

maart 2023

jrg 68, nr 3

# Metaal+Techniek



**Machines veranderen**  
mens en vakmanschap  
blijven

# Perfectie in metaalbewerking en plaatwerk



uw partner voor gecertificeerd laswerk

Al 35 jaar dé specialist in slimme metaaloplossingen

Ontdek ons op [baas-metaal.nl](http://baas-metaal.nl)

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

 **baas  
metaal**  
PERFECTIE MET PASSIE.

 **ARENDSSEN PLAATWERK BV**

Lasersnijden  
6 x 2,5m

Ponsen  
tot 8m

Kanten  
tot 8m

Walsen

Lassen

Assembleren

**Constructief in plaatwerk**



Altijd een  
oplossing



Up-to-date  
machinepark



Flexibel



Persoonlijk  
advies



Snelle  
levertijden



Kwalitatief

De Stenenmaat 6 7071 ED Ulfst T 0315 - 69 56 00 E [info@arendsen-plaat.nl](mailto:info@arendsen-plaat.nl)

 [ARENDSSEN-PLAAT.NL](http://ARENDSSEN-PLAAT.NL)

[VOLG ONS](#)  

**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](mailto:info@dalmec.nl) | [www.dalmec.nl](http://www.dalmec.nl)



# SAMEN DELEN IS SAMEN GROEIEN



BEELD SANDER  
VAN DER TORREN

In een land dat al enige tijd behoorlijk gepolariseerd is op thema's als stikstof en vluchtelingenbeleid, lijkt het alsof we vergeten dat we in een samenleving leven. Het zou een stuk schelen als we met elkaar bleven praten in plaats van de hakken in het zand te gooien en elkaar alleen maar vanaf de (social media) zijlijn oneliners toe te schreeuwen. Uiteindelijk moeten we er samen uitkomen.

De kracht van Nederland is altijd geweest dat de krachten werden gebundeld. Dat we over onze eigen belangen heen stapten en ieder individu zijn/haar steentje bijdroeg. Dat zorgt voor een eenheid, waardoor je ondanks de verschillen toch vooruit komt. Dat is in de

mkb-maakindustrie in feite niet anders. We tellen inmiddels meer dan 15.000 leden. Individuele bedrijven die stuk voor stuk hun eigen ding heel goed doen. Maar stel je voor dat ze alles alleen zouden moeten doen.

Dat zou onmogelijk zijn.

Of het nu in de keten is waarin ze opereren of het bedrijventerrein waarop ze gevestigd zijn: ondernemen doe je samen, met anderen. Met je klanten, leveranciers, banken en concullega's maar ook met de fysieke omgeving waar je gevestigd bent. Eigenlijk praat je dan niet meer

over een keten van bedrijven maar over netwerkbedrijven. Niet een verticale of horizontale keten, maar een soort maak-biotop.

Toch zijn er nog wat grenzen te slechten. We vinden het wel heel normaal dat we aan tafel schuiven bij onze klanten en toeleveranciers, zeg maar onze netwerkpartners. Maar het is toch een ander verhaal als bedrijven concurrenten van elkaar zijn. Dan gaan de deuren niet zo makkelijk meer open. In sommige gevallen zou dat wel moeten. En kan het ook. Neem het enorme tekort aan personeel. Dat is inmiddels zo groot, dat we ook aan onorthodoxe oplossingen moeten denken. Oplossingen die uitstijgen boven ons eigen bedrijf. Bijvoorbeeld oplossingen met een ander bedrijf. Ik ken bedrijven die dat goed begrijpen. Concurrenten van elkaar, maar ze snappen toch dat je samen meer kunt bereiken. In dit geval kwamen ze overeen om af en toe mensen aan elkaar uit te lenen. Dat is best wel spannend, je deelt natuurlijk ook

daarmee de kennis van het bedrijf. En wat als die mensen het gras bij de buurman veel groener vinden? Maar daarover kun je afspraken maken en aan de andere kant los je wel een enorm groot probleem op. Samen. Want samen

delen leidt tot samen groeien. Hoe mooi kun je het hebben?

---

**« Toch zijn er nog wat grenzen te slechten »**

---

MARK HELDER **VOORZITTER**  
KONINKLIJKE METAALUNIE

# INHOUD



**Koninklijke Metaalunie** is met ruim **15.000 leden** de grootste ondernemersorganisatie voor het MKB-metaal. De leden hebben samen een omzet van **30 miljard euro** en bieden werkgelegenheid aan ruim **180.000 mensen**. Meer weten? Kijk op [www.metaalunie.nl](http://www.metaalunie.nl) of bel 030-605 33 44.

**INTERVIEW** Volgens MKB-Nederland voorzitter Jacco Vonhof is het ondernemersklimaat in Nederland de afgelopen vijf jaar guurder geworden. Niet alleen zijn volgens hem de randvoorwaarden die ondernemers nodig hebben om goed te ondernemen verslechterd, ook het beeld dat de samenleving van ondernemers heeft, is killer geworden.

# 12

11

## ACHTER HET NIEUWS

Tijdens een rondetafelgesprek in de Tweede Kamer benadrukte Metaaluniebestuurslid Arjan Klomp het belang van stimuleren van productie-innovatie voor mkb-maakbedrijven.

16

**SAMEN STERK** De nieuwste innovatie op het gebied van bakfietsen is de Carqon. Deze fiets is mede het resultaat van de samenwerking tussen Vemefa-Constructa en Studio Imre, beide uit Rotterdam.

30

## NIEUWE WEBSITE

In april krijgt Koninklijke Metaalunie een nieuwe website. Met een fris uiterlijk, informatie op maat voor alle Metaalunieleden, duidelijke lobby standpunten en nieuws voor en over de mkb-maakindustrie.

40

**UIT HET ARCHIEF** In 1972 startte vanuit de slaapkamer van hun woonhuis met drie kleine kinderen, Wout en Frieda Tims Technisch Handelsbureau Timro, een bedrijf dat reserveonderdelen leverde voor de baggerindustrie.

**Metaal+Techniek is het vakblad voor het MKB-metaal en tevens het officiële orgaan van Koninklijke Metaalunie. Het verschijnt 11 keer per jaar. De leden van Metaalunie ontvangen Metaal+Techniek uit hoofde van hun lidmaatschap.**

**Adres** Postbus 58, 7400 AB Deventer

t. 0570 50 43 00  
**Uitgever** MYbusinessmedia  
**Redactie** Jan Kloeze (hoofdredacteur),  
j.kloeze@mybusinessmedia.nl  
Kasper Weigand (eindredacteur)  
t. 0570 50 43 74 E-mail [redactie.metaalen-techniek@mybusinessmedia.nl](mailto:redactie.metaalen-techniek@mybusinessmedia.nl)  
**Redactie Metaalunie** Tony van der Meer

**Medewerkers** Linda Blok, Ronald Buitenhuis, Ronald Hissink, Alex Kunst, Frank Senteur, Erik Steenkist, Giuseppe Toppers

**Advertentieverkoop**  
Bert Brassée 06 833 313 82  
[b.brassée@mybusinessmedia.nl](mailto:b.brassée@mybusinessmedia.nl)  
Roy Wösting 06 225 483 04

[r.wosting@mybusinessmedia.nl](mailto:r.wosting@mybusinessmedia.nl)  
Advertentietarieven op aanvraag

**Abonnementsprijs** NL 11 nummers € 199.  
Buitenland € 225. (alle prijzen excl. 9% btw en € 3,95 administratiekosten).

**Opgave abonnementen**



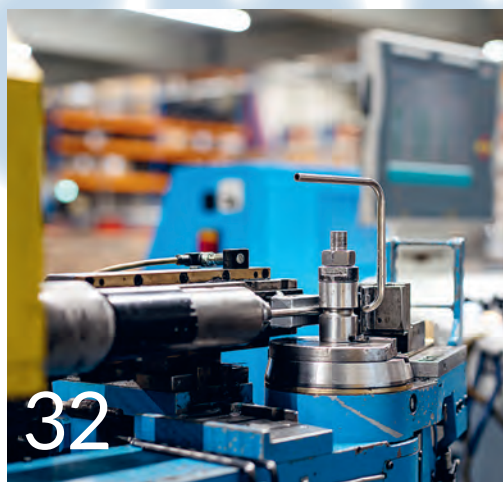


**REPORTAGE** Zonder het te weten komt iedere Nederlander dagelijks in aanraking met TBH Plastics uit Hengelo. Of wel in de voorraad- of koelkast of in het supermarktschap. TBH maakt miljoenen dunwandige spuitgietverpakkingen voor de foodindustrie.



**HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?**

Hoe je in je eentje een bedrijf start en in ruim vijftien jaar tijd een gedifferentieerde onderneming opbouwt met 19 voornamelijk jonge, enthousiaste medewerkers. Dit verhaal gaat over John van der Knaap en Djons uit Maasdijk.



**BLIK OP BRANCHES** Bij seriematig werken met buizen levert buigtechniek al snel allerlei voordelen op ten opzichte van lassen. Van der Hoorn Buigtechniek in Geldrop is specialist op dit gebied en bedient een diverse klantengroep, van alledaagse toepassingen tot hightech.

24

**HET PROJECT** M&S Group uit Middelburg heeft een loopbrug gebouwd die de oude plaatwerkerij met Kop van het Dok verbindt, in het nieuw ontwikkelde Scheldekwartier te Vlissingen.



36

**ZAKEN DOEN IN DE VS**

De Verenigde Staten zijn de grootste economie van de wereld. Veel Nederlandse mkb-maakbedrijven zijn er succesvol. Kansen te over, maar het is wel zaak om te weten welke kansen dat zijn.



**VERDER IN DIT NUMMER**

- 08 In Balans - Andrew van der Brugger verzameld whisky's.
- 07 Over de leden.
- 19 Column - Eric Yperlaan.

44 Kompas - Handig overzicht met mini-advertenties.

45 Rechtgezet - Juridisch advies van Metaalunie.

46 Productnieuws - Nieuwe producten in de markt.

48 Metaaltopper - Deze maand maar liefst drie metaaltoppers.

50 Op de Bres - Gouden Poort vergroot beschikbaarheid technici.

t. 0570 504 325 (tussen 9 en 17 uur)  
[metaalentechniek@mybusinessmedia.nl](mailto:metaalentechniek@mybusinessmedia.nl)  
 Annulering schriftelijk en drie maanden voor afloop van de abonnementsperiode. Abonnementsgeld bij vooruitbetaling. Algemene voorwaarden: [www.mybusinessmedia.nl/algemenevoorwaarden](http://www.mybusinessmedia.nl/algemenevoorwaarden)  
 Bank 1421.46.439.

**Basisvormgeving** Yardmen, Amsterdam  
**Opmaak** Bureau OMA, [www.bureauoma.nl](http://www.bureauoma.nl)  
**Druk** Drukkerij Roelofs, Enschede  
 ©2023 MYbusinessmedia ISSN: 0026-0479  
 Alle rechten voorbehouden. Hoewel dit tijdschrift zorgvuldig en naar beste weten wordt samengesteld, kan de uitgever niet instaan voor de juistheid of volledigheid van de

informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de in dit tijdschrift gegeven informatie.  
 Gebruikers van het tijdschrift wordt nadruk-

kelijk 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](mailto:redactie@metaalunie.nl) graag uw suggesties en voorstellen, maar kan plaatsing niet garanderen.





**WEST-FRIESLAND METAGIS™**  
brons & non ferro gieterij

Approved  
manufacturer  
DNV-GL



**MADE  
in  
HOLLAND**

Lagerbrons | Tinbrons | Aluminiumbrons

**Gieterij ervaring sinds 1907**  
Bronze bussen, kraagbussen, rond en platstaf.

[www.wfmbrons.nl](http://www.wfmbrons.nl)  
T. 0228 - 318 555 | [info@wfmbrons.nl](mailto:info@wfmbrons.nl)

**POWERPLUS®**  
TOOLS



**WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS**

Powerplustools Nederland B.V.  
Noorderringweg 6  
9363 TC Marum  
Tel. 0594-231040  
[info@powerplustools.nl](mailto:info@powerplustools.nl)



[www.powerplustools.nl](http://www.powerplustools.nl)

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



**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](http://www.staalkabelnetten.nl)



**DE GREEF**  
coatings bv

DE GREEF coatings is ruim 60 jaar  
een betrouwbaar adres voor

- Poedercoating en natlak
- Enkele stuks en (grote) series
- Stralen en transport

Merwedeweg 13 | 3621 LP Breukelen | Tel.: 0346 261135 | [info@degreefcoatings.nl](mailto:info@degreefcoatings.nl) | [www.degreefcoatings.nl](http://www.degreefcoatings.nl)



# OVER ONZE LEDEN

OVER ONZE LEDEN \* OVER ONZE LEDEN \* OVER ONZE LEDEN \* OVER ONZE LEDEN \* OVER ONZE LEDEN \* OVER ONZE LEDEN



Samen met een deel van de WALHALLAB-crew/ jongeren nam Marco Mout (vierde van links) de cheque in ontvangst van Fried Kaanen (tweede van links).

Foto: Sander van der Torren.

## DOOR DONATIES EN BIJDRAGE KONINKLIJKE METAALUNIE: € 10.000 VOOR WALHALLAB

Op 20 januari van dit jaar nam Fried Kaanen afscheid als voorzitter van Koninklijke Metaalunie. In plaats van een cadeau te geven, stelde Fried het op prijs wanneer de genodigden een donatie deden aan het WALHALLAB. WALHALLAB is een leerwerkplek voor jongeren waar ze zichzelf kunnen zijn, dingen kunnen doen en leren van en met de coolste leraren die ze zich maar kunnen voorstellen. Uiteindelijk is door de genodigden en een bijdrage van Metaalunie een bedrag van € 10.000 gedoneerd.

Een (symbolische) cheque met dit bedrag is donderdag 9 maart jl. door Fried Kaanen bij WALHALLAB in Zutphen (de woonplaats van Fried) overhandigd aan Marco Mout, de oprichter van WALHALLAB. Die laatste sprak zijn

dank uit voor het bedrag dat hij 'keihard nodig heeft om dit broodnodige initiatief verder uit te bouwen.' 'Eigenlijk heeft elke gemeente een plek als deze nodig. Waar jongeren die out-of-the-box denken en doen een plekje hebben om op een niet-schoolse wijze prachtige creatieve ideeën om te zetten in mooie dingen', zei hij.

### WALHALLAB

Voorafgaand aan de overhandiging kreeg het gezelschap, naast Fried Kaanen bestaande uit Jos Kleiboer, directeur Beleid Metaalunie, en de Zutphense wethouder van o.a. Economische zaken Rick Verschure, een uitgebreide rondleiding door het WALHALLAB. Het is een plek waar met hulp van heel veel slimme mensen jongeren er van alles leren: van lassen tot 3D-design, van

kunstwerken maken tot mode ontwerpen. Zo kunnen ze er een vliegtuig bouwen met een piloot, een kamer ontwerpen met een echte vormgever of muziek componeren met adviezen van de beste producers ter wereld. 'De resultaten laten zien dat ook leerlingen, die achterstevoren in de klas zitten of zelfs drop-outs zijn, talenten hebben en door techniek gemotiveerd worden', zei Fried over dit initiatief. Inmiddels zijn er WALHALLAB-vestigingen in Zutphen, Capelle a/d IJssel en Helmond.

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



# ALTIJD PUUR

TEKST JAN KLOEZE

BEELD RONALD HISSINK

**Deze prachtige, koperen en houten bar zat in vijf grote kratten die door een kraan in de kelderruimte werden geplaatst. Daarna pas kon de vloer boven de kelder worden gesloten. We kijken in wat gerust de mancave van Andrew van der Bruggen genoemd mag worden; een plek waar hij zijn whisky-verzameling tentoonstelt en waar hij uiteraard zelf regelmatig een slokje proeft. Tutteren noemt hij dat, oftewel nippen aan een sniffertje. Dat is een glas met een dekseltje, een beetje schudden, lekker ruiken en dan proeven. Nooit ijs. Nooit water. Altijd puur.**

De Highland Park serie bevat zijn topstukken, vrij zeldzame flessen die tot wel 700 of 800 euro per stuk kunnen kosten. Die zijn voor in de kast, zegt hij. Niet voor consumptie. Uiteraard komt het merk Highland Park uit Schotland, het land met 'de grootste tuin aan whisky's', zoals men dat pleegt te zeggen. Op het eiland Islay in de Hebriden staan maar liefst acht verschillende distilleerderijen. Niet dat Van der Bruggen er ooit is geweest. Hij is een druk baasje. Het is er nog niet van gekomen. Maar hij wil er beslist een keer tijd voor maken.

In 2006 zette Van der Bruggen zijn

verspaningsbedrijf Westbrug Techniek (WBT) op, in Malden bij Nijmegen. Meerdere keren moest hij naar een groter pand verhuizen om uiteindelijk in Wijchen zijn eigen grond te kopen waar hij nu een bedrijfspannend heeft staan van 2500 vierkante meter, met de ruimte om dit op termijn te verdubbelen. Hoe onderscheidt hij zich? In kwaliteit, flexibiliteit en levertijd. Bel Andrew maar, dan komt het goed. Dat zeggen zijn klanten. Automatisering, robotisering en goed gekwalificeerd personeel doen de rest. Hij heeft een man of 18 in dienst en kan er nog makkelijk een stuk of vijf bij hebben.









