



40 VROUWEN IN DE TECHNIEK Bij Metaalwarenfabriek Blozo bv in Vlaardingen werken in totaal zes vrouwen, waarvan een aantal 'gewoon' in de productie.



44

BLIK OP BRANCHES Almet Benelux levert specialistisch en hoogwaardig aluminium materiaal aan de sectoren Industrie en Logistiek. Managing director Mike Kuttschreuter is ook voorzitter van branchevereniging Dutch Aluminium Association (DAA).



VERDER IN DIT NUMMER

6 Over de leden.

16 Het Project – 'De skihelling gaat eigenlijk omhoog.'

36 Economische Barometer – Q1:

Teruglopende orderpositie en druk op marges.

39 Column – Karen van Riel.

49 Rechtgezet – Juridisch advies van Metaalunie.

50 Productnieuws – Nieuwe producten in de markt.

52 Metaaltopper van de maand is Chantal Veldman.

54 Op de Bres – Wetsvoorstel aanpassingen aan concurrentiebeding.

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

Abonnementenbeheer vakblad Metaal+Techniek info@elma.nl

Abonnementsprijs 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.

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

OVER ONZE LEDEN

WILTEC GAAT SAMENWERKEN MET KYORENE

Wiltec uit Uden is een exclusieve samenwerking aangegaan met het innovatieve werkhandschoenenmerk Kyorene. De samenwerking richt zich op de markt van eindgebruikers binnen de Benelux. Na tien jaar intensief onderzoek en uitgebreid testen is het Kyorene als eerste gelukt om grafeen om te zetten in een veelzijdige, ecologische vezel. De grafeenvezel leidde tot de ontwikkeling van een nieuw werkhandschoenenconcept.

Dick Langenhuisen van Wiltec: 'Wij zijn trots op de samenwerking met Kyorene. Een merk met een bijzonder verhaal en een minstens zo bijzonder concept. De producten zijn innovatief, duurzaam geproduceerd, betaalbaar en bieden de eindgebruiker zeer veel comfort door het slimme en goed doordachte ontwerp. Wij zijn ervan overtuigd dat deze handschoenen een enorm succes gaan worden.'



TRUMPF BUISLASER VOOR ASSINK & SCHIPHOLT

Assink & Schipholt in Hengelo heeft onlangs zijn machinepark uitgebreid met een buislaser van het merk Trumpf. Met deze investering versterkt het bedrijf zijn positie als totaalleverancier voor klanten in diverse sectoren. De Trumpf TruLaser Tube 3000 is ontworpen om uitzonderlijke kwaliteit en precisie te leveren

bij het snijden van buizen. Met een handelslengte van zes meter en de mogelijkheid om buizen te bewerken tot 152 mm en profielen tot 170 mm, biedt het Assink & Schipholt aanzienlijke flexibiliteit en efficiëntie in de productieprocessen. De investering resulteert in kortere levertijden en stelt Assink & Schipholt in staat om de productie van constructies met kokerprofielen of buizen in eigen huis te houden.

GALVANO HENGELO VOLTOOIT UITBREIDING

Afgelopen januari is bij Galvano in Hengelo de uitbreiding van de ruimte voor de goederenontvangst en verzending voltooid. Ook de ruimte waar de producten worden voorbereid voor de galvanische processen is vergroot. Door het gelijktijdig aanbrengen van een verdiepingsvloer is er een mogelijkheid ontstaan om in de toekomst extra kantoorruimte te realiseren. In totaal is er 300 m² bijgebouwd. Er is tevens een nieuwe reachtruck in gebruik genomen. De elektrificatie van de samenleving zorgt voor extra werk waardoor uitbreiding noodzakelijk was geworden. Galvano Hengelo bedient een brede klantenkring in onder meer de sectoren defensie, luchtvaart, automotive, landbouw en machinebouw. Het bedrijf staat bekend om zijn expertise in verzilveren en chemisch vernikkelen.



DE PLAATIJZERINDUSTRIE IN APELDOORN SLUIT NA 105 JAAR DE DEUREN

De Plaatijzerindustrie stopt begin 2025 met alle bedrijfsactiviteiten. De bedrijfsgronden zijn verkocht aan Tennet. Het bedrijf was gespecialiseerd in het vervaardigen van hoogwaardige drukvaten, tanks en apparatenbouw boven de 100 ton en had klanten over de hele wereld. Concurrentie uit lagelonenlanden doet het bedrijf nu de das om. Het voornemen is om de productie en de verkoop over te dragen aan een collegaonderneming in Nederland, zodat de verkoop aan de klanten van de Plaatijzerindustrie vanaf 2025 gecontinueerd kan worden.



TWEEDE KAMERLID HENK VERMEER BEZOEKT LEDDER METAALTECHNIEK EN RIDDER



Ledder Metaaltechniek en Ridder BV in Harderwijk hebben Henk Vermeer, woordvoerder Economische Zaken van BBB, en Koninklijke Metaalunievoorzitter Mark Helder tijdens een bezoek eind maart een goed beeld gegeven van waar de MKB-maakbedrijven toe in staat zijn in Nederland. Ledder levert belangrijke producten aan de maritieme en agrarische sector. Ridder is een wereldwijde speler op het gebied van complete systeemoplossingen voor het ideale groeiklimaat voor kassen. Ledder en Ridder zijn het bewijs dat “Gemaakt in Nederland” succesvol kan zijn. Brigitte Nugteren (Ridder) en Koen Dekker (Ledder Metaaltechniek) maakten gebruik van de gelegenheid om Vermeer een aantal boodschappen mee te geven. Nugteren: ‘Koester ons ondernemersklimaat en ons sterke ecosysteem van MKB-maakbedrijven dat een essentieel onderdeel uitmaakt van allerlei economische ketens.’ Dekker: ‘De politiek is er om belangrijke randvoorwaarden te creëren waardoor wij kunnen ondernemen. Onze randvoorwaarden zijn dat wij op een realistische manier de klimaatdoelen kunnen halen en dat onnodige regeldruk nu eens wordt aangepakt.’

OVER ONZE LEDEN

INTERFILTER GROUP NEEMT AVILO STIKSTOF EN PERSLUCHTSYSTEMEN OVER

Avilo uit Dirksland is per maart van dit jaar onderdeel geworden van Interfilter Group uit Vierpolders. Interfilter Group is een totaalleverancier op het gebied van filtratie, waaronder luchtfiltratie, vloeistoffiltratie, vervangfiltratie, ontstopping en gasfiltratie. Avilo is producent en leverancier van hoogwaardige stikstofgeneratoren, persluchtsystemen en laboratoriumgasgeneratoren. 'De overname van Avilo is een mijlpaal voor Interfilter Group, waarbij de complementaire kennis en ervaring van beide bedrijven ons de mogelijkheid geeft om klanten een nog breder scala aan hoogwaardige oplossingen te bieden', aldus Nick van Sliedregt, Managing Director van Interfilter Group. Zowel Interfilter als Avilo heeft een familiale bedrijfscultuur. Klanttevredenheid heeft de hoogste prioriteit voor beide bedrijven. 'Klanten van zowel Interfilter

Group als Avilo kunnen erop vertrouwen dat de service die zij gewend zijn behouden blijft, zonder verstoring van bestaande contracten, projecten of afspraken', zegt Van Sliedregt. Jaap van Vliet blijft aan als directeur van Avilo. Van Vliet: 'Wij zijn erg trots op wat we in de afgelopen 24 jaar hebben opgebouwd en kijken uit naar de toekomst als onderdeel van de Interfilter Group.'



ROWI REALISEERT ENERGIEBESPARINGEN

ROWI in Baak is actief op het gebied van metaalconservering en -stralen. Het bedrijf heeft energiebesparingen gerealiseerd en stilstand geëlimineerd in zijn fabriek met de installatie van drie nieuwe ELGi EG-serie luchtcompressoren. Het geüpgradede persluchtsysteem omvat nu een EG45V met frequentieregelaar, twee EG45-compressoren met vast toerental en een ELGi-warmteterugwinningssysteem (HRS). Deze installatie stelt ROWI in staat om het energieverbruik aanzienlijk te verminderen, de continuïteit van de activiteiten te waarborgen en de restwarmte van de compressoren te hergebruiken om de productieruimtes te verwarmen.



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.]

TSG-Klimaattechniek
part of TS Group Holland B.V.

**Optimaal werkklimaat in fabriekshallen.
Frisse bries in de zomer en besparing
op stookkosten in de winter.**

| www.tsg-klimaattechniek.nl | info@tsg-holland.com |
| 0344-662347 |

AANVRAAG GROEIFONDS TECHKWADRAAT GEHONOREERD

Het kabinet heeft na positieve advisering vanuit de Groeifondscommissie besloten deels voorwaardelijk € 351,6 miljoen toe te kennen aan het Groeifondsvoorstel “Investeren in het Talent van de Toekomst: Techkwadraat”. Platform Talent voor Technologie (PTvT) is penvoerder van het voorstel en Koninklijke Metaalunie heeft samen met de partners van de industriecoalitie input geleverd voor het goedgekeurde voorstel. Hiermee kan vervolgens met bedrijven, leerlingen, onderwijsprofessionals, ouders, begeleiders én buitenschoolse leeromgevingen een technologisch fundament gelegd worden, waar individuen, de technische sector en de samenleving als geheel optimaal profijt van hebben.

‘Aandacht voor technologie in de klas is van groot belang. Technologie heeft de toekomst, iedereen moet er mee leren omgaan’, reageert Duco Hoep, beleidssecretaris Onderwijs bij Metaalunie. ‘Daarom is het belangrijk om kinderen op jonge leeftijd al te enthousiasmeren voor technologie, en wellicht later voor een studie en baan in deze prachtige sectoren. Via initiatieven in de regio dragen onze bedrijven veel bij aan techniekpromotie op scholen. Met een bredere en goed gecoördineerde



aanpak kunnen we zorgen voor meer samenhang en meer impact. Structurele borging van technologie in de onderwijscurricula is daarom essentieel. Wij zijn blij dat hier nu via het Groeifonds erkenning voor is gekomen.’

Techkwadraat

Het doel van het programma Techkwadraat is ieder kind een eerlijke kans te geven om talenten en nieuwsgierigheid te ontwikkelen, ongeacht achtergrond of sociaaleconomische status. Technologie is overal en speelt in iedereen dagelijks leven een rol. Door kinderen van jongs af aan vertrouwd te maken met de complexiteit en potentie van technologie, leren ze er de waarde van inschatten en de mogelijk-

heden ervan te zien. Binnen het programma Techkwadraat gaan regionale samenwerkingsverbanden van onderwijsinstellingen, bedrijven en buitenschoolse organisaties aan de slag om de impact van hun lopende initiatieven en activiteiten op het gebied van technologie-onderwijs te vergroten.

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

ALLES ZELF UITDOKTEREN

Deze Broshuis 3 bed 5 pendelasdieplader is 2 meter lang en 20 centimeter breed. Het is een natuurgetrouw en functioneel schaalmodel (1:14,5). De ontwikkel- en bouwtijd omvatte tien jaar, vertelt Marc op 't Root. Hij is directeur en mede-eigenaar van Fedecom-lid Op 't Root Landbouwmechanisatie.

Marc deed de HTS-Werktuigbouwkunde en de liefde voor de techniek zit diep. Al op jonge leeftijd knutselde hij bouwpakketten in elkaar. Later richtte hij zich op het (ver)bouwen van beweegbare schaalmodellen.

“Je verwacht misschien dat ik landbouwmachines zou nabouwen, maar mijn passie ligt meer bij vrachtwagens. Iets maken dat nog niet eerder iemand maakte, dat geeft een kick. Zo kwam ik uit bij de dieplader van Broshuis. Ik heb alles zelf uitgedokterd en geëngineerd, gefabriceerd en gemonteerd.” Je kunt met een functioneel schaalmodel een parcours rijden of ermee spelen zoals met een model-trein. Dat doet Marc niet. “Dat heeft mijn interesse niet.”

Het lasersnijden van de metalen onderdelen is voor veel metaalbewerkers te complex vanwege de hoge tolerantie-eisen. “Buitendienstmedewerker John Kerkhoffs bracht me in contact met Laser Technology Janssen in Wychen. Die heeft hier alles voor gemaakt.”

Een andere uitdaging is het plaatsen van de componenten; die zijn namelijk niet op schaal. “Dat zorgt voor een continu gevecht op de kubieke millimeter.”

Marc heeft een eigen werkplaats voor zijn hobby, met een PUK-lasapparaat, een 3D-printer, een straal- en een spuitcabine, een draai-bank, een CNC-freesbank en een zelfgebouwd hydrauliektestcentrum. Het is zijn ambitie om de komende jaren een nieuwe werkplaats met nieuwe machines te realiseren. “Dan is het ook tijd om weer iets nieuws te bedenken. Dat is toch het leukste: het engineeren van dingen die nog niet eerder zijn gemaakt.”

Het eerste model wil hij zelf houden. Momenteel bouwt hij een serie van twee waarvan er een verkocht is. Omdat er best veel geld in omgaat, bracht Marc de activiteiten onder in een apart bedrijf: MR Scale Models. Is het dan nog wel een hobby? “Ja, toch wel. Na een drukke dag is het werken aan een schaalmodel een mooie manier om 's avonds af te schakelen.”

BEELD MARC OP 'T ROOT
TEKST PIETER PULLEMAN



www.vrijland.nl





'GEZIEN WORDEN MOET TOT ACTIE LEIDEN'

KIJKJE IN MACHINEKAMER VAN DE SECTORCAMPAGNE

INTERVIEW

De MKB-maakindustrie moet gezien en gewaardeerd worden voor de belangrijke bijdrage die ze levert aan maatschappelijke ontwikkelingen en de Nederlandse economie. Dat is een belangrijk doel van de omvangrijke sectorcampagne waarvoor Koninklijke Metaalunie half april de kick-off gaf.

Het is ook de rode draad van het interview met Chéline Ruhof-de Vries, Senior Account Lead Strategic Services, en Jacques Bettelheim, Business Director Public Affairs, beiden van Omnicom PR Group, het bureau dat de campagne samen met Metaalunie bedacht en uitvoert. De rode draad, die met een kleine omweg langs het kantooraquarium - dat ook gezien mag worden -, toepasselijk eindigt op een voorbeeld van het campagnebeeld: een stalen trap.

Chéline en Jacques vullen elkaar qua voorkennis over de MKB-maakindustrie en Metaalunie goed aan. De vader van Chéline werkt in de metaal- en kunststofsector. 'Als kind ging ik weleens in het weekend met hem mee naar het bedrijf', vertelt ze. 'Zo wist ik al een beetje wat een MKB-maakbedrijf is.' Maar van Metaalunie had ze nog nooit gehoord. Voor Jacques was dat precies andersom: hij kende de vereniging wel, maar de achterban weer niet. 'Ik heb vroeger bij verschillende brancheorganisaties gewerkt en in dat speelveld kwam ook Metaalunie voorbij', schetst hij. 'Ik wist dat ze de kleine metaalbedrijven vertegenwoordigt. Maar de wereld die daarachter schuilgaat, was voor mij nieuw.' Allebei weten ze dat, na wat bezoeken bij Metaalunieleden, ondernemers uit de MKB-maakindustrie creatieve aanpakkers en uitvinders zijn. Chéline: 'Veel producten worden op maat gemaakt en ze denken echt mee met een klant. Wat heeft deze nodig en

hoe kunnen ze het klantprobleem oplossen? Dat vind ik leuk om te zien.' 'Het zijn echte ambachtsmensen', vult Jacques aan.

