

nr 1 2024

jrg 69

Metaal+Techniek



**Kantbank van
acht meter**



**HARRY HERSBACH
TOOLS BV**

1974 - 2024
50 JAAR
SPECIALIST IN VERSPANEN



WIJ BESTAAN 50 JAAR!

In het gedenkwaardige jaar 1974 zag Harry Hersbach de oprichting van Hersbach Tools B.V. tot stand komen en dit jaar markeren we met trots het 50-jarig bestaan van ons bedrijf.

Een halve eeuw van toewijding, doorzettingsvermogen en innovatie heeft ons gebracht naar waar we nu staan en we kijken met trots terug op de reis die we hebben afgelegd.

Dit jubileum is niet slechts een viering van de tijd die voorbij is gegaan, maar ook een erkenning van het vertrouwen in klanten, personeel en de onmisbare ondersteuning van onze toegewijde leveranciers. Samen hebben zij een essentiële rol gespeeld in het vormgeven van het succesverhaal van Hersbach Tools B.V.

Daarnaast willen we onze waardering uitspreken voor de steun die we hebben ontvangen van onze families en goede vrienden. Hun betrokkenheid en aanmoediging hebben ons geholpen in tijden van uitdaging.

Terwijl we met trots terugkijken op ons verleden, richten we onze blik vol vertrouwen op de toekomst. Hersbach Tools B.V. blijft zich inzetten voor excellentie, innovatie en klanttevredenheid.

We zijn vastbesloten om voorop te blijven lopen in de sector en te voldoen aan de verwachtingen van onze klanten in de komende decennia.

NIEUW ARRIVAL!

Vanaf 1 januari is ons programma verder uitgebreid met tappen en snijmoer/platen van Yamawa!

De Yamawa-groep ontwikkelt sinds de oprichting in 1923 snijgereedschappen van topkwaliteit, die aan de meest technische eisen kunnen voldoen. Over de hele wereld – ruimte- en luchtvaartindustrie, auto-industrie, scheepsbouw, werktuigmachines, elektrische apparaten, IT en andere industrieën – wordt het merk Yamawa erkend als synoniem voor tappen van de beste kwaliteit, die uitstekende en consistente prestaties leveren. Yamawa is niet alleen de eerste Japanse tappenfabrikant die de ISO9001-certificering heeft behaald, maar investeert ook massaal in R&D en in de kwaliteitscontrolesystemen, waarbij ook aandacht wordt besteed aan de milieukwesties.



U DE UITDAGING, WIJ DE OPLOSSING!

Think threads with
YAMAWA



WWW.HHTOOLS.NL

WISSELS VERZET VOOR DE OMGEVINGSWET



BEELD SANDER VAN DER TORREN

Vorige maand is de langverwachte Omgevingswet geïntroduceerd, een allesomvattende regelgeving die maar liefst 25 verouderde wetten met betrekking tot de fysieke omgeving vervangt. Voor veel van onze leden is deze wet van bijzonder belang, gezien de impact op bouw-, sloop-, milieu- en natuurbeschermingsregels, en de cruciale bepalingen met betrekking tot bedrijfsperven. Het is feitelijk een dereguleringsoperatie waarin straks ruim 150 wetten en regels in 1 wet en 5 uitvoeringsregelingen komen te staan. De wet stelt de initiatiefnemer centraal en we hopen daarmee op snellere procedures. De oorspronkelijke dialogen met BZK over deze baanbrekende wet begonnen ongeveer in 2008, waarna wij ons actief hebben ingezet in de lobby om de belangen van onze leden zo

effectief mogelijk te behartigen. Wisselen werden verzet, en op die manier werd de koers van de Omgevingswet aangepast. Met succes hebben we diverse voorgestelde verzwaringmaatregelen binnen de nieuwe wetgeving weten tegen te houden, te verzachten en bij te sturen. Voor degenen die de wetgeving voor de Omgevingswet al naleefden en niets wijzigen in hun bedrijfsvoering, terwijl ook de omgeving onveranderd blijft, zijn er direct geen verplichte wijzigingen nodig. Maar als er veranderingen op til zijn, komen de nieuwe spelregels van de Omgevingswet om de hoek kijken. Onze afdeling Ledenservice is al geruime tijd bezig met voorlichting over de Omgevingswet en blijft dit doen, waarbij individuele leden worden bijgestaan waar nodig.

« Een cruciaal element van de Omgevingswet is het digitale Omgevingsloket »

Een cruciaal element van de Omgevingswet is het digitale Omgevingsloket, het DSO, dat bedrijven kunnen gebruiken om milieuvorschriften te raadplegen. Op verzoek van Metaalunie komen later dit jaar ook algemene brandveiligheidsvoorschriften beschikbaar. Bedrijven kunnen in het DSO meldingen doen, omgevingsvergunningen aanvragen en de eisen raadplegen in het omgevingsplan, de opvolger van het bestemmingsplan. In nauwe samenwerking met onder andere het ministerie van BZK hebben we het afgelopen jaar hard gewerkt om het DSO mkb-vriendelijker te maken. Dat is al aardig gelukt en ook na invoering zullen we met BZK blijven samenwerken om het continue te verbeteren. Er is uitvoerig getest maar nooit in een live omgeving. Het is een grote implementatie en natuurlijk gaan er dingen mis. Ik denk dat we nog steeds positief kunnen zijn over het proces, de stappen en de betrokkenheid. De livegang zal, zoals nu ook blijkt, de nodige problemen opleveren. Hier zitten we ook dicht op. Als u vragen heeft over de Omgevingswet binnen uw bedrijf, of als u suggesties heeft om het Omgevingsloket nog mkb-vriendelijker te maken, laat het ons weten. Wij zullen met uw input proberen verbeteringen door te voeren. Bij dergelijke omvangrijke wetswijzigingen hebben we ervaren dat er na de invoering nog het nodige kan verbeteren. Snel handelen in deze fase is dan een voorwaarde. Samen zijn we benieuwd wat de nieuwe Omgevingswet ons gaat brengen.

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 Arjen van Klink, lector Next Strategy Hogeschool Rotterdam over de opgaven waar MKB-maakbedrijven voor staan en de rol van de leider daarin: 'Denk niet dat je alles kan, maar betrek je team erbij of haal iemand van buiten.'

12

8

IN BALANS Met je maten racen met een zelfgebouwd racemonster.

16

HOE DOE JIJ DAT? Met de 3D-printtechniek kun je bepaalde producten maken die simpelweg niet conventioneel te produceren zijn.

38

PRODUCTIVITEITSKRINGEN TEQNOW
Inspiratie en kennis opdoen over slimmer en productiever werken in het MKB-maakbedrijf.

43

UIT HET ARCHIEF Multimetaal werd officieel opgericht in 1973, maar de werkelijke start van het bedrijf was veel eerder.

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 Metaalunie Tony van der Meer
Medewerkers Alex Kunst, Frank Senteur,
Giuseppe Toppers, Ronald Hissink

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 Duffijé - f.duffije@elma.nl
0226-331625/M. 06-41949649

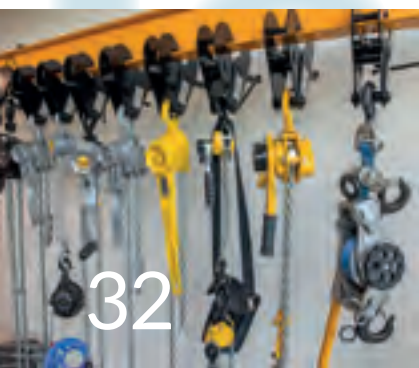


18

REPORTAGE Kleine tot middelgrote series, moeilijke profielen en prototypes; de profielen van NK Profiel uit Zwijndrecht gaan de hele wereld over.

24

OP DE KOFFIE Buitendienstadviseur Peter den Besten en regiosecretaris Urbi van der Velden (regio West-Brabant en Zeeland) drinken koffie met Rob Burgerhoudt, directeur-eigenaar van Benjamin Coating en Metaalbewerking en voorzitter van het regiobestuur West-Brabant.



32

BLIK OP BRANCHES DiLAGO maakt hijsmiddelen die hijsen vanaf een kilo tot honderden tonnen. 'Wij zorgen voor veiligheid', zegt directeur Robert van der Meer. Hij is ook actief in de technische commissie van branchevereniging EKH.



36

SAMEN De eerste zelfbedieningsovertoom ter wereld omvat alle aspecten van metaalbewerking.

46

RESHORING Frisian Motors vermindert de afhankelijkheid van China en haalt de productie naar Europa.



VERDER IN DIT NUMMER

- 7 Achter het Nieuws
- 23 Column – even voorstellen
- 26 Het Project – Knikkerbaan in de Koopgoot

- 28 Economische Barometer - Uitkomsten Economische Barometer MKB-maak-industrie vierde kwartaal 2023
- 41 Rechtgezet – Juridisch advies van Metaalunie

- 50 Producten – Nieuwe producten in de markt
- 52 Metaaltoppers van de maand zijn Cas den Oudsten en Bo van Diermen
- 54 Op de Bres – Metalen dobbelsteen voor alle Kamerleden

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

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

Abonnementenbeheer vakblad Metaal+Techniek info@elma.nl

Basisvormgeving Yardmen, Amsterdam

©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.



FULL SERVICE CNC SOLUTIONS

DE JUISTE MACHINEOPLOSSING
MET DE BESTE SUPPORT
VOOR OPTIMALE PRESTATIES!

- ✓ **Ervaren monteurs**
Door interne opleidingen en jarenlange ervaring
- ✓ **Voor reparatie & onderhoud**
Full service, ook op contractbasis
- ✓ **Snelle service en lagere kosten**
Dankzij landelijke dekking met eigen monteurs
- ✓ **De beste ondersteuning**
Door eigen service en spare parts afdeling



T. 0229 54 24 85 | E. INFO@DORMAC.NL | DORMAC.NL



Verzinkerij West Brabant

gaat verder als Coatinc West Brabant

Wij beschermen vandaag de generaties van morgen

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



DE BENELUX IS NOG SPRINGLEVEND

BENELUX-BEDRIJVEN GAAN SAMEN HANDELSBARRIÈRES WEGNEMEN

Ondernemersorganisaties uit België, Nederland en Luxemburg gaan samen met de Benelux Unie voor het mkb en het bredere bedrijfsleven de belangrijkste handelsbarrières in de Benelux aanpakken. Die afspraak hebben vertegenwoordigers van werkgevers en de Benelux Unie in Brussel gemaakt. Als eerste stap hebben de organisaties een lijst met concrete knelpunten gepresenteerd die ze de komende periode gezamenlijk uitwerken in een Benelux-agenda.

De samenwerking is een initiatief van MKB-Nederland, VNO-NCW en de Benelux Unie in het kader van het Nederlandse voorzitterschap van de Benelux. Met het voorstel geven ze invulling aan een oproep van Europees Commissievoorzitter Ursula von der Leyen om samen met lidstaten en bedrijven barrières weg te nemen voor ondernemerschap – in het bijzonder voor het mkb (of kmo, zoals het midden- en kleinbedrijf in België wordt genoemd).

Dat de Benelux nog springlevend is blijkt wel uit dit initiatief om het makkelijker te maken voor mkb-ondernemers zaken met elkaar te doen. 'Een echt goed initiatief, want we zien dat veel ondernemers worden gehinderd door lastige procedures, bijvoorbeeld als bedrijven hun werknemers grensoverschrijdend willen laten werken', zegt Paul Verlinden, beleidssecretaris internationaal ondernemen



van Koninklijke Metaalunie. 'Voorzitter van MKB-Nederland Jacco Vonhof stelt terecht dat deze problematiek natuurlijk Europees opgepakt moet worden, maar dat goede afspraken binnen Benelux-verband als voorbeeld kan dienen voor de rest van de EU. 'We volgen het met ruime belangstelling en vertrouwen dat dit gaat lukken', concludeert Paul Verlinden.

Gezamenlijke aanpak op vier beleidsthema's

In een gezamenlijke verklaring wijzen de organisaties vier beleidsterreinen aan waarop zij grensbelemmeringen willen wegnemen. Zo lopen ondernemers tegen onnodig veel administratieve rompslomp aan als hun werknemers grensoverschrijdend willen werken in de Benelux. Dat kan én moet veel gemakkelijker. Verder vragen de organisaties voor een gezamenlijke aanpak op circulaire economie, openbare aanbestedingen en roepen zij op tot fiscale coördinatie. Zo is het volgens de ondernemersorganisaties van belang dat

Benelux-lidstaten verdere afstemming van btw-nalevingsprocedures onderzoeken en accijnstarieven beter coördineren. In aanvulling op deze onderwerpen is de Benelux Unie al actief op terreinen als retail en transport.

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.

SPECIAL(E) KLASSE

Het nog jonge metaalbedrijf Hollink Metaal groeit gestaag en breidde eind vorig jaar zijn machinepark uit met een CNC-freesmachine. “Zo houden we meer werk in eigen huis en vermijden we transportkosten”, zegt Remi Hollink. De 30-jarige Haaksbergenaar werkte tien jaar in loondienst in de metaalbewerking en begon zijn bedrijf in 2017. Eerst in zijn vrije tijd en al gauw vanuit een eigen bedrijfshal. Vanaf begin 2019 gaat hij ‘volle bak’ en inmiddels heeft hij een team van drie werknemers. Samen zijn ze ‘goed en flexibel’ in 3D-tekenwerk, plaatbewerken, lassen en montage, zegt hij. “We blinken uit in framebouw in staal en rvs.”

Dat komt goed uit, want voor zijn belangrijkste hobby moest hij flink aan de bak. Remi rijdt namelijk met vier kameraden in de Combine Races. Die races zijn al meer dan 25 jaar een begrip in Twente. Er is een standaardklasse, een vrije klasse en sinds twee jaar een special klasse. In die laatste is het team van Remi actief. “Hierin hebben alle rijders hetzelfde type voertuig en dezelfde motor: een Audi V8.” Het team van Remi ontwikkelde en bouwde het voertuig helemaal zelf. Eerst een prototype, toen een 3D-tekening en daarna het plaat- en buislaserwerk voor het daadwerkelijke racemonster. “Onze motor heeft 300pk en dubbel lucht voor.” Totaal zijn er zes wedstrijden per jaar.

De spectaculaire wedstrijden (zie YouTube) omvatten drie manches van vijf rondes. We zijn allemaal monteur én chauffeur en rijden onze eigen rondjes.” Het eerste seizoen werd zijn team tweede in het Nederlands klassement. Afgelopen jaar ging het een stuk minder, maar dat had een reden. “We hebben veel aan de wagen aangepast, zoals de remrij en de complete achterophanging. De ene aanpassing pakte beter uit dan de andere.” Dat hij al een keer over de kop ging, mag geen naam hebben. Het gaat hem vooral om de kameraadschap. Die is zelfs tussen de teams groot, zegt Remi. “Het zijn gewoon heel gezellige raceweekenden. We helpen elkaar met sleutelen, ondanks dat we concurrenten zijn.”

BEELD HOLLINK METAAL



TechniShow 2024:

DE MAAKINDUSTRIE VAN MORGEN

Van 12 tot en met 15 maart opent Koninklijke Jaarbeurs haar deuren voor TechniShow. Sinds 1951 hét platform van de maakindustrie in de Benelux. Als vanouds komt de gehele maakindustrie bij elkaar tijdens de vakbeurs voor innovatieve industriële productietechnologie. Met het thema 'De Maakindustrie van Morgen' laten rond de 325 exposanten hun innovaties, nieuwe technieken en oplossingen zien. TechniShow vindt gelijktijdig plaats met de vakbeurs ESEF Maakindustrie.



Focus op bouw en behoud talent

TechniShow 2024 biedt een breed en gevarieerd programma. Van robots, bewegende machines tot speciaal ingerichte themapleinen. Zo is er een themaplein Additive Manufacturing waarin het gehele 3D-proces centraal staat en is er een nieuw plein gericht op productie-automatisering. De 2024 editie heeft een sterke focus op het werven en behouden van talent. Ricardo Vivas, beursmanager TechniShow: "Op de beursvloer staat de zogeheten Loopbaanstraat waar we partijen samenbrengen om carrièrekansen te benutten. Ook nieuw is de speciale Start-up straat waarbij bezoekers de pioniers van de toekomst ontdekken."