## KENNIS OPDOEN BELANGRIJK THEMA OP MAAKINDUSTRIE EXPO 2023

De tweede editie van Maakindustrie Expo (MIX) is op woensdag 10 en donderdag 11 mei 2023 in Evenementenhal Hardenberg. In aanloop naar deze vakbeurs maakt beursorganisator Easyfairs de eerste details bekend voor 2023, zoals meerdere nieuwe deelnemers, het kennisprogramma en de verschillende experiences.

Na de succesvolle lancering van Maakindustrie Expo in 2022, is beursorganisator Easyfairs dit jaar voornemens om de vakbeurs uit te breiden naar 4 hallen met meer dan 100 exposanten. Inmiddels staat de teller al op bijna 90 deelnemers, waaronder nieuwe namen als ZEISS Group, Bystronic Benelux, De Cromvoirste en BMTEC. Ook meerdere exposanten van vorig jaar zijn er in 2023 weer bij, zoals Masevon, Brunink Technology, PM en IJssel Technologie. Als bezoeker vind je in mei exposanten die jou in elke stap van het proces kunnen ondersteunen: van het ontwerpen van een prototype tot het optimaliseren van de productie.

### Investeren in samenwerking

Deze vakbeurs is een plek waar kennis en innovaties worden gedeeld en waar je in contact komt met toeleveranciers. Je krijgt handvatten om dagelijkse werkzaamheden te verbeteren en tips om het bedrijf toekomstbestendig te maken. Overheid, onderwijs en bedrijfsleven komen samen en investeren in samenwerking. We hebben een gezamenlijk doel voor ogen en dat is aan de maakindustrie laten zien wat de regio te bieden heeft aan technologie en toeleveranciers.

### Belangrijk om bij te blijven in snel veranderende wereld

Er speelt veel op het gebied van flexibeler produceren, automatiseren en digitalisering. Uitdagingen als het tekort aan personeel, schaarste aan



grondstoffen en de hoge energieprijzen maakt dat de maakindustrie voor grote veranderingen staat. Kennis opdoen is een must, net als het delen van ervaringen. Daarom is een platform als Maakindustrie Expo waar theorie en praktijk samenkomen van essentieel belang.

Om dit te realiseren verzorgt Koninklijke Metaalunie en Teqnow het kennisprogramma met een zestal lezingen over actuele thema's, zoals effectief werkvoorbereiden, de weg naar snel en winstgevend robotiseren en hoe werkt een productconfigurator? Dit jaar hebben we naast de kennisstudio ook een exposantenstudio waar exposanten een klantcase toelichten. Het kennisprogramma met actuele thema's is ook via een

livestream te volgen. Meer informatie is te vinden op [www.mixnoordoost.nl](http://www.mixnoordoost.nl).

**Zet 10 & 11 mei in je agenda en registreer je gratis ticket met registratiecode MP1307 op [mixnoordoost.nl/tickets](http://mixnoordoost.nl/tickets)**

**Maakindustrie Expo**  
Evenementenhal Hardenberg  
[www.mixnoordoost.nl](http://www.mixnoordoost.nl)





# AANDACHT VOOR PRODUCTIE-INNOVATIE

**T**ijdens een rondetafelgesprek in de Tweede Kamer met verschillende mkb-branches is Metaaluniebestuurslid en directeur van De Mercur Metal Spinning & Pressing bv, Arjan Klomp in gesprek gegaan met verschillende Kamerleden. Daarbij benadrukte Klomp het belang van stimuleren van productie-innovatie voor mkb-maakbedrijven. Ook kwam de krapte op de arbeidsmarkt voor vakmensen aan de orde. ‘We moeten in Nederland mkb-maakbedrijven koesteren’, zei Klomp. ‘Het mkb is de motor van onze economie en de welvaart in ons land.’

Tijdens het gesprek met de Tweede Kamer kwam wederom de noodzaak van stimulering van productie-innovatie aan de orde. Klomp: ‘De overheid moet concreet de kansen van productie-innovatie voor mkb-maakbedrijven, zeker in relatie tot het verhogen van de arbeidsproductiviteit, oppakken.’ Mkb-maakbedrijven kunnen nog grote stappen zetten op het vlak van het efficiënter maken van hun productie, digitalisering en robotiseren. Maar dit kunnen ze niet alleen. ‘Een concrete stimuleringsregeling à la WBSO en/of Mijn Digitale Zaak moet opgezet worden door het ministerie van Economische Zaken’, aldus Klomp. Metaalunie kreeg veel bijval vanuit de Tweede Kamer. Ondanks een aangenomen motie in de Tweede Kamer die de minister oproept werk te maken van productie-innovatie, zijn er nog geen concrete voorstellen gedaan door het ministerie van Economische Zaken. Metaalunie is wel in gesprek met het ministerie over hoe een en ander uitgewerkt kan gaan worden.



## Krapte op de arbeidsmarkt

Het stimuleren van productie-innovatie maakt ook onderdeel uit van het recent gepresenteerde Aanvalsplan Techniek door Metaalunie met onder andere Bouwend Nederland, FME en Techniek Nederland. Daarmee introduceerde Klomp een tweede belangrijk punt voor de mkb-maakindustrie; namelijk het tekort aan technische vakmensen in Nederland. ‘Door het tekort aan technici dreigt de uitvoering van de energietransitie en onder andere de bouwopgave vast te lopen’, betoogde hij. In het Aanvalsplan worden onder meer suggesties gedaan om de arbeidsproductiviteit een ‘boost’ te geven en om de arbeidsmarkt compleet anders in te richten voor technici. Klomp: ‘Het nieuwe systeem, de Gouden Poort genoemd, gaat uitgroeien tot dé centrale plek voor starters, zij-instromers, nieuwkomers en ervaren vakmensen die een switch naar een (andere) technische sector overwegen. In samenwerking met betrokken partijen, zoals vakbonden en overheden, moet het Aanvalsplan in de komende tien jaar flinke extra investeringen losmaken en zullen zo’n 60.000 vacatures structureel worden ingevuld.

Metaalunie is verheugd dat het kabinet inmiddels een substantiële financiële bijdrage heeft toegezegd voor verdere concretisering van het Aanvalsplan.’

## Financiering mkb problematisch en meer inzetten op ‘Made in Holland’

Klomp kreeg ook vragen over problemen met betrekking tot de financiering van het mkb door de banken. In toenemende mate merkt Metaalunie dat banken terughoudend zijn bij het verstrekken van leningen aan mkb-maakbedrijven. Een zorgwekkende ontwikkeling. Ook kwam het belang van ‘strategische onafhankelijkheid’ aan de orde. Klomp: ‘Nederland moet meer inzetten op ‘Made in Holland’ en onze maakindustrie koesteren. Nederland staat er qua innovatie nog uitstekend op. De maakindustrie presteert goed, doordat er een basis ligt van techniek gedreven ondernemers met hun flexibele mkb-maakbedrijven. Zonder dat fundament kunnen partijen als ASML en Philips niet adequaat produceren in Nederland. Maar deze belangrijke positie en het ecosysteem van mkb-maakbedrijven moeten we blijven beschermen en versterken.’

**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.**





# MAAK MKB DE NORM

VOORZITTER MKB-NEDERLAND  
JACCO VONHOF



# INTERVIEW

**V**olgens MKB-Nederland voorzitter **Jacco Vonhof is het ondernemersklimaat in Nederland de afgelopen vijf jaar guurder geworden. Niet alleen zijn volgens hem de randvoorwaarden die ondernemers nodig hebben om goed te ondernemen verslechterd, ook het beeld dat de samenleving van ondernemers heeft, is killer geworden. 'De samenleving heeft de afgelopen jaren veel meegemaakt, zoals externe ontwikkelingen als covid, de oorlog in Oekraïne en andere geopolitieke spanningen. Die hebben zich op de een of andere manier vertaald in een veranderd beeld dat we hebben over bedrijven. De samenleving vindt nu dat al die steun aan bedrijven maar eens afgelopen moet zijn', zegt hij.**

Het beeld dat bedrijven veel ondersteund zijn heeft Vonhof altijd genuanceerd. 'Omdat het grootste deel van de compensatie aan de kant van de werknemers lag. Toch is er een andere houding gekomen ten opzichte van het hele brede bedrijfsleven. Veel van die beeldvorming ontstaat natuurlijk op het niveau van die hele grote bedrijven met miljardenwinsten, aandeelhouder gedreven. Maar dat sfeerbeeld vertaalt zich politiek in ieder geval naar hele generieke ideeën. Dat bij alle bedrijven de winsten tegen de plinten aan klotsen, dat er in Nederland een enorme vermogensongelijkheid is en dat een groot deel van die vermogens bij ondernemers liggen. Er wordt erg generaliseerd en dat geeft een gevoel aan veel ondernemers dat er weinig waardering is voor het ondernemerschap.'