Alleen zichtbaarheid niet genoeg

Het bureau ging aan de slag met de opdracht om in eerste instantie meer bekendheid te geven aan de sector. Jacques: 'Uit de eerste gesprekken met de vereniging en haar leden werd al snel duidelijk: de sector is niet bekend genoeg en heeft daar last van. De politiek ziet de metaaltechnologiebedrijven niet altijd staan en bij het bredere publiek zijn ze te onbekend. Dat is lastig als je je wil profileren op de arbeidsmarkt. Ook werd er gezegd dat er onvoldoende trots is bij de ondernemers zelf. Er is alle reden voor trots, ondernemers zijn dat ook, maar ze dragen het onvoldoende uit. Dat is een beetje dubbel. Ons is gevraagd daar stevig mee aan de slag te gaan.' Chéline: 'Dat is best een grote opdracht. Want bij wie wil je dan meer zichtbaar zijn en waarom dan? Wat wil je uiteindelijk dat mensen zien en erbij voelen of denken? En wat wil je vervolgens dat ze doen? Alleen zichtbaarheid is niet genoeg, er moet ook iets gebeuren.'

De antwoorden op deze vragen werden gezocht in een onderzoeksfase. Chéline: 'We hebben veel leden gesproken: in kleinere en grotere groepen, met de Bondsraad, maar ook met de buitenwereld. Dat laatste om te peilen wat er nu al bekend is bij hen over de sector. Op basis van dit alles hebben we een plan van aanpak gemaakt om te komen van zien naar denken en dan naar doen. Er is een creatief concept ontwikkeld met als basis "Metaaltechnologie maakt je wereld". We gaan dit in fases uitrollen. We moeten eerst zorgen dat de mensen de sector kennen, dat ze daar positieve associaties bij krijgen en uiteindelijk dat ze in een actiestand komen.' Bij de verschillende

BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER

Omnicom PR Group Nederland

Omnicom PR Group is een strategisch communicatieadviesbureau dat in deze snel veranderende wereldorganisaties en merken verbindt met de samenleving en helpt veranderingen in te zetten om te groeien. Op basis van doelstellingen van bedrijven en inzichten uit data en analyses ontwikkelt en activeert Omnicom PR Group creatieve communicatiestrategieën en een geïntegreerde stakeholderbenadering. Onder de businesscommunicatieconsultants heeft het bureau specialisten in huis op het gebied van crisiscommunicatie, public affairs, creatieve strategie, research & analytics en media. Het bureau heeft diepgaande kennis van en ervaring op het gebied van ESG, talent & transformatie, healthcare en energie.

doelgroepen waar de campagne zich op richt, moet de campagne tot verschillende acties leiden. 'Bijvoorbeeld jongeren interesseren in de sector om er wellicht ook te gaan werken', zegt ze. 'Ze worden beïnvloed door hun ouders of door leerkrachten, dus we hopen hun ook een positiever beeld van de sector te geven. Daarom start de campagne zo breed: het gaat om brede zichtbaarheid en om voor de verschillende doelgroepen een goede basis te leggen om daarna op verder te kunnen bouwen.'

Politieke steunbetuiging

Het gaat wel verder dan alleen de arbeidsmarkt, legt Jacques uit. 'We richten ons

ook op de politiek. Metaalunie heeft goede politieke ingangen, maar er is ook behoefte om in "het Haagse" de sector steviger te laten zien. Natuurlijk richt de campagne zich in de eerste fase van de campagne op het algemeen publiek: dus ook op politici, ambtenaren en beleidsmakers. Maar in het vervolg willen we daar specifiekere dingen voor doen. Uiteindelijk wil je dat er, in relatie tot de MKB-maakindustrie, in de Tweede Kamer vragen worden gesteld, moties worden ingediend en dat de politiek beter luistert naar de sector. Maar ook dat begint met eerst gezien worden en vervolgens vertaalt zich dat in een politieke steunbetuiging aan de sector.'

Voor de campagne is gekozen om niet de bedrijven centraal te zetten, maar de ontvanger. Chéline: 'We laten zien hoe mooi de producten zijn die gemaakt worden. Maar uiteindelijk zijn mensen geïnteresseerd in "what's in it for me?"' Je koopt een boormachine niet omdat je een boormachine wil, maar omdat je een gat wil boren in de muur. Dus laten we het brede publiek tastbare producten zien die in het dagelijkse leven belangrijk zijn, maar waarvan men niet gelijk duidelijk snapt dat ze direct of indirect door MKB-maakbedrijven vervaardigd zijn. Zoals een stalen trap of een fietsnietje om je fiets

tegen aan te zetten. Want dan komt het dichtbij. Dat is ook een advies aan ondernemers: denk niet alleen over wat jij graag aan jouw klanten wil vertellen, maar waar je doelgroep behoefte aan heeft. Wat moeten zij weten, waarom is dat voor hen belangrijk en hoe helpt het ze?'

Wat draagt jouw bedrijf bij?

Ondanks het belang van marketing zijn kleine bedrijven daar nauwelijks mee bezig. Maar het is wel belangrijk, vindt Jacques. 'Een bedrijf moet laten zien wat het te bieden heeft. Aan



« Alleen zichtbaarheid is niet genoeg, er moet ook iets gebeuren »

de klanten, aan de omgeving, maar ook aan de huidige of toekomstige medewerkers. Toon je meerwaarde. Natuurlijk zijn arbeidsomstandigheden en een goed salaris belangrijk. Maar steeds meer mensen, en zeker jongere generaties, vinden het belangrijk te weten wat een bedrijf bijdraagt aan de samenleving of zelfs de wereld. Dat verhaal proberen we op macroniveau met de campagne uit te dragen. Bedrijven kunnen daar zelf ook goed op inspelen. Het is verstandig om je te onderscheiden



en te laten zien wat je als bedrijf bijdraagt aan allerlei ontwikkelingen in de samenleving.' Chéline: 'Ondernemers zijn gefocust op het laten draaien van het bedrijf en het maken van producten. Maar begin eens met jezelf de vraag te stellen: waar wil ik eigenlijk bekend om staan? Wat is mijn kernboodschap? Wat zou ik willen dat mensen bijblijft als ze aan mijn bedrijf denken? Dat moet je structureel uitdragen.' Jacques: 'Het moet onderscheidend zijn van de kernboodschap van je collega-

ondernemer en iets zeggen over jouw bedrijf en niet over de sector. Daar kan het mee samenhangen, maar het moet iets toevoegen en zo specifiek mogelijk over jouw bedrijf gaan.' Maar ook het product zelf kan bijdragen aan een oplossing van een maatschappelijke uitdaging. 'Dat is ook iets om trots op te zijn', vindt Jacques. 'En een reden om bij een bedrijf te gaan of te blijven werken. Trots op jezelf, trots op je bedrijf en op het product. Trots zit in vele lagen.'

Tot slot: uit onderzoek is gebleken dat de sector zelf denkt dat de buitenwereld negatiever tegen metaaltechnologie aankijkt dan in werkelijkheid het geval is. Jacques: 'De sector is niet zo heel erg bekend. Daar moet aan gewerkt worden. Maar jullie zijn ook niet onbemind. Dat is een basis om op door te gaan.' Chéline: 'Ik hoop dat gedurende deze mooie campagne leden zich ook wat meer trots gaan voelen.' 'Kijk eens wat ze eigenlijk allemaal doen met elkaar: genoeg dingen om trots op te zijn!', besluit Jacques.

ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

HET PROJECT

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

SNOW
SPORTS



Het geheim van deze skibaan zit in de **omhoog bewegende transportband** van 25 meter. De baan wordt op locatie 'eindeeloos' gemaakt en voorzien van een skitapijt. Hierdoor ontstaat een skioppervlak van **7 meter breed** en **11 meter lang**.

SkiMachine bv uit Den Hoorn bedenkt en maakt al 30 jaar dit soort banen. Deze baan is gebouwd voor een **skitrainingscentrum** 'De Noordhelling' in Bilthoven. Totaal zijn er **56 vergelijkbare** locaties in Nederland.

De '**sneeuwlaag**' bestaat uit een mix van **twee kunststofvezels** die speciaal voor SkiMachine worden getuft. Je kunt er op staan en in wegzakken als in **echte sneeuw**.

Om het skitapijt te fabriceren gaan er **874 garen bobijnen** (soort spoelen - red.) met ongeveer 5 km draad op de **tuftmachine**, ofwel 437 van elke soort om en om, om uiteindelijk tot iets te komen wat zo **dicht** mogelijk bij sneeuw in de buurt komt.

Deze baan is speciaal voor **atleten** ontworpen. De standaard snelheid is 25 km/h. In de 130%-modus haalt deze 33 km/h. **Geoefende skiërs** kunnen door zich van links naar rechts over de baan te bewegen het **equivalent** van ongeveer 75 km/h halen.

BEELD SKIMACHINE

'BIJ ONZE INSTALLATIES GAAT HET ECHT OM HET SKIËN'

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

TEKST PIETER PULLEMAN

'Wij zijn gek genoeg om ons volledig op deze business te storten', zegt Hans Weeren van SkiMachine BV. 'Het is een nichemarkt. Die groeit wel, maar beperkt.' De Nederlandse markt is met 56 locaties wel min of meer vol. De groei zit 'm dan ook buiten Nederland, zegt hij.

Skiën op een baan van SkiMachine is een 'hele gecontroleerde manier van skiën', legt Weeren uit. 'Je kunt het niet vergelijken met de skibanen in die gekoelde indoor snow domes. Die bouwen een businesscase rondom een dagje uit. Bij onze installaties gaat het echt om het skiën. Niet alleen voor atleten, maar ook voor kinderen. De instructeur bepaalt de snelheid en hellingshoek waardoor je de ideale omstandigheden voor elk niveau kan creëren.'

Eigen ontwerp

SkiMachine begon ooit als skicentrum en beschikt over de nodige kennis en ervaring. 'We weten wat de eindgebruiker nodig heeft', zegt Weeren. 'We ontwikkelen en ontwerpen de skibanen dan ook volledig in eigen huis.' De onderdelen van de staalconstructie worden aangeleverd en lassers van SkiMachine lassen de delen aan elkaar. De elektronica en de besturing maakt het bedrijf zelf. 'De walsen kopen we in en bekleden we zelf. De betonplexvloeren zagen we in onze zagerij op maat. De elektromotoren kopen we ook in.' Om specifiek deze skibaan te installeren is een gebouw nodig met een minimale afmeting van de vloer van negen bij vijftien meter en een hoogte van

minimaal 6,5 meter. Het stroomverbruik van de installatie is beperkt tot 18 kW per uur. Er zijn twee frequent gestuurde aandrijvingen die synchroon lopen en direct op de as van de walsen zijn gemonteerd en er zijn twee motoren die via spindels de hoogte kunnen instellen.

Veiligheid

Het garanderen van een veilige ski-ervaring is cruciaal, zeker bij topsnelheden van rond de 70 kilometer per uur. De leraar is de eerste schakel en deze kan de baan op een normale manier stoppen, of met een noodknop. Gaat dat onverhoopt mis, dan is er rondom de baan een trekkoord waarmee een gevallen skiër of een ander skiër de baan kan stoppen. Als laatste redmiddel is er een sensor achter op de baan die de noodstop activeert de installatie stilzet als een skiër het elektronische oog passeert.

Maximale breedte

'Het grootste verschil met buiten is natuurlijk dat je geen echte sneeuw hebt. De helling gaat eigenlijk omhoog en door bochten te maken ga je skiën. Daarom wil je een maximale breedte van de baan hebben.' Het verstellen van de hoogte van 10 naar 18 graden duurt normaal 8 seconden. 'Deze baan in Bilthoven kan dat in minder dan vier seconden. Deze is namelijk speciaal voor atleten en dan wil je snel de omstandigheden kunnen veranderen. Er is ook een verhoogde topsnelheid voor specifieke doelgroepen van 130 procent mogelijk. De instructeur heeft de pincode waarmee hij die stand kan activeren.'



Om de ski-ervaring te vergroten kan een projector beelden op de baan laten zien. 'Kinderen kunnen we hiermee om sneeuwpoppen heen laten slalommen, bijvoorbeeld.' Een volgende ontwikkelstap is het toepassen van augmented reality. 'De skiër ziet dan door zijn bril eigenlijk een eindeloze skipiste, met obstakels en oefeningen. Het traceren van de skiër op de baan en dit combineren met visuele aspecten is echter een grote uitdaging waarmee we nu volop bezig zijn.'

SkiMachine realiseerde al bijna honderd skibanen buiten Nederland, van Oezbekistan tot Amerika en van Qatar tot Italië. 'De internationale belangstelling is groot.'



MADE IN GERMANY

HEICO-LOCK® Borgingsysteem

Het borgingsysteem voor de meest veeleisende boutverbindingen



HEICO-TEC® Voorspanstelsysteem

Grote boutverbindingen eenvoudig, snel en betrouwbaar voorspannen

Ontdek hier ons volledige portfolio bevestigingsystemen!



WWW.HEICO-GROUP.COM



DISSELHORST METAAL
weet 't goed gemaakt!



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



WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS

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



www.powerplustools.nl

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

SAMEN



V.l.n.r.: Arnold van Loenen, Robert van Emmerik en Marco Sales.

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

TEKST FRANK SENTEUR

HYDRO EXTRUSIONS EN MOVEXX ONTWIKKELDEN IDEALE LOGISTIEKE OPLOSSING

AGV PENDELT 24/7 HEEN EN WEER TUSSEN PERSERIJ EN ZAAGAFDELING

Het transporteren van meterslange profielen van de ene naar de andere hal gebeurde bij Hydro Extrusions in Harderwijk aanvankelijk met een kleine vrachtwagen. Deze kon echter niet continu bemand worden waardoor de opslagbuffers bij de “afdeling inpak” soms overvol raakten. Samen met logistiek specialist Movexx is een onbemande transportoplossing ontwikkeld op basis van een elektrisch aangedreven Automated Guided Vehicle (AGV).’

Hydro is een wereldwijd opererend aluminium- en energiebedrijf met 140 locaties in 40 landen en totaal 32.000 medewerkers. In Harderwijk werken zo'n 100 mensen. De fabriek is op de geplande onderhoudsstops na 24/7 in bedrijf en produceert klantspecifiek geëxtrudeerde aluminium profielen in lengtes tot bijna 48 meter. Maximum afleverformaat is 22 meter omdat die lengte zonder extra voorzieningen over de weg vervoerd mag worden. De profielen kunnen hol en massief zijn, dun- of dikwandig en complex gevormde doorsnedes hebben. Een belangrijke troef van Hydro is de snelheid waarmee profielen geproduceerd en “on demand” afgeleverd worden bij de klant. Ook op logistiek gebied levert Hydro dus een perfecte service.

Duurzame oplossing

‘In de Hydro vestiging in Hoogezand hadden ze al ervaring met een transportoplossing in de vorm van “smart electric tugs” van Movexx en dat bracht ons op een idee,’ vertelt Arnold van Loenen, Maintenance Engineer bij Hydro. ‘De vrachtwagen maakte weliswaar korte slagen, maar dat betekende wel elke keer een “koude dieselstart”. De hallen zijn groot en hoog dus dat was op zich geen probleem, maar het was natuurlijk niet echt milieuvriendelijk. Ook verloren we in de winter veel warmte via de grote overheaddeuren die een tijd open stonden om

de profielen veilig te verplaatsen. Wat ook speelt is dat wij te maken hebben met vergrijzend personeel zodat je steeds beter op de werkdruk en de ergonomie moet letten. Als je bepaalde handelingen dus veilig en duurzaam kunt automatiseren ontlast je het personeel en verbeter je de productiviteit en het werkklimaat.’