Samen de schouders eronder: verbinden & innoveren

Op de vakbeurs verzorgen experts themarond-

leidingen voor bezoekers. Ook krijgen bezoekers inzichten in de nieuwste technologieën en innovaties binnen verschillende vakgebieden. Ricardo Vivas: "Ik verheug me erop om alle experts uit de maakindustrie in Utrecht te ontvangen. Bezoekers die geïnteresseerd zijn in de ontwikkelingen in automatisering, digitalisering en smart industry kunnen terecht op het Automatiseringsplein. De aankomende editie belooft een unieke gelegenheid te worden voor professionals om elkaar te ontmoeten, ideeën uit te wisselen en de nieuwste ontwikkelingen in de maakindustrie te ontdekken."

'Make' en 'buy' onder één dak

TechniShow vindt tegelijk plaats met de vakbeurs ESEF Maakindustrie. De kracht van deze combinatie is dat het 'make' en 'buy' onder één dak brengt. TechniShow en ESEF Maakindustrie vormen samen het grootste platform in de Benelux op het gebied van industriële productietechnologie, verwerking en bewerking van metalen, kunststoffen, toebehoren en hulpmiddelen. Dit is het podium waar bedrijfsleven, onderzoek, onderwijs en overheid elkaar treffen voor demonstraties, innovaties en netwerkmomenten. "Bezoekers zijn dan ook van harte welkom om beide vakbeurzen te bezoeken om zo tot een perfecte combinatie van 'make and buy' oplossingen te komen", licht Ricardo Vivas toe.



TechniShow is hét event voor innovatieve industriële productietechnologie.

TechniShow vindt plaats van 12 t/m 15 maart 2024 in Koninklijke Jaarbeurs in Utrecht. Toegang tot het evenement is gratis. Registreer via event.technishow.nl.



POWERPLUS[®]

TOOLS



WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS

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



www.powerplustools.nl

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



Dalmec tilt uw werk naar een hoger niveau

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



dalmec sterk in tilwerk

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



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

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

info@bakkerssprings.com
www.bakkerssprings.com



DE GREEF
coatings bv

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



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



‘HEB JE GEEN
PLAN, DAN STA
JE IN HET PLAN
VAN EEN ANDER’

ARJEN VAN KLINK, LECTOR NEXT STRATEGY HOGESCHOOL ROTTERDAM

INTERVIEW

Het antwoord op de vraag welk beeld hij heeft van de MKB-maakindustrie, schudt Arjen van Klink moeiteloos uit zijn mouw. Niet zo verwonderlijk want de programmadirecteur van het Kenniscentrum Business Innovation en lector Next Strategy bij Hogeschool Rotterdam kent de sector van haver tot gort. Het antwoord is zelfs enigszins bescheiden: 'Daar weet ik redelijk wat van af omdat wij samenwerken met MKB-maakbedrijven in allerlei projecten. Het zijn fascinerende bedrijven in termen van wat ze maken en wat ze geworden zijn. Bedrijven hebben vaak een hele historie en hebben daarin allerlei stappen gemaakt.'

De onderwerpen waar hij en zijn studenten zich mee bezighouden, gaan vooral over de organisatorische aspecten van samen leren, innoveren en veranderen. De onderzoeken zijn voornamelijk gericht op de rol van leiderschap bij verandering. Zo onderzocht hij bijvoorbeeld met studenten van Hogeschool Rotterdam de toekomstbestendigheid van mkb-bedrijven in de regio Rotterdam en bekeek in hoeverre ondernemingen veerkrachtig en innovatief zijn. Van Klink: 'Wij doen geen fundamenteel onderzoek, maar helpen kennis te ontwikkelen die de toepassing van allerlei nieuwe technologieën en concepten beter mogelijk maakt, zowel richting bedrijven als studenten. We willen de praktijk vooruithelpen, het onderwijs verrijken met nieuwe inzichten en uiteindelijk ook nog een bijdrage leveren aan de kennisontwikkeling. Wij kijken naar de manier waarop bedrijven bezig zijn met de grote opgaven.'

Slimmer, efficiënter, beter

Misschien wel de grootste opgave waar MKB-maakbedrijven voor staan, en die volgens Van Klink samenhangt met drie andere thema's,

is de arbeidsmarkt. 'Waar haal je überhaupt nog mensen vandaan en hoe school je jouw mensen bij? Daaraan gekoppeld is het vraagstuk van digitalisering. Het slimmer werken, efficiënter werken, beter werken; wellicht met minder mensen maar in ieder geval evenveel. De derde uitdaging is verduurzaming en circulariteit. En ook dat heeft met digitalisering te maken. Je kunt pas echt stappen in circulariteit zetten als je dat doet vanuit data, de keten en andere manieren van samenwerking. Dat vraagt iets anders van de medewerkers, de arbeidsmarkt en van digitalisering.'

De rol van de leider

Vooraf kleinere bedrijven worstelen dagelijks met de vraagstukken die er liggen constateert Van Klink. Waarmee moet een klein bedrijf als eerste beginnen? Hoe gaan mkb-bedrijven dit vervolgens intern stroomlijnen? 'Uit allerlei onderzoeken naar de antwoorden op die vragen is gebleken dat de rol van de leider enorm belangrijk is', zegt Van Klink. 'En die leider is soms ook een leider met een lange 'ij'. Want hij of zij moet al die ballen in de lucht houden. Ga er maar aan staan; daar heb ik veel ontzag voor. Maar een leider moet ook zijn eigen beperkingen erkennen. Durven te zeggen dat hij of zij sommige dingen niet weet en daarvoor bij anderen moet zijn. En ruimte inbouwen in de agenda, maar ook in zijn hoofd, om te kunnen nadenken. Er staat enorm veel druk op alle bedrijven: alles moet vandaag. Maar daardoor loopt een ondernemer het risico dat deze te gehaast te werk gaat. Of dingen half doet en niet in samenhang. We hebben het vaak over dromen, denken en doen. Ondernemers hebben in zich, dat is ook hun kracht, dat ze heel snel kunnen schakelen van dromen naar doen. Maar de stap van denken heeft meer aandacht nodig.'

TEKST: TONY VAN DER MEER
BEELD SANDER VAN DER TORREN



« Zelfs de
koffieuffrouw kan
van waarde zijn »

Kwetsbaar opstellen

Het is volgens hem iets dat je kunt leren en wat een ondernemer met zijn team kan bespreken. Van Klink: 'Eigenlijk moet een ondernemer zeggen: 'beste collega's, maak me erop attent als ik weer in die valkuil stap. En als ik weer denk dat ik het beter weet. Of als ik morgen actie wil, terwijl iets misschien toch meer voorbereidingstijd vergt. Of als ik toch niet die fundamentele vragen aan een klant stel die nodig zijn om een innovatietraject goed te kunnen beoordelen.' Je moet ook iets loslaten als ondernemer. Dat is heel moeilijk. Juist omdat een ondernemer iets heeft opge-

bouwd waar hij echt trots en zuinig op is, is het lastig zich kwetsbaar op te stellen.'

Plan

We leven in een tijd van enorm veel veranderingen en mogelijkheden. Het betekent volgens Van Klink dat een bedrijf moet weten waar het heen wil. 'Heb je geen plan, dan sta je in het plan van een ander. Ondernemers hoeven niet in hun eentje de juiste koers uit te zetten: ze moeten het met de rest van hun organisatie ontdekken. Samen ontvankelijk zijn voor alle signalen die op een bedrijf afkomen. Welke stappen gaan we nemen om een bepaald doel

te halen en welke overwegingen en keuzes horen daarbij? Het is een proces dat nooit stopt en dat je regelmatig doet. Het hoeft niet in een papieren plan te worden gegoten, want daar zijn ondernemers een beetje sceptisch over. En het is niet alleen een aapje dat op de schouder van ondernemers zit. Zelfs de koffieuffrouw, als ze nog bestaat, kan van waarde zijn. Iedereen vangt signalen op, heeft ideeën of loopt tegen knelpunten in het bedrijf aan.' Voor mkb-bedrijven organiseert Van Klink en zijn collega's scenario-workshops, waarmee snel en concreet de buitenwereld naar binnen wordt gehaald. 'Je kon vroeger als ondernemer redelijk



lang datgene wat je ooit bedacht had, laten functioneren. Dat wordt steeds moeilijker omdat concurrenten een paar stappen verder zijn met bijvoorbeeld digitalisering. Of jouw mensen vinden het gras bij de concurrent groener en stappen over. Je moet aan de bak: met nieuwe technologieën, maar nog meer met de medewerkers. Technologie koop je in, kost tijd en geld maar is een relatief probleem. Een veel grotere opgave is die menskant. Hoe kijken ondernemers aan tegen hun bedrijf, hun mensen en zichzelf? Zijn ze in staat om zichzelf te laten ontwikkelen en ook zichzelf te vernieuwen? Dat hangt allemaal samen. En

niet alleen voor de werkvloer, maar ook voor de directeur-eigenaar. Inclusief de vraag 'ben ik überhaupt nog geschikt als ondernemer?' Tegen dat soort overwegingen loop je op een gegeven moment aan en dan moet je jezelf afvragen 'heb ik nog voldoende toegevoegde waarde voor mijn mensen?'

De oplossing volgens hem? 'Denk niet dat je alles kan, maar betrek je team erbij of haal iemand van buiten. Plan ruim tijd in voor de exploratie, het nadenken over de toekomst. Wij hebben een tool ontwikkeld, niet alleen voor maakbedrijven maar ook breder, waarmee je soft controls kunt beoordelen. We kennen hard

controls, dat je mensen afrekent op afgesproken doelstellingen, budgetten, targets met klanten, enzovoort. Maar heel belangrijk zijn ook soft controls. Motivatie, ruimte geven, mensen betrekken bij plannen, etc. Met deze tool kunnen organisaties zichzelf beoordelen. Er hangen ook instrumenten aan waarmee ondernemers aan de slag kunnen en zichzelf kunnen verbeteren. Die ontwikkelen we ook voor het leervermogen van een organisatie. Dat is niet alleen voor bedrijven relevant, maar ook voor studenten. We pretenderen dat onze studenten als ze afgestudeerd zijn, ook in alle vernieuwing in het bedrijfsleven een actieve rol kunnen spelen.'

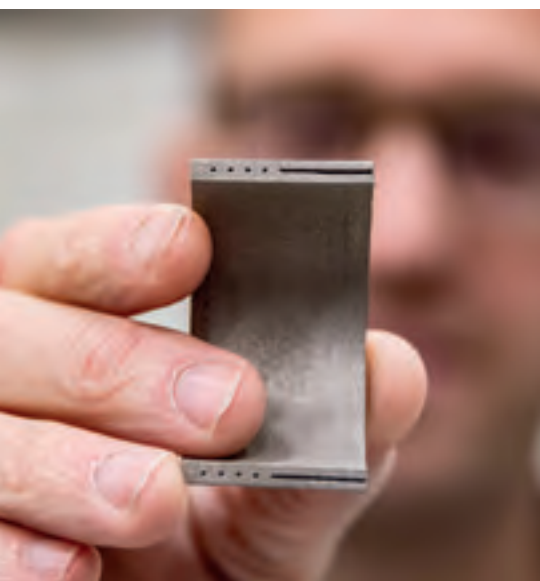
3D-METAALPRINTEN IS GROOT-

SNELGROEIENDE ADDITIVE MANUFACTURING DIVISIE BINNEN NTS-GROUP

SCHALIG AAN HET DOORBREKEN

BEELD RONALD HISSINK

Na de start in 2021 groeide de Hengelose NTS-locatie die zich bezighoudt met Additive Manufacturing in no time van drie naar vijftien medewerkers. Dat geeft al aan hoe sterk de vraag naar additieve productie is toegenomen. Deze high-end toeleverancier beschikt naast twee MetalFABG2 3D-printers ook over verschillende CNC-gestuurde bewerkingscentra waardoor “hybride-productie” mogelijk is. Enkelstuks én series kunnen hierdoor snel, nauwkeurig en efficiënt worden geproduceerd.



‘3D-metaalprinten is wereldwijd aan het doorbreken’, stelt Jochem Aarnink, Manager Operations Additive Manufacturing bij NTS. ‘Niet alleen is het geëvolueerd tot een volwaardige innovatieve productietechniek, maar ook is het dé oplossing voor uitbreiding van de capaciteit in de supply chain van machinebouwers. Punt is wel dat constructeurs “iets anders” moeten gaan denken als ze producten willen gaan printen. Ook moeten ze metallurgische kennis hebben. Zowel bij Design & Engineering, als bij de materiaalkeuze kunnen wij bedrijven dan ook goed ondersteunen. Dit mede door middel van gerichte 3D-trainingen.’

Voordelen van 3D-printen Bij de NTS-vestiging in Drachten deed al in 2013 een 3D-metaalprinter zijn intrede. Ook was NTS een van de oprichters van AddLab en AddFab. ‘Er is dus al de nodige jaren ervaring binnen de groep met additieve productie’, vertelt Aarnink. ‘We zagen dat de technologie steeds beter werd en inmiddels doen 3D-geprinte metalen onderdelen qua sterkte en duurzaamheid niet onder voor conventioneel (non-additive) geproduceerde componenten.’

‘Daarbij komen dan de unieke voordelen van 3D-printen. Zo kun je complexe producten met deze techniek als mono-constructie realiseren. Interne koelkanaaltjes bijvoorbeeld kun je direct aanbrengen en ook

ontstaat zo'n product veel sneller. Dit zijn al enkele grote voordelen van 3D-printen. Want ga je dit conventioneel produceren op meer-assige bewerkingscentra, dan moet je het uit verschillende onderdelen opbouwen die je later op elkaar schroeft, last of lijmt. Anders krijg je die koelkanaaltjes er niet in. Ook heb je bij 3D-printen geen materiaalverlies, terwijl als je een kritisch onderdeel gaat frezen uit massief materiaal je soms wel 90% moet weghalen. 3D-printen is bij dit soort producten zowel qua kosten als qua productietijd erg interessant.’

Hoe werkt het? ‘Onze MetalFABG2 3D-printers hebben elk twee kamers met een vlakke grondplaat van 420 x 420 mm’, legt Aarnink de techniek uit. ‘Daarop wordt een dun laagje metaalpoeder aangebracht, waarna in onze printers van Additive Industries (één van de zusterbedrijven van NTS) vier 500W-lasers aan de slag gaan om het poeder selectief te smelten. Dan brengen we weer een laagje poeder aan en zo bouwen we het product laagje voor laagje op. Op die manier kunnen we producten tot 400 mm hoog maken uit RVS 316L, Titanium, Inconell, aluminium, etc. Doordat elke 3D-printer twee kamers heeft, kunnen we de ene kamer bijvoorbeeld alleen voor RVS gebruiken en de andere voor Titanium, waardoor je de kamers niet telkens helemaal schoon hoeft te maken. Dit resul-



JOCHEM AARNINK, MANAGER OPERATIONS ADDITIVE MANUFACTURING BIJ NTS MET IN ZIJN HAND EEN 3D-GEPRINTE VACUÛMGRIPPER MET INWENDIGE KANAALTJES WAARMEE IN DE SEMICON INDUSTRIE WAFERS WORDEN OPGEPAKT.

teert in snelle omsteltijden en een kortere doorlooptijd. De laserunit schuift aan de bovenkant over de kamers. Terwijl je in de ene kamer produceert, kun je het product in de andere kamer lossen en de kamer vervolgens weer klaar maken voor het volgende product. Zo kun je continu op beide 3D-machines produceren.'

Sterk en nauwkeurig Hoe nauwkeurig is een 3D-metaalprinter en hoe sterk zijn de geprinte producten in vergelijking tot verspaande producten? Aarnink zegt daarover: 'Bij 3D-printen moet je denken aan toleranties van circa 0,05

millimeter. Soms is dat voldoende, maar vaak moeten we de producten CNC-nabewerken. Dat kan tot op een paar micron nauwkeurig en ook bereik je daarmee de gewenste oppervlakterutheid. Tussen 3D-printen en afwerken zit veelal een warmtebehandelingsfase (gloeien in een oven) waarmee je het metaal spanningsvrij maakt en ervoor zorgt dat er een uniforme korrelstructuur ontstaat.