## **Ondernemersklimaat**

Vonhof ziet dat terug in de resultaten van een door MKB-Nederland onder mkb-ondernemers uitgezette enquête over het ondernemersklimaat. Daaruit blijkt onder meer dat onder-

nemers zich zorgen maken over de toon van verschillende discussies en het beeld dat er wordt gecreëerd constateert hij. 'In de hele maakindustrie is 74 procent van de geënquêteerde bedrijven negatief, en zelfs negatiever dan gemiddeld, over de verslechtering van het ondernemersklimaat. Als je dit rubriceert naar verschillende onderwerpen waar ondernemers dat specifiek op ervaren, dan staat arbeidsmarktcrachte bovenaan, gevolgd door regeldruk en vergunningverlening, energiekosten en tenslotte belastingen en premies. Die scoren in alle sectoren het hoogst maar in de mkb-industrie gemiddeld het hoogst. Als je dat verder specificeert, zie je dat bij kleinere bedrijven, de bedrijven met tussen de twee en negen werknemers, al die percentages hoger liggen. De kleine mkb-maakbedrijven scoren dus nog hoger in het ervaren van een guurder ondernemersklimaat. We proberen dan ook in elke discussie die we voeren over alle problematiek die zorgt voor dat guurder ondernemersklimaat duidelijk te maken dat het mkb de norm moet zijn bij bestaande en nieuwe wet- en regelgeving. Ga niet de misstanden die je ziet in de samenleving oplossen door generieke maatregelen te nemen die ook neerslaan bij kleine bedrijven. Dat gebeurt nu dus wel. In de ambitie om zaken op te lossen, wordt er geen onderscheid gemaakt tussen groot en klein. Ook niet tussen de veroorzakers en zij die mee worden geveegd in een discussie. En dat zijn vaak kleine bedrijven.'

## **Groeien**

Kleine bedrijven herkennen zich ook niet in wat in de politiek besproken en aangepakt wordt vindt de MKB-Nederland voorzitter. 'Ik ervaar en hoor steeds vaker dat er een hele grote groep ondernemers is die hierdoor ondernemen helemaal niet meer zo leuk vindt. En dan wordt het ingewikkeld. Het gaat niet eens

TEKST TONY VAN DER MEER  
BEELD SANDER VAN DER TORREN





« We zijn nu alles aan  
het dichtregelen »

over of ze nog winst maken of hun innovatie ambities kunnen waarmaken, maar puur over het gevoel of ze het nog wel leuk vinden ondernemer te zijn. Met opvolgingsvraagstukken vragen ondernemers zich af of ze die zorgen moeten overdragen aan een volgende generatie. Maar ook zzp'ers die de huidige arbeidsmarktproblematiek zien, twijfelen of ze eigenlijk nog wel willen groeien.' Hij zet wel de kanttekening dat het een cyclisch beeld is, het beeld dat er bestaat over ondernemerschap kent pieken en dalen. 'Maar toch: de afgelopen jaren zien we dat al die cohorten van ondernemerschap, van micro naar groot, gelijk blijven.

Er zijn maar weinig bedrijven die van het ene schaalniveau doorgroeien naar het volgende. En toch is dat wat we in Nederland nodig hebben.'

#### **Vertrouwen**

De zorgen worden volgens Vonhof veroorzaakt door mindere financieringsmogelijkheden, onzekerheid over de toekomst en toenemende regeldruk. Dat laatste ook nog eens afhankelijk van ontwikkelingen in de samenleving. Zoals onveiligheid op de werkvloer, iets dat hij uiteraard ook wil uitbannen. 'De politiek reageert op een aantal incidenten met een

typische Pavlov-reactie: 'elk bedrijf moet een vertrouwenspersoon hebben'. Maar wat als je als zzp'er je eerste werknemer in dienst neemt? Dan moet je gelijk door die stringente regel ook je tweede werknemer aannemen. Dat kan toch ook op brancheniveau geregeld worden? Er wordt een beeld geschetst dat er bij alle bedrijven een onveilige werkvloer is, dat creëert wantrouwen. Ik ga liever uit van vertrouwen. Daar gedijt heel Nederland beter bij. We zijn nu alles aan het dichtregelen. Dat zorgt ervoor dat goede mensen die goede dingen doen daar geen lol meer in hebben. Die trend moeten we kantelen. Ga er nu eens vanuit dat onderne-





mers bonafide zijn, geef ze meer vertrouwen. Dan hoef je niet alles dicht te timmeren met extra regelgeving.'

### **Beleid**

Vertrouwen krijgen we ook door consistent beleid, dat schiet nu alle kanten op meent Vonhof. 'Neem nu de energietransitie. Allerlei oorzaken, zoals gebrek aan netcapaciteit of te weinig actieradius van elektrische voertuigen, zorgen voor weinig handelsperspectief voor ondernemers. En ze krijgen met steeds meer beleid en normering te maken. En de grap is: het beleid dat is afgekondigd kan niet eens

worden uitgevoerd. De reflex in Den Haag is steeds meer beleid te maken. Maar de schep moet meer in de grond.'

### **Vakmensen**

Het Aanvalsplan Techniek vindt de mkb-voorman wel een schep in de grond. Vonhof: 'Het is een positief antwoord op het lang lopende en slepende uitdagingprobleem van het tekort aan vakmensen in de techniek. Vaak heeft het bedrijfsleven hierover de bal teruggelgd bij de politiek, maar uiteindelijk gaat het erom wat wij als ondernemers daar tegenover zetten. De Gouden Poort biedt

het perspectief aan studenten dat ze nodig hebben. Maar het is nu wel een must dat wij laten zien dat we ook echt die schop in de grond zetten. Nu moet het gebeuren, het moet niet blijven bij een mooi plan dat we bij de overheid neerleggen. Dat vraagt inzet en ook om geld voor een gezamenlijk belang van al die branches. Het is een plan waar je geen nee tegen mag zeggen. Ondernemers zijn onderdeel van de oplossing en niet van het probleem. Ondernemers moeten dus ook met oplossingen komen richting politiek en samenleving. Dit past daar feilloos in en ik ben daar zeer positief over.'



SAMEN

TEKST EN BEELD FRANK SENTEUR



# BAKFIETS KON LICHTER, STERKER ÉN MOOIER

Foto boven: Niels Verwer  
(links) en Imre Verhoeven.

PRACHTIG DESIGN, TOPPRESTATIES EN DUURZAAM



**In 2007 werd de Babboe Big als eerste bakfiets van een nieuwe generatie geïntroduceerd in Nederland. Dit multifunctionele rijwiel ontketende een ware rage. De nieuwste innovatie is de Carqon. Deze fiets is mede het resultaat van de samenwerking tussen Vemefa-Constructa en Studio Imre, beide uit Rotterdam.**

Net als bij de Babboe Big was Studio Imre betrokken bij het ontwerp en de design-optimalisatie van bepaalde Carqon-onderdelen waarvan Vemefa-Constructa vervolgens de productie op zich nam. Zo ontstond een samenwerking tussen twee Rotterdammers: een creatieve designer en een nuchtere metaalbewerker. De nieuwe Carqon is de Rolls Royce onder de e-bakfietsen. Prachtig design, topprestaties en duurzaam. Maar dat mag ook wel. De kleinste kost 4.600 euro, terwijl voor het topmodel (met twee accu's) bijna 7.100 euro op tafel gelegd moet worden.