Structurele verspilling

‘Als mensen voortdurend bezig zijn met het heen en weer verplaatsen van materialen gaat dit veelal ten koste van de productiviteit’, stelt Marco Sales, Sales Engineer AMR/AGV bij Movexx. Dit bedrijf uit Veenendaal, met momenteel rond de 60 medewerkers, is al zo'n 15 jaar actief in het ontwikkelen van duurzame oplossingen voor horizontale verplaatsingen. De ‘smart electric tugs’ van Movexx zijn

« Er hoeft niet meer gebufferd te worden waardoor meer vrije ruimte is ontstaan »

wereldwijd actief op luchthavens, in distributiecentra, fabrieken, magazijnen, wasserijen, ziekenhuizen, in de retail, etc. ‘We zijn gestart met de ontwikkeling van een “meelooptrekker” en van daaruit is een heel programma ontstaan met ook onbemande oplossingen op basis van AGV's. Kun je het (intern) transport automatiseren dan elimineer je de “structurele verspilling van productiviteit”. Dat speelde uiteraard ook bij Hydro. Het omrijden van de profielen naar de andere hallen kostte veel tijd en bovendien waren er problemen met tussenvoorraden in de bufferzone vanwege beperkte beschikbaarheid van de vrachtwagenchauffeur.’

Veiligheid voorop

Bij Hydro staat veiligheid voorop en dat was dus ook de uitdaging voor Movexx om een veilige onbemande logistieke oplossing te ontwikkelen op basis van een AGV. ‘We hebben het traject bepaald waarover een met lange profielen geladen transportkar veilig van de ene naar de andere hal kan rijden’, legt Sales uit. ‘Op de vloer is een witte baan met daarin een zwarte streep aangebracht die de AGV met een camera scant en exact volgt. Met RFID-tags op de route worden specifieke functies geactiveerd. De trekker rijdt naar de juiste kant van de transportkar en koppelt hier automatisch mee. Via keerlussen aan de uiteinden van de baan kan de AGV weer in de juiste richting worden gezet. Sensoren en camera's zorgen daarbij voor een optimale beveiliging. Staat er iets in de weg dan stopt de AGV onmiddellijk. Bediening gaat via een afstandsbediening of via een touchscreen op de AGV.’

Win-win

‘Deze oplossing heeft op verschillende fronten winst opgeleverd’, vertelt van Loenen die dit project samen met collega's Robert van Emmenrik, Peter van Keulen en experts van Movexx heeft gerealiseerd. ‘De AGV is 24/7 inzetbaar, wat betekent dat geëxtrudeerde profielen na het spanningsvrij gloeien en afkoelen direct door de AGV naar de zaag/inpakafdeling worden vervoerd. Daardoor hoeft er niet meer gebufferd te worden waardoor meer vrije ruimte is ontstaan. Er is afscheid genomen van de dieselvrachtwagen en omdat het traject volledig intern is kunnen de overheaddeuren dicht blijven. De missie is geslaagd en er zijn inmiddels alweer plannen voor nieuwe toepassingen van AGV's op deze locatie.’

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

WERKEN OVER DE GRENS

TST MONTAGE BEGON EEN VESTIGING IN DUITSLAND

LASTIG VANWEGE REGELGEVING?

BEELD RONALD HISSINK

TEKST PIETER PULLEMAN

TST Montage werkt dagelijks met vier à vijf montageploegen in Duitsland. Het regelen van het benodigde papierwerk voor de Nederlandse monteurs is ingewikkeld en tijdrovend. En als het papierwerk niet in orde is, of als een monteur het vereiste document niet bij zich heeft, dreigt er een forse boete. Eigenaar Jan Tasche opende een vestiging net over de grens om van het gedoe af te zijn.

TST Montage is al meer dan dertig jaar specialist op het gebied van het monteren van staal-bouwconstructies, prefab betonplaten en gevel- en dakbeplating. (Zij vallen met dit werk in Duitsland onder de bouw. Niet alle zaken die zij noemen gelden dus voor iedereen, zoals de VCA -red.) Hiervoor beschikt het over eigen

hoogwerkers, verreikers en kranen. Het bedrijf is gevestigd in Tubbergen, halverwege Almelo en de Duitse grens. Die nabijheid van Duitsland zorgt ervoor dat TST Montage met regelmaat in het buurland opdrachten uitvoert.

A1-verklaring Een Nederlandse monteur die in Duitsland een klus doet, moet beschikken over allerlei formulieren. Een contractor moet in Duitsland beschikken over een Sicherheits Certifikat Kontraktoren (SCC), de Duitse versie van het Nederlandse VCA-certificaat. In Duitsland geldt bovendien de regel dat men voorafgaand aan het maken van een VCA (SCC) examen verplicht en aangetoond 3 dagen een cursus moet hebben gevolgd. De Nederlandse monteur moet daarnaast met een salarisstrook kunnen aantonen dat hij niet onder het wette-

lijke minimumloon verdient. Er is ook een zogenoemde A1-verklaring nodig. Een A1-verklaring (certificate of coverage) is noodzakelijk als iemand tijdelijk in het buitenland gaat werken, maar in Nederland verzekerd wil blijven voor werkloosheid, ziekte en arbeidsongeschiktheid. Het formulier is het bewijs dat iemand in Nederland verzekerd is. Een werkgever vraagt de A1-verklaring aan bij de Sociale Verzekeringsbank (SVB). Administratief medewerker Ramon Oude Nijhuis: 'Het aanvragen van de documenten kost veel tijd, omdat je het voor iedere klus opnieuw moet doen.'

Wekelijkse controles De Duitse overheid controleert Nederlandse werknemers in Duitsland wekelijks op de aanwezigheid en juistheid van de benodigde documenten. Mist er een document, of is er iets niet in orde, dan is de boete minimaal tweeduizend euro. Oude Nijhuis: 'De boete kan oplopen tot vijfhonderduizend euro. Onze bedrijfsjurist wees ons dan ook voortdurend op dat risico. Gelukkig werden wij nooit bekeurd.' Ongeveer zes jaar geleden besloot Tasche een vestiging op te zetten in Schüttorf, net over de grens bij Oldenzaal. Tasche: 'Ik was het gedoe zat. Met een Duitse vestiging, met Duitse medewerkers, voorkom ik al die documenten en de bijbehorende risico's en besparen we veel tijd.' Het opzetten van een GmbH is weliswaar niet eenvoudig, zegt hij. 'Maar het is eenmalig. Buitendienstmedewerker Paul van Dijk van Koninklijke





Jan Tasche

« **We halen inmiddels meer omzet uit Duitsland dan uit Nederland, dus commercieel gezien was het een juiste zet** »

Metaalunie bracht ons overigens in contact met de Duitse Handelskamer, dat maakte het net iets gemakkelijker.

Commercieel interessant De tweede reden om in Duitsland te starten, is een commerciële. Tasche: 'We reden wel tweehonderd kilometer of meer naar het Westen om een project te doen, terwijl er op enkele kilometers richting het Oosten ook werk genoeg is. In Duitsland zijn er niet veel montagebedrijven zoals wij. Meestal doet de staalbouwer het monteren zelf.' Een Duitse vestiging met Duitse medewerkers is ook beter voor zijn Duitse klanten,

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl

zegt Tasche. 'Je hebt toch de cultuurverschillen tussen Nederlanders en Duitsers. Met een Duitse bedrijfsleider en bouwleider valt dat verschil weg. We halen inmiddels meer omzet uit Duitsland dan uit Nederland, dus commercieel gezien was het een juiste zet. In Nederland wordt momenteel minder gebouwd, onder meer door de stikstofcrisis. Uiteindelijk streven we naar een omzetverhouding van fiftyfifty.'

Staalbouwer is leidend Onlangs realiseerde TST een nieuwe bedrijfshal van 1.500 vierkante meter voor zijn vestiging in Schüttorf. Tasche: 'De prefab poeren en de borstwering plaatsten wij zelf. De staalconstructie monteerden we zelf, evenals de gevel- en dakbeplating. Alleen de dakbedekking, de deuren en het metselwerk besteedden we uit. Dit soort klussen willen we meer gaan doen in Duitsland. De markt werkt er ook iets anders dan in Nederland. In ons land neemt een aannemer de hele bouw aan en besteedt vervolgens de staalconstructie uit. In Duitsland is dat meestal andersom en is de staalbouwer leidend.'

Er werken circa dertig medewerkers bij TST Montage. Twintig in Nederland en een tiental

in Duitsland. De Duitse markt is voor TST een groeiemarkt en het bedrijf zoekt daarom nieuwe medewerkers. Tasche: 'Het is voor een Duitse monteur veel interessanter om voor een Duitse GmbH te werken, dan voor een Nederlands bedrijf over de grens, omdat hij dan verzeild raakt in allerlei lastige regelingen over belastingen en sociale voorzieningen. Er zit al een en ander in de pijplijn qua nieuwe opdrachten en we focussen nu op het aannemen en opleiden van nieuwe medewerkers. De regie daarvoor ligt bij de mensen in Schüttorf.'

Als u werkt uitvoert in andere Europese landen, moet u rekening houden met regels voor uw bedrijven personeel. Meer weten? Kijk dan op www.metaalunie.nl en zoek op 'werk uitvoeren in het buitenland' of neem contact op met ledenadviseur Internationaal Ondernemen, Birgit Voorhuis, via voorhuis@metaalunie.nl of 030-6053344.



‘WIJ ADVISEREN, DE LEDEN MAKEN ZELF HUN AFWEGING’

V.l.n.r. Jeroen Schrooder, Richard Steenbergen (beide JuRo Unirek) en Berry Mak (Metaalunie)

Elke werkdag spreken de buitendienstadviseurs van Koninklijke Metaalunie met hun leden. Daarbij gaan ze op zoek naar welke vragen ondernemers in de MKB-maakindustrie bezighouden en hoe ze hun daarbij kunnen helpen. Vandaag is buitendienstadviseur Berry Mak op bezoek bij Jeroen Schrooder en Richard Steenbergen van JuRo Unirek BV in Opmeer.

JuRo Unirek is leverancier van complete magazijnrichtingen voor de zakelijke markt, retail en de nautische markt onder verschillende merknamen. Het bedrijf is vaste leverancier van de Italiaanse fabrikant Metalsistem, waarvan het jaarlijks 1.600 tot 1.800 ton materiaal per jaar importeert en verwerkt tot klantspecifieke opslagsystemen. Buitendienstadviseur Berry Mak is vaste contactpersoon voor de leden van Metaalunie in Noord-Holland.

Vertrouwensband

‘Als ondernemer krijg je te maken met allerlei zaken die buiten je takenpakket en kennisgebied liggen, zoals wet- en regelgeving, cao-vraagstukken, leveringsvoorwaarden, personeelszaken, financiering en opleidingen. Je kunt je als ondernemer niet overal zelf in verdiepen, dus heb je soms hulp van buiten nodig. Als lid kunnen we voor zulke vraagstukken een beroep op Metaalunie doen, zoals Berry in onze regio. Om ook persoonlijk contact te houden komt Berry af en toe langs. Zo hebben we in de loop der jaren een vertrouwensband met elkaar opgebouwd’, legt Richard Steenbergen van JuRo uit.

Rol van huisarts

‘Ik zie mezelf meer als de huisarts die de meeste generieke zaken op kan lossen, maar voor wat meer specialistische zaken roep ik de hulp van onze binnendienst in’, legt Mak uit. ‘Voordeel

is ook dat we bij Metaalunie weten wat er bij de andere leden speelt. Onderling wisselen we ook veel ervaringen en kennis uit. Daarvoor komen we één keer per maand in Nieuwegein bij elkaar.’

Leveringsvoorwaarden

Mak gaat bij de leden langs om te vragen hoe het gaat en waar ze tegenaan lopen. Bij JuRo Unirek speelde een vraagstuk tussen hun eigen leveringsvoorwaarden en die van hun klant. Steenbergen: ‘De kritische punten heb ik voorgelegd aan een specialist van Metaalunie, die binnen enkele dagen met een juridisch advies kwam. Dat kon ik goed gebruiken bij de onderhandelingen met de klant, waarna we tot overeenstemming zijn gekomen. Metaalunie heeft daarin geadviseerd en wij hebben zelf de afweging gemaakt.’



« Je kunt je als ondernemer niet overal zelf in verdiepen »

BEELD DANTO FOTOGRAFIE
TEKST ERIC STEENKIST

Actuele onderwerpen

De meest actuele onderwerpen zijn personeelstekort, ruimtegebrek, duurzaamheid en salarissen. Voor dat laatste punt heeft Metaalunie een salarisbenchmark-onderzoek gedaan. 'Ook wij zaten met de vraag: hoe zitten wij qua salaris ten opzichte van de cao en de markt? Wij zitten in de metaal-cao, maar zijn als magazijnleverancier een beetje een vreemde eend in de bijt', legt Jeroen Schrooder uit.

'Personeelstekort was daarbij eveneens een veel besproken onderwerp, maar dat is minder geworden, nu de economie een pas op de plaats maakt. Bij veel bedrijven zie je dat de orderportefeuille terugloopt en minder gebruik wordt gemaakt van de flexibele schil', ervaart Mak.

Marktpositie JuRo Unirek

JuRo Unirek is een belangrijke speler binnen het mkb op het gebied van magazijninrichtingen.

In Nederland zijn bijna geen fabrikanten van magazijnstellingen, dus moet veel worden geïmporteerd. Steenberg: 'Wat we nu zien is dat er om economische redenen eerst wordt gekeken of inhouse extra opslagruimte te creëren is, in plaats van te kiezen voor nieuwbouw. De markt voor magazijnstellingen is sowieso laat-cyclisch, wij komen altijd als laatste in beeld.'

Ruimtegebrek

Daar waar de vraag vorig jaar vooral ging over personeel wordt die vraag inmiddels verdrongen door de vraag naar stroomaansluitingen, duurzaamheid en ruimte voor bedrijfsactiviteiten. 'In veel regio's is nauwelijks leegstand en zijn de mogelijkheden voor bedrijfsuitbreiding beperkt. Daar komt bij dat nieuwe aanvragen voor stroomaansluitingen niet kunnen worden ingevuld. Op dat punt

maken wij ons als Metaalunie ook hard voor onze leden. Zo zitten we bij gemeentes, ministeries en ook bij Liander aan tafel om voor onze leden te lobbyen. Zou mooi zijn wanneer je stroomcapaciteit op een bedrijventerrein zou kunnen delen, maar regelgeving en capaciteit vormen vaak nog een belemmering', zegt Mak.

Online verkoop

'Onze meerwaarde zit in de totale ontzorging van de aanvraag tot en met service en onderhoud, waarbij we alle diensten in eigen huis hebben. Toch zijn we vorig jaar gestart met een webshop voor standaard componenten voor magazijnstelling. 'Daarmee hebben we een extra verkoopkanaal gecreëerd, waar we ook nieuwe klanten mee binnenhalen die minder gebruik maken van onze engineers- en adviesdiensten', besluit Schrooder.



SECTORCAMPAGNE GELANCEERD

METAALTECHNOLOGIE MAAKT JE WERELD!

De kop is eraf! Sinds 16 april is de campagne: "Metaaltechnologie maakt je wereld" officieel live. Dat betekent dat we heel Nederland kennis kunnen laten maken met onze metaaltechnologiesector. Houd vooral je ogen en oren open: je ziet de campagne op digitale schermen, leest erover in de krant, spot hem op social media én hoort op de radio wat wij gezamenlijk betekenen voor onze maatschappij, economie en medemens.'

Strategische keuzes

De vraag was breed: Zorg voor meer bekendheidbaarheid van onze sector en laat zien wat onze toegevoegde waarde is met als uiteindelijk doel meer bekendheid waardoor de instroom van vakmensen bevordert en we meer invloed hebben op landelijke politiek en regionale overheden. Om dat te bereiken hebben we bij het uitdenken van de campagne onderstaande strategische keuzes gemaakt:

- **Een meerjarige campagne**

Het bereiken van doelstellingen heeft tijd nodig, waarbij herhaling het keyword is.

Het vraagt om een gefaseerde aanpak van een brede start naar toegespitste boodschappen.

- **Van zien, denken naar doen**

We starten met de inzet van massamedia om een brede doelgroep met een vrij simpele boodschap met als doel bewustwording creëren. Wanneer deze basis is gelegd gaan we ons focussen op specifieke doelgroepen met daarbij behorende boodschappen.