Qua sterkte zijn 3D-geprinte onderdelen tegenwoordig minimaal vergelijkbaar met onderdelen die uit massief materiaal zijn vervaardigd en soms zijn ze zelfs sterker. Daarbij

heeft de printrichting invloed op de mechanische eigenschappen en daar houden we dus ook rekening mee. Qua productiesnelheid en kosten is 3D-printen vooral interessant als je heel veel materiaal moet verspanen. Ook kun je met de 3D-printtechniek bepaalde producten maken die simpelweg niet conventioneel geproduceerd kunnen worden. Voor specifieke applicaties is 3D-printen goedkoper dan conventionele productie en kan de doorlooptijd ook aanzienlijk worden verkort. Logisch dus dat de vraag naar 3D-geprinte producten de komende jaren nog flink zal toenemen!

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl

A woman with short blonde hair, wearing a beige cable-knit sweater and dark pants, stands in a factory. In the background, there is a blue robotic arm and various industrial equipment. The lighting is bright, typical of a factory environment.

KOUDGEVORMDE PROFIELEN
UIT VERZINKT BANDSTAAL

— LANGE PROFIELEN
— EN LANG
— PLAATWERK

REPORTAGE

BEELD GIUSEPPE TOPPERS

Een zetbank van vier meter geldt in de markt als groot, maar directeur Marjan Burggraaf-Noordzij van NK Profiel noemt die van hun 'de baby'. Als je de twee andere kantbanken in de productiehal in Zwijndrecht ziet staan, begrijp je waarom. Klanten kiezen steeds vaker voor het verjongen van de profielen, zodat je ze makkelijk in elkaar kan schuiven.

'Wij maken koudgevormde profielen tot een lengte van twaalf meter. Daarvoor hebben we naast onze baby van vier meter nog een kantbank van twaalf en één van acht meter.' De banken kunnen profielen zetten met een dikte van 0,5 tot 5 millimeter en een maximale breedte van 1.500 millimeter. NK Profiel beschikt ook over twee lasermachines die grote hoeveelheden bandstaal van coil snijden, ponsen en laseren.

Spin-off

NK Profiel ontstond in 2015 als spin-off van KS Industries in Moerdijk. Oprichter/eigenaar Piet Noordzij verkocht zijn bedrijf destijds aan zijn zoon Leendert. Burggraaf-Noordzij: 'KS Profile is vooral goed in grote series. Kleinere orders of bijvoorbeeld naleveringen aan een bouwplaats horen niet bij de corebusiness. Toen mijn vader zijn bedrijf verkocht, nam hij die werkzaamheden mee en richtte hij NK Profiel op. Dus dat is wat wij doen: kleine tot middelgrote series, moeilijke profielen en prototypes.'

Gatenpatroon

Het bedrijf biedt een uitgebreid gamma aan maatwerk en standaard profielen: C, C+, L, Sigma, Sigma+, U en Z-profielen. 'Deze profielen zetten we uit verschillende soorten bandstaal; gebeitst of verzinkt in diverse kwaliteiten tot S550 aan toe.' Ook is het mogelijk om staal met een magnelis-coating (een extra beschermingslaag tegen corrosie) te verwerken. De profielen kunnen op maat worden gemaakt in verschillende vormen, lengtes en diktes. 'We brengen desgewenst een gatenpatroon aan, al dan niet

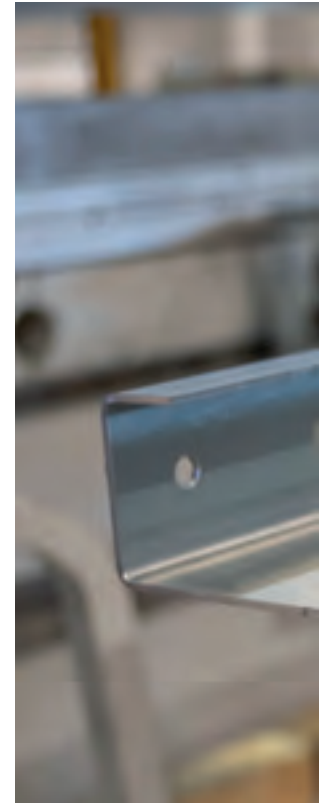
gecombineerd met overige uitsparingen. Dit gebeurt door middel van de pons-lasermachine.'

Wereldwijd

Veel van de producten die NK Profiel maakt, gaan naar warehouse-automatiseringssystemen, hallen- en kassenbouw en uiteenlopende constructiewerken. 'Onze profielen worden ook veel toegepast in de draagsystemen van zonnepanelen. En ze zijn verwerkt in de geluidswal langs het nieuwe stuk van Rijksweg A16, de Groene Boog. Helaas zijn ze niet zichtbaar voor passanten.' Het bedrijf heeft wereldwijd afnemers. 'De staalindustrie in Nederland is best ver in het vervormen van staal. We werken hier met heel nauwe toleranties. En natuurlijk speelt de kwaliteit van het staal een rol.' Ze noemt nog een voorbeeld: een klant die een bewaarschuur voor aardappelen bouwt in Japan. 'Wij leveren alle profielen voor de constructie. We hebben eerst meegedacht over de optimale dikte van het staal, want hoe hoger de staalkwaliteit, hoe minder dik de profielen hoeven te zijn. We maakten ook een proefopstelling om te zien wat er gebeurt als er een heftruck tegen de constructie rijdt.'

Nee met een komma

Ook het klantspecifiek denken is in Nederland ver doorgevoerd, zegt ze. 'Wij hebben ook een vestiging in Ethiopië en als er collega's van daar hier komen, dan is de eerste vraag die ze stellen: 'waar is de catalogus?'. Maar die hebben we niet. De filosofie hier in Nederland is dat als je iets maakt voor een klant, dat je dat doet volgens de specifieke klantvraag. Dus alle gaten op de



Operator Emil maakt een programma voor de robot van de kantbank 8 meter om een C-profiel van 7 meter te zetten.

juiste plek, zodat ze op de bouw niet meer hoeven te lassen en het alleen nog aan elkaar hoeven te schroeven. Zo kiezen klanten ook steeds vaker voor het verjongen van de profielen, zodat je ze makkelijk in elkaar kan schuiven. Dat klinkt allemaal heel logisch, maar is blijkbaar niet overal zo. Ik denk dat dat ook wel iets is van het mkb hier in Nederland. We denken mee met de klant en zeggen nooit nee. Of eigenlijk zeggen we 'nee met een komma'. Nee, zoals je het vraagt kan het niet, maar als je het ontwerp iets aanpast, dan kunnen we het wel. Dan heb je uitwisseling met je klant en bouw je een relatie op. We hebben een nieuwe klant en die wil relatief hoge U-profielen met een smalle basis. We hebben speciaal gereedschap om dat te maken, dus we kunnen het. Maar we zeggen wel even tegen die opdrachtgever dat als hij gaten in het profiel wil, dat dat alleen op die en die plek kan, omdat het gatenpatroon anders vervormt. Die kennis moet je wel meegeven, vind ik. We nodi-

gen klanten ook altijd uit om in de productie te komen kijken, want dan doen ze ideeën op.'

Scannen

'Ik ben opgegroeid met het staalbedrijf. Mijn vader had vroeger het kantoor aan huis en toen we nog eigen vervoer hadden, ging ik vaak met de chauffeur mee.' Toch koos ze aanvankelijk niet voor het familiebedrijf, ze volgde de Pabo en werkte twintig jaar in het onderwijs. 'De Pabo heeft mij wel gevormd. Je leert een klas scannen en ziet meteen welke leerlingen extra aandacht nodig hebben. Als ik hier 's ochtends binnenkom, scan ik ook en zie ik meteen waar ik extra aandacht aan moet geven. Vorige week hadden we profielen gemaakt die net buiten de tolerantie vielen. Dan bel ik de klant om te overleggen en blijkt het helemaal geen probleem. Terwijl, als je het gewoon aflevert en doet alsof er niets aan de hand is, je waarschijnlijk gedoe krijgt.'

Vragen stellen

'Ik stapte in 2015 in omdat het voelde als het juiste moment om dat te doen. Ik had eerder ook al kansen gehad, maar nu klopte het plaatje. Ik vind het bedrijfsleven gewoon leuk en zeker de maakindustrie. Ik kan er ook betekenis aan geven, word warm van het koudgeformde product. Nee, ik ben er niet voor opgeleid, maar

« In Nederland zijn we best ver in het vervormen van staal »

kreeg het natuurlijk wel met de paplepel ingegoten. Daarnaast ben ik niet bang om vragen te stellen.' Ze geeft een voorbeeld: 'Wij zetten koudgeformde profielen uit warmgewalst staal.



De C-profielen van 7 meter. Specifiek voor een klant gemaakt.

Waarom gebruiken wij eigenlijk warmgewalst staal? Er bestaat namelijk ook koudgewalst staal. Dat moet ik nog eens goed navragen.'

Cruciaal

Goede medewerkers zijn cruciaal voor het succes van het bedrijf, weet Burggraaf-Noordzij. 'Je moet je mensen serieus nemen, verantwoordelijkheid geven en aandacht aan ze schenken. We hebben twee operators en een assistent-operator en daar ben ik heel zuinig op. Een van de operators beheerst alle machines en het is zaak dat hij zijn kennis overbrengt op zijn collega. Daar maken we werk van. We hebben onlangs een werktuigbouwkundige aangenomen. Hij liep hier stage en ik wist dat hij voor zijn afstudeerstage graag naar het buitenland wilde. Die heeft hij bij ons bedrijf ESPBC in Ethiopië gedaan en daarna kwam hij hier in dienst.' Ze wijst naar de jongeman die druk bezig is een stempel van de stanspers te reviseren. Werktuigbouw-

kundige Corné: 'NK is een klein en fijn bedrijf om in te werken. Je bent hier geen nummer, je krijgt veel vrijheid en verantwoordelijkheid en het werk is afwisselend. Als dit klaar is ga ik aan de slag met de rolvormlijn voor Ethiopië.'

Kennis overbrengen

Die rolvormlijn waaraan hij refereert, wordt momenteel opgesteld in de productiehal. Collega's uit Ethiopië komen later over om de werking van de machine onder de knie te krijgen. Daarna wordt het apparaat gedemonteerd en in containers naar Afrika verscheept. 'De rolvormlijn kan gaatjes maken door middel van ponsen. In Ethiopië is er nog niemand die dat kan. Met deze machine kunnen we ook daar meer klantspecifiek gaan werken. En omdat we hier in Nederland dat hele proces al doormaakten, kunnen we de opgedane kennis die daarvoor nodig is, goed overbrengen.' Burggraaf-Noordzij onderzoekt samen met haar

vader en een gespecialiseerd bedrijf de mogelijkheden om het productieproces, de flow, verder te automatiseren. Maar dat is geen sinecure, zegt ze. 'Het komt allemaal nogal nauw wat zo'n geautomatiseerde flow allemaal moet kunnen. Het is bovendien een enorme investering. We pakken het stapsgewijs aan.' Op de agenda staat ook het onderzoeken of het haalbaar is een cobot te koppelen aan de baby-zetbank. De directeur wil haar bedrijf in de nabije toekomst meer profileren in lange profielen en lang plaatwerk. 'Dat je lange profielen kunt zetten, is niet algemeen bekend. Ook het voordeel van een lang profiel moeten we beter voor het voetlicht brengen. Je hoeft niet te lassen of koppelstukken te gebruiken. Dus laten zien wat we allemaal kunnen, is een aandachtspunt voor dit jaar. Welke kanalen gaan we daarvoor gebruiken? Ik vind het wel leuk om daarover na te denken en te brainstormen. Wat we hier hebben staan is in ieder geval uniek en voorziet in een behoefte.'

Perfectie in metaalbewerking en plaatwerk



Uw partner voor gecertificeerd laswerk

Al 35 jaar dé specialist in slimme metaaloplossingen

Ontdek ons op baas-metaal.nl

lasersnijden cnc-zagen walsen
cnc-(vloei)boren kanten
glasparel-stralen engineering
(robot)lassen draai/freeswerk



HEVAMI

oppervlaktetechniek

www.hevami.nl / Tel: 0413-376602



Straalmachines

Richtmachines

Ontbraammachines

Polijsmachines

Bandschuurmachines

EVEN VOORSTELLEN...

Met ingang van deze editie neem ik het hoofdredacteurschap over van Jan Kloeze die na jaren trouwe dienst met pensioen gaat. Namens Koninklijke Metaalunie bedank ik Jan voor zijn inzet en waardevolle bijdrage aan dit blad.

Mijn naam is Pieter Pulleman (57). Mijn roots liggen in Veenendaal, maar inmiddels woon ik al meer dan dertig jaar in Breda. Nadat ik 20 jaar in de transport- en logistieksector werkte, schoolde ik mij op mijn 40e om naar bedrijfsjournalist. Sindsdien werk ik als freelancer voor uiteenlopende opdrachtgevers; uitgevers, bedrijven, onderwijsinstellingen, brancheorganisaties en semi-overheidsorganisaties.

Door de jaren heen schreef ik onder meer over logistiek, vastgoed, smart maintenance, asset management, human resource management, circulaire economie en uiteenlopende innovatieprojecten. Ik kwam (en kom) over de vloer bij de slager om de hoek, maar ook bij de NATO in Brunssum. Ik sprak de ontwikkelaars van de hyperloop in Delft, de eerste

professionele drone-vliegers in Nederland en de projectontwikkelaar van het futuristisch ogende distributiecentrum van Rhenus aan de A58. Ik mocht op de koffie komen bij talloze mkb-ondernemers die allemaal enthousiast over hun bedrijf vertelden. Die diversiteit aan onderwerpen, bedrijven en mensen maakt het interessant en leuk.

Samen met Metaalunie heb ik alvast met plezier aan 'mijn' eerste editie gewerkt. Wat mij opviel tijdens de interviews die ik voor deze uitgave deed, is de – zonder uitzondering – gastvrije ontvangst en openheid bij de Metaalunieleden. Dat voelt als een warm welkom.

Heeft u op- of aanmerkingen over het magazine, of een suggestie? Mail dan naar redactie@metaalunie.nl.

Metaal+Techniek heeft ook een nieuwe uitgever: Elma Media. Zie het colofon voor meer informatie.



PIETER PULLEMAN
HOOFDREDACTEUR METAAL+TECHNIEK

HANS JANSEN STAALKABELS

Oplossingen in RVS staalkabels en staalkabelnetten

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



‘WIJ WILLEN GRAAG WETEN WAT ER LEEFT BIJ DE LEDEN’

v.l.n.r. Rob Burgerhoudt, Urbi van der Velden en Peter den Besten

Elke werkdag spreken de buitendienstadviseurs van Koninklijke Metaalunie met bedrijven die lid zijn van Metaalunie. Daarbij gaan ze op zoek naar de vraag wat ondernemers in de MKB-maakindustrie bezighoudt en wat ze daarbij nodig hebben. Vandaag gaan Peter den Besten en Urbi van der Velden op de koffie bij Rob Burgerhoudt van Benjamin Coating en Metaalbewerking in Etten-Leur.

Rob Burgerhoudt is behalve directeur-eigenaar van Benjamin Coating en Metaalbewerking ook voorzitter van het regiobestuur West-Brabant, lid van de commissie Ondernemerszaken en van de Raad van Bestuur van Koninklijke

Metaalunie. Zijn bedrijf beschikt over twee poedercoatlijnen en een metaalconstructielijn. Twee bedrijfsleiders sturen de ruim dertig medewerkers aan. ‘Daardoor kan ik me naast onze strategie en sales bezighouden met zaken die de hele branche aangaan.’

Input

Peter den Besten is adviseur buitendienst voor de districten Zeeland en West-Brabant van Koninklijke Metaalunie, Urbi van der Velden is de regiosecretaris voor de twee regio's. Den Besten wil met de regiovoorzitter plus metaalondernemer van gedachten wisselen over de drie hoofdthema's - duurzaamheid, innovatie en (vak)mensen - van de Strategische

Agenda 2023-2027. Den Besten: ‘Wij willen graag weten wat er leeft bij de leden en hoe wij de onderwerpen waar zij dagelijks tegenaan lopen samen met het regiobestuur kunnen verbinden met de Strategische Agenda.’