### **Veelzijdige expertise**

Na zijn studie aan de Design Academy in Eindhoven werkte industrieel ontwerper Imre Verhoeven op verschillende plekken in de wereld. Zo was hij actief bij Renault, werkte hij bij Spark Design & Innovation en zat hij een paar jaar in China. Imre ontwerpt net zo makkelijk kinderspeelgoed, braille-apparaten, metalen achterwanden met magnetische accessoires ([www.buigbaar.nl](http://www.buigbaar.nl)) als auto-onderdelen en bakfietsen. Maar wat wordt bedacht moet natuurlijk ook gemaakt (kunnen) worden en zo kwam Imre in contact met Vemefa-Constructa dat in 1946 is opgericht en startte met het dieptrekken van stofzuigerbehuizingen. De broers Harold en Niels Verwer zijn sinds 2013 directeur/eigenaar van dit familiebedrijf, namen in 2015 een blikfabriek over en in 2016 Constructa dat in 2017 is geïntegreerd in het huidige pand

waar momenteel zo'n 20 mensen werken. Vemefa-Constructa kan lasersnijden, ponsen, knippen, slitten, (robot)lassen, kanten, zetten, buigen, dieptrekken, slijpen en polijsten, maar ook draaien en frezen. Daarnaast hebben ze een eigen lijn gepolijste rvs watersportproducten. Ze blijven ook investeren, want nog onlangs zijn er twee nieuwe machines gekocht waarvan de eerste, een CNC-bewerkingscentrum met robot en automatische aan/afvoer, binnenkort worden geïnstalleerd.

### **Elkaar scherp houden**

'Mede door onze werkervaring in onder andere Azië met soortgelijke producten, werden we benaderd door Velosophy (onderdeel van de Accell Group waar o.a. ook Babboe onder valt) om mee te kijken tijdens de ontwerpfase', vertelt Imre Verhoeven. 'Dit vooral om het 'concept idee' van de Carqon sneller naar een economisch te produceren voorwerp te brengen. 'Sommige onderdelen bleken te zwaar, te

---

**« Wij kijken natuurlijk op een heel andere manier naar onderdelen »**

---

groot en/of te duur en dat kon dus beter. We werken snel, maken prototypes, testen en zorgen voor een snelle time-to-market. Zo ook voor de nieuwe Carqon. Met de onderdelen die we daarvoor hebben ontwikkeld zijn we op een gegeven moment naar Vemefa-Constructa gestapt om te kijken of zij die konden maken. Zo moest er bijvoorbeeld een Bosch motor in de Carqon komen, maar met de beugeltjes die Bosch leverde paste die motor niet goed in het concept van de nieuwe bakfiets. Er is een nieu-

we motor-bracket ontworpen en deze wordt nu gemaakt bij Vemefa-Constructa. De korte lijnen werken prima en we zijn nu nog steeds samen bezig met onderdelen voor drie Carqon modellen en voor bakfietsen van andere 'Accell merken' zoals Raleigh en Batavus.'

### **Kun je het maken?**

'Imre is gelukkig al heel praktisch ingesteld en weet dat je dingen "maakbaar" moet houden', zegt Niels Verwer over hun samenwerking. 'Maar wij kijken natuurlijk op een heel andere manier naar onderdelen. Namelijk hoe je die zo snel en efficiënt mogelijk uit een bepaald materiaal kunt produceren om het ideale eindresultaat te bereiken. Veel ontwerpers kiezen voor een 'te mooi' materiaal, zoals rvs. Dit is wel taai, maar bijvoorbeeld niet zo sterk als koolstofstaal. Het kan zelfs breken bij bepaalde bewerkingen en soms ook makkelijker indeuken. Daarom wordt een kap op de Carqon die men eerst uit rvs wilde maken op ons advies nu uit verzinkt koolstofstaal vervaardigd. Dat is veel sterker en deukt minder makkelijk in. Ook hebben we geadviseerd om het motorbracket niet uit één stuk, maar uit twee delen te vervaardigen. Hierdoor werd het goedkoper en makkelijker te produceren. Het liefst zien we dan ook waarvoor een onderdeel nodig is en niet alleen de tekening, want alleen dan kun je alles vooraf goed beoordelen.'

**Ook een interessante samenwerking aangegaan? Laat het ons weten via [redactie@metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl)**





## HEICO FASTENING SYSTEMS



De beste standaard voor het borgen en voorspannen van boutverbindingen!

### HEICO-LOCK® BORGINGSSYSTEMEN

Het kwaliteits borgingsysteem voor de meest veeleisende boutverbindingen!

**MADE IN GERMANY!**



### HEICO-TEC® VOORSPANSYSTEMEN

Eenvoudig, snel en betrouwbare montage voor grote boutverbindingen!



3D CAD-database  
CADENAS  
PARTcommunity



WWW.HEICOBENELUX.NL • INFO@HEICOBENELUX.NL



WDP DRAADBEWERKING BV



- Productontwerp
- Gereedschap makerij
- 2D/3D CNC Draadvormen
- Richten en afkorten van staven
- Puntlassen
- Mig/Tig Lassen
- Schroefdraad vullen/voegen
- CNC freesbewerkingen
- CNC draalbewerkingen
- Vormen d.m.v. stempels

ONTWIKKELING EN PRODUCTIE  
VAN DRAADPRODUCTEN 0.8-16MM.

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

**Vlakslijpen**  
• Hoonwerk • Rondslijpen • Gereedschapslippen

**HOONCENTRUM  
LEXMOND V.O.F.**  
www.hooncentrum.nl  
0347 - 342 168

CNC & CONVENTIONEEL



**DISSELHORST METAAL**

weet't goed gemaakt!



Dag en nacht in  
touw voor  
UW plaatwerk  
op maat!

Altijd in  
bedrijf!



Overkampsweg 26 • 8102 PH Raalte  
Tel.: 0572 - 362600 • Fax.: 0572 - 362298

www.disselhorstmetaal.nl



# IK ~~VERTREK~~ BLIJF BIJ

**H**eb je dat nou ook? Dat je wordt overvallen door verwondering, als je in Ik vertrek de avonturen volgt van landgenoten die in het buitenland hun geluk beproeven, zonder ook maar een woord 'buitenlands' te spreken? In dit tv-programma worden we regelmatig getraakteerd op hilarische verhaspelingen en onoverbrugbare taalbarrières. Met steevast als resultaat: het vastlopen in de lokale bureaucratie, verkeerd uitgevoerde verbouwingen en fors hogere kosten. Vermakelijk voor de kijker, maar frustrerend voor de vertrekkers in kwestie.

Door zo'n programma als Ik vertrek kunnen we ons beter voorstellen wat het betekent, om de taal niet goed te beheersen in het land waar je woont en werkt. Ook binnen onze grenzen wordt veelvuldig met dit probleem geworsteld. Niet alleen door nieuwkomers, maar ook door mensen die hier geboren en getogen zijn. Volgens de Algemene Rekenkamer is maar liefst 17 procent van onze beroepsbevolking laaggeletterd. Stel je even voor: dat betekent voor jouw bedrijf dat, wanneer er sprake is van een goede maatschappelijke afspiegeling, 1 op de 6 medewerkers moeite heeft met lezen en schrijven.

De tijd dat we ons met grommende geluiden, gebaren en mimiek verstaanbaar maakten, ligt gelukkig alweer even achter ons. Iedere poging daartoe zouden we vandaag de dag al snel als grensoverschrijdend gedrag bestempelen.

Tegenwoordig communiceren we met taal, in woord en geschrift. Maar: voor medewerkers die deze niet of onvoldoende beheersen, zijn allerlei gewone zaken - werk- of veiligheidsinstructies volgen, een praatje maken met collega's, een computer gebruiken - ongewoon lastig. Hun beperkte geletterdheid belemmert hun ontwikkeling, laat ze gemakkelijk in een sociaal en digitaal isolement belanden en het risico lopen om hun werk te verliezen.

Voorkom dat je medewerkers door taalproblemen achterop raken en vertrekken. Zorg ervoor dat ze (bij)blijven door laaggeletterdheid met de nodige tact (Google voor tips) bespreekbaar te maken in je bedrijf. Organiseer vervolgens een training Nederlands op de werkvloer, bijvoorbeeld met het aanbod dat OOM daarvoor in de etalage van [cursuscatalogus.nl](https://www.cursuscatalogus.nl) heeft gezet. En doe vooral zelf ook mee, want dan neem je pas echt de drempel weg voor die 6e medewerker.



ERIC YPERLAAN  
DIRECTEUR OOM



SPUITGIETVERPAKKINGEN  
VOOR DE FOOD-INDUSTRIE

# AUTOMATISERING ALS ANTWOORD OP AZIATISCHE MASSAPRODUCTIE



# REPORTAGE

**Z**onder het te weten komt iedere Nederlander dagelijks in aanraking met TBH Plastics uit Hengelo. Of wel in de voorraad- of koelkast of in het supermarktschap. TBH maakt miljoenen dunwandige spuitgietverpakkingen voor de foodindustrie. Salades, yoghurt, zuivel, sauzen ... Het wordt allemaal verpakt in producten van TBH. Over automatisering, grenzen aan groei en duurzaamheid.