- **Doelgroep**

We beginnen breed waarbij we "de Nederlander" willen bereiken. In de volgende fasen gaan we ons richten op ondernemers en medewerkers in de sector.

Potentiële volwassen medewerkers, ouders en leerkrachten. En ook politiek en overheden.

● **Niet de sector, maar de ontvanger centraal**

Hoe mooi de beelden van de sector ook kunnen zijn, hoeveel liefde en vakmanschap we ook laten zien, mensen zijn in algemene zin niet geïnteresseerd in wat het proces is of wie er allemaal werken. Mensen zijn geïnteresseerd in wat het voor hen doet. Wat het voor hen betekent. Wat ze eraan hebben of wat ze er mee kunnen.

Wat willen we tussen de oren krijgen van de Nederlander?

In Nederland zijn er talloze bedrijven met gepassioneerde vakmensen die van metaal iets maken waar Nederlanders iets aan hebben. Kleine bedrijven en middelgrote bedrijven, die trots zijn op wat ze doen. Omdat ze weten dat hun werk onmisbaar is. De MKB-maak-industrie maakt het leven van alle Nederlanders makkelijker, beter, veiliger. De bedrijven zijn soms groot, soms klein. Soms rustend op hoogwaardige technische toepassingen, soms op een al eeuwen bestaand ambacht. Maar alle bedrijven hebben één ding gemeen. Ze zijn altijd vlakbij, ze zijn overal om je heen. Ze zijn er voor Nederland. Ze zijn er voor jou.

We vertellen het verhaal van metaal

We zetten de gebruiker centraal, in de wereld van de doelgroep. Je kijkt er misschien overheen, maar metaaltechnologie zit overal in. Van een nano-onderdeel in een chip tot de onderdelen van megabruggen. We gebruiken herkenbare voorbeelden die direct betrekking hebben op het leven. Zo creëren we bewustzijn over de sector. Je moet het kunnen begrijpen en voelen – ook al ben je niet bekend met metaaltechnologie.

#Metaaltechnologiemaahtjewereld

We starten de campagne met vijf sprekende

campagnebeelden, die voor Nederlanders herkenbaar zijn. In de komende maanden breiden we deze beelden verder uit, zodat we een steeds completer beeld van de sector laten zien.

Ook hebben we een video. Bekijk de video door het scannen van deze QR-code en deel hem in je netwerk!



Campagneplanning fase 1: algemene zichtbaarheid onder het Nederlandse publiek

Op de volgende plekken ga je de campagne tegenkomen: in de krant, op de radiozenders Q-music en JOE, op de social media Facebook en Instagram. Op digitale abri's bij tankstations door heel Nederland en online met Google-advertenties en via onze eigen campagne-website: www.metaaltechnologie.nl.

Een aantal kanalen is het hele jaar actief, denk aan de website en de gooogleadvertising. Voor andere kanalen werken we met flights. Dat betekent dat ze op bepaalde weken in het jaar ingezet gaan worden. De laatste twee weken van april waren we bijvoorbeeld te horen op de radio en te zien bij tankstations. Het tweede deel van juni, het tweede deel van augustus en ook de laatste weken van oktober staan deze kanalen aan. Tegelijkertijd benaderen we in deze periodes de pers. Op social media zijn we vanaf de start van de campagne tot en met oktober actief.

Toolkit

Via de genoemde kanalen vertellen we het verhaal van metaal. Om de campagne echt kracht bij te zetten en tot een nog groter succes te maken, vragen we onze leden/ondernemers uit de MKB-maakindustrie om met ons het

verhaal uit te dragen. Daarom hebben we een toolkit ontwikkeld met zowel digitale als fysieke middelen, zodat ook jij heel eenvoudig kan helpen bij het uitdragen van de campagne. Jouw stem, jouw betrokkenheid en jouw deelname maken het verschil!



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

Door onderdeel te worden van de campagne en de campagnematerialen te delen, wordt onze gezamenlijke boodschap nog krachtiger gehoord, en is de invloed ervan nog groter. Bovendien laten we zien hoe trots we zijn. Of het nu gaat om het delen op social media of het ophangen van posters. Samen bereiken we meer.

De gehele looptijd van de campagne zullen we de toolkit verder uitbreiden en optimaliseren. Voor nu hebben we een basistoolkit bestaande uit een aantal digitale en fysieke middelen.

Online uitingen die je kunt downloaden:

- campagnelogo "Metaaltechnologie maakt je wereld"



- hero campagnevideo met de vijf thema's
- campagnebeelden op basis van de vijf thema's
- korte video's op basis van de vijf thema's
- narrowcasting voor op tv-schermen
- teamsvergaderingachtergrond
- e-mailhandtekening
- kant-en-klare social-mediaberichten, inclusief korte video's op basis van de vijf thema's.

Ook kun je een fysieke toolkit aanvragen vol met materialen die de campagne verder tot leven brengen binnen jouw bedrijf door ze op drukbezochte plekken in te zetten. Hang ze bijvoorbeeld op aan de muur bij de toiletten, of plaats ze bij de receptie of bij de koffieautomaat.

- posters met verschillende opdrukken en op verschillende formaten
- stickers
- tafelkaart.

Laat zien hoe trots jij bent op onze sector en draag bij aan de campagne door de hashtag #metaaltechnologiemaaaktjewereld te gebruiken!

WIN EEN SLAGROOMTAART!

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



ONDERZOEK NAAR ZICHTBAARHEID, KENNIS EN PERCEPTIE BASIS SECTORCAMPAGNE:

METAALTECHNOLOGIE-SECTOR IS ONBEKEND, MAAR NIET ONBEMIND

Metaalunieleden denken dat het algemeen publiek een stuk negatiever is en dat men ook meer denkt aan vies en vervuilend. Dit blijkt uit onderzoek dat onderzoeksbureau DVJ Insights heeft gedaan naar de zichtbaarheid, kennis en perceptie van de metaaltechnologie-sector onder Nederlanders die geen band hebben met de sector en Metaalunieleden zelf. Het onderzoek is gebruikt om de uitgangspunten en doelstellingen van de sectorcampagne te formuleren.'

De helft van de mensen dat deelneemt aan het onderzoek, geeft aan niet bekend te zijn met de sector metaaltechnologie. Metaalunieleden schatten dat twee op de drie Nederlanders onbekend zijn met de sector. De bekendheid ligt dus hoger dan gedacht door de leden.

Metaalunieleden overschatten wel de aantrekkelijkheid van de sector om in te werken. Zij denken dat de Nederlander een stuk positiever

is over het salaris, de baanzekerheid, de uitdaging binnen de sector, diversiteit en de balans tussen werk en privé dan deze in werkelijkheid is. Hier is nog veel te winnen om de sector beter op de kaart te zetten.

Beter op de kaart zetten

Veel kennis over de sector komt van familieleden of vrienden die in de sector werken. 22%

van de Nederlanders zegt in de afgelopen maanden er iets over gezien of gehoord te hebben, vooral online of op tv. Het negatieve nieuws rondom Tata Steel wordt het vaakst genoemd. Ondanks de aanwijzing dat het gaat om mkb-metaaltechnologie, associeert men de sector, naast Tata Steel, ook met andere gevestigde namen zoals VDL, Koninklijke Hoogovens, Nedcar, ASML en Philips. Lassen is veruit de handeling die het vaakst benoemd wordt door



zowel leden als het algemene publiek. Innovatie en technologie komen weinig naar voren.

Breed draagvlak

Een grote meerderheid van het algemene publiek denkt dat de sector belangrijk is voor de economie en de werkgelegenheid. Ook vindt men dat we in Nederland zelf producten moeten blijven produceren, hoewel de sector wel een vies en vervuilend imago heeft. Winst valt ook te halen bij het innovatieve karakter. Vooral de impact en het maatschappelijk belang liggen veel hoger dan leden denken. Het algemeen publiek is positief als men het belang van de sector ziet, het negatieve gevoel komt uit associaties met vervuilend, slecht voor het milieu en zwaar werk. Dit is begrijpelijk als men vooral aan Tata Steel denkt.

Meer jongeren interesseren in metaaltechniek

Aan de andere kant denken, volgens Metaalunieleden Nederlanders veel positiever over werken in de sector dan dat ze dat daadwerkelijk doen. Hier valt winst te behalen onder Nederlanders, als ze beter weten wat de sector doet en biedt. Meer dan de helft van de mensen zou niet overwegen om in de sector te

werken. De groep die bekend is met de sector overweegt vaker om erin te werken. Ongeveer één op de drie Nederlanders geeft aan dat de sector metaaltechnologie een interessante werkgever is voor jongeren (16-25 jaar). Maar slechts 9% van de jongeren geeft aan graag te willen werken in de sector. Dit is een potentieel risico om voldoende instroom van jongeren in de sector te krijgen in een toch al krappe arbeidsmarkt. Hier ligt een uitdaging om meer jongeren te interesseren in de metaaltechniek.

Het onderzoek

Het onderzoek is gehouden onder 1.014 Nederlanders in de leeftijdscategorie van 16 tot en met 67 jaar. Deze groep respondenten is daarnaast gewogen op geslacht, inkomen, opleidingsniveau en regio. Verder hebben 91 Metaalunieleden aan het onderzoek deelgenomen. In dit onderzoek is expliciet de nadruk gelegd op het mkb.





correa

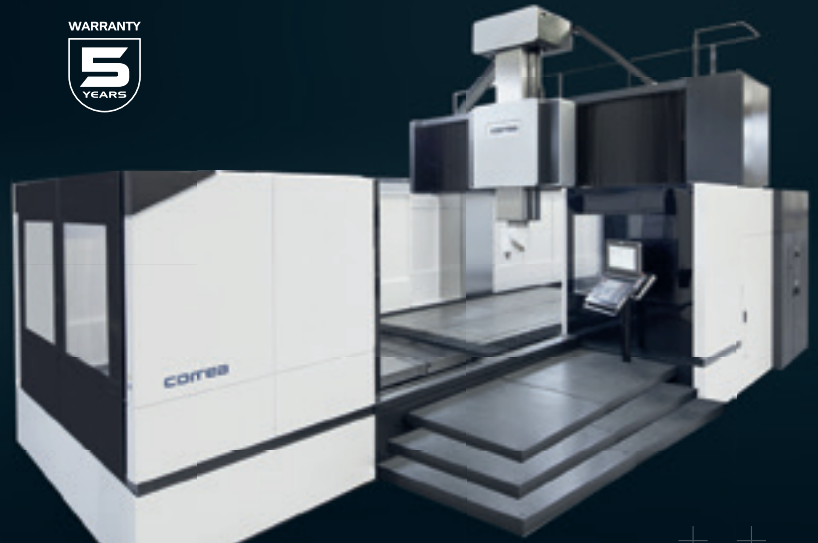
Correa FOX portaal-freesmachine



✓ **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



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

dormac.nl



STERK IN VORM



Nieuw en
gebruikt staal



Groot
assortiment



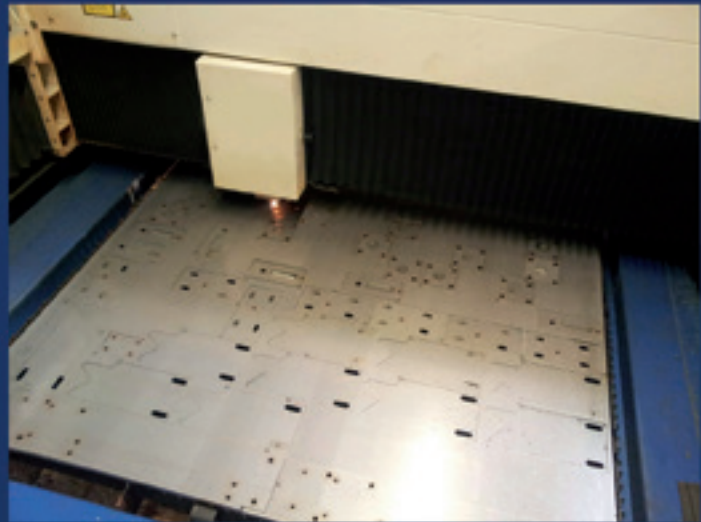
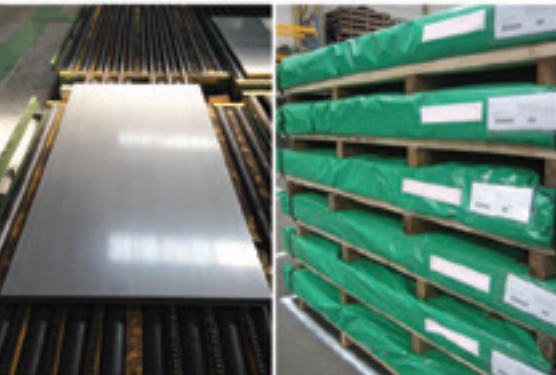
Verkoop
en verhuur

hpstaal.nl

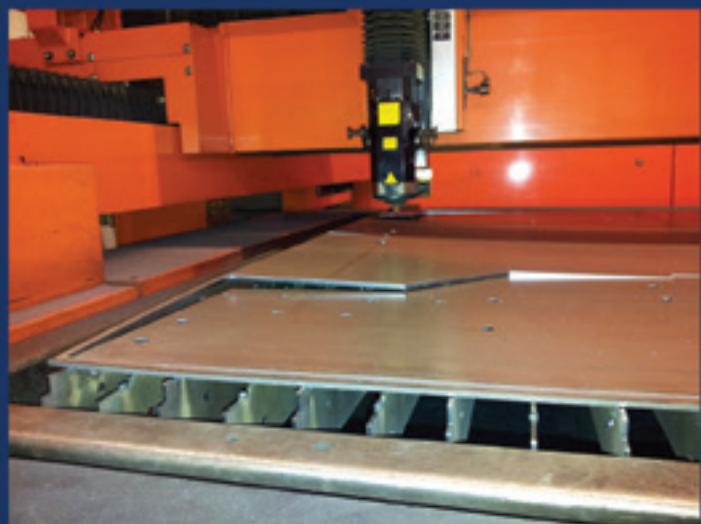
LaserpressPlus®

UNIEK IN EUROPA

VAN HEYGHEN STAAL



Gevlakt MET skinpass: **LaserpressPlus®** kwaliteit



Conventioneel gevlakt ZONDER skinpass

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

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



Reparatietechnicus Ruben bezig met het digitaal inscannen van vaste schroeven en losse bladen met de Faro meetarm



PROPELLER SERVICE DELFZIJL

HET REPAREREN VAN SCHEEPSSCHROEVEN IS NOG STEEDS EEN AMBACHT



BEELD PSD
TEKST PIETER PULLEMAN

REPORTAGE

Het handmatige smeedwerk is veelal verleden tijd, stelt Eddy de Jong, maar het repareren van scheepsschroeven is nog steeds een ambacht. 'Wij proberen dit te combineren met de mogelijkheden van de moderne techniek.' De Jong is directeur/eigenaar van Propeller Service Delfzijl (PSD). 'Een opleiding schroevenreparateur en een opleiding brons lassen bestaan niet.'

PSD repareert jaarlijks enkele honderden scheepsschroeven van kleine jachten tot die van binnenvaartschepen en van megajachten tot zeegaande schepen. 'We repareren vaste schroeven tot een diameter van vier meter en verstelbare schroeven tot een diameter van zeven meter.'

Acquisitiepad

De Jong is sinds tien jaar eigenaar van PSD en hij werkt al meer dan 35 jaar in de schroevenreparatie. 'Ik werkte als monteur bij de technische dienst van een kartonnagefabriek. Mijn vader was kapitein op een sleep-hopperzuiger en ik ging met hem mee toen hij de schroef wegbracht voor reparatie.' Eenmaal in de werkplaats van reparatiebedrijf Van Voorden was hij direct geïnteresseerd. Eind jaren 80 ging hij er werken, de eerste pakweg tien jaar als reparateur. 'Vervolgens werd ik het acquisitiepad opgestuurd langs de werven en rederijen om extra werk binnen te halen.'