Klimaatdoelstellingen halen

Burgerhoudt haakt direct in op het duurzaamheidsthema. Hij vindt het jammer dat wet- en regelgeving initiatieven om te verduurzamen vaak in de weg zit. ‘Een bedrijf hier vlakbij wilde zijn restwarmte gratis aan de buurman leveren. Dat mocht niet, want dat maakt je tot energieleverancier en de regelgeving staat dat niet toe.’ Burgerhoudt constateert dat veel ambtenaren niet begrijpen waarmee



« Veel leden werken aan energiezuinige versies van hun producten »

ondernemers bezig zijn en daarom vooral hun eigen agenda volgen. 'Ondernemers willen heus de klimaatdoelstellingen halen, maar zij kijken logischerwijs ook naar hun bedrijfsvoering en de toekomst van hun werk. Waarom zou je een nieuwe machine kopen als je hem niet kunt aansluiten vanwege de netcongestie?'

Besparen

Van der Velden: 'De sense of urgency is groot, maar wet- en regelgeving aanpassen kost veel tijd. Toch zal het moeten.' Burgerhoudt: 'Ondertussen kijken veel ondernemers naar wat ze zelf kunnen doen. Wij installeren nu een warmteterugwininstallatie op onze moffeloven waardoor we veel besparen op

ons gasverbruik.' Den Besten: 'Veel leden werken aan energiezuinige versies van hun producten. Die innovatieve instelling helpt ons als sector verder.'

Twee in plaats van elf uur

Dat de drie onderwerpen uit de agenda nauw met elkaar verbonden zijn, blijkt meermaals tijdens het gesprek. Burgerhoudt: 'Wij kochten een innovatieve lasrobot en twee jongere medewerkers vinden het prachtig om met die robot aan de slag te gaan.' De lasrobot is ook een efficiencyslag. 'Wij maken hier bijvoorbeeld speciale bakken. Dat was voorheen elf uur handwerk, de robot doet er twee uur over.' Den Besten: 'Dit soort voorbeelden laat ik

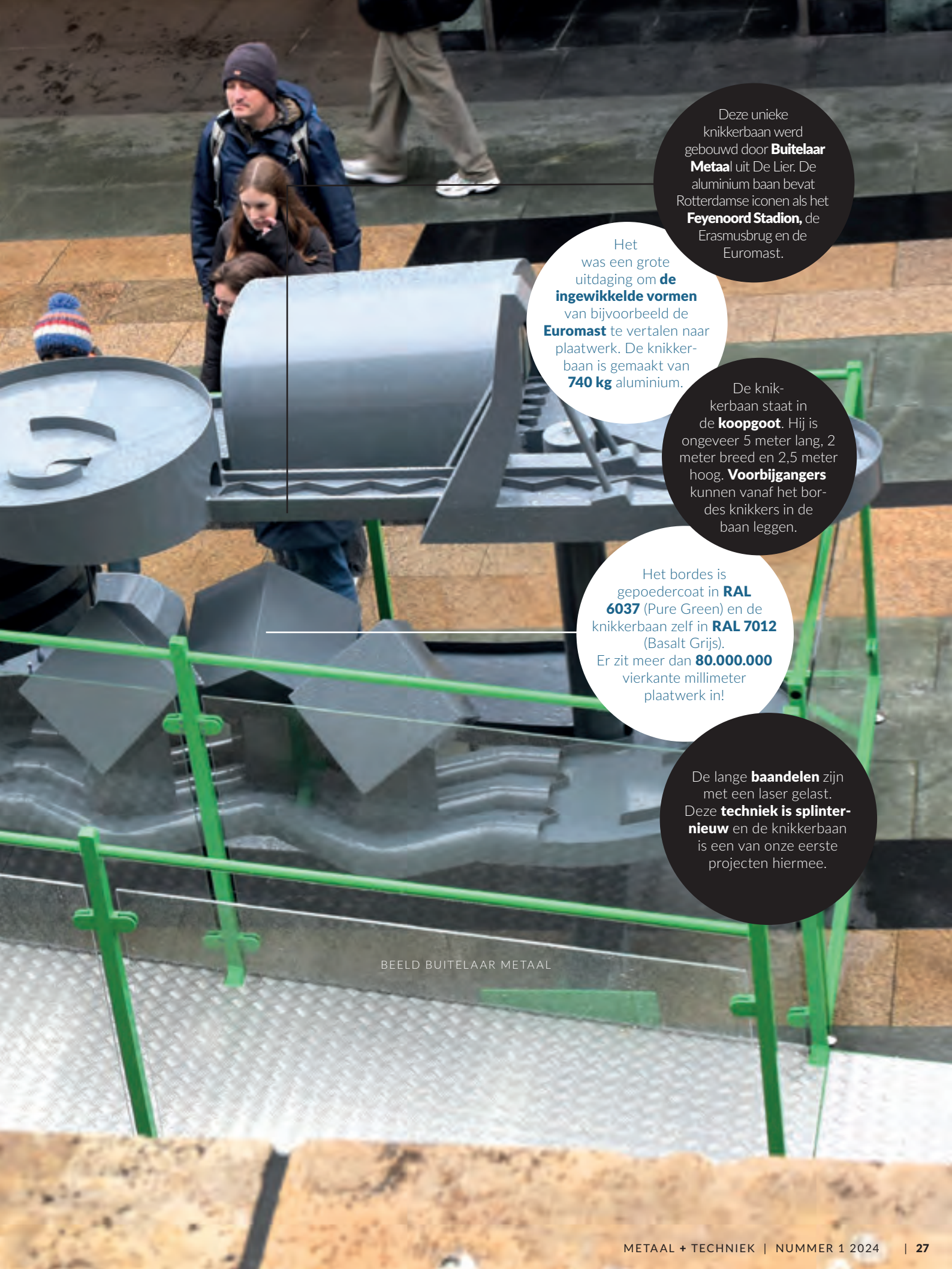
door middel van bedrijfsbezoeken graag aan de leden zien.'

Het derde strategische onderwerp is het hebben van voldoende vakmensen. Burgerhoudt vindt dat de mbo-opleidingen veel breder ingestoken moeten worden. 'Eerst algemeen opleiden en pas later specialiseren in een bepaalde richting. Dan krijg je medewerkers waarbij de basis op orde is.' Hij is van mening dat metaalondernemers het bijscholen op de werkplek serieus moeten nemen en niet alleen naar het onderwijs moeten wijzen. Den Besten zegt dat er al veel gebeurt, onder meer met Skills4Skills (talentontwikkeling), kenniscentrum Teqnow en de bedrijfsschool van Stichting Vakopleiding Metaal in Oudenbosch.

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).



Deze unieke knikkerbaan werd gebouwd door **Buitelaar Metaal** uit De Lier. De aluminium baan bevat Rotterdamse iconen als het **Feyenoord Stadion**, de Erasmusbrug en de Euromast.

Het was een grote uitdaging om **de ingewikkelde vormen** van bijvoorbeeld de **Euromast** te vertalen naar plaatwerk. De knikkerbaan is gemaakt van **740 kg** aluminium.

De knikkerbaan staat in de **koopgoot**. Hij is ongeveer 5 meter lang, 2 meter breed en 2,5 meter hoog. **Vorbijgangers** kunnen vanaf het bordes knikers in de baan leggen.

Het bordes is gepoedercoat in **RAL 6037** (Pure Green) en de knikkerbaan zelf in **RAL 7012** (Basalt Grijs). Er zit meer dan **80.000.000** vierkante millimeter plaatwerk in!

De lange **baandelen** zijn met een laser gelast. Deze **techniek is splinter-nieuw** en de knikkerbaan is een van onze eerste projecten hiermee.

BEELD BUITELAAR METAAL

BAROMETER

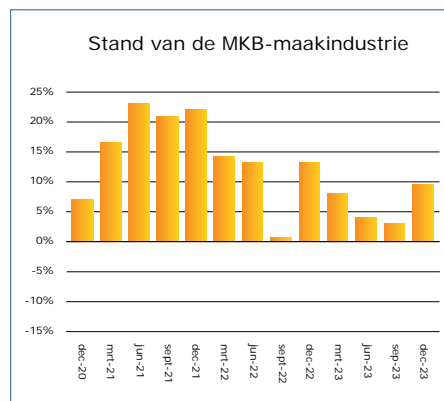
GEBASEERD OP DE **ECONOMISCHE BAROMETER**, KWARTAALONDERZOEK ONDER LEDEN VAN KONINKLIJKE METAALUNIE NAAR DE ECONOMISCHE STAND VAN DE MKB-MAAKINDUSTRIE

PRODUCTIECAPACITEIT ONDER DRUK DOOR NETCONGESTIE

MINDER SPANNING OP ARBEIDSMARKT

De binnenlandse- en buitenlandse orderpositie is bij net zo veel ondernemers uit de MKB-maakindustrie toe- als afgenomen. De waardering van de orderpositie is 'zuinigjes' te noemen en voor het eerste kwartaal van 2024 worden geen sterke veranderingen van de orderpositie verwacht. Het aantal bedrijven met vacatures is voor het vierde kwartaal op rij weer iets afgenomen. Dit zijn de belangrijkste uitkomsten van de Koninklijke Metaalunie Economische Barometer van de MKB-maakindustrie van het vierde kwartaal van 2023.

Sectoren die beduidend slechter presteren dan gemiddeld in de MKB-maakindustrie, zijn de aan de bouw toeleverende bedrijven en de metaalwarenssector. Bedrijven die gemiddeld genomen beter presteren zijn oppervlaktebehandelaars en de machinebouwers. Uit de extra vraag uit deze Economische Barometer over

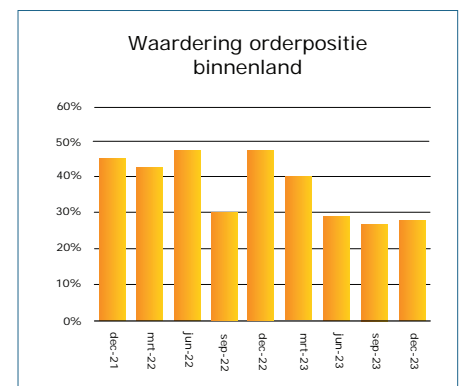


orderpositie afgenomen, terwijl deze bij 24% is toegenomen. De meeste bedrijven die een verbeterde orderpositie hebben, vallen onder de oppervlaktebehandelaars, terwijl deze onder de metaalwarenbedrijven relatief veel is afgenomen. De waardering van de orderpositie ligt op bijna hetzelfde niveau als in het derde kwartaal. 28% van de bedrijven geeft aan tevreden te zijn over de binnenlandse orderpositie, een jaar geleden was bijna de helft van

de problemen die bedrijven ervaren met hun elektriciteitsaansluiting, blijkt dat 20% van de geënquêteerde MKB-maakbedrijven hiervan inmiddels last van heeft in de bedrijfsvoering.

Orderpositie binnenland

Na een vrij sterke daling van de orderpositie binnenland in het derde kwartaal, is deze in het vierde kwartaal nagenoeg gestabiliseerd. Bij 22% van de bedrijven is de binnenlandse



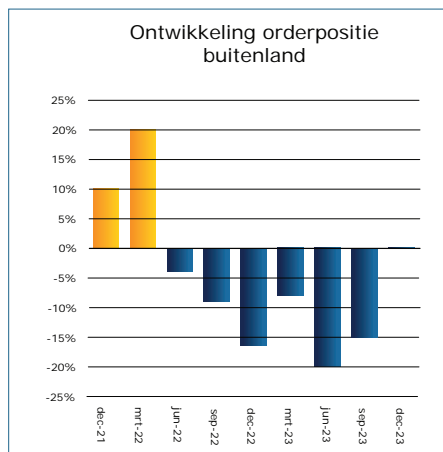
de respondenten tevreden. De verwachtingen voor het eerste kwartaal van 2024 zijn 'stabiel' te noemen. 22% van de respondenten geeft aan een betere orderpositie te verwachten, terwijl 20% van hen een verslechtering verwacht, per saldo een groei van maar 2%.

Toeleverende bedrijven aan de bouw-, las- en constructiebedrijven zijn het minst positief in hun verwachtingen voor de start van 2024, terwijl net als het afgelopen halfjaar ook nu onder de onderhoudsbedrijven de meeste respondenten zijn die een beter kwartaal verwachten. De gemiddelde orderportefeuille in weken in de MKB-maakindustrie is in het vierde kwartaal hersteld na een tegenvallend derde kwartaal. De gemiddelde orderportefeuille in weken was aan het einde van het derde kwartaal ruim 8 weken en is eind 2023 net als het jaar daarvoor 11 weken.

Orderpositie buitenland

Van de geënquêteerde bedrijven geeft 35% aan te exporteren, 10% van de exporterende bedrijven exporteert tot 10% van hun omzet. De overige 25% van deze ondernemers exporteert gemiddeld ruim een derde van hun omzet. Het afgelopen anderhalf jaar was het aandeel ondernemers met een krimpende export-orderportefeuille steeds groter dan het aandeel ondernemers waarbij deze toenam. In het vierde kwartaal houden beide partijen elkaar in evenwicht. Dat wil zeggen bij 28% van de bedrijven is de orderportefeuille toegenomen, bij 28% is deze afgenomen en bij 44% gelijk gebleven (Dit zorgt ervoor dat in de staafdiagram december 2023 'niet zichtbaar' is –red.)

Het aandeel ondernemers dat de exportpositie positief beoordeelt, is net iets groter dan het



aandeel dat de exportportefeuille als negatief beoordeelt. De verwachting voor de orderpositie buitenland voor het eerste kwartaal van 2024 is vrijwel gelijk aan de realisatie in het vierde kwartaal van 2023. 25% van de exporterende bedrijven verwacht een groei van de orderpositie buitenland, terwijl 28% een krimp verwacht.

Prijzen

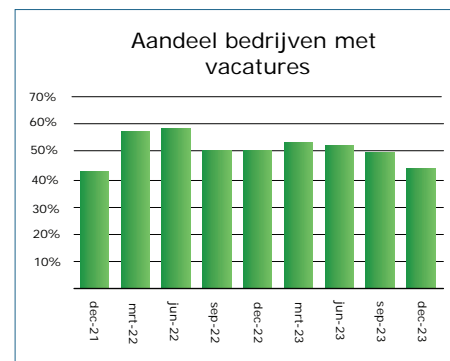
In het vierde kwartaal van 2023 heeft 28% van de respondenten de verkoopprijs verhoogd, terwijl 9% de prijzen juist heeft verlaagd. Prijsverhogingen vinden beduidend minder plaats dan een jaar geleden, toen als gevolg van de gestegen grondstofprijzen. Net als een kwartaal geleden zijn er relatief veel machinebouwers die hun verkoopprijzen hebben verhoogd, terwijl eronder aan de bouw toeleverende bedrijven relatief veel bedrijven zijn die hun prijzen het afgelopen kwartaal hebben verlaagd.

Personeel

Bij de aan deze Economische Barometer deelgenomen MKB-maakbedrijven werken gemiddeld 21 medewerkers, 92% met een vaste aanstelling en circa 8% met een flexibel contract. Ook dit kwartaal houden de bedrijven die het afgelopen kwartaal meer en minder medewerkers in dienst hebben elkaar in evenwicht, bij 12% van de bedrijven waren er meer medewerkers werkzaam, terwijl dit bij 13% van de respondenten minder was. Dit geldt echter niet voor alle sectoren. Bij de las- en constructiebedrijven zijn relatief veel bedrijven waar minder mensen werken dan een kwartaal eerder. Bij relatief veel machinebouwers werken juist meer mensen. Het aantal flexibele krachten nam bij de aan de bouw toeleverende bedrijven en de las- en constructiebedrijven af, terwijl de machinebouwers en oppervlaktebehandelaars juist meer flexibele krachten in dienst hadden dan een kwartaal eerder.