TBH heeft zowel een productielocatie als een warehouse in Hengelo. Wie door de productiehal van TBH in Hengelo (Overijssel) loopt, waant zich in een grote cleanroom. Hier en daar wat witte jassen en het is er brandschoon. Opgeteld bijna duizend vierkante meter vloeroppervlak en vrijwel geen mensen te vinden in het productieproces. Desondanks rollen er jaarlijks miljoenen plastic verpakingsbakjes van de productiebanden. TBH heeft liefst zestien productielijnen die 24/7 plastic dunwandige spuitgietverpakkingen maken. Polypropyleen in korrels dient als grondstof. Door verwarming wordt het vloeibaar waar vervolgens d.m.v. spuitgieten plastic verpakkingen van worden gemaakt. Desgewenst met etikettering. Directeur TBH is Evert-Jan Lassche: 'De etiketten bestaan uit dezelfde grondstof als de plastic bakjes/verpakkingen en worden door verwarming zonder toepassing van lijm of andere reststoffen één product, waardoor het geheel honderd procent recyclebaar is.' Of je het nu over saladekuipjes, yoghurtbekers, schalen voor kant en klaar maaltijden of satébakjes hebt ... Ze rollen allemaal in massa van de band bij TBH.

## Matrijzen

Lopend door het bedrijf wijst Lassche op een brandwerend deel. 'Kijk, hier liggen onze matrijzen. Daar maken we uiteindelijk de verpakkingen mee. Niet de spuitgietmachines (van Italiaanse makelij) maar de matrijzen zijn ons kostbaarste bezit. Hier maken we alles

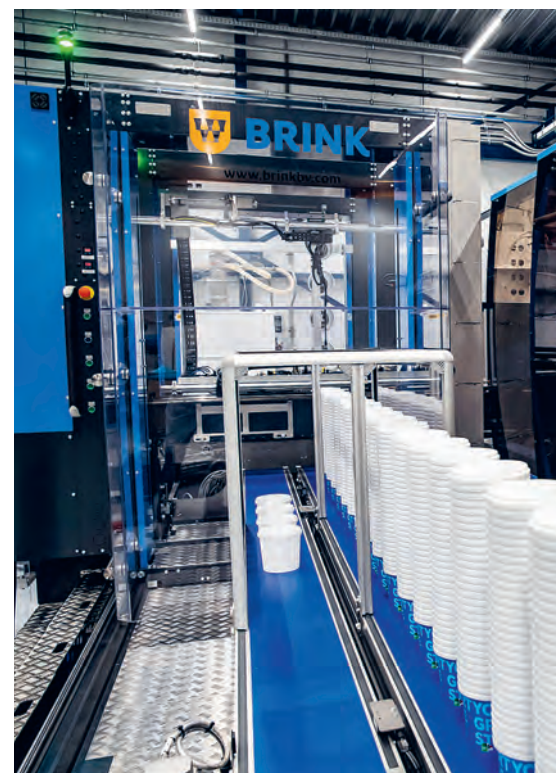
mee. Het kost tijd en geld om die matrijzen te vervangen. We zijn er zuinig op.' Het is ook een knipoog naar het verleden. Vroeger was TBH een matrijzenmakerij, maar ze zijn volledig overstapt op het maken van plastic spuitgietverpakkingen. Die historie verklaart ook waarom een fabrikant van plastics, toch lid is van Metaalunie. Lassche: 'We komen uit de metaal voort. En onze medewerkers vallen onder de cao kleinmetaal.'

## Familiebedrijf

De overstap naar verpakkingen is een bewuste geweest, vertelt Lassche. Door verregaande automatisering kan het bedrijf nu concurrerend werken. Lassche: 'De marge zit uiteindelijk in het aantal handjes dat nodig is. We hebben hier het proces zo geautomatiseerd dat we het met een minimum aantal mensen afkunnen. 's Nachts werken de machines door en zorgen ze voor buffering. Die bulk moet 's ochtends nog visueel gecontroleerd en weggewerkt worden. Dat doen we bijvoorbeeld met de inzet van dames die in deeltijd werken. Zij zijn vaak flexibeler in te zetten.' Voor Lassche is TBH een mooi voorbeeld van dat je niet bang moet zijn voor machines/robots. 'Als je nu naar de arbeidsmarkt kijkt, zie je dat er heel moeilijk aan technisch personeel te komen is. Dankzij onze automatisering kunnen we prima draaien. We zoeken geen mensen.' Hij wijst daarbij wel op de typische kenmerken van een familiebedrijf. 'We zijn er niet op uit om snel veel te verdienen. We hebben heel veel geld in machines getopt om



De productiehal van TBH in Hengelo (Overijssel) lijkt soms net een grote cleanroom.



Het proces is voor een groot deel geautomatiseerd.

zo op lange termijn te kunnen overleven. We zijn ook niet uit op hele grote groei. Hebben we ook de ruimte niet voor. Ik heb niet de behoefte om hier honderd productielijnen te krijgen. We streven gedoeerde groei na.' Behalve massaproductie maakt TBH ook specials van hoogwaardige verpakkingen voor speciale doeleinden. Maar massa is de hoofdzaak.

#### Snelheidsverschil

De machines blijven verpakkingen 'uitspugen'. Voor ijs, saus, kruidenboter, saté ... Allemaal terug te vinden in het supermarktschap. Om 17 uur gaan de lichten uit om de volgende dag om 07.15 uur weer aan te gaan. De machines hebben niet stilgestaan en werken langer onbemand dan bemand. Storingen zijn er sporadisch. De ene machine oogt sneller dan de ander. Lassche: 'We werken met verschillende dikten van verpakking. Het ene product

heeft een dikkere wand van verpakking nodig dan het andere. De warmte moet uit de verpakking voordat je kunt stapelen. Daarom kan het ene product sneller dan het andere

### « Onvermoeibaar blijven de machines bakjes en deksels produceren »

worden gemaakt.' Onvermoeibaar blijven de machines bakjes en deksels produceren. Lassche: 'Daarbij zijn we constant aan het ontwikkelen en innoveren. Van plan en product tot productie. Bakjes moet je bijvoorbeeld wel kunnen stapelen. En we zijn ook constant aan het kijken of we met dunnere verpakkingen

af kunnen. Verpakkingen worden er lichter door en dan hebben we dus ook minder grondstof nodig. We hebben nu yoghurtbakjes die dertig procent minder kunststof gebruiken. De industrie heeft de verplichting opgelegd gekregen dat in 2025 een kwart minder kunststof aan verpakkingen in de supermarkten moet liggen. Daar werken we dus constant aan.'

#### Duurzaam

Brengt ons op het onderwerp duurzaamheid. In hoeverre wordt Lassche geconfronteerd met het feit dat hij in een 'vervuilende' wereld actief is. Het is een dubbele discussie laat hij weten. 'Natuurlijk hebben we er mee te maken. Maar uiteindelijk is het de mens/consument die keuzes maakt. Alles wat wij hier maken is volledig recyclebaar. Maar het zijn mensen die verpakkingen weggooien. En de industrie kan





Directeur TBH Evert-Jan Lassche.

vaak ook niet anders. Je hebt plastic nodig om voedsel lang en duurzaam op te kunnen slaan zodat het niet bederft. Wij gebruiken “nieuw” polyprop als basisgrondstof. We kunnen geen gerecycled plastic gebruiken domweg omdat er te veel soorten plastics zijn die niet voldoen aan de hoge kwaliteitstandaarden van de food-industrie als je ze wilt recylen. Dat zou wel kunnen als we maar drie of vier soorten plastic zouden gebruiken, maar zover zijn we nog niet.’ Lassche denkt overigens dat er ooit een soort van ‘pricing’ zal komen op plastic verpakkingen. Net zoals nu bij petflesjes. Zodat de consument plastic verpakkingen niet achteloos weggooit, maar op een of andere manier zorgt dat ze voor hergebruik kunnen worden ingezet. Omdat verpakkingen waarde hebben. Hoe dat moet, weet Lassche niet. ‘Maar we zullen wel die kant op gaan.’

Hij wijst er overigens op dat dankzij plasticproductie in Nederland, heel veel vervoerbewegingen overbodig zijn geworden. Geen grote schepen met plastic verpakkingen uit Azië. Duurzamer dus. Lassche: ‘Uiteindelijk is het een markt van vraag en aanbod, waarbij wij zo duurzaam mogelijk proberen te werken. Maar het klopt dat het imago van kunststof negatief is en daar hebben we als bedrijf wel mee te maken. Doordat we etikettering in het eindproduct verwerken, zijn we al weer veel duurzamer dan de bedrijven die nog een speciaal etiket (voor marketing) op een verpakking moeten aanbrengen. Biologisch afbreekbaar plastic? Klinkt mooi, maar daar heb je weer heel veel energie voor nodig om het te maken. Het is gewoon een brede ingewikkelde discussie. Maar uiteindelijk bepaalt de consument.’