Overname

Tien jaar geleden nam de Andus Groep Van Voorden over. De nieuwe eigenaar had geen zicht op de vestiging in het hoge noorden en De Jong nam de vestiging over, inclusief de medewerkers en bestaande klanten. 'Dat werd me gegund, omdat we altijd 24/7 klaar stonden – en nog steeds staan – voor onze klanten. Wij richten ons voornamelijk op Noord-Nederland, Noord-Duitsland en Denemarken. Voor Zuid-Nederland

werken we samen met Van Ballegooy Scheepsschroeven in Moerdijk, een bedrijf dat op een vergelijkbare manier werkt als wij.'

De diameter en de spoed

Scheepsschroeven zijn doorgaans van een bronzen legering en slijten door bijvoorbeeld zand, of ze gaan kapot omdat ze een voorwerp raken. Als het schip in het droogdok ligt, inspecteert De Jong de schade en maakt een reparatievoorstel met kostenopgave.

« Er bestaat geen opleiding voor schroevenreparateur en een opleiding brons lassen bestaat ook niet »

In de werkplaats volgt een minutieuze visuele inspectie en worden er foto's gemaakt. Daarna volgt een analoge of digitale meting van de diameter, de spoed, het bladmodel en de dikte. De spoed van een schroef is de theoretische afstand die een schroef kan afleggen bij 1 omwenteling. 'Vervolgens stellen we een reparatieplan op in overleg met de klant en classificatiebureau als Bureau Veritas en Lloyd's dat moet vaststellen of de reparatie aan de gewenste specificatie voldoet.'



Eddy de Jong



Schroefschade veroorzaakt door inslag van het roer.

Pers met C-model

Als eerste wordt de schroef gericht; verbogen bladen en bladtoppen worden weer in lijn en juiste spoed gebracht. 'Vroeger gebeurde dit nog handmatig met voorhamers en was het echt smeedwerk. Tegenwoordig zijn de meeste schroeven van een nikkel-aluminiumbrons legering. Dus met de hand bewerken gaat niet meer zo makkelijk. We ontwikkelden zelf een pers met C-model om de juiste druk uit te oefenen op de plek waar een blad krom is.' Eventuele scheuren en ontbrekende stukken worden daarna voorgeslepen. Schroeven van mangaanbrons worden autogeen opgelast en moderne schroeven met CO₂. Alle vier de medewerkers zijn hiervoor gecertificeerd, inclusief De Jong zelf. 'Als het nodig is, spring ik

zelf bij. Die flexibiliteit is belangrijk voor een klein bedrijf als het onze en het is tevens onze kracht. Wij staan 24/7 paraat.'

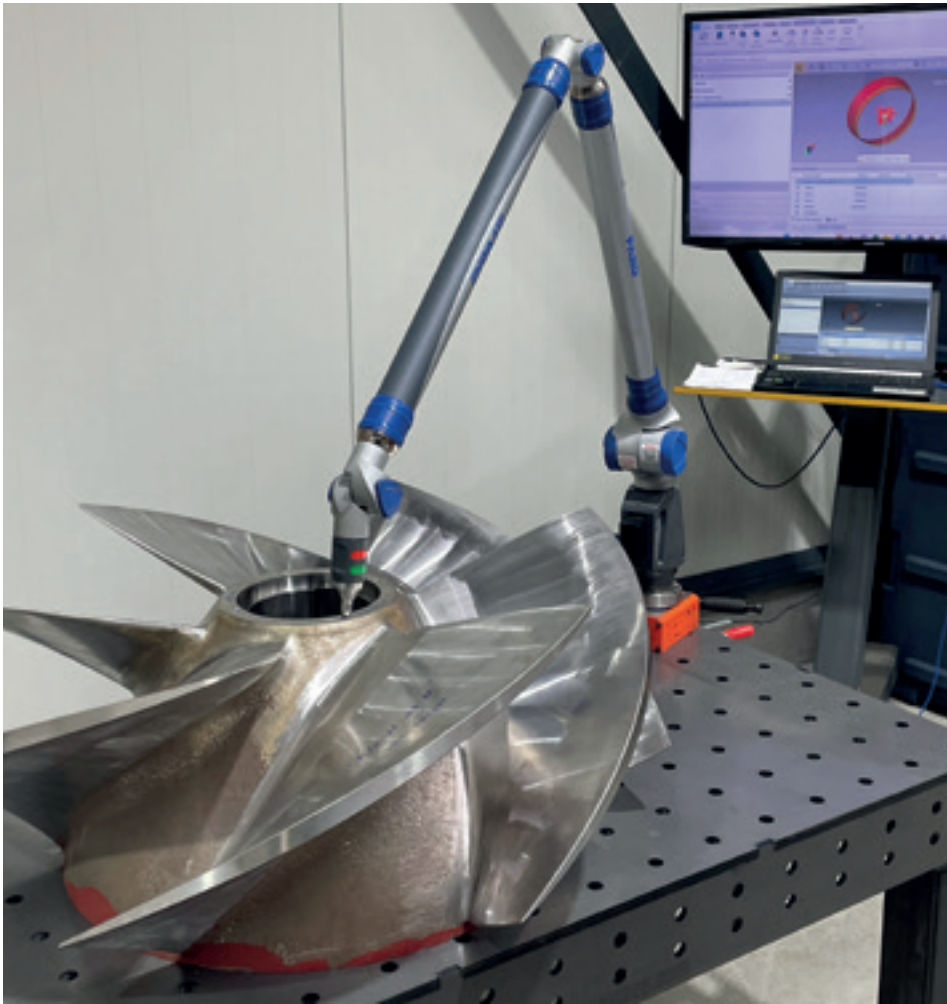
Slijpen, polijsten en balanceren

Bij het lassen wordt vijf tot tien millimeter overmaats gelast. 'Vervolgens slijpen we de bladen in het juiste model en profiel. Daarna ronden en polijsten we de bladranden en brengen we een anti-zingrand aan. Dat is om te voorkomen dat het blad gaat resoneren en fluiten.' Het balanceren van de bladen is de laatste stap en dat gebeurt in de meeste gevallen statisch. 'We plaatsen de schroef op een balancerinrichting en op basis van zijn eigen gewicht kunnen we zien waar een eventuele onbalans zit. Scheepsschroeven

met een hoog vermogen en toerental worden dynamisch gebalanceerd, zoals bij een auto-wiel.' Het hele reparatieproces wordt gedocumenteerd en gecontroleerd. Het allerlaatste woord is aan het classificatiebureau dat vaststelt of alles in orde is.

Secuur klusje

Soms is reparatie niet meer mogelijk en wordt een schroef afgekeurd. 'Wij zijn agent van schroevenfabrikant Promarin. Als er een nieuwe schroef moet komen, stellen wij eerst alle specificaties op. Dus wat is de diameter en de spoed? Hoeveel bladen moeten er komen en wat is de draairichting? Hoeveel PK heeft de motor en hoeveel toeren? Wat zijn de conische maten? Als alles in kaart is gebracht, maakt



Digitaal inscannen / eindcontrole na reparatie van een RVS Impeller.

Promarin een ontwerp en een offerte en na akkoord start het maakproces. Het is een secuur klusje. Je kunt het maar één keer goed maken, want bij de geringste afwijking zal de schroef z'n vermogen niet opnemen, of gaat trillen.'

Geen opleiding

Vier jaar geleden nam PSD een nieuwe werkplaats in gebruik, omdat de capaciteit van de oude te klein was geworden. Het nieuwe pand is vier keer zo groot en heeft een logischere routing en er is ruimte voor opslag. Er zijn twee nieuwe kranen en het slijpen gebeurt in een geluidsarme en stofdichte slijpcabine. PSD beschikt ook over een moderne 3D scan- en meetarm waarmee het schroeven meet en ook

complexe impellers van waterjet-aangedreven vaartuigen. 'We hebben een leuk, goed en toegewijd team van vier man. Eigenlijk wil ik er nog een medewerker bij. Die persoon zullen we intern moeten opleiden. Het repareren van schroeven is nog steeds een ambacht. Je leert het in de praktijk. Er bestaat geen opleiding voor schroevenreparateur en een opleiding brons lassen bestaat ook niet.' 'Volgend jaar word ik zestig. Ik vind het werk nog steeds erg leuk, maar ik ben wel zachtjes aan begonnen met nadenken over de toekomst. Geen van mijn kinderen heeft interesse om de zaak over te nemen. De komende tijd zal ik me oriënteren bij welk bedrijf wij eventueel zouden passen. Dat zou bijvoorbeeld een werf, machinefabriek of rederij kunnen zijn.



Schroeven en schroefbladen liggen gereed voor verzending.

BAROMETER

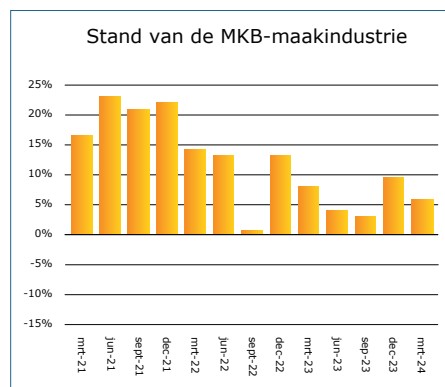
KWARTAALONDERZOEK ONDER LEDEN VAN KONINKLIJKE METAALUNIE
NAAR DE ECONOMISCHE STAND VAN DE MKB-MAAKINDUSTRIE

UITKOMSTEN ECONOMISCHE BAROMETER MKB-MAAKINDUSTRIE EERSTE KWARTAAL 2024

DRUK OP MARGES

Ondanks de gerealiseerde prijsverhogingen zijn de marges in de MKB-maakindustrie onder druk komen te staan. Het aandeel bedrijven met een beter bedrijfsresultaat is afgenomen, het aandeel bedrijven met een slechter bedrijfsresultaat is toegenomen. Als gevolg hiervan is het aandeel bedrijven dat winst maakt in het eerste kwartaal afgenomen.

De ontwikkeling van de binnenlandse orderpositie van ondernemers uit de MKB-maakindustrie is in het eerste kwartaal van dit jaar licht afgenomen ten opzichte van die in het vierde kwartaal van 2023. De buitenlandse orderpositie is zelfs sterk teruggelopen. Voor de verwachtingen over de orderportefeuille voor het tweede kwartaal zijn ondernemers voor de binnenlandse orderpositie redelijk positief, maar voor de buitenlandse orderpositie duidelijk niet. Dit blijkt uit de nieuwste Koninklijke Metaalunie Economische Barometer met cijfers over het eerste kwartaal van dit jaar.

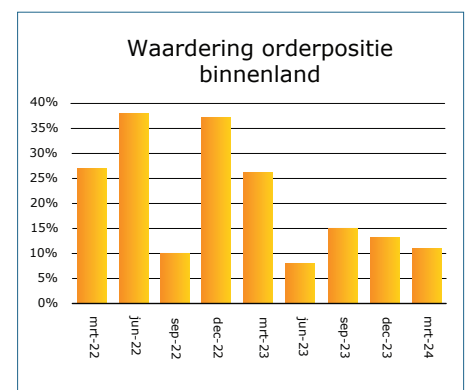


Voor het derde kwartaal op rij zijn er weer iets meer MKB-maakbedrijven met minder eigen personeel in dienst dan een kwartaal ervoor. Het aandeel bedrijven met vacatures is wel weer toegenomen tot de helft van de respondenten. Sectoren die beter presteren dan gemiddeld in de MKB-maakindustrie zijn de onderhouds- en metaalwarenbedrijven. Bedrijven die gemiddeld genomen minder goed presteren zijn de machinebouwers en

verspaners. Deze laatste twee sectoren geven aan ook dit kwartaal een aanmerkelijk slechtere buitenlandse orderpositie te hebben gehad.

Orderpositie binnenland

Terwijl de ontwikkeling van de orderpositie binnenland in het vierde kwartaal van 2023 nog licht positief was, is deze in het eerste kwartaal van 2024 licht negatief. Bij 31% van de bedrijven is de binnenlandse orderpositie afgenomen (was 22%) terwijl deze bij 29% is



toegenomen (was 24%). De metaalwaren-, las- en constructiebedrijven hebben het vaakst een verbeterde orderpositie. Bij met name de verspanende bedrijven en oppervlaktebehandelaars is deze afgenomen (bijna de helft van hen). De waardering van de orderpositie binnenland ligt met per saldo 11% weer iets lager dan het afgelopen halfjaar en ligt daarmee ruim onder het langjarig gemiddelde (16%). 33% van de bedrijven geeft aan tevreden te zijn over de binnenlandse orderpositie, 22% is dat niet.

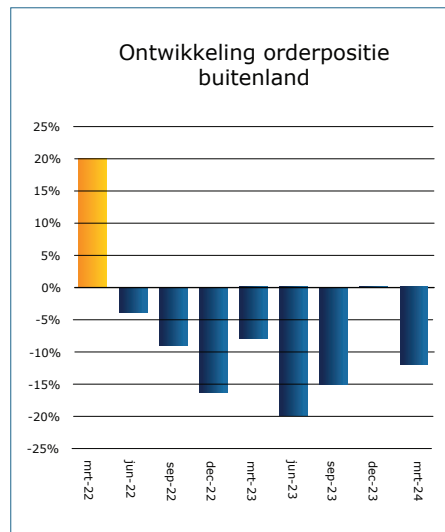
De verwachtingen voor het tweede kwartaal van 2024 zijn wel positiever dan de afgelopen kwartalen. 28% van de respondenten geeft aan een betere orderpositie voor het komende kwartaal te verwachten, terwijl 18% van hen een verslechtering verwacht, per saldo een groei van 10% (was 2%). De oppervlaktebehandelaars zijn het meest positief gestemd over het tweede kwartaal, terwijl de verspaners en machinebouwers per saldo een afname van de orderpositie verwachten.

De gemiddelde orderportefeuille in weken in de MKB-maakindustrie is in het eerste kwartaal met 11 weken nagenoeg gelijk aan die van het vierde kwartaal van 2023. De gemiddelde orderportefeuille in weken is aan het einde van het eerste kwartaal 2024 ruim een week kleiner dan een jaar eerder.

Orderpositie buitenland

Van de MKB-maakbedrijven heeft 44% dit kwartaal aan export gedaan. 11% van de exporterende bedrijven exporteert tot 10% van hun omzet. De overige 33% van deze ondernemers exporteert gemiddeld 37% van hun omzet.

De laatste keer dat meer dan een derde van de bedrijven aangaf dat hun orderpositie buitenland was toegenomen, is alweer twee jaar geleden. Sinds die tijd zijn de bedrijven met



een afgenomen orderpositie in de meerderheid of op z'n best hielden de positieve en negatieve reacties elkaar in evenwicht. Ook in het eerste kwartaal 2024 geven meer bedrijven aan een slechtere orderpositie buitenland te hebben (33%) dan zij een betere orderpositie hebben (20%).

De grootste terugloop van de buitenlandse orderpositie betreft de verspaners en de machinebouwers. Bij deze sectoren geeft 46% respectievelijk 33% aan een slechtere orderpositie te hebben dan een kwartaal eerder. De metaalwarenbedrijven daarentegen zijn overwegend positief.

Het aandeel ondernemers dat de huidige exportpositie positief beoordeelt, is nagenoeg gelijk aan het aandeel dat de exportpositie als negatief beoordeelt. De verwachting voor de orderpositie buitenland voor het komende kwartaal is vrijwel gelijk aan die van een kwartaal eerder. 18% verwacht een verbetering, terwijl 20% een afname verwacht.