Vacatures

Het aandeel bedrijven dat vacatures heeft uitstaan daalt geleidelijk de afgelopen anderhalf jaar. Anderhalf jaar geleden had 55% van de respondenten tenminste een vacature uitstaan, een jaar geleden was dit 50% en eind 2023 is dat nog 44%. Het gemiddeld aantal

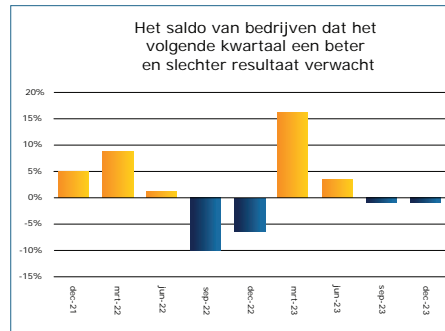


vacatures per bedrijf is eind 2023 2,2 en dit was anderhalf jaar geleden 2,6. Afgezet tegen alle medewerkers hebben de respondenten gemiddeld voor 4,6% van het totale personeelsbestand aan vacatures openstaan. De service- en onderhoudsbedrijven, de las- en constructiebedrijven en de machinebouwers hebben de meeste vacatures openstaan.

In het derde kwartaal gaven relatief weinig respondenten aan er vertrouwen in te hebben de openstaande vacatures in te kunnen vullen (60%). Nu schat men dit weer iets positiever in. Begin 2024 verwachten de respondenten bijna 80% van de vacatures binnen een halfjaar in te vullen. Net als in het derde kwartaal verwachten ook nu de machinebouwers de grootste problemen met het invullen van de openstaande vacatures.

Winstgevendheid

Het aantal bedrijven dat aangeeft winst te maken, ligt de afgelopen drie kwartalen redelijk op hetzelfde niveau. Bijna driekwart van de bedrijven geeft aan winst te maken, terwijl een kleine 10% aangeeft verlies te maken. De overige 17% draait quitte. De ontwikkeling van het bedrijfsresultaat is toegenomen ten opzichte van het derde kwartaal. In het vierde kwartaal nam bij 31% van de bedrijven het bedrijfsresultaat toe, terwijl dit bij 25% afnam, per saldo is dit 6% positief. Een kwartaal eerder was dit 12% negatief.



Onder de metaalwarenbedrijven zijn relatief veel bedrijven waarbij het bedrijfsresultaat is afgenomen. De vraag hoe de ondernemer het bedrijfsresultaat waardeert, wordt veel positiever beantwoord dan drie maanden eerder in 2023. 56% van de respondenten geeft aan tevreden te zijn met het bedrijfsresultaat over het vierde kwartaal, terwijl dit over het derde kwartaal slechts 26% was. Voor het eerste kwartaal van 2024 verwacht de sector gemiddeld genomen eenzelfde bedrijfsresultaat als voor het vierde kwartaal van 2023, 19% van de respondenten verwacht een beter resultaat, 20% slechter en 61% eenzelfde bedrijfsresultaat.

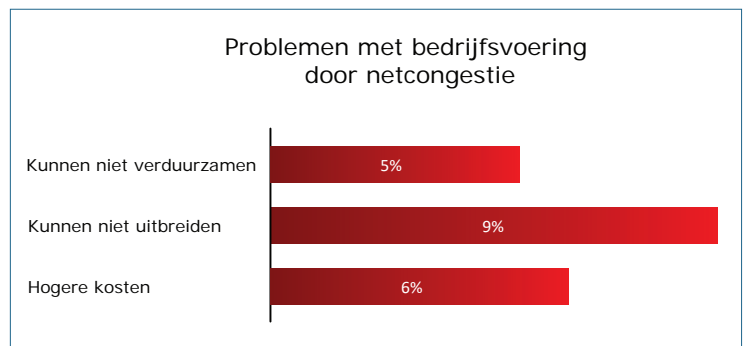
Netcongestie

Omdat er momenteel veel te doen is over netcongestie, is hierover in de

Economische Barometer een extra vraag opgenomen. Gemiddeld ervaart een op de vijf geënquêteerde bedrijven hierdoor op dit moment problemen in de bedrijfsvoering. Bij verspaners is dit aandeel nog hoger. Daarnaast zijn er ook ondernemers die aangeven op termijn problemen te verwachten.

Op de vraag wat als belangrijkste probleem wordt ervaren geeft:

- 5% van de respondenten aan dat zij niet of minder kunnen verduurzamen dan ze zouden willen. Voorbeeld hiervan is het niet kunnen plaatsen van zonnepanelen.
- 6% van de respondenten aan dat ze met hogere kosten komen te zitten. Hierbij worden hogere energiekosten en het niet kunnen terugleveren genoemd, maar ook schade door te hoge piekspanning.
- 9% van de respondenten aan: het niet kunnen uitbreiden van de productiecapaciteit. Dit varieert van het niet kunnen bijplaatsen van een extra machine tot niet kunnen verhuizen.



ESEF Maakindustrie:

DE MAAKBAARHEID VAN MORGEN

ESEF Maakindustrie is de meest toonaangevende vakbeurs voor succesvolle, duurzame en innovatieve maakoplossingen waar je de nieuwste ontwikkelingen, innovaties en samenwerkingsmogelijkheden in de maakindustrie vindt. Dit tweejaarlijkse evenement legt de nadruk op technologie, duurzaamheid en digitalisering, waarbij professionals samenkomen om kennis te delen, een netwerk op te bouwen en de toekomst van de maakindustrie vorm te geven. ESEF Maakindustrie vindt plaats van 12 tot en met 15 maart, tegelijk met TechniShow.



Thema's ESEF Maakindustrie

Tijdens ESEF Maakindustrie 2024 staan er 5 thema's centraal: innovatie, duurzaamheid, smart industry, ketensamenwerking en arbeidsmarkt. Logischerwijs neemt innovatie een centrale rol in tijdens de beurs; bedrijven presenteren baanbrekende ideeën en technologische vooruitgang op de beursvloer. ESEF Maakindustrie biedt een blik op de toekomst van de sector met een breed scala aan exposanten die de industrie transformeren en andere bedrijven adviseren om toekomstbestendig te worden.

Ook duurzaamheid is een prominent thema, gezien de maakindustrie een van de grootste energieverbruikers is. Men kan niet anders dan op zoek gaan naar milieuvriendelijke materialen en energiebesparende productieprocessen. Zowel op de beursvloer als tijdens de kennissessies is er volop aandacht voor het integreren van duurzaamheid in de bedrijfsvoering en hoe bedrijven

kunnen profiteren van energiemanagement en efficiëntere machines.

Een van de hoofdthema's in het kennistheater is Smart Industry. Digitalisering, robotisering en automatisering hebben een aanzienlijke impact gehad op de maakindustrie en blijven een belangrijke ontwikkeling in deze sector. Machines, apparatuur en zelfs producten worden uitgerust met sensoren en connectiviteit. De gegevens die hiermee worden verzameld kunnen worden gebruikt voor real-time monitoring, preventief onderhoud en optimalisatie van de productieprocessen. In aanvulling daarop zijn big data, 3D-printing, supply chain digitalisering en cybersecurity onlosmakelijk met de branche verbonden.

Uitgebreid activiteitenprogramma en vele kennissessies

Naast de expositie van technologieën en innovaties, biedt ESEF Maakindustrie een uitgebreid activiteitenprogramma van guided tours over de beursvloer en Themapleinen en -straten. Zo zal er een loopbaanstraat zijn waar aandacht is voor de arbeidsmarkt. De Start-Up straat is de perfecte plek om kennis te maken met opkomende bedrijven met baanbrekende ideeën.

Het podium van de Maakindustrie Future Arena is gevuld met sterke inhoudelijke kennissessies met als hoofdthema's duurzaamheid, smart industry en ketensamenwerking.



Kortom, ESEF Maakindustrie is niet alleen een evenement, maar een dynamische hub waar professionals samenkomen om de toekomst van de maakindustrie te verkennen. Registreer je nu gratis via www.esef.nl of via de QR-code:



BLIK OP BRANCHES

ONAFHANKELIJKHEID VAN KEURMEESTERS GEBORGD

VEILIGHEID IS CRUCIAAL BIJ HIJSTECHNIEK

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

ERKENDE KEURBEDRIJVEN HIJS- EN HEFMIDDELEN

Veiligheid en kwaliteit gaan boven alles, vindt Robert van der Meer, directeur van DiLAGO te Papendrecht. Het bedrijf is specialist in hijs- en hefwerktuigen en levert van klein tot groot aan een brede klantenkring. 'Dat is de waarde die wij toevoegen. Wij zorgen voor veiligheid.'



Robert van der Meer

Het familiebedrijf DiLAGO bestaat sinds 1977 en startte als eenmanszaak. Robert van der Meer: 'Mijn vader werkte als vertegenwoordiger bij een leverancier, maar hij ontdekte dat hij het zelf beter kon. Hij werkte aanvankelijk gewoon vanuit huis, maar al snel ging hij aan de slag in de garage van de buurman. Mijn moeder deed de boekhouding vanuit huis. Daarna werd een pand in Hendrik-Ido-Ambacht gehuurd en werden de eerste werknemers in dienst genomen. Er volgde een verhuizing naar een gekocht pand en toen ook dat te klein werd, liet ik in 2016 het pand

in Papendrecht bouwen. Ik had de zaak toen al overgenomen, vanwege het overlijden van mijn vader.'

De klantengroep is divers, vertelt Van der Meer. 'Het varieert van een kleine kaasboer met een molen waar een hijsmiddel in zit, tot petrochemie en offshore – en alles wat er tussen zit. We leveren bijvoorbeeld ook aan een restaurant met de keuken boven de eetgelegenheid. We maakten een liftje, waarmee het eten naar beneden wordt vervoerd. Onze hijsmiddelen hijsen vanaf een kilo tot honderden tonnen.

We kunnen in principe alles leveren. Gisteren werd ik nog gebeld door een klant. Hij heeft een installatie in een kleine ruimte, waarvan de deksel van 150 kilo een keer per week moet worden opgetild. Dat moet veilig gebeuren. Daar gaan we dan even kijken en dan bedenken we een oplossing. Een kraantje, een balkje, misschien een handtakel – we verzinnen er altijd iets op.'

Groeimarkt

Het accent ligt bij DiLAGO vooral op losse hijsmiddelen en halbkranen. Verder diversificeren of specialiseren is niet het doel, aldus Van der Meer. 'Als bedrijf zijn we steeds meer aan het ontzorgen. Daarbij verzorgen we ook draagen klimmateriaal en NEN 3140-keuring van elektrisch handgereedschap. Bedrijven willen het liefst met één partij zakendoen. Het is een dynamische en onvoorspelbare markt. We hebben het altijd erg druk, maar morgen kan er een grote opdracht binnenkomen waarbij we ineens alle hijsmiddelen moeten keuren. Dan is het even alle hens aan dek, maar ook daar komen uit.'

De behoefte aan hijs- en heftechniek was altijd al groot, maar de markt blijft groeien. Van der Meer: 'De medewerkers zijn in het algemeen beter beschermd door de veranderde arbo-eisen. Zwaar tillen hoort er niet meer bij. Er is steeds meer vraag naar kleine hijsinstallaties en tilhulpen. Ook die middelen moeten gekeurd worden.'

Vakmensen zijn lastig te vinden in het vakgebied en opleiden neemt tijd in beslag, aldus Van der Meer. 'De cursus voor keurmeester kun je niet zomaar volgen. Je moet weten wat je



moet doen, de werkvoorschriften kennen en je moet snelheid hebben. Tijdens het examen zit er een tijdslimiet op de opdrachten. We leiden onze mensen zelf op – deels in de werkplaats, maar we sturen ze ook mee met de ervaren collega's om op locatie praktijkervaring op te doen.'

Grijs gebied

DiLAGO is geen producent, maar leverancier en doet daarnaast onderhoud, reparatie en keuring. Om snel te kunnen leveren, houdt het bedrijf flinke voorraden aan. Van der Meer: 'Het keuren kan hier in de werkplaats of op locatie. We hebben drie mobiele trailers, met daarin een trekbank en diverse bussen met keuringsbenodigdheden. In de werkplaats staan een aantal trekbanken. Dat is de waarde die wij toevoegen als DiLAGO: wat hier de deur uit gaat is getest en goedgekeurd. Wij zorgen voor veiligheid. Bedrijven hechten steeds meer waarde aan een veilige werkomgeving. Als er iets misgaat, omdat je werkt met ondeugdelijk materiaal, heb je als bedrijf een enorm probleem. Als er geen documentatie is waaruit blijkt dat het bedrijf er alles aan heeft gedaan om de veiligheid te waarborgen, dan richt de arbeidsinspectie zich op de directie. Die krijgt een boete of het bedrijf kan niet verder.'

Testen

Van der Meer is actief binnen de technische commissie van branchevereniging EKH. 'Daar worden de opleidingen samengesteld en de ontwikkelingen bijgehouden. EKH hecht enorm aan veiligheid. Er bestaan brancheverenigingen die dat veel minder serieus nemen. Dat vind ik onverstandig. Als je een rem maakt voor een takel, moet je controleren of hij op de juiste



Aan (de) slag in de werkplaats

manier en op de juiste capaciteit daadwerkelijk remt. Je bent volgens de wet verplicht om een kraan voor gebruik te beproeven. De manier waarop dat gebeurt is nog een grijs gebied. EKH heeft daarom duidelijke voorschriften opgesteld. Vergelijk het met de Apk-keuring van een auto. Daarbij worden de remmen ook getest. Je kunt EKH zien als de variant voor

de hijsmiddelen. Onze keurmeesters stellen zich onafhankelijk op en ze komen op voor de veiligheid van de medewerkers. Voor opdrachtgevers is het soms lastig als een installatie wordt afgekeurd, omdat ze graag door willen met hun productie. Maar de veiligheid staat altijd voorop.'



VERENIGING ERKENDE KEURBEDRIJVEN HIJS- EN HEFMIDDELEN (EKH)

De vereniging Erkende Keurbedrijven Hijs- en hefmiddelen (EKH) werd in 1993 opgericht om een eind te maken aan de onzekerheid rondom de praktische invulling van de wet- en regelgeving met betrekking tot hijsmiddelen. Branchemanager Frans van der Brugh: 'De uitvoering is toen overgelaten aan de markt. De veiligheid moet echter wel gewaarborgd worden met als basis de arbeidsinspectiewet, de machinerichtlijn, de Europese wet- en regelgeving en de diverse normen. In Nederland hebben we bijvoorbeeld inspectie- en keuringstermijnen variërend van één tot vier jaar. Maar in sommige gevallen zijn de termijnen afhankelijk van het gebruik. Bovendien mogen de inspecties en keuringen in Nederland worden uitgevoerd door gespecialiseerde bedrijven met aantoonbare deskundigheid. Dit in tegenstelling tot België waar bijvoorbeeld een controle om de drie maanden door een Certification Body vereist is.'

Een EKH-keurmeester is strikt onafhankelijk, vertelt Van der Brugh. Een onafhankelijke auditor toetst de bedrijven jaarlijks op de eisen van EKH. Het bedrijf moet ISO 9001 gecertificeerd zijn, aantoonbaar de EKH-werkvoorschriften volgen en gecertificeerde keurmeesters in dienst hebben. Deze vereisten zijn formeel vastgelegd in de EKH-checklist. Van der Brugh: 'Het gaat om het belang van de veiligheid van de mensen die met hijs- en hefmiddelen werken. Dat is dus ook van belang voor het bedrijf. De auditor controleert door steekproeven

of de keurmeester zijn werk volgens de werkvoorschriften van EKH uitvoert.'

EKH onderscheidt twee soorten keuringen:

Onder de Haak en

Boven de Haak. De laatste groep zijn bovenloopkranen, zwenkarmen, takels en dergelijke. Onder de Haak vinden we het kettingwerk, de staalkabels, hijsbanden et cetera. Om conform de EKH-werkvoorschriften te kunnen werken zijn goed opgeleide keurmeesters nodig. Daarom zette de branchevereniging voor zowel hijskranen als voor hijs- en hefgereedschappen een opleiding op. Van der Brugh: 'Mensen komen meestal in dienst als monteur. Als de monteur zich na ongeveer twee jaar de materie eigen heeft gemaakt, wordt het tijd om de keurmeestersopleiding bij VTC te volgen. Het examen wordt afgenomen door het externe examenbureau NECV en gecontroleerd door DNV. Na het behalen van het certificaat kan je als keurmeester worden ingezet. EKH probeert het leertraject te verkorten door onder andere e-learning in te zetten. Het platform maken we tevens beschikbaar voor alle leden van EKH. Ook willen we het examen digitaliseren en een jaarlijkse theoretische toets ontwikkelen. Dat is belangrijk, omdat de ontwikkelingen erg snel gaan en om de industriestandaard voor veilig hijsen te blijven ontwikkelen.'

www.ekh.nl – www.dilago.nl

SAMEN



BEELD ZELFBEDIENINGSOVERTOOM VOF

Een sloep in de zelfbedieningsovertoom

EERSTE ZELFBEDIENINGS- OVERTOOM TER WERELD

Vier bedrijven die elkaar niet kenden, stapten gezamenlijk in een ontwikkeltraject: het realiseren van de eerste zelfbedieningsovertoom ter wereld voor de gemeente Bunschoten. De opdrachtgever wilde wel zekerheid, dus richtten de vier een vof op. Eric Koele: 'We hebben een uniek project gerealiseerd.'