### Taxi

Buiten wacht een taxi. Lassche legt uit. ‘We hebben elke ochtend dus extra handjes nodig. Daarvoor zetten we momenteel vluchtelingen uit Oekraïne in. Die halen we op en brengen we weer thuis.’ De nodige handjes, maar ook maatschappelijk betrokken dus. Daarnaast leidt TBH jongeren zelf op. Waarbij het beeld van “vieze” technologie inmiddels volledig is achterhaald. TBH is dus meer een cleanroom. Voorbeeld van mooi mkb-ondernemerschap. Lassche: ‘De politiek moet misschien nog eens wat meer kijken naar het mkb. Het lijkt wel of alle politieke maatregelen gemodelleerd worden naar multinationals. We krijgen daardoor als mkb veel te veel regels. Het mkb heeft flexibiliteit nodig. Vergeet niet, het mkb is nog altijd de ruggengraat van onze economie.’



ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

# THE PROJECT

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



← 10 x



Arts





Deze loopbrug, gerealiseerd door **M&S Group** uit Middelburg verbindt de oude plaatwerkerij (links) met **Kop van het Dok**, gelegen in het nieuw ontwikkelde Scheldekwartier te Vlissingen.

Voor dit project van ruim **10 meter** hoog, bijna **2,5 meter** breed en net geen **20 meter** lang was zo'n **13,5 ton** staal nodig. Het is thermisch verzinkt en tweelaags gepoedercoat.

Dit is het soort project waar **M&S Group** goed in is; maatwerk, lekker complex, in goede samenwerking met de opdrachtgever.

M&S Group is met **23 man personeel** een toonaangevend leverancier in staal-, aluminium- en rvs maatwerk. M&S Group levert naar de wensen van de klant.



# DE STAP ZETTEN

NAAST GOEDE ONDERNEMER, OOK AANSPREKENDE WERKGEVER ZIJN

## NAAR EEN

## MAAKBEDRIJF

TEKST JAN KLOEZE

BEELD FOTOBUREAU ROEL DIJKSTRA

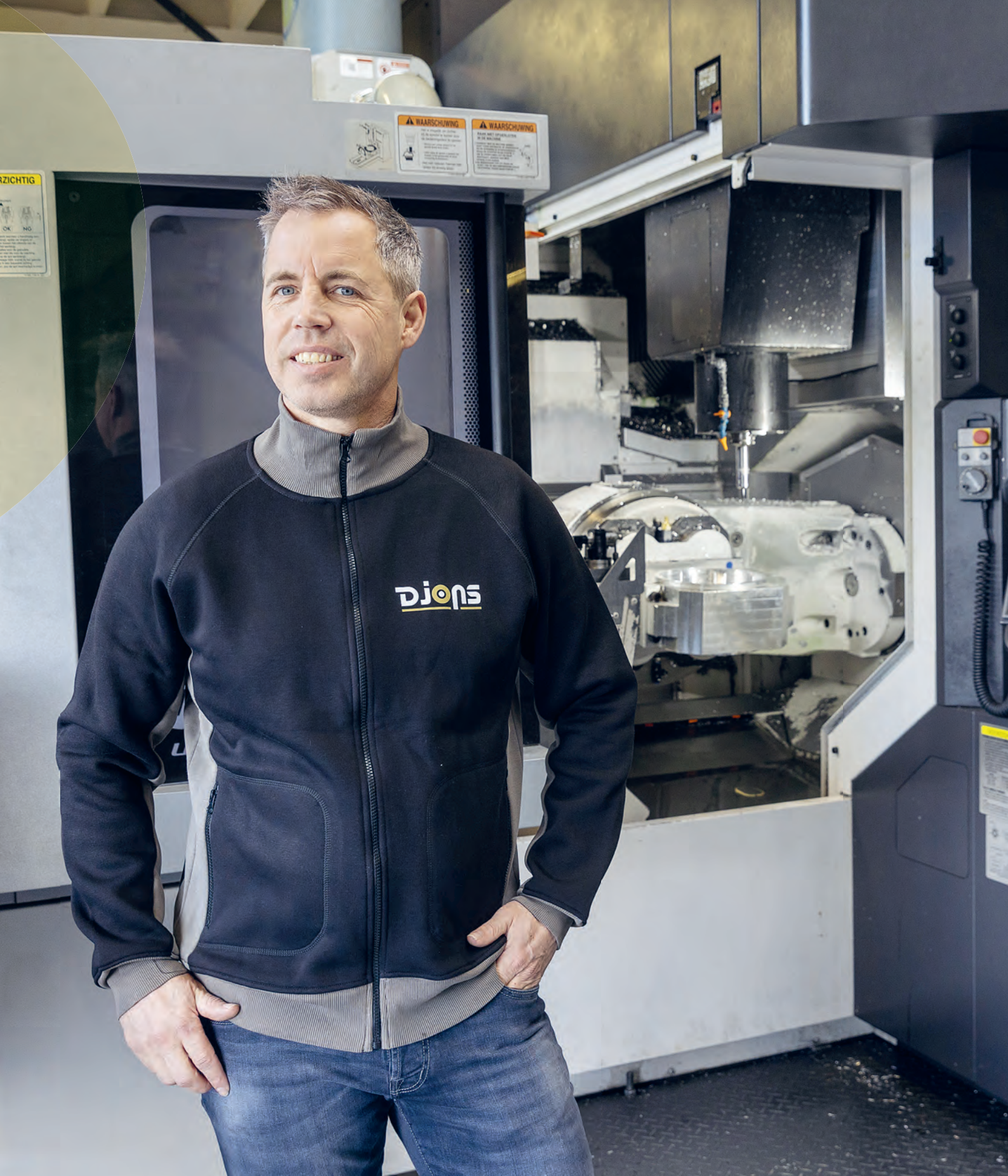
**H**oe je in 2007 een gat in de markt ziet en een eigen bedrijf start, meteen ook nadenkt over een goede naam en een aansprekend logo. Hoe je in je eentje begint en in ruim vijftien jaar tijd een gedifferentieerde onderneming opbouwt met 19 voornamelijk jonge, enthousiaste medewerkers. Dit verhaal gaat over John van der Knaap en Djons uit Maasdijk.

**Lagertechniek** Zijn naam zegt het al. Van der Knaap is een echte Westlander. Voordat hij zijn bedrijf startte, werkte hij in de productontwikkeling voor de tuinbouw. Hij was onder meer betrokken bij de engineering van een rol-schermmotor. Daar kwam hij in aanraking met lagertechniek, want zo'n motor zit vol lagers. Dat geldt voor talloze bewegende onderdelen en niet alleen in de markt voor nieuwe

producten. Hij ontdekte dat er een grote vervangingsmarkt is voor (glij)lagers en seals. Volgt een lang verhaal kort: Trelleborg is een internationale grootheid in (glij)lagers en seals, met als topmerk Orkot®. Omdat Trelleborg zich met name richt op OEM'ers, was daar voor Van der Knaap een prachtig 'gat in de markt'. Hij trok de stoute schoenen aan en stelde voor dat hij als tussenpersoon die kleinere markt voor zijn rekening zou nemen en kreeg groen licht. Een jaar later zette hij de stap naar een maakbedrijf. Hij vroeg of hij het bronmateriaal mocht afnemen om op een eigen draaibank die lagers in kleine series zelf te produceren. Ook daarvoor kreeg hij toestemming. Die oude draaibank staat nog steeds in het bedrijf. Volgens klopte twee jaar later Trelleborg aan bij Van der Knaap met de vraag of Djons ook het sealpakket wilde leveren aan deze markt.

**Risicospreiding** Zo kwam hij als relatief kleine jongen binnen bij talloze, vaak ook grote bedrijven in bijvoorbeeld food, maritime, olie en gas, offshore en leisure om kleine series lagers en seals te leveren. Al snel werd hem gevraagd mee te denken over toepassingen en bood hij aan om onderdelen voor al die bewegende producten te gaan maken. Djons werd óók een verspanende metaalbewerker die zelfs ging engineeren voor zijn klanten en bijvoorbeeld levensduurberekeningen maakt. Vijf jaar lang haalde hij geen cent uit het bedrijf en investeerde hij in de ene vijfassige machine na de andere. Van der Knaap: 'Dat was ook een kwestie van risicospreiding, want ik was natuurlijk afhankelijk van de bedrijfsstrategie van Trelleborg.' Tegenwoordig komt zijn omzet nog voor de helft uit lagers en seals, die hij niet alleen in Nederland maar over de hele wereld





John van der Knaap van Djons uit Maasdijk.