Prijzen

In het eerste kwartaal van 2024 heeft 36% van de respondenten de verkoopprijs verhoogd,

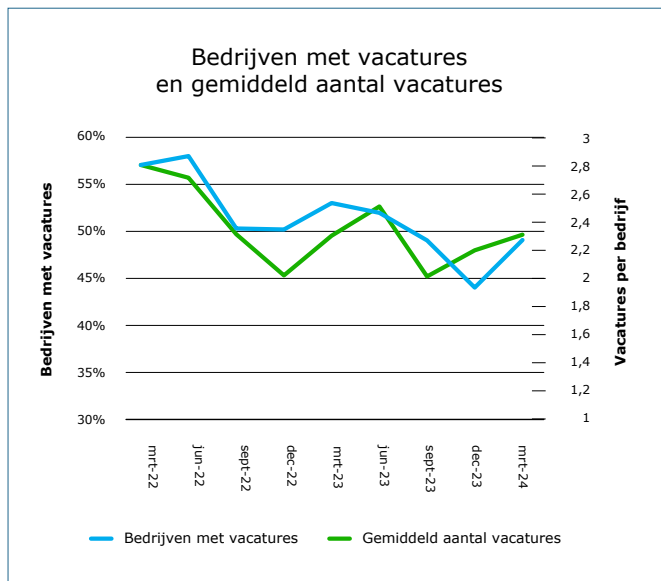
terwijl 11% de prijzen juist heeft verlaagd. Onder de verspanende bedrijven zijn de meeste respondenten die aangeven de verkoopprijs te hebben verlaagd, namelijk een op de vijf!

Personeel

Bij de bedrijven die meewerkten aan deze Economische Barometer werken gemiddeld 19 medewerkers, 90% van hen met een vaste aanstelling en ongeveer 10% met een flexibel contract. Voor de gehele MKB-maakindustrie geldt dat er op dit moment bij 14% van de bedrijven minder vast personeel werkt dan een kwartaal eerder, bij driekwart net zo veel en bij 11% werken er meer werknemers met een vast contract. De afgelopen drie kwartalen waren net iets meer bedrijven met krimp dan groei van het vaste personeel. Wat dit kwartaal opvalt is de afname van vast personeel bij de las- en constructiebedrijven. Circa 30% van deze bedrijven geeft aan minder vast personeel te hebben dan een kwartaal geleden, terwijl ongeveer 10% meer vast personeel in dienst heeft. Aan de hand van de Economische Barometer is niet na te gaan of deze mensen mogelijk bij andere sectoren in de MKB-maakindustrie werkzaam zijn of dat ze elders zijn gaan werken. Het kan natuurlijk ook om pensionering gaan. Het aantal flexibele krachten is binnen de gehele MKB-maakindustrie nagenoeg gelijk gebleven.

Vacatures

Na enkele kwartalen van geleidelijke afname van het aandeel bedrijven met vacatures, is dat in het eerste kwartaal van dit jaar weer toegenomen. Eind 2023 had 44% van de bedrijven tenminste één vacature uitstaan, nu is dat weer bij de helft van de bedrijven. Het gemiddeld aantal vacatures per bedrijf schommelt al geruime tijd tussen de 2,0 en 2,5. Afgezet tegen



voorspellen de grootste problemen met het invullen van de openstaande vacatures; zij verwachten nog niet de helft van het aantal uitstaande vacatures te kunnen invullen.

Winstgevendheid

Het aantal bedrijven dat aangeeft winst te maken, ligt in het eerste kwartaal van 2024 lager dan in de drie voorliggende kwartalen. Eind

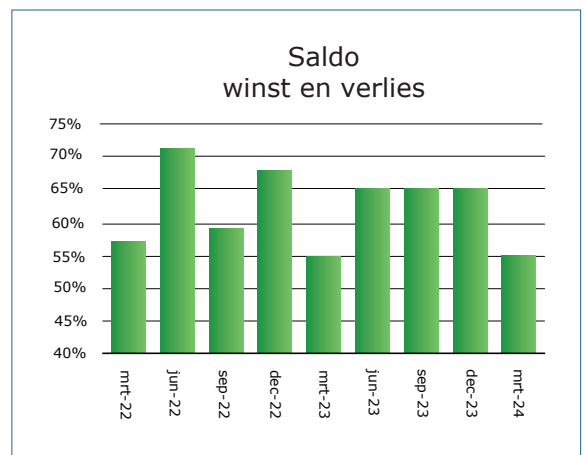
resultaat toe. Nu is dat bij maar 21% van de bedrijven. Onder de verspaners en de oppervlaktebehandelaars zijn relatief veel bedrijven waarbij het bedrijfsresultaat is afgenomen.

Ook de vraag hoe de ondernemer het bedrijfsresultaat waardeert, wordt minder positief beantwoord dan een kwartaal eerder. Nu waardeert per saldo 28% van de ondernemers het bedrijfsresultaat positief, eind 2023 was dit nog 45%. Voor het tweede kwartaal van dit jaar zijn de verwachtingen over het bedrijfsresultaat iets positiever. 27% van de respondenten verwacht een verbetering, terwijl 17% een verdere verslechtering verwacht.

alle medewerkers hebben de MKB-maakbedrijven gemiddeld voor 6% van het totale personeelsbestand aan vacatures openstaan. De verspanende bedrijven, de sector met de minst positieve reacties op de Economische Barometer, heeft de meeste vacatures openstaan (70% van de bedrijven).

Eind 2023 verwachtten de respondenten bijna 80% van de vacatures binnen een halfjaar in te vullen. In het eerste kwartaal van 2024 is dit weer afgenomen tot 73%. De verspaners

2023 maakte bijna driekwart van de bedrijven winst. Een kwartaal verder en dit aandeel is afgenomen tot twee derde deel van de bedrijven. 11% van de bedrijven geeft aan verlies te maken, terwijl de overige 23% break-even draait. Ook de ontwikkeling van het bedrijfsresultaat is ten opzichte van het vierde kwartaal 2023 per saldo afgenomen. In het vierde kwartaal nam bij 31% van de bedrijven het bedrijfs-



10 BREAKING NEWS

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

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

HAAL JE SALES UIT HET STENEN TIJDPERK MET AI

Vanuit de media worden we gek gemaakt met nieuws over Artificial Intelligence (AI). Logisch, want de beloftes zijn eindeloos. Ook op het gebied van sales.

Meer leads genereren, overtuigende teksten schrijven, opvallen bij nieuwe klanten. Het klinkt goed! Maar de praktijk valt vaak tegen. Zeker in de Nederlandse MKB-maakindustrie. Want laten we eerlijk zijn: hoe innovatief we ook zijn op de werkvloer, de salesprocessen zien er vaak precies hetzelfde uit als 10 jaar geleden. Gewoon consistent bezig zijn met acquisitie is al een monsterausdaging. De meeste technische salesmensen hebben wel 'sales' in hun functietitel staan, maar gaan nooit naar buiten. Ze beantwoorden offerteaanvragen die binnenkomen in de inbox. Dat is het.

En dat kan genoeg zijn.

Maar niet voor iedereen. De meeste technische bedrijven waarmee ik de afgelopen 10 jaar heb gewerkt, halen meer dan 60% van hun omzet uit een handvol klanten. Ze groeien met die klanten mee. Tot er één omvalt. Dan zit de helft van het personeel zonder werk.

Iedere directeur vreest voor dat moment.

Dus moet er meer aandacht komen voor nieuwe klanten.

Dat is door de komst van Artificial Intelligence eenvoudiger dan ooit. Slimme tools kunnen jou en je salesteam ongelooflijk veel werk uit han-

den nemen. Maar dan moet je wel weten waar je moet beginnen.

Daarom organiseer ik samen met Koninklijke Metaalunie een serie online masterclasses. Iedere maand bespreken we een salesprobleem dat veel bedrijven in de techniek hebben, met de AI-tools die bijdragen aan de oplossing.

Op woensdag 15 mei ben je om 12.00 uur uitgenodigd voor de gratis masterclass:

Verbeter jouw acquisitie met AI: zo laat je ChatGPT het werk doen

In deze online sessie vraag ik ChatGPT wat ervoor nodig is om als technisch mkb'er iedere maand tien extra afspraken in de agenda te krijgen. Met gloednieuwe klanten.

We bespreken:

- de strategie die ChatGPT aanraadt (een verrassend compleet 10-stappenplan);
- de AI-tools die je nodig hebt voor de uitvoering;
- het mensenwerk waar je niet onderuit komt.

Al meer dan 500 enthousiaste deelnemers uit de techniek volgden deze masterclass eerder.

Schrijf je snel in via deze QR-code:



KAREN VAN RIEL,
AUTEUR EN OPRICHTER VAN
SALESTRAININGSBUREAU OUTDO



BEELD SANDER VAN DER TORREN



**VROUWEN IN
DE TECHNIEK:
HET IS BIJ BLOZO
HEEL GEWOON**



Sammy (links) en Denise

Cijfers laten nog steeds zien dat slechts 17% van de medewerkers in de techniek vrouw is. Gemiddeld 70% van de vrouwen in de techniek verlaat binnen tien jaar de sector weer. Maar divers talent, waaronder vrouwen, is een potentieel voor bedrijven in de techniek. Voor innovatie, kwaliteit van dienstverlening, veelzijdigheid aan skills, een plezierige werksfeer en tevreden medewerkers. Bij Metaalwarenfabriek Blozo bv in Vlaardingen ervaren ze dit al geruime tijd. Er werken in totaal zes vrouwen, waarvan een aantal 'gewoon' in de productie.

Met de nadruk op "gewoon" want volgens Denise Faulborn, HR-adviseur bij Blozo, is het geen bewust beleid of, met toch een etiketje, inclusief beleid. 'Iedereen is hier namelijk welkom', vertelt ze. 'Er werken hier mensen met afstand tot de arbeidsmarkt, bbl'ers, stagiaires en dus ook vrouwen. We vinden het fijn dat we

een gemengd personeelsbestand hebben en dat er verschillende mensen rondlopen. Die hebben soms een hele andere invalshoek op het werk. Vrouwen brengen bijvoorbeeld een beetje charme in en geven een andere touch aan de mannelijke machosfeer die er soms is.'

Enige vrouw

Denise wordt tijdens het gesprek geflankeerd door Sammy, een van de vrouwelijke medewerkers bij Blozo die op de werkvloer doen wat hun mannelijke collega's ook doen. Bij Sammy is dat het allround plaatbewerken. Voordat Sammy in dienst kwam bij Blozo, was ze via een uitzendbureau voor jongeren op de Maasvlakte aan het werk, ook niet direct een plek waar je veel vrouwen verwacht. 'Ik was de enige vrouw daar', bevestigt ze dan ook. Opgeleid op mbo-niveau 3 doorliep ze bij Blozo een bbl-traject om vervolgens een vast contract te krijgen. En de mogelijkheid om wel met

vrouwelijke collega's te werken. 'Dat geeft toch een fijner gevoel', zegt ze. 'Je hebt wat meer aan elkaar'. Verschillen tussen mannen en vrouwen zijn er namelijk wel. 'Het soort humor', gooit Denise er eentje op. 'Maar we praten ook heel anders met elkaar', vult Sammy aan.

Omgangsnormen

Qua werkzaamheden is er geen verschil tussen de mannen en vrouwen en is ook de drijfveer om dat werk te doen hetzelfde. Sammy: 'Ik werk het liefst met mijn handen en kan echt niet stilzitten.' En dat doet ze dan ook niet: van lassen tot plaatzetten tot uitpakken, boren en tappen: ze doet in niets onder voor haar mannelijke collega's. Toch is er wel gekeken of er extra dingen geregeld moesten worden voor de vrouwen op de werkvloer. Denise: 'Ik heb met andere HR-collega's gesproken over hun ervaringen en waar zij tegenaan lopen.' Kijkend naar Sammy: 'Ik weet dat dit niet voor jou geldt,

Aan de slag met vrouwen

Voor bedrijven die willen starten met het aantrekken en behouden van vrouwen in het bedrijf, is er een checklist "Met vrouwen bereik je meer!" ontwikkeld.

Deze checklist is heel praktisch over wat er nodig is in de basisbehoeften op de werkvloer, welke eerste stappen gezet kunnen worden om in de werving en selectie meer vrouwen aan te spreken en wat er helpt om vrouwen ook te behouden in de organisatie.

De checklist is (eerst inloggen) te vinden op www.metaalunie.nl, zoekopdracht checklist vrouwen.

maar voor andere vrouwen kan het soms fysiek zwaar zijn, waardoor ze niet alle taken kunnen uitvoeren. Bij ons is weliswaar veel geautomatiseerd, maar soms moet je wel een zwaar kantmes vervangen. Dat kan voor een vrouw soms lastig zijn. Gelukkig zijn er genoeg mannen die hen helpen. Daarnaast zijn er aparte toiletten en zijn onze lockers aangepast. Er is geen aparte lockerruimte, maar vrouwen kunnen zich wel apart omkleden. We voeren ook beleid op omgangsnormen. Een enkele keer speelt dat en worden er bijvoorbeeld grapjes gemaakt die tegen een grens aan schuren.'

Generatiedingetje

Los van de wens dat er meer vrouwen in de techniek moeten werken, speelt het algehele personeelstekort ook bij Blozo. Denise: 'We hebben sowieso personeel nodig, dat is een algemeen vraagstuk. Maar we richten ons niet specifiek op vrouwen. Aan de andere kant zeggen we ook niet "nee" tegen een vrouw omdat het geen man is. We vinden het juist leuk als een meid met technische affiniteit zich meldt bij ons'. En of de omgeving van Sammy daar ook zo in staat? 'Dat verschilt: mijn vrienden reageerden heel normaal. Maar een vader van

een vriend keek er heel anders tegenaan. Zo van 'Oh ja? En lukt het wel?' Die staan er heel anders in. Vrouwen denken al snel dat werken in de techniek zwaar is en dat het niets voor hen is. Op de school waar ik zat, liepen weinig vrouwen rond. Maar het is vooral een "generatiedingetje". Vroeger werkten er helemaal geen vrouwen in de techniek. Maar ja: de tijden zijn inmiddels wel veranderd. Voor de oudere generatie is dat soms moeilijk te begrijpen.'

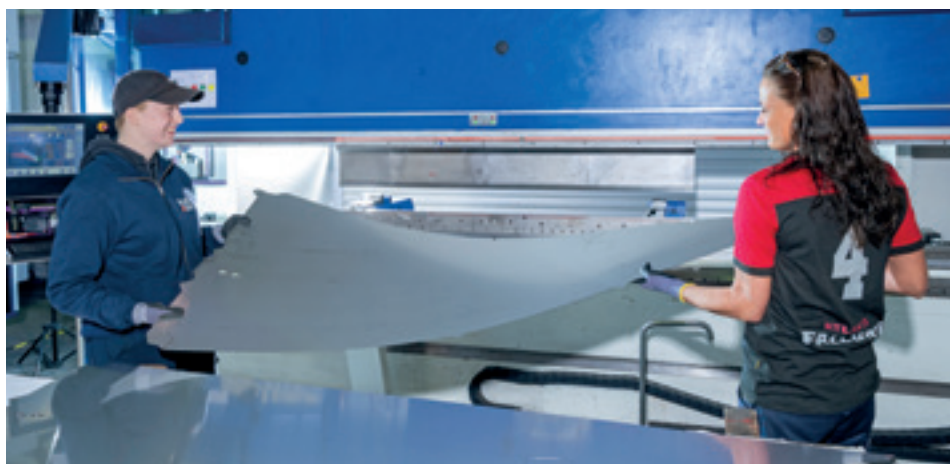
Verkeerde uitgangspunten

Denise: 'Technisch werk wordt nog steeds gezien als een mannenfunctie. Maar we bevinden ons in een transitie waar gender steeds minder een issue is. Het moet niet tussen een functie of iets anders in staan. Dat betekent dat het ook opener wordt voor meiden om de techniek in te treden'. Wat helpt zijn de goede contacten die het bedrijf heeft met het Techniek College Rotterdam en met Lentiz. 'Studenten die straks een beroepskeuze gaan maken, mogen hier stagelopen. Dat is af en toe ook een meisje. Daar moeten we misschien een beetje meer op aansturen'. Volgens haar zijn veel bedrijven heel erg mangericht. 'Als een vrouw zich meldt, komt ze niet eens door de selectie. Omdat de mannen die daarover beslissen, denken dat het te zwaar werk voor ze is.' Sammy: 'Ik heb weleens meegemaakt dat ik bij een technisch bedrijf solliciteerde en er gevraagd werd naar mijn plan B. Dus wat ik

Blozo bv

Blozo is sinds 1962 actief op het gebied van plaat- en constructiewerk. Het Vlaardingens bedrijf kenmerkt zich als toeleverancier voor halffabricaten in het fijnere plaatwerk. Zij produceren niet alleen, maar assembleren ook alle technische producten in eigen beheer. Het is een echt familiebedrijf waarbij de naam kort is voor Blonk & Zoon. Oorspronkelijk richtte het bedrijf zich op rvs-bierbladen voor de horeca en speciaalproducten voor grootkeukens, maar vanaf 2005 veranderde de koers definitief richting de maakindustrie. Het bedrijf ontzorgt klanten met kleinere series en een brede mix van producten. High mix, low volume dus. Blozo werkt met zelforganiserende teams die dicht op de klant zitten en volop wendbaar zijn om aan klantwensen tegemoet te komen.

achter de hand had als ik niet zou slagen in de techniek.' Denise: 'Dat is wat ik bedoel met de verkeerde uitgangspunten. Ervan uitgaan dat een vrouw het niet redt of niet lang volhoudt. Wij denken niet zo. We zijn een mensgerichte organisatie en werven meer open. Iedereen met genoeg ambitie, een beetje gretigheid en drive is welkom aan boord.'