Acht jaar geleden bedacht scheepsbouwkundige Reinier Steensma van Waterrecreatie Advies samen met zwager Binnert Halbertsma (werktuigbouwkundige) dat een overtoom geschikt zou zijn als verbinding tussen de Oude Haven van Enkhuizen en het vaarrouthenetwerk in West-Friesland. De twee bedachten een scharnierende wieg in een kar op een dwarshelling. Steensma: 'De boot in de overtoom moet wel horizontaal blijven, anders kiepert hij eruit. Vandaar de scharnierende wieg.' De beperkte beschikbare ruimte en de steile dijk in Enkhuizen brachten de twee op het idee.

Alles uitdenken

In Enkhuizen kwam het idee niet van de grond, maar het lukte Steensma om de gemeente Bunschoten te overtuigen. Steensma: 'De gemeente Bunschoten wilde eigenlijk een sluis in de Oostdijk, maar dat werd te kostbaar geacht. Het idee van de overtoom kwam daardoor als geroepen.' Een overtoom is een installatie waarin een schip over land van het ene water in het andere wordt getrokken. Vroeger waren er talloze overtomen in Nederland. Tegenwoordig is er nog maar een: in Langendijk is een overtoom die werkt met een elektrische lier. Steensma zag op de besturingskast ervan een sticker van H. de Vos Elektrotechniek uit Mijdrecht. 'Ik dacht; die heeft er verstand van, dus die moet ik hebben. Eric Koele van Dutch Boatlifting kende ik als maker van een hydraulische botenwagen voor een haven in Lelystad. Dus benaderde ik hem.' Bagger en Waterwerken Oosterwolde (BWO) kwam Steensma 'via

via' op het spoor. 'Samen met de gemeente Bunschoten vormden we een team dat het idee verder uitwerkte. Kan het eigenlijk wel, wat wij willen? Het bestond niet, dus je moet alles uitdenken.'

Vof oprichten

De gemeente wilde een aanspreekpunt en dat was de aanleiding om een vof op te richten: Zelfbedieningsovertoom VOF. Steensma: 'Bunschoten wilde terecht weten of ze een werkende installatie zouden krijgen en dat de partners eventuele problemen niet op elkaar konden afschuiven. Als vof namen wij het werk als één opdrachtnemer aan en we zeiden: 'Wij maken het samen, we leveren een werkend geheel en dat kost zoveel.' Daar zat voor ons wel een risico, omdat een ontwikkeltraject vol obstakels en valkuilen kan zitten. Maar de gemeente snapte dat ook. Het is een ondernemende gemeente die bereid was om tot op zekere hoogte daarin mee te gaan.'

« Het bestond niet, dus je moet alles uitdenken »

Gezellig

Gevraagd naar kracht van de samenwerking zegt Steensma: 'Onze kracht is scherp te zijn, goed te communiceren en recht door zee te zijn. Gaat er iets niet goed? Dan moet je niet zeuren, maar het oplossen.' Eric Koele: 'Dat we vier totaal verschillende personen zijn, helpt. Er ontstond een enorme klik en een gevoel van 'we moeten dit samen doen'. Ik heb niet eerder meegemaakt dat er zo'n synergie ontstond, met zoveel enthousiasme.' Steensma: 'We hebben het ook heel gezellig gehad. Er is nooit

ruzie geweest. Er was wel eens een scherpe discussie om iets opgelost te krijgen.' Dat de vier het goed met elkaar konden vinden, hielp ook bij het overwinnen van de tegenslagen. Steensma: 'We brachten de offerte uit en dachten binnen anderhalf jaar wel klaar te zijn. Voor we konden beginnen moesten we de stabiliteit van de dijk nog testen. Uit de sonderingen bleek dat er nog een veenlaag onder de net verstevigde dijk zat. Vervolgens hebben we de dijk een jaar lang moeten verzwaren om het water uit die veenlaag te persen. Dat was wel een leermoment.' Koele: 'We moesten ook aantonen dat de Grote Modderkruiper er niet voorkomt. Dat was een onvoorziene kostenpost waarmee je moet dealen.'

Avontuur

Al met al was het een avontuur dat smaakt naar meer, zeggen Steensma en Koele. Steensma: 'Huug de Vos is een echte kunstenaar op het gebied van veiligheid en het aan elkaar knopen van elektriciteitsdraadjes. En Derko van der Molen van BWO handelde alle procedures en vergunningen af. Als je ziet hoe positief hij die rol oppakt, daar heb ik diep respect voor. En Eric, die is nergens bang voor en kan alles maken. Ik was een beetje de spil in het verhaal en de contactpersoon richting gemeente.' Koele: 'Wij hebben veel ervaring in het vertalen van ideeën naar werkbare oplossingen. Dit project omvatte alle aspecten van metaalbewerking; van plaatwerken tot lassen tot spuiten. Mijn ene zoon deed het laswerk, de andere het spuitwerk en ik stond zelf ook nog achter de freesbank.'

De zelfbedieningsovertoom in Bunschoten werd afgelopen zomer opgeleverd. Steensma: 'We bereiden nu een nieuw exemplaar voor. De omstandigheden op die nieuwe locatie zijn net weer anders, dus moeten we dingen aanpassen. Dat gaan we weer samen oplossen.' Koele: 'Er is nu een twintigtal geïnteresseerden dus ik verwacht flinke groei.'

Teqnow, het kenniscentrum van Koninklijke Metaalunie dat ondernemers in de MKB-maakindustrie helpt succesvoller te zijn met innovatie, technologie en productiviteit, organiseert dit jaar net als in 2023, een aantal regionale bijeenkomsten onder de noemer 'Productiviteitskringen'. Het draait hierbij om inspiratie en kennis opdoen over slimmer en productiever werken in het MKB-maakbedrijf. Deelnemers aan eerdere bijeenkomsten hebben een overvloed aan ideeën en tips uit de praktijk van Teqnow en collega-bedrijven gekregen. Ook was er veel ruimte om te sparren met vakgenoten en om kennis, ervaring en inzichten met elkaar te delen.

KENNISDELEN VERGROOT KLANT- WAARDE EN PRODUCTIVITEIT

BEELD SANDER VAN DER TORREN

PRODUCTIVITEITSKRINGEN TEQNOW LATEN ZIEN WAT WERKT IN DE PRAKTIJK

Elke Productiviteitskring heeft ieder kwartaal een ander aspect van productiviteit als thema en ze vinden allemaal plaats bij een Metaalunielid. De eerste reeks startte met het thema 'Een goed begin is het halve werk: Wat werkt?'. Om foutloos en efficiënt te kunnen produceren, is een goede werkvoorbereiding van groot belang. Dat betreft het hele proces; van het noteren van de klantvraag tot het aansturen van de machine. Er zijn steeds meer mogelijkheden om processen zo in te richten dat ze zonder tussenkomst van een medewerker gebeuren. Op die manier kun je je schaarse vakmensen beter inzetten. Kortom: niet harder maar slimmer werken.

Een bijeenkomst met dit thema werd gehouden bij Coremans bv (onderdeel van de Dexter Group) uit het Zeeuwse Rilland. Het bedrijf is gespecialiseerd in de ISBM-matrijzenbouw (Injectie Stretch Blow Moulding), spuitgietmatrijzenbouw en toelevering van, vaak complexe machinedelen voor onder meer de lucht- en ruimtevaart. Slimmer werken, productiviteitsverbetering, maakt het volgens Sam Louwerse, Operation Manager van Coremans, onder voorwaarden mogelijk dat productie teruggehaald kan worden naar of behouden blijft voor Nederland. 'Ik ben ervan overtuigd dat de kwaliteit die we in huis hebben, in Europa of nog kleiner gezegd in Nederland, goed genoeg is.

Alleen worstelen we een beetje met de kosten, die lopen op. Maar door goede automatisering kun je in ieder geval werk in Nederland houden en voorkomen dat het verdwijnt naar lagelonenlanden. Maar verder automatiseren, kun je alleen als je je standaardisatie goed op orde hebt. Iets wat niet gestandaardiseerd is, is heel erg lastig om goed te automatiseren. Als je de kwaliteit van de voorbereidingen goed op orde hebt en je hebt zoveel mogelijk alles gestandaardiseerd, dan is het automatiseren daarna ook minder moeilijk. Als je dat goed voor elkaar krijgt, kun je bijvoorbeeld veel onbemande uren door een robot laten frezen waardoor onze productprijzen kunnen dalen.'



Sam Louwerse

Standaardisatie onder controle

Tijdens de Teqnow-bijeenkomst presenteerde Louwerse hoe Coremans standaardisatie op orde heeft gekregen. 'Een thermoform tool bestaat over het algemeen min of meer uit dezelfde onderdelen, uit dezelfde familie. Of je nu een klein of een groot flesje bestelt, vierkant of rond, er zitten altijd dezelfde 'familie-onderdelen' in. Als je die in een configurator zet en je kwalificeert per onderdeel bijvoorbeeld op moeilijkheidsgraad of complexiteit en je hangt daar een waarde aan qua uren en prijs, dan kun je heel snel een aanvraag verwerken. Die zet je in de configurator en die calculeert gelijk, of laat zien wat je nodig hebt. Als je dat dan weer

door de calculator heen laat rollen, dan komt daar ook heel snel een prijs uit. Dus waar wij vroeger misschien wel een dag of 1,5 dag aan het rekenen waren als er een aanvraag binnenkwam, kunnen we nu binnen 1,5 uur zeggen hoe de tool er ongeveer uitziet, wat ervoor nodig is en wat de kosten zijn. Van het begin van de aanvraag zetten we dat in systemen die we zelf ontwikkeld hebben en die dat snel kunnen afhandelen. De configurator is het begin van standaardisering van de productie. Dat werkt door in de engineering en je cad/cam moet dan eigenlijk ook geautomatiseerd zijn, anders heb je geen doorlopende lijn.'

Kijkje in de keuken

Het presenteren van de succesvolle standaardisatie kan met recht een gedetailleerd kijkje in de 'Coremans-keuken' worden genoemd. Daar had Louwerse vooraf goed over nagedacht. 'De allereerste vraag was waarom zou Coremans bedrijven uitnodigen om dat te vertellen? Ik ben ervan overtuigd dat elke ondernemer altijd op zoek is naar verbeteringen. Of je nu metaalbewerker bent, een trappenfabrikant of een ander soortgelijk bedrijf; ik denk dat het altijd de focus van ondernemers is om kennis te delen. Iedereen moet kijken naar wat familie-achtige producten zijn in je bedrijf. Wat kun je in zo'n calculator en configurator kwijt



Het team van Coremans BV

en wat kun je standaardiseren? Dat gaat van aanvraag tot en met je boutjes en moertjes in het magazijn. Je wilt ook breder weten waar andere ondernemers dan aan denken en wat je kunt delen aan kennis.'

'Er zijn bedrijven die vast veel verder zijn dan wij. Dus door zo'n bijeenkomst te organiseren leren wij ook weer van onze collega's. Ik denk dat iedere ondernemer, zeker in deze tijd, bezig is met slim en snel te produceren om de marktpositie te behouden of te versterken. Dat is de drive van elke ondernemer en als je dat samen deelt, is dat de kracht van de hele MKB-maakindustrie. We kunnen allemaal het wiel uitvinden, maar dan heb je straks 40.000 wielen. Waarom denken we niet allemaal voor elkaar en delen we die kennis? Dat was mijn insteek om die middag hier plaats te laten vinden en die andere bedrijven met ons bedrijf te laten kennismaken. Je hoeft echt niet het geheime recept van je productie te delen. Je

vraagt letterlijk aan andere ondernemers 'wat vind je van mijn bedrijf?' Het delen van kennis vindt hij waardevol, maar de reacties terugkrijgen en daar wat mee doen is nog waardevoller. 'Je mag iets van elkaar vinden, maar als het in de opbouwende kritische sfeer zit om het met elkaar beter te doen, is dat een gouden samenwerking. Je hebt ook gelijk contact met andere ondernemers, dus je bent ook aan het netwerken. Ik heb echt met nieuwsgierigheid het commentaar gelezen dat ik terugkreeg van alle deelnemers. Je doet het op jouw manier, met je eigen visie en strategie en een ander heeft soms een verrassende invalshoek waardoor je anders over dingen gaat denken. Het is een toegevoegde waarde. Bedrijven kunnen een goede relatie hebben, zonder dat ze elkaar concurreren of er schade door oplopen.' Louwerse is zelf ook bij andere bijeenkomsten geweest. 'Daar heb ik andere mensen ontmoet en ook dingen geleerd. Het is heel goed om elkaar aan te moedigen kennis te delen waar-

mee we het allemaal beter gaan doen. Want dan gaat de hele branche het beter doen en dat versterkt, naast ons bedrijf, de hele Nederlandse MKB-maakindustrie.'

Teqnow Productiviteitskringen

Ook dit jaar vinden er in verschillende districten bijeenkomsten plaats in het kader van de Teqnow Productiviteitskringen. In het eerste kwartaal is Teqnow in elk van de regio's bij een Metaalunie lid te gast met het thema 'Je productiviteit verhogen met data uit je bedrijf: wat werkt?' Meer weten over deze bijeenkomsten, andere Teqnow-activiteiten en dienstverlening? Kijk op www.teqnow.nl of stuur een e-mail naar info@teqnow.nl.



VAN TWEE WALLETJES ETEN

Kunt u verplicht worden een bemiddelingsfee te betalen, terwijl u meent geen overeenkomst te hebben gesloten met het uitzend- of detachingsbureau dat de fee claimt?

Een e-mail van uitzend- en detachingsbureau In Between bv bereikt Tony, directeur van Magazijnrichting De Stelling bv. Tony heeft nog nooit van In Between gehoord en is nieuwsgierig. In het bericht introduceert In Between zichzelf. Zij voegt ook haar voorwaarden bij. Verder zit er een profiel bij van een anonieme kandidaat voor de openstaande vacature van magazijnmedewerker bij De Stelling. Dit maakt Tony nog nieuwsgieriger. Wel maakt hij in zijn reactie aan In Between duidelijk dat hij nog veel vragen heeft aan het bureau. Vrijwel meteen wordt Tony door In Between gebeld. Het is een leuk gesprek. Tony wil de kandidaat graag ontvangen voor een eerste kennismaking.

Dezelfde week nog volgt het gesprek met de kandidaat. Hij lijkt de juiste man op de juiste plek bij De Stelling. Tony is het echter niet eens met de voorwaarden van het bureau. Hierover volgt een langdurig heen en weer mailen. De onderhandeling loopt spaak. In Between stelt voor genoeg te nemen met slechts een bemiddelingsfee. Tony wijst dit af. Hij is er klaar mee en neemt contact op met een hem bekend detachingsbureau. Het blijkt geen probleem de kandidaat magazijnmedewerker via dit bureau in de arm te nemen. En zo gaat de kandidaat alsnog aan de slag bij De Stelling.

Als In Between hier lucht van krijgt, zijn de rapen gaar. Het bureau vindt dat er een overeenkomst is gesloten en dat De Stelling zich hieraan moet houden. Zo moet het de bemiddelingsfee betalen van 10.000 euro. Bij de rechtbank aangekomen, oordeelt de rechter dat er geen overeenkomst geldt tussen In Between en De Stelling. Op belangrijke punten was er immers geen akkoord. Wel is de rechter het eens met In Between dat De Stelling onrechtmatig heeft gehandeld. Het stond Tony vrij om geen overeenkomst met In Between te sluiten, maar dan had hij ook van de kandidaat moeten afzien. Nu hij dat niet heeft gedaan, eet hij van twee walletjes ten koste van In Between. De Stelling moet van de rechter een schadevergoeding betalen die gelijk is aan de werving en selectie-fee waarop In Between recht zou hebben gehad als er wel een detachingsovereenkomst was gesloten.