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via [redactie@metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl)





Recent kocht Van der Knaap twee metaalbedrijven uit de buurt, beide gespecialiseerd in langdraaien.

verkoopt, mede omdat internationale verkoopkantoren van Trelleborg voor spoedleveringen en voor kleine series naar hem verwijzen. Maar die verhouding is aan het verschuiven ten gunste van (grote series) metaalbewerking; daarover verderop meer.

**Werkgever** Tegenwoordig moet je niet alleen een goede ondernemer zijn, maar ook een aansprekende werkgever. Want dan treedt je eigen personeel op als recruiter en zeggen ze tegen vrienden uit andere bedrijfstakken dat ze ook bij Djons moeten komen werken, bijvoorbeeld omdat de baas je veel eigen verantwoordelijkheid geeft, waardoor het werk afwisselend is en blijft; bijvoorbeeld omdat er twee keer per week stand een korte teammeeting in de werkplaats wordt gehouden, zodat iedereen overzicht

heeft en dus betrokken is bij elkaars werk; bijvoorbeeld ook omdat iedereen een cursus professionele communicatie krijgt, wat helpt als je wil werken zonder een tussenlaag in het management, dus zonder werkplaatschef. Of gewoon omdat Van der Knaap jaarlijks met het hele personeel een uitstapje maakt naar een Formule 1 race. Of omdat hij boven de hal een sportschool en een kroeg heeft gebouwd, waarvan iedereen gebruik mag maken en natuurlijk ook vrienden mee naar toe mag nemen. Momenteel heeft hij twee bbl'ers in opleiding. En toevallig krijgt vandaag een kok die bevriend is met een van de werknemers, een korte snuffelstage om te kijken of zij-instromen iets voor hem is.

**Grote series** Recent kocht Van der Knaap twee metaalbedrijven uit de buurt, beide

gespecialiseerd in langdraaien, in het produceren van grote series dus. Hij integreerde de overgenomen machines en mensen in zijn eigen bedrijf en is op weg naar 24/7 lopendebandproductie. Waarom? 'Omdat ik merk dat massaproductie, die vaak werd uitbesteed naar landen aan de andere kant van de wereld, terugkomt naar Nederland', zegt Van der Knaap. Zijn klanten hebben van de coronacrisis geleerd dat materiaalprijzen, transportkosten en leverbetrouwbaarheid plotseling gingen fluctueren zonder dat ze daar enige invloed op hadden. Afnemers van grote series metaalonderdelen neigen nu naar lokale toeleveranciers en zijn ook bereid daarvoor te betalen. 'Als je per stuk maar een klein beetje meer kunt rekenen dan vroeger, is het al rendabel', zegt Van der Knaap. 'Voor beide partijen', voegt hij daaraan toe.



## Rotterdam in april de maintenancehoofdstad van Europa

# ROTTERDAM AHOY WORDT DÉ ONTMOETINGSPLEK VOOR ONDERHOUDSPROFESSIONALS

Europa's grootste onderhoudsconferentie EuroMaintenance komt van 17-19 april 2023 naar Rotterdam. De Nederlandse Vereniging voor Doelmatig Onderhoud (NVDO), de European Federation of National Maintenance Societies (EFNMS) en Rotterdam Ahoy hebben hiervoor de handen ineengeslagen. Tegelijkertijd organiseert Rotterdam Ahoy van 18 tot en met 20 april 2023 de belangrijkste technologie- en onderhoudsexpo van de Benelux: Maintenance NEXT. Deze krachtige combinatie zal Rotterdam in die periode dé Europese ontmoetingsplek voor onderhoudsprofessionals maken.

Iedere twee jaar komen marktleiders in industrieel onderhoud in april samen in Rotterdam Ahoy voor Maintenance NEXT. Duizenden onderhoudskundigen en leveranciers komen de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van technologie, innovaties, diensten en producten bekijken. Behalve als vakbeurs dient Maintenance NEXT ook als platform voor netwerken en kennisuitwisseling tussen klanten, aannemers en leveranciers.

Er worden speciale bijeenkomsten gehouden waar brancheleden van elkaar kunnen leren. Op Maintenance NEXT 2023 presenteren ruim 250 exposanten de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van industrieel onderhoud. Daarnaast is er een uitgebreid kennisprogramma gericht op de belangrijkste thema's binnen de industrie: Asset Performance Management, Human Factor,

genoemde werkt aan een herziene versie van zijn boek 'De strijd om energie' uit 2008 en zal in zijn keynote dieper ingaan op de belangrijkste geopolitieke gebeurtenissen van deze tijd en schetst wat de mogelijke gevolgen zijn voor de Europese economie en industrie.

### EuroMaintenance

EuroMaintenance is de grootste Europese conferentie over industrieel onderhoud en trekt veel internationale sprekers. Al in 2019 trokken Maintenance NEXT en Euromaintenance de agenda's gelijk om in maart 2021 samen het grootste maintenance event van Europa te organiseren, maar de pandemie gooide roet in het eten. Beide organisaties zijn dan ook meer dan verheugd dat het in april 2023 wel lukt om samen zowel de beurshallen van Rotterdam Ahoy als de conferentiezalen van het nieuwe RACC te openen voor vakprofessionals van over de hele wereld.

Het congres wordt op maandag 17 april geopend door Prins Constantijn, sinds 2016 Special Envoy voor TechLeap.nl, voorheen Startup Delta. Prins Constantijn is verder zelfstandig adviseur in bedrijfsinnovatie en mede-initiatiefnemer van Startup Fest Europe, en is daarnaast Directeur 'Digital Technology and Macro Strategy' bij MAP in Londen en Edge Fellow bij Deloitte Center for



the Edge. Andere sprekers zijn onder andere prof. Diego Galar van de Lulea University of Technology en Maria Ryyty, Senior Manager Strategic Maintenance van LKAB.

Ga voor meer informatie naar [www.maintenance-next.nl](http://www.maintenance-next.nl) of [www.euromaintenance.net](http://www.euromaintenance.net).



Een bezoek aan Maintenance NEXT is gratis! Scan de QR-code om u te registreren.



Sustainability, Smart Industry en Safety.

Toegezegde sprekers zijn onder andere Arjan van Dijk (Programma Directeur Safety Delta Nederland), Karen de Lathouder (CEO BP Nederland), en journalist Roy op het Veld. Laatst-

**Rotterdam Ahoy**  
Rotterdam Ahoy  
Ahoyweg 10  
3084 BA Rotterdam  
[www.ahoy.nl](http://www.ahoy.nl)



# NIEUW EN VERBETERD DIGITAAL VISITEKAARTJE MKB-MAAKINDUSTRIE

## NIEUWE WEBSITE KONINKLIJKE METAALUNIE

*In april krijgt Koninklijke Metaalunie een nieuwe website. Met een fris uiterlijk, informatie op maat voor alle Metaalunieleden, duidelijke lobby standpunten, nieuws voor en over de mkb-maakindustrie, branchepagina's en een splinternieuwe ledenzoeker om snel collega-maakbedrijven te vinden. Metaalunie.nl is daarmee niet alleen het belangrijkste visitekaartje van de vereniging, maar van en voor de hele mkb-maakindustrie.*

De nieuwe website is flink opgefrist. Naast meer kleur ook door aansprekende beelden van de mkb-maakindustrie. Beelden die vakmensen laten zien in hun eigen werk-

omgeving. Vakmensen die trots zijn op hun vak en de mooie producten die ze maken. Het schetst daarmee een mooi en realistisch plaatje van de mkb-maakindustrie in al haar

facetten. Een verzameling van slimme en praktische ingestelde ondernemers en hun vakmensen die mooie producten maken. Zij zorgen voor de productiviteit op de werkvloer die een bedrijf nodig heeft om te renderen, slimmer te werken en kennis en werkprocessen te organiseren in een bedrijf. De website straalt dan ook uit: wij maken het!

### Heldere standpunten

Metaalunie verdedigt in Den Haag en in de regio dagelijks de belangen van mkb-maakondernemers; zelfstandig of samen met andere verenigingen. Dit werk is erg belangrijk, maar niet altijd even zichtbaar. Daar komt verandering in. Want op de nieuwe site zijn de standpunten te lezen over de onderwerpen die belangrijk zijn voor mkb-maakondernemers. Van onderwijs en de instroom van jonge vakmensen tot innovatie en duurzaamheid.







Het zijn daarmee de thema's die hun weer-  
slag hebben op de dagelijkse praktijk van  
de mkb-maakbedrijven. Het geeft aan waar  
Metaalunie én de mkb-maakbedrijven