BLIK OP BRANCHES

TRADITIONELE HANDELSONDERNEMING SCHUIFT STEEDS
MEER OP NAAR LEVERANCIER VAN MAATWERK

‘MEER BEWERKINGEN UITVOEREN. DAT IS ONZE TOEKOMST.’

BEELD PIETER VAN DER LAAN EN DANTO FOTOGRAFIE

TEKST PIETER PULLEMAN

BRANCHEVERENIGING DUTCH ALUMINIUM ASSOCIATION

Almet Benelux is van oorsprong een handelsonderneming in aluminium platen, staven en profielen. Het bedrijf uit Etten-Leur voert in toenemende mate ook bewerkingen uit, zoals bijvoorbeeld zagen, profielfrezen en waterstraalsnijden in contour. Hiermee wordt een halffabricaat gecreëerd. 'Onze klanten doen meestal zelf de bewerkingen tot een eindfabricaat.'



Links Jeroen de Roos, rechts Mike Kuttschreuter

Almet Benelux is volledig gericht op het leveren van specialistisch en hoogwaardig aluminium aan de sectoren Industrie en Transport. Managing director Mike Kuttschreuter: 'Wij willen niet de leverancier zijn die zijn materiaal overal en nergens inkoop. Wij zoeken echt naar de hoogwaardige kwaliteiten. Die zijn soms wat duurder in de aankoop, maar leiden bijvoorbeeld tot aanzienlijke besparingen tijdens de verspaningsprocessen. Met als gevolg onderaan de streep juist een voordeel voor de klant.'

Industrie, transport en aluminium composieten

Van oorsprong betrof Almet zijn producten van de fabriek van het toenmalige moederbedrijf Alusuisse/Alcan in Zwitserland. In 2008 kwam Almet Benelux in handen van de Amerikaanse eigenaar Amari. 'Sindsdien zijn we volledig onafhankelijk.' Het bedrijf richt zich op drie gebieden: industrie, transport en aluminium composieten. 'Voor de verspanende industrie zijn wij vooral toeleverancier van

standaard materialen en halffabricaten die wij hier klantspecifiek vervaardigen.' Almet heeft daarnaast een sterke marktpositie in de truck- en traileropbouw. 'Denk aan producten voor trailers als zijborden, rongen en achterkleppen. We maken ook aluminium oprijbanen en stemplaten.' In 2015 stopte Almet met het maken van producten voor de bouw. 'Onze aluminium composietportfolio is wel een overblijfsel van onze bouwgerelateerde activiteiten.'

Meer maatwerk

Alle materialen komen als standaard product bij Almet binnen. Afnemers kunnen die in die vorm afnemen of een bewerking laten ondergaan. Kuttschreuter: 'Wij doen bijvoorbeeld bewerkingen als zagen en waterstraalsnijden in contour. Ook kunnen we lassen en frezen. We maken vrijwel geen eindproducten want dan gaan we op de stoel van de klant zitten. Dat willen we niet. We zien wel dat onze rol van traditionele handelsonderneming steeds meer opschuift naar leverancier van meer maatwerk in de vorm van halffabricaten. Onze afnemers willen ook graag dat die bewerkingen zo dicht mogelijk bij de bron plaatsvinden.'

Automatiseren en digitaliseren

Almet is druk doende om zijn processen verder te automatiseren en te digitaliseren. 'We hebben een goed en vast team van circa veertig medewerkers. Het is lastig om nieuwe medewerkers te vinden. Daarom willen we met dezelfde mensen meer output genereren.' De afgelopen periode is daarom al een aantal oudere machines vervangen door een modernere variant. Kuttschreuter wijst op de platenzaag:



‘De oude machine draaide nog op tachtig procent van haar capaciteit. Deze kan twintig procent meer dan de oude. Dat is een winst van veertig procent totaal.’ Er is net een nieuwe profielrees besteld, zegt hij. ‘Degene die we nu nog gebruiken moeten we handmatig instellen. De werkvoorbereider kan de nieuwe machine straks helemaal digitaal voorbereiden vanaf kantoor en de productiemedewerker hoeft het materiaal alleen nog maar in te klemmen en op start te drukken.’ Kuttschreuter wil op termijn wellicht ook het magazijn deel efficiënter inrichten. ‘De stellingen staan nu wijd uit elkaar zodat je er met een heftruck tussendoor kan. Wij willen naar meer bewerkingen toe. Dat is onze toekomst. Daarom willen we ons magazijn met de helft reduceren en die vrijgekomen ruimte benutten voor het uitbreiden van de productie.’

Voorzitter van branchevereniging

Kuttschreuter is sinds vorig jaar november voorzitter van branchevereniging Dutch Aluminium Association (DAA). Hij volgt Albert Hogewoning op die nu gewoon bestuurslid is. De andere bestuursleden zijn Leopold Moormann, Erik Donk en Marcel Hol. Ze vertegenwoordigen ieder een ander deel van de “verticale” aluminiumketen, zegt Kuttschreuter. ‘We willen een diverse vereniging zijn waarin alle partijen deelnemen. Handelsbedrijven, gieterijen, producenten, verwerkende bedrijven, engineeringbedrijven, adviesbedrijven, et cetera. Dat is goed voor de onderlinge kennisdeling.’

Leden werven

Het werven van nieuwe leden ziet hij als zijn belangrijkste taak. ‘Via de netwerken van de bestuursleden brengen we bijvoorbeeld kandidaten aan bij branchemanager Jeroen de Roos. Hij bezoekt de bedrijven vervolgens. Daarnaast stimuleren wij de leden om nieuwe leden te

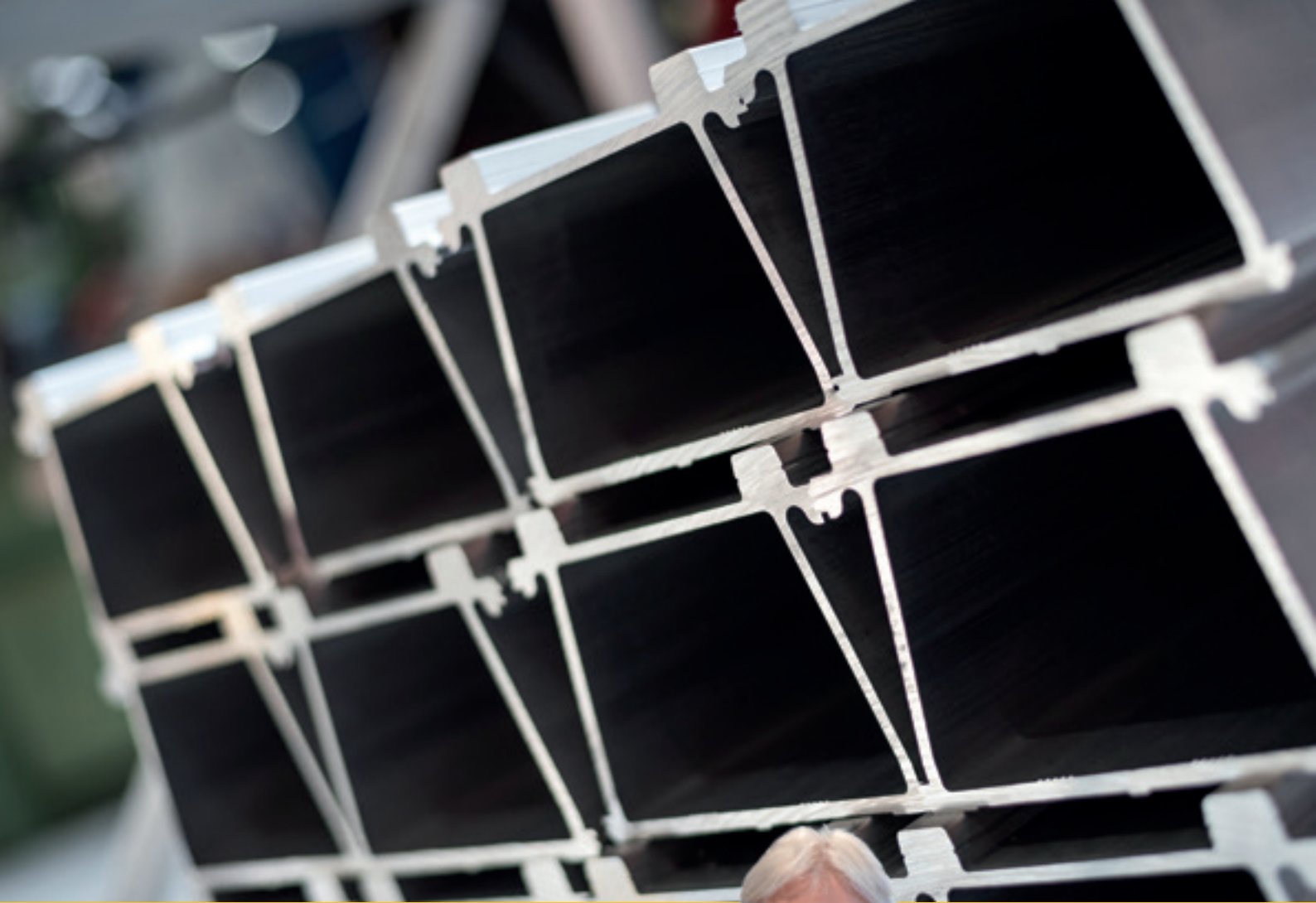


De waterstraalsnijmachine in actie

« **Almet is druk doende om zijn processen verder te automatiseren en te digitaliseren** »

werven.’ Jeroen de Roos is sinds mei vorig jaar branchemanager bij de DAA: ‘Met meer leden kunnen we een grotere vuist maken en meer toegevoegde waarde leveren. We willen ook graag meer diversiteit in het ledenbestand. We zijn heel blij met de recente toetreding van Roba Metals en Rosal Profielen.’

De DAA ondersteunt de leden onder meer bij actuele thema's. Kuttschreuter: ‘Denk aan duurzaamheid, of aan macro-economische factoren die invloed hebben op de sector. Of met geopolitieke zaken als antidumpingheffingen. Dat soort onderwerpen houden we in de gaten. De aanstaande CBAM, ofwel de CO₂-taks op aluminium van buiten de EU is ook zo'n onderwerp waarbij we de leden proberen te helpen. We organiseerden bijvoorbeeld een webinar waarin een expert van KPMG uitleg gaf over deze complexe materie. Wij informeren de leden over uiteenlopende zaken, maar ze beslissen zelf wat ze ermee doen. De DAA is onafhankelijk. We informeren, maar sturen niet.’



*Branchemanager
Jeroen de Roos*



DUTCH ALUMINIUM ASSOCIATION De Dutch Aluminium Association (DAA) is een branchevereniging die het gebruik van aluminium wil promoten. De DAA is, onder de vlag van Koninklijke Metaalunie, een doorstart van het Aluminium Centrum en vertegenwoordigt onder meer fabrikanten, handelaren en verwerkers van aluminium. De leden zijn actief in verschillende sectoren en markten en hebben elk hun eigen specialisme. Van precisieonderdelen tot dragende constructies.

De netwerkfunctie van de branchevereniging is heel belangrijk, zegt Jeroen de Roos. 'De hele verticale keten is welkom.' Het delen van kennis gebeurt onder meer tijdens vergaderingen en bedrijfsbezoeken. Samen met Teqnow biedt de DAA de opleidingen Aluminiumtechniek 1 en 2 aan. 'Dat is een belangrijke pijler onder de vereniging.'

Daarnaast fungeert de vereniging ook als vraagbaak. 'Als er een vraag binnenkomt, zorg ik ervoor dat

de juiste expert uit het netwerk die beantwoordt.' Het promoten van aluminium als duurzame grondstof en als materiaal van de toekomst is ook een speerpunt. 'Aluminium is honderd procent recyclebaar. Dat is meer dan vroeger een echt unieke selling point.'

De DAA is lid van de Europese koepel European Aluminium. 'Uit die hoek komt ook veel waardevolle informatie, bijvoorbeeld op thema's als duurzaamheid, im- en exportregels en de eerdergenoemde CO2-taks.'

www.dutchaluminiumassociation.nl

The Coatinc Company:

VIJF EEUWEN INNOVATIEF IN OPPERVLAKTEVEREDELING

Overall ter wereld vindt men de sporen van The Coatinc Company, de toonaangevende metaalveredelaar met wortels in het Duitse Siegen. Van een jetty in de Antwerpse haven tot e-laadstations langs onze snelwegen en de indrukwekkende Zugspitze-kabelbaan in Tirol; metaalobjecten worden door het oudste familiebedrijf van Duitsland verzinkt en gecoat in vestigingen in Nederland, België, Duitsland en tot ver over de oceaan.



Efficiëntie, kwaliteit en de grenzen van het mogelijke verkennen staan daarbij centraal.

Duurzaamheid als core business

Als toonaangevende metaalveredelaar is duurzaamheid meer dan een trend

onbelangrijk: ontwikkeling van geavanceerde verduurzamende technologieën maakt dat The Coatinc Company met gemak blijft voldoen aan de eisen van de moderne metaalindustrie.

Nieuw familielid: Coatinc West Brabant

Afgelopen najaar is de Coatincfamilie uitgebreid. Per 1 november 2023 is Verzinkerij West Brabant overgenomen en omgedoopt tot Coatinc West Brabant. Het specialisme is thermisch verzinken, waarbij in het verleden al de nodige stappen zijn gezet wat betreft innovatie en duurzaamheid. De samensmelting met The Coatinc Company voelt als een logische stap; elkaar versterken, met als doel een nog betere dienstverlening voor de klant. De geografische ligging van Coatinc West Brabant helpt daar onder andere bij. Maar bovenal delen beide partijen als hechte familiebedrijven dezelfde normen en waarden. Met een gedeelde visie en mentaliteit hebben beide partijen een meer dan solide basis om voort te bouwen onder de naam van The Coatinc Company.