MR. MIRJAM BOS

BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

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

GOED INFORMEREN Bij de bedrijfsjuridisch ledenadviseurs van Koninklijke Metaalunie belanden regelmatig kwesties met uitzend- en detachingsbureaus. Vandaar dit onderwerp op herhaling. Laat u zich goed informeren over uw rechten en verplichtingen richting detachering en bemiddelingsbureaus. Ook als u meent dat er (nog) geen contract is gesloten, kan het zijn dat u bijvoorbeeld toch voor de bemiddeling moet betalen, als u in zee gaat met een aangedragen gedetacheerde uitzendkracht.

Uw expert in zaagmachines

VAN STAND-ALONE TOT ZAAGSTRAAT

Of u nu gaat voor een stand-alone machine of een volledig ingerichte zaagstraat – Hoffmann-Metalcare is uw expert als het om zaagmachines gaat. Dankzij onze jarenlange kennis en ervaring en een breed productenprogramma kunnen wij voor ieder productieproces de beste oplossing leveren. Zelfs wanneer verspanende en niet-verspanende werkzaamheden in het proces worden gecombineerd, is Hoffmann-Metalcare uw partner.



- Bandzaagmachines
- Cirkelzaagmachines
- Levelsmering
- Laserprojectie
- Aanslag- en opduwsystemen
- Advies
- Samenbouw
- Revisie en modificatie
- Service, reparatie en onderhoud

Hoffmann-Metalcare B.V.

Gildenweg 35
3334 KC Zwijndrecht (NL)

✉ info@hoffmann-metalcare.nl
☎ +31 (0)78 610 2388

> www.hoffmann-metalcare.nl

UIT HET ARCHIEF

EEN GESCHIEDENIS VAN PASSIE, AMBITIE EN SUCCES

VAN BUREAULAMP TOT HERSTELLEN HELIKOPTERDEK



Koninklijke Metaalunie behoort tot een lange, meer dan honderdjarige geschiedenis van werkgevers die zich verenigden in voorlopers van de huidige organisatie. Deze rubriek verbindt heden en verleden van de inmiddels koninklijke ver-

eniging met elkaar. Uiteraard is die verbinding er vooral dankzij de Metaalunieleden. Zonder de smid op de hoek van de straat uit 1903 zou er immers geen verleden zijn en zonder de machinebouwers, verspaners, lassers, noem maar op, geen hier en nu.



Het jaar van de officiële oprichting van het bedrijf waarover het deze keer gaat, is ook het jaar dat het Verenigd Koninkrijk, Denemarken en Ierland toetreden tot de EEG. In datzelfde jaar wordt tijdens een zware storm het zendschip Norderney van Radio Veronica op het strand bij Scheveningen geworpen. Het schip komt muurvast te zitten. En in Nederland vindt de eerste autoloze zondag plaats, veroorzaakt door de oliecrisis. De snelwegen zijn uitgestorven en worden enkel nog gebruikt door fietsers en rolschaatsers. Het jaar is 1973 en in dat jaar begint officieel het verhaal van het bedrijf Multimetaal zoals we dat nu kennen. In 1973 schrijven Dorus en Nora Hulsebos, samen met goede vrienden Bep en Cor Haanappel, het bedrijf in bij de Kamer van Koophandel. Hun allereerste product was een bureaulamp, die ze met trots op de markt brachten. Bestellingen stroomden binnen, maar het lot had andere plannen voor de richting van Multimetaal. Plannen die onverwacht tot stand zouden komen.

Tot zover het officiële verhaal. Want het eigenlijke verhaal van Multimetaal begint lang voor de datum van oprichting. Oprichter Dorus werd geboren in een groot gezin dat armoede had gekend. Mede daarom was Dorus vastbesloten

om een betere toekomst te creëren voor zijn eigen (destijds toekomstige) gezin. Zijn professionele reis begon op jonge leeftijd, slechts 13 jaar oud, toen hij droomde van een carrière bij het gerenommeerde bedrijf Stork. Aanvankelijk werd hij afgewezen omdat hij te jong was, maar Dorus liet zich hierdoor niet ontmoedigen en zette resoluut zijn koers voort.

Hij werkte voor verschillende bedrijven en ontdekte al snel zijn passie voor hoogwaardig laswerk. Deze passie is nog steeds terug te vinden in de kernwaarden en expertise van Multimetaal. Het bedrijf heeft een uitstekende reputatie verworven als de absolute expert op het gebied van complex laswerk, zowel on- als offshore, voor alle opdrachtgevers.

Geraakt door haar stem

Ambitie speelde een cruciale rol in de loopbaan van Dorus. Hij streefde er altijd naar om zich steeds verder omhoog te werken. Uiteindelijk kreeg hij de gedroomde carrière bij Stork en voltooide hij naast zijn werk een postacademische opleiding, wat resulteerde in een diploma waarmee hij hogere posities bereikte. Zijn passie om te blijven groeien en leren is nog steeds terug te zien in het personeelsbeleid

van Multimetaal, waar sommige collega's al meer dan 35 jaar werken. De liefde voor Stork bracht Dorus niet alleen een carrière, maar ook de liefde van zijn leven, Nora. Zij werkte als telefoniste-receptioniste bij Stork, en elke keer dat Dorus haar stem hoorde, raakte hij meer door haar gecharmeerd. Dit leidde tot een ontmoeting en uiteindelijk tot een gelukkig huwelijk. Samen kregen ze drie zonen, die nu nauw betrokken zijn bij het bedrijf dat hun vader met zoveel toewijding heeft opgebouwd. Tegenwoordig wordt het huidige Multimetaal geleid door Dorus' zoon Pim.

Geluk bij een ongeluk

Een bijna-ongelukje leidde uiteindelijk tot een grote omwenteling in het leven van Dorus en Nora. Dat gebeurde tijdens een uitstapje van Dorus en Nora naar Amsterdam-Noord. Bijna reed Dorus een man omver en toen hij zijn excuses aanbood, beseftte hij dat de man een bekende was! Het bleek de heer Verheyke te zijn, die een leidinggevende positie bekleedde bij de NDSM-werf in Amsterdam-Noord. Hij begreep niet waarom Dorus zijn goede baan bij Stork had opgegeven, en Dorus vertelde hem over zijn ambitie om een eigen bedrijf te runnen: Multimetaal.



De ontmoeting met Verheyke leidde tot nieuwe zakelijke kansen. Multimetaal kreeg de opdracht om ladderbanen te produceren voor de reparatieafdeling van NDSM. Het was op de NDSM-werf waar Dorus in contact kwam met het classificeringsbedrijf Bancor, dat actief was in de olie- en gassector van de Noordzee. Vanaf dat moment veranderde zijn dagelijkse woon-werkverkeer, want hij moest voortaan voor het herstel van een helikopterdek op een booreiland met de helikopter naar zijn werk gaan.

Multimetaal groeide uit tot een toonaangevend bedrijf in de wereld van complex laswerk, ondanks tegenslagen door de economische crisis in de jaren 80. In 1978 werd de eerste paal geslagen voor de fabriek in Den Helder, waar Multimetaal inmiddels goed was voor 35 arbeidsplaatsen. Door de jaren heen bedacht Multimetaal inventieve oplossingen voor bestaande offshore problemen. Deze maatwerkoplossingen zijn nog steeds terug te vinden in de dagelijkse productiewerkzaamheden in Den Helder. Zelfs de visie op duurzaamheid was toen al groot, want in de vroege jaren 80 ontwikkelde Multimetaal een van de eerste

windmolens, waarmee ze op de Energiebeurs van 1982 stonden. Het bleek destijds zijn tijd vooruit te zijn, want het concept sloeg niet aan.

De offshore werkzaamheden gingen gestaag door, en Multimetaal overleefde ook de magere jaren van de oliecrisis. Dorus bleef optimistisch, ondanks het feit dat ze in het rood terecht kwamen en veel oliebedrijven hun investeringen in offshore gebied verminderden. Uiteindelijk breidde Multimetaal haar diensten verder uit naar onderhoud en installatie.

Slimme oplossingen

Vandaag de dag richt Multimetaal zich binnen de energie en maritieme industrie op het gebied van engineering, fabricage, installatie en onderhoud. Binnen engineering staat maakbaarheid en installeerbaarheid hoog in het vaandel en met de ervaring en kennis binnen het bedrijf worden slimme oplossingen bedacht. Binnen fabricage werken ze met diverse materialen zoals Duplex, Super Duplex, Cunifer en de diverse koolstof-materialen. Dit alles voorzien van keurmerken en de daarmee behaalde certificaten. Multimetaal constructie maakt voornamelijk stukproducten. Installatie

wordt zowel op het land als op zee uitgevoerd. Het personeel van Multimetaal heeft een veelheid aan veiligheidstrainingen gedaan, zodat het werk kwalitatief goed maar vooral veilig wordt uitgevoerd. Multimetaal offshore voert naast de eigen werkzaamheden ook multidisciplinaire projecten uit waarbij diverse disciplines zoals steigerbouw, schilder- en isolatiewerkzaamheden of engineering- en innovatie-werkzaamheden worden begeleid.

Onderhoud wordt door Multimetaal maintenance uitgevoerd. Dit onderdeel is gespecialiseerd in het onderhouden, reviseren en certificeren van Valves en PSV, in het algemeen afsluiters genoemd. Bij Multimetaal maintenance kan men terecht voor het doorsmeren van Valves tot het compleet reviseren van 2" tot 36" afsluiters inclusief actuators. Een team van medewerkers kan zowel in de werkplaats als op locatie deze werkzaamheden uitvoeren.

Met de rijke kennis en ervaring die in de afgelopen 50 jaar is opgebouwd, kunnen de klanten van Multimetaal rekenen op echt vakmanschap, zowel op het gebied van engineering, fabricage, als onderhoud.

Economische missie 9 t/m 12 april Polen

Van 9 tot en met 12 april vindt er een brede economische missie naar Polen plaats. Deze missie staat onder leiding van Geoffrey van Leeuwen, minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) organiseert deze missie in samenwerking met het Ministerie van Buitenlandse Zaken, het Nederlands economisch netwerk in Polen en de brancheorganisaties Koninklijke Metaalunie, Fedecom en RAI Automotive Industry NL.

Meer weten over deze of andere handelsmissies, reshoring en andere onderwerpen met betrekking tot internationaal ondernemen? Neem dan contact op met Paul Verlinden, beleidssecretaris Internationaal Ondernemen Metaalunie, tel. 030 - 605 33 44 of via verlinden@metaalunie.nl

RESHORING NAAR EUROPA ZORGT VOOR DIVERSITEIT EN STABILITEIT



BEELD SANDER VAN DER TORREN

Door corona, problemen met aanvoer van onderdelen, verschillende oorlogen, maar ook de moeilijke beschikbaarheid en hoge prijs van grondstoffen én vanuit duurzame overwegingen ontstaat steeds meer de noodzaak om minder afhankelijk te zijn van 'Verwegistan'. Reshoring is daarom voor steeds meer MKB-maakbedrijven interessant geworden. En daarbij wordt niet alleen gekeken naar Nederland zelf, maar ook naar het terughalen van productie naar Europese landen als Polen, Slowakije en Tsjechië.

Het is dan ook logisch dat Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) en Koninklijke Metaalunie een aantal handelsmissies organiseert naar precies de hiervoor genoemde landen. Een van de bedrijven die vorig jaar meereisde naar Tsjechië was het in het Friese plaatsje Bakkeveen gevestigde Frisian Motors bv.

Regie

Het in 2010 opgerichte bedrijf produceert elektrische voertuigen. Het ontwerpt en assembleert die in eigen huis, maar heeft de productie uitbesteed, voor een deel nu nog in China. 'Na een lange zoektocht van alle mogelijkheden in binnen- en buitenland hebben wij de unieke kans gekregen om samen met een aantal buitenlandse fabrieken een concept te bedenken om zo samen te werken', licht directeur/eigenaar Theo de Jong het productieconcept toe. 'Door veelal het ontwerp en design in eigen huis te houden, zijn wij in staat om kwalitatief goede producten te leveren tegen een vergelijkbare prijsstelling als de brandstofmodellen. Frisian Motors houdt daarbij de regie in handen en is verantwoordelijk voor het eindproduct.'

Pimpen

Algemeen bekend is dat Chinezen zich vaak laten inspireren door Europese producten. De

Jong is van oorsprong elektrotechnicus en voor hem werkt het precies andersom. De aanloop daartoe was zijn overtuiging begin deze eeuw dat in elektrische auto's de toekomst lag. Die zelf gaan produceren zag hij dan weer niet zitten, maar toen hij een simpele elektrische grasmaaier "pimpte" tot een wat geavanceerder elektrisch voertuig viel het kwartje. De Jong: 'Ik dacht: dat is de toekomst! Simpele elektrische apparaten elektrificeren.' Google bracht hem op het spoor van Chinese elektrische voertuigen, transporters én op het idee dat die de basis konden zijn voor een succesvol product in Nederland en Europa. 'Maar wel met het idee van "wij kopen iets bestaands in China en passen dat aan of we laten het daar aanpassen." Zodat het ook op Europees niveau een product is waar je wat mee kunt. Dus wij deden ook echt aan productverbetering. In het begin deden we een heleboel zelf. Op een gegeven

« Ik vond dat de handelsmissie heel goed inspeelde op wat ik zocht »

moment maakten we hier voor de opbouw van een auto bijna net zoveel uren als daar in de fabriek. Toen hebben we daar veel dingen weer teruggelegd. Nu kopen we een product, noem het maar een 30 tot 40% gereed product. Het is een chassis dat deels is opgebouwd en dat wij afbouwen tot een compleet eindproduct. Daarnaast zijn we ook heel goed geworden in het customizen, dus het afbouwen op specifieke wens van de klant.'

Afzet vindt inmiddels ook plaats buiten Nederland: in België, Duitsland, Oostenrijk

en Zwitserland rijden er ook Frisian Motors voertuigen rond. De verwachting is dat Denemarken en Zweden volgen. 'Een derde van onze omzet halen we nu uit export', aldus De Jong.

Loslaten

Alhoewel het bedrijf een beetje vergroeid is met China, vindt De Jong het tijd om China meer los te laten. 'Onze productrange en klantenkring worden steeds breder. We constateerden dat onze producten niet helemaal de aansluiting vinden bij onze klanten. Waar wij vroeger nog goed scoorden met relatief simpele uitvoeringen, zijn we de afgelopen vier jaar gegroeid naar een meer professionele markt. Bijvoorbeeld in de weg- en waterbouw en in de verhuur. Daardoor worden er andere eisen aan onze voertuigen gesteld en moeten we een kwaliteitsinhaalslag maken. Dat vereist meer grip op het product en het productieproces en we moeten sneller en makkelijker kunnen schakelen. We gaan een nieuw model ontwikkelen en vanaf scratch meer vanuit huis organiseren. Dus zelf ontwerpen en meer leveranciers uit Europa erbij zoeken. Daar komen we in China niet altijd mee uit. Natuurlijk komen er nog steeds onderdelen uit China of andere werelddelen, maar uiteindelijk trekken we de assemblage meer hiernaartoe.'

Veel drempels

'We hebben de afgelopen jaren geleerd door corona, dat ook de afhankelijkheid qua afstand een dingetje kan zijn. En een jaar of twee geleden werden we geconfronteerd met de oorlog tussen Rusland en Oekraïne, maar ik zie ook wel een beetje de bui hangen tussen China en Taiwan. Dat zet je als ondernemer wel aan het denken.' Maar het heeft volgens hem ook te maken met praktische zaken zoals de afstand. 'Ik ga elk jaar drie tot vier keer naar China. Dat is altijd een heel gedoe met visums en dat soort



dingen: er zijn veel drempels. Ook zijn we op bescheiden schaal bezig met duurzaamheid en mvo. Daar heb je veel meer grip op als je de productie dichterbij huis haalt.'

Gezonde mix

Nu wil dat volgens hem ook weer niet zeggen dat de hele productie naar Bakkeveen wordt overgeheveld. 'Ik heb in het begin een keer met VDL om de tafel gezeten en gevraagd of onze producten überhaupt te produceren zijn in Nederland. Dat zou kunnen, vertelde men, maar dan schiet de kostprijs omhoog en ik mezelf in de voet. Dan kom je in een prijssegment waarin je maar tien voertuigen per jaar verkoopt, daar kan de schoorsteen niet van roken. Ik denk dat we daar nu wel een slag

in kunnen maken. Helemaal in huis maken zal niet lukken, maar meer naar ons toetrekken, een gedeelte laten maken in Oost-Europa en wat onderdelen uit Azië laten komen, moet een gezonde mix worden om een goed product te kunnen maken.' En, relativerend: 'Je blijft altijd afhankelijk van leveranciers, maar ik denk dat een stukje diversiteit meer stabiliteit brengt. Dus niet helemaal afhankelijk zijn van China of Oost-Europa en zelf de regie houden. Volgens mij zijn dat de ingrediënten van een gezonde mix.'

Wat hij in Tsjechië met de handelsmissie deed, zelf in Polen heeft gedaan en in Slowakije wil gaan doen, is kijken of daar partijen zijn die dat stukje 30 tot 40% gereed product daar kunnen

maken voor hem. 'Dus dat we daar het chassis laten maken. Dit soort landen is over het algemeen heel goed in het verwerken van staal.' De Jong is wel op zoek naar een bepaalde kwaliteit op een bepaald niveau. 'Dat heb ik in Tsjechië gevonden. Ik vond dat de handelsmissie heel goed inspeelde op wat ik zocht en liet zien wat ze daar kunnen. Het gaf mij een bevestiging dat reshoring daar mogelijk is. Ik zoek nu een bedrijf dat een compleet chassis en een stukje assemblage aankan.'

En heel toevallig: 'Morgen komt er een vertegenwoordiger van een Tsjechische fabriek langs die graag zaken wil doen. Dat is een van de contacten die we hebben overgehouden van de handelsmissie.'

10 BREAKING NEWS

Tien topproducten van de afgelopen tijd

XL-FLENSOVERGANG

Viega breidt zijn leveringsprogramma uit met een XL-flensovergang voor het bekende Profipress leidingsysteem. Het betreft een nieuw hulpstuk dat aan één zijde voorzien is van een flens en aan de andere zijde van een persaansluiting. De flens DN 80 is een aanvulling op de bestaande flenzen DN 65 en DN 100. De 8 gats flens is uitgevoerd met een zwarte coating en heeft een steekmaat van 160 mm. De persaansluiting heeft een diameter van 76,1 mm en is voorzien van een EPDM-dichtelement. De nieuwe overgangsflens is een aanvulling op de bestaande overgangsflenzen DN 65 met diameter 64,0, DN 65 met diameter 76,1 DN 80 met diameter 88,9 en DN 100 met diameter 108,0. Voor optimale veiligheid is de Profipress XL-perszijde uitgevoerd met SC-Contur. Deze veiligheidsvoorziening op de Viega persaansluitingen zorgt ervoor dat een verbinding die per ongeluk wordt vergeten, bij een dichtheidstest onmiddellijk zichtbaar wordt.



www.viega.nl

WINTERWERKJAS

Het Carhartt Duck Jack is speciaal ontworpen om kou, wind en zware dagen op het werk te doorstaan. De Full Swing™ technologie maakt dat het robuuste jack heel flexibel is en zorgt zo voor optimale bewegingsvrijheid. Jas en capuchon zijn gevoerd met zachte Sherpa-fleece en de mouwen met warm gewatteerd nylon.



Dankzij de onverslijtbare duckstof van 100% katoen en de driedubbel gestikte hoofdnaden heb je een werkleven lang plezier van dit jack. Hoe langer je het draagt hoe mooier het wordt. Natuurlijk is het voorzien van het vertrouwde Carhartt-label op de linkerborstzak. Het jack heeft veel handige zakken, zoals je van Carhartt gewend bent. Twee steekzakken, twee borstzakken met kleppen en drukknoopsluiting en twee binnenzakken: een met ritssluiting en een met klittenbandsluiting. De stoere, driedelige capuchon biedt veel verstelmogelijkheden.

www.carhartt.com

VAKBOEK SCHILDERWERK CALCULEREN



Eind november 2023 werd het nieuwe vakboek 'Calculeren van schilderwerk' door Savantis gepresenteerd. Het vakboek is samengesteld door experts uit het vakgebied en vormt een onmisbare aanwinst voor iedereen die schilderwerk moet calculeren. Het boek behandelt de meest recente methoden voor het opstellen van calculaties en belicht de diverse onderdelen die essentieel zijn voor een nauwkeurige projectbegroting. Of je nu de basis wilt leren of juist verdieping zoekt, dit boek helpt je om jouw calculatie-skills naar een hoger niveau te tillen.

www.savantis.nl



GEAUTOMATISEERDE LASERLASCEL

Lazrz, Yaskawa

Benelux en RoboFlex hebben de handen ineengeslagen om een gerobotiseerde laserlascel te ontwikkelen die eenvoudig geïmplementeerd kan worden. Voor de uitvoering van repeterende laswerkzaamheden is er door de voordelen van laserlassen ook vraag ontstaan naar gerobotiseerde systemen. Daarnaast is de veiligheid voor de medewerkers een belangrijk thema bij laserlassen, dit kan bij de nieuwe laserlascel worden gegarandeerd door een volledig afgeschermd installatie die voldoet aan de CE-richtlijnen.

www.roboflex.nl en www.lazrz.com

WARMER WERKLAARS

De gevoerde Pulse Boot + Wool S7S van Redbrick heeft een voering van warme en slijtvaste acrylwool. De aluminium veiligheidsneus en metaalvrije antiperforatiezool beschermen de voeten tegen gevaar en het robuuste zoolprofiel biedt veel grip, ook op een oneffen ondergrond. De overneus beschermt de laars bovendien tegen slijtage wanneer je regelmatig op je knieën werkt. Met veiligheidsklasse S7S beschermt de Pulse Boot uitstekend tegen water. Het waterdichte membraan loopt door het microfiber bovendeel heen. De werklazzen zijn voorzien van ergonomisch gevormde pads in de schacht, wat resulteert in een betere aansluiting rondom de kuit. Een smalle reflectiestrip op de hiel zorgt dat je beter zichtbaar bent in het donker. De laars is voorzien van een uitneembare inlegzool die je gemakkelijk kunt uitnemen om hem na een zware werkdag goed te laten drogen en luchten. De werklazzen voldoen al aan de nieuwste norm voor veiligheidsschoenen, de EN ISO 20345:2022, en heeft de volgende eigenschappen: S7S CI HI FO SC HRO SR.

www.redbrick.eu



ZUIGNAPPEN

Met de krachtige belvormige CTC-zuignappen wil COVAL aan fabrikanten de beste eigenschappen van platte en vlakke zuignappen bieden om de efficiëntie van het systeem te verbeteren. Het belangrijkste kenmerk van de nieuwe serie CTC-zuignappen is de vorm van de bel. Deze nieuwe constructie combineert de voordelen van platte en blaasbalg zuigerdempers. Ze bezitten de kracht en slipweerstand van de eerste en het vermogen van de laatste, om complexe of hoekige vormen te bereiken.



www.coval-international.com

LOKALISATIE-SOFTWARE

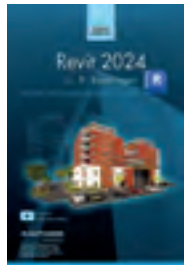
Voor de juiste aansturing van mobiele platforms, AGV's, AGC's, AMR's en andere mobiele platforms is informatie over hun exacte locatie en oriëntatie essentieel. Met CODE-LOC introduceert SICK een nieuwe lokalisatie software die het mogelijk maakt om de platforms te lokaliseren op basis van 2D-codes op de vloer. De CODE-LOC is een kostenefficiënte oplossing, ideaal voor mobiele platforms zonder LiDAR-sensoren en voor dynamische omgevingen met voortdurend wisselende contouren.

www.sick.com



BOEK REVIT 2024

Het nieuw uitgebrachte boek Revit 2024 biedt de beginnende- en gevorderde tekenaar een stapsgewijze handleiding met BIM-modelleren. Vanaf het schetsontwerp tot en met de bouwtechnische uitwerking. Na iedere stap volgt een schermafbeelding, zodat de lezer de voorde-



ringen kan controleren. Het boek biedt daarnaast een groot aantal oefeningen, die ondersteund worden door online instructiefilmpjes, templates en families. Vergeleken met het vorige leer- en naslagwerk over Revit zijn alle hoofdstukken herzien en aangepast aan de gewijzigde inzichten. Er zijn nieuwe hoofdstukken gemaakt over bouwtechnische uitwerkingen en terrein- en omgevingstekeningen. Daarnaast zijn de hoofdstukken voor de installatietechniek verder uitgediept.

www.cadcollege.nl

PLUG-IN VENTIEL

Het nieuwe JSY3000-S ventiel van SMC heeft een langere levensduur in omgevingen waar voedingsmiddelen en dranken worden geproduceerd. Het ventiel bestaat uit een basisplaat van roestvast staal met poorten aan de onderzijde en FDA-conforme koppelingen. Het plug-in ventiel kan in een kast worden gemonteerd met een EPDM bodemaafdichting en naar buiten gerichte aansluitingen voor leidingen. Dit ontwerp beschermt het ventiel tegen zowel corrosie als waterspatten. Bovendien kan het daardoor worden geplaatst bij apparatuur waarvoor procedures met betrekking tot spoeling vereist zijn. Gebruikers van de JSY3000-S kunnen op afstand communiceren. Het is mogelijk om tot 32 uitgangen te besturen en te monitoren via een breed scala aan seriële interface communicatieprotocollen, waaronder EtherNet/IP, PROFINET, EtherCAT, DeviceNet, PROFIBUS DP en IO-Link. Er zijn zowel seriële als parallelle bedradingsversies van basisplaten beschikbaar.



www.smc.nl

SPIUITTIPS

Een belangrijk onderdeel van een spuitpistool is de spuittip. Spuittips.nl biedt een groot assortiment spuittips die geschikt zijn voor verschillende toepassingen en versies. De webwinkel richt zich op professionele schilders en doe-het-zelvers. Alle producten op spuittips.nl worden zorgvuldig geselecteerd uit het assortiment van Graco.



www.spuittips.nl



METAALTOPPERS

Cas den Oudsten en Bo van Diermen werken zes en respectievelijk vijf jaar bij Smederij Meerkerk. Zij zijn de metaaltoppers van deze maand. Beide toppers werken al bij het bedrijf sinds hun stage vanuit hun bbl-opleiding Constructiewerker/Lasser. Cas deed niveau 2, Bo niveau 3. Ze beschikken allebei over een hele rits aan lasdiploma's, inclusief die van CE-lasser. Bo

is meer van rvs en aluminium, Cas van het staal. Het leuke aan werken bij Smederij Meerkerk is dat ze alles mogen doen: van tekening tot eindproduct, zeggen ze allebei. Afkorten, buigen, knippen, boren, aflassen volgens norm: ze doen het allemaal. Bovendien is er veel afwisseling in de opdrachten. Denk aan staal- en machinebouw, het maken van bevestigings-

middelen en het restaureren van smeedwerk. Geef Bo maar een serie van dezelfde opdrachten en hij is gelukkig. Cas houdt meer van de stuksproductie, van die dingen waar er niet te veel van zijn. Hij noemt een dragende trap die hij maakte als voorbeeld. Cas: 'Bij zo'n constructie komt het op de laatste millimeter aan. Een halve graad ernaast en het past niet.' Bo



CAS DEN OUDSTEN (22) EN BO VAN DIERMEN (21)

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

is bezig met het aflassen van containers voor fecaliëzuigers, u weet wel: de karretjes van de gemeente die hondenpoep opzuigen. 'Een lastige klus met veel tekeninglezen waar ik nog steeds veel van leer', zegt hij.

Van voormalig klasgenoten weten ze dat het niet vanzelfsprekend is dat ze zo veel verantwoordelijkheid en vrijheid krijgen. Natuurlijk

is er wel een chef Werkplaats, Krijn, die een oogje in het zeil houdt. Krijn is leermeester en vraagbaak voor de jongelingen. Gelukkig durven ze ook vragen te stellen, zegt Krijn. Dat komt mede door de open, ongedwongen sfeer. De collega's noemen Cas gekscherend de 'rechterhand van Krijn'. Hij hoopt over een jaar of wat zijn leermeester op te volgen. Bo wil vol-

gend jaar zijn duikbrevet halen en zich daarna mogelijk verdiepen in het onder water lassen. Smederij Meerkerk was genomineerd voor de OOM-award vanwege het grote aantal opleidingen die de medewerkers volgen. Het bedrijf is lid van de branche NGK.

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

KIES VOOR 'GEMAAKT IN NEDERLAND!'



Koninklijke Metaalunie heeft eind vorig jaar alle nieuwe Tweede Kamerleden op een bijzondere wijze gefeliciteerd met hun benoeming tot Kamerlid. Met een 'waaier met oplossingen' en een door een MKB-maakbedrijf vervaardigde fraaie metalen dobbelsteen maakten de Kamerleden, al dan niet hernieuwd, kennis met de MKB-maakindustrie. De waaier geeft niet alleen weer voor welke uitdagingen de MKB-maakbedrijven staan, maar worden er vooral oplossingen gegeven voor deze uitdagingen. Metaalunie heeft daarom ter inspiratie voor het werk van de volksvertegenwoordigers de waaier Kamerbreed aangeboden.

Waaier met concrete oplossingen

In een begeleidende brief wordt kort het belang van de MKB-maakindustrie toegelicht.

'Al eeuwen kent Nederland een ecosysteem van sterke en innovatieve MKB-maakbedrijven. Deze bedrijven zorgen voor welvaart, banen, innovaties en verduurzaming en is daarmee essentieel voor onze economie', zo lezen de Kamerleden. Metaalunie hanteert dan ook niet voor niets de slogan 'Kies voor Gemaakt in Nederland!'. Voor de komende jaren is belangrijk dat de overheid en het bedrijfsleven alle zeilen bijzetten om bijvoorbeeld de instroom van technische vakmensen te vergroten. Of, om op weg naar 2030 en de jaren daarna, extra stappen te zetten om verdere verduurzaming van de MKB-maakindustrie te realiseren. Om tegelijkertijd ook nog concurrerend te blijven en het tekort aan technische vakmensen op te vangen, zijn vergaande innovatie en digitalisering essentieel. Tot slot is het belangrijk voor alle mkb-bedrijven dat Nederland een

optimaal mkb-ondernemersklimaat heeft. Dit zijn flinke uitdagingen die vragen om concrete oplossingen.

MKB-maakbedrijven gooien altijd hoge ogen!

Naast de waaier met oplossingen kregen de Kamerleden ook een speciale (metalen) dobbelsteen. Met deze dobbelsteen – gemaakt door het MKB-maakbedrijf Rodin Machining uit Opmeer - gooit u altijd het hoogste aantal ogen, namelijk een '6'. Nederlandse MKB-maakbedrijven staan symbool voor het hoogst haalbare: als werkgever, qua innovatievermogen en qua duurzaamheid.

'Met de waaier en de dobbelsteen wenst Metaalunie de Kamerleden veel succes de komende jaren. Uiteraard wordt de goede relatie met de verschillende fracties graag voortgezet', aldus de brief.


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 OPLEIDINGSANBOD



BEROEPSPRAKTIJK-DOCENTEN



OP MAAT (IN-COMPANY)

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



Hét intermediair voor de MKB-maakindustrie

Wij van Mevas hebben naast gedegen kennis van verzekeren, tevens alle kennis van de specifieke eisen van uw branche.

Maar al kennen wij de sector nog zo goed, wij willen ook úw bedrijf graag goed leren kennen. Daarom verdiepen wij ons uitgebreid in uw organisatie, machines, medewerkers, leveringsvoorwaarden en in uw cao. Hierdoor zijn wij volledig gespecialiseerd in de MKB-maakindustrie. Wij verzorgen alle verzekeringsvraagstukken voor leden van Koninklijke Metaalunie.

Ons team van circa 40 enthousiaste en gedreven collega's staan voor u klaar. Wij komen graag bij u langs om te horen waar u tegenaan loopt.

mevas
STERK VERZEKERINGSWERK

SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN

mevas.nl



088 - 456 5400 @ info@mevas.nl