Oppervlaktebehandelingen met onbegrensde mogelijkheden

Grote en minder grote namen weten The Coatinc Company te vinden voor een breed scala aan oppervlaktebehandelingen. Een specialisme is thermisch verzinken: metaal voorzien van een solide, duurzame beschermlaag van zink. Ook op zeer hoge temperaturen. Dankzij een landelijke dekking van zinkbaden kunnen klanten uit allerlei industrieën grootse objecten laten verzinken. Maar ook voor de kleinste verzinkopdrachten kan men bij 'Coatinc' terecht. Schroefjes, boutjes en andere kleine onderdelen worden veredeld middels centrifugaal verzinken. Deze methode geeft materialen een egale coating zonder de nood aan ophangpunten, zoals gebruikelijk bij metaalveredeling in een zinkbad. Naast verzinken kan metaal worden beschermd en verfreesd met technieken zoals poedercoaten en natlakken.

voor The Coatinc Company. Zonder innovatie, toekomstbestendige processen en duurzame resultaten zou het bedrijf nooit de respectabele leeftijd van 520 jaar behaald hebben. Bescherming is en blijft de kern van het bestaan. Het credo van The Coatinc Company is dan ook: "Wij beschermen vandaag de generaties van morgen". Metaal dient minimaal zo lang mee te gaan als de gebruiksduur. Hoogwaardig beschermen en verfreesen van metaal maakt dat het vele generaties beschermd blijft. Ook de processen zelf worden doorlopend verduurzaamd. Productieprocessen met recyclebare ingrediënten zorgen bijvoorbeeld voor een beduidend lagere afvalproductie. Het Cradle to Cradle verzinkproces is vrij van oplosmiddelen, microplastics en zware oliën. Expertise blijft groeien, onder andere dankzij de continue focus op duurzaamheid en toekomstbestendige oplossingen. En niet geheel





K(L)INK IN DE KABEL?

Is een overeenkomst ontbonden door telefonisch te melden dat men stopt met het gebruiken van een dienst?

Smederij De Klink bv heeft een softwareabonnement gekocht bij EST bv voor haar webwinkel. Zij verkoopt daarmee artistiek smeedwerk. De Klink neemt de webkoppeling in gebruik. Dit levert veel frustratie op. Want opeens zijn er allerlei storingen. De Klink hangt daarom regelmatig aan de lijn met de servicedienst van EST. Die draagt dan mogelijke oplossingen aan. De storingen worden echter (nog) niet opgelost. En na een aantal weken is De Klink het beu. In

ONTBINDEN Als het nakomen van een afgesproken prestatie nog steeds binnen de mogelijkheden behoort, dan is, om een overeenkomst te ontbinden, een schriftelijke ingebrekestelling nodig. Hierin moet ook een redelijke termijn tot nakoming staan. Als deze termijn bijvoorbeeld onbenut blijft of niet succesvol verstrijkt, dan pas kan er buitengerechtelijk ontbonden worden. Na een ontbinding zijn de contractspartijen bevrijd van hun afgesproken prestaties. Als er al verplichtingen waren nagekomen, dan moeten die teruggedraaid worden, zoals bijvoorbeeld een aanbetaling. Soms wordt er gedeeltelijk ontbonden, en moet er alsnog betaald worden voor het deel dat wel correct is gepresteerd. Als u een overeenkomst (gedeeltelijk) wilt ontbinden of als uw klant dat wil, dan kunt u bij de bedrijfsjuridische ledenadviseurs van Koninklijke Metaalunie terecht voor advies via bj@metaalunie.nl.

een telefoongesprek geeft de smederij aan dat ze het voor gezien houdt en de webkoppeling niet langer zal gebruiken.

De facturen van EST betaalt De Klink niet, want de webkoppeling bracht haar immers alleen maar ellende, zo redeneert De Klink. Na een aanmaning laat De Klink weten dat de overeenkomst door haar telefonisch is ontbonden en dat zij daarom niet hoeven te betalen. EST kan zich een dergelijk gesprek niet voor de geest halen, en houdt vol dat De Klink gewoon haar nota's moet voldoen. Het gaat om zo'n 700 euro en EST zoekt haar heil bij de rechter.

EST vordert De Klink te veroordelen tot betaling. Het is de rechter duidelijk dat De Klink erg ontevreden was over de webkoppeling. Uit niets blijkt echter dat EST de klachten niet alsnog had kunnen verhelpen. Als je in zo'n geval van een contract af wil komen, is een schriftelijke ingebrekestelling nodig. Hierin krijgt degene die een prestatie moet leveren een laatste kans om dit alsnog correct te doen binnen een bepaalde termijn, die redelijk moet zijn. Bellen en aangeven dat je stopt, is niet de manier. Ook is er geen sprake van dat EST zou hebben gezegd dat de problemen niet op te lossen waren of geweigerd zou hebben dit te doen. Dat had de situatie juridisch anders kunnen maken.

Kortom, een en ander is niet gegaan zoals het juridisch had gemoeten. Ondanks de duidelijke ontevredenheid van de klant over de dienst,



MR. MIRJAM BOS
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

is dit niet voldoende om EST te laten zitten met onbetaalde rekeningen. De Klink wordt veroordeeld de facturen te betalen, plus een paar honderd euro aan proceskosten.

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

BREAKING NEWS

Drie topproducten van de afgelopen tijd

DIAMANTEN MAGNEETVELDSENSOR

De microgolfvrije, op kwantum gebaseerde magneetveldsensor van Quantum Technologies is vanaf nu verkrijgbaar bij Reichelt elektronik. De compacte diamanten kwantummetometer DMFS-C2 biedt een eenvoudige en veilige toepassing die met name industriële en onderzoeksbedrijven in staat stelt om hoeveelheden nauwkeuriger te meten door isotrope bepaling van het magnetische veld. De DMFS-C2 is een glasvezel magneetveldsensor die gebruik maakt van de nieuwste ontwikkelingen in de kwantumtechnologie. Hierdoor zijn zeer



nauwkeurige metingen mogelijk die voorheen niet mogelijk waren. Tegelijkertijd maakt het compacte en robuuste ontwerp de sensor de eerste in zijn soort die geschikt is voor gebruik in de industrie.

www.reichelt.nl

MOBIELE LUCHTCOMPRESSOR

Bobcat brengt een nieuwe mobiele luchtcompressor op de markt. De PA12.7v-compressor werkt met een variabele druk op basis van een systeem dat Bobcat de 'FlexAir-technologie' noemt. Het drukbereik varieert van 5,5 tot 12,1 bar en een FAD van 5,2 tot 7 m³/min.



De FlexAir-technologie van Bobcat is een innovatieve oplossing die het mogelijk maakt om het volledige drukbereik van een compressor te gebruiken. De operator kan de gewenste druk traploos instellen op het bedieningspaneel. Met de variabele druk en het stroomsysteem van het FlexAir-systeem kan hij de gewenste luchtstroom via één druk op een knop instellen. Dankzij het variabele FAD-systeem kan de gebruiker met dezelfde machine uiteenlopende taken uitvoeren; van algemene werkzaamheden in de bouw en het aandrijven van pneumatisch gereedschap tot (zand)stralen, druktests voor pijpleidingen, hogedrukreiniging in de industrie, lassen, betonspuiten en glasvezelkabels blazen.

www.bobcat.com

LITHIUM-ION MEELOOP STAPELAARS EN REACHTRUCKS

Eind maart presenteerde Jungheinrich op LogiMAT 2024 in Stuttgart een compleet nieuwe serie meeloop stapelaars en reachtrucks met geïntegreerde lithium-ion accu. De nieuwe EJC 1i-serie stapelaars is compacter en wendbaarder dan de voorganger. Jungheinrich biedt de EJC 1i-serie aan in verschillende varianten, waaronder een met wielarmheffing. De nieuwe ETV zi-serie reachtrucks is speciaal ontwikkeld voor lichte tot middelzware toepassingen. De belangrijkste doelgroep zijn klanten met een bedrijfsbehoefte van ongeveer vijf uur per dag of minder. De modellen ETV 214i en ETV 216i bieden een draagvermogen van respectievelijk 1.400 kg en 1.600 kg tot een maximale hefhoogte van 10.700 mm.

www.jungheinrich.nl



PERFECTIE TUSSEN MENS EN METAAL

lassen, lasersnijden, kanten,
walsen, engineering,
framebouw, constructie,
industriële behuizingen,
machine- en apparatenbouw



uw partner voor gecertificeerd laswerk

Sinds 1919 biedt Assink & Schipholt
betrouwbaarheid en hoogwaardige kwaliteit.

Wilt u meer weten over Assink & Schipholt?
Kijk dan op www.assinkschipholt.nl



Assink & Schipholt

CONSTRUCTIEF SINDS 1919

HEVAMI

oppervlaktetechniek

www.hevami.nl / Tel: 0413-376602



Straalmachines

Richtmachines

Ontbraammachines

Polijstmachines

Bandschuurmachines

METAALTOPPER

Chantal Veldman is de metaaltopper van deze maand. De Groningse werkt als lasser bij Domestic Heating Solutions (DHS) in Bedum. DHS ontwikkelt en produceert pelletkachels en houtkachels. Chantal volgde de opleiding Constructiebankwerker niveau 2. Vorig jaar december kwam ze dankzij een kennis in contact met DHS. Ze kreeg snel een baan aangeboden

en die bevat haar prima, zegt ze. 'De collega's zijn leuk en het werk ook. Ik ben nu echt fulltime lasser en dat is top.' Dat was in haar vorige baan anders, legt ze uit. 'Daar moest ik ook veel andere, fysiek zware werkzaamheden uitvoeren. Dit bevat mij beter.'

Wat wel leuk was aan haar vorige job, was dat ze er drie jaar lang samenwerkte met haar vader.

'Mijn vader is ook lasser en leerde mij het vak. Ik kan TIG-lassen, MIG/MAG-lassen en elektrode lassen.' Als twaalfjarig meisje wilde ze eigenlijk kapster worden, zegt ze. 'Tot ik me ging verdiepen in het werk van mijn vader. Als lasser maak je allerlei mooie dingen en dat sprak me veel meer aan dan het kappersvak.' Als vrouw in de techniek ontvangt ze regelmatig positieve



CHANTAL VELDMAN (21)

BEELD ANNE VAN DER WOUDE

reacties, maar soms ook wel commentaar. ‘Denk aan opmerkingen als: “Dit is geen vrouwenwerk”, of: “Je kunt beter de zorg in.” Ik had wel eens momenten dat ik wilde stoppen, maar dan haalde ik juist motivatie uit die opmerkingen. Het behalen van mijn lascertificaat voelde daarom als een overwinning.’

DHS heeft de hele productie in eigen hand, van

het zetten van de platen tot en met het spuiten van het gereed product. ‘Zodra de platen gezet zijn, komen ze naar de lasafdeling en bouwen wij er kachels van. Ik heb een eigen lascabine met werkbank, lasapparatuur, allerlei gereedschappen en een kraan om de kachels te tillen. Als ik ze niet zelf hoeft te slijpen, bouw ik – afhankelijk van het type – zeven à acht houtkachels op een dag.’

‘Het lijkt me leuk om ooit mijn TIG-papieren te halen zodat ik kan lassen aan leidingen in de zuivelindustrie. Zo denk ik er nu over, maar als je het over een half jaar nog eens vraagt, wil ik misschien wel wat anders. Voorlopig heb ik het hier in ieder geval prima naar mijn zin.’

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

CONCURRENTIEBEDING MOET BEDRIJF BLIJVEN BESCHERMEN TEGEN ONRECHTMATIGE CONCURRENTIE

Een concurrentiebeding verbiedt een werknemer om na het einde van zijn arbeidsovereenkomst soortgelijke werkzaamheden uit te oefenen bij een ander bedrijf of als ondernemer. Het doel van de werkgever is om hiermee de bedrijfsbelangen te beschermen.

In een internetconsultatie over een wetsvoorstel waarmee het kabinet de regels over het concurrentiebeding wil aanscherpen, onderschrijft Koninklijke Metaalunie de noodzaak en het belang van de voorgestelde herziening/modernisering. De regels rondom het concurrentiebeding zijn verouderd en voldoen niet meer aan de tijd waarin we nu leven, zo stelt Metaalunie in haar reactie op het wetsvoorstel.

Voorgestelde wijzigingen

In het wetsvoorstel worden de bestaande regels die gelden voor het concurrentiebeding aangescherpt:

- Een concurrentiebeding kan maximaal één jaar effect hebben na het einde van de arbeidsovereenkomst en het gebied waarin de werknemer niet mag werken vanwege het beding, moet worden vermeld.
- Het zwaarwegende bedrijfs- of dienstbelang voor een concurrentiebeding moet worden gemotiveerd in alle arbeidsovereenkomsten (dus niet alleen voor tijdelijke arbeidsovereenkomsten, zoals nu het geval is).

- Een werkgever moet de werknemer een vergoeding betalen als hij een beroep doet op het concurrentiebeding. De vergoeding bedraagt 50% van het laatstverdiende maandloon, voor elke maand dat het concurrentiebeding wordt ingeroepen. Wordt het beding bijvoorbeeld voor zes maanden ingeroepen, dan heeft de werknemer recht op een vergoeding van drie maanden loon.

Reactie Metaalunie

Het oorspronkelijke doel van een concurrentiebeding betreft het belang van de werkgever om het bedrijf te beschermen tegen onrechtmatige concurrentie. Dit doel moet blijvend beschermd kunnen worden, zonder dat dit (te veel) afbreuk doet aan de vrije arbeidskeuze en de arbeidsmobiliteit van werknemers.

Metaalunie geeft in haar internetconsultatie (juridische) bezwaren tegen het wetsvoorstel zoals dat er nu ligt. Het grootste bezwaar is de verplichte vergoeding bij het intropen van het concurrentiebeding en de termijnen en voorwaarden die daarbij gelden. Ook reageert Metaalunie op de regeldruk voor werkgevers en de MKB-toets.



DERK JAN MEIJER
BELEIDSSECRETARIS

GEEF JE CARRIÈRE EEN BOOST!



In een dynamische branche groeit de vraag naar goed opgeleide vakmensen die innovatief durven te zijn. Hogeschool Utrecht biedt werkende professionals uitgebreide mogelijkheden om hun kennis en vaardigheden te verbreden met verschillende opleidingen in onder andere **Materiaalkunde, Inspectie, Onderhoud, Energietransitie en Projectmanagement.**

Onze opleidingen, variërend van mbo-plus, hbo, post-hbo tot masterniveau, bieden actuele kennis die direct toepasbaar is in jouw werk. Bovendien kunnen al onze opleidingen op maat in-company verzorgd worden.

 Koningsbergerstraat 9, Utrecht

 088 481 88 88

 IDEforprofessionals@hu.nl

 www.cvnt.nl

**RUIM OPLEIDINGSAANBOD****BEROEPSPRAKTIJK-DOCENTEN****OP MAAT (IN-COMPANY)**

**WETEN WELKE
OPLEIDINGEN
WANNEER STARTEN?
BEZOEK WWW.CVNT.NL
OF SCAN DE QR-CODE!**



Ondernemer in de MKB-Maakindustrie?

Graag nemen wij u mee in het leven van Ronald. Met regelmaat delen wij zijn ontwikkelingen als ondernemer in de metaal en zijn ontwikkeling van ZZP-er naar een groeiende MKB-er.



We volgen Ronald bij het aannemen van personeel, de aankopen die Ronald doet en de begeleiding die hij hierbij ontvangt vanuit Mevas.



Als startend ondernemer is het belangrijk om verschillende verzekeringen te overwegen om jezelf en je bedrijf te beschermen tegen onverwachte gebeurtenissen. Hoewel bepaalde behoeften verschillen afhankelijk van het type bedrijf en de locatie, zijn hier enkele veelvoorkomende verzekeringen die wij vaak adviseren voor startende ondernemers:

- Aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven (AVB)
- Arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV)
- Zakelijke autoverzekering
- Cyberverszekering
- Rechtsbijstandsverzekering
- Beroepsaansprakelijkheidsverzekering (BAV)

Het is verstandig om met een verzekeringsadviseur te praten om de specifieke behoeften van jouw bedrijf te bespreken en de juiste combinatie van verzekeringen te bepalen op basis van je activiteiten en risico's.



mevas

STERK VERZEKERINGSWERK

SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN

mevas.nl



088 - 456 5400 @ info@mevas.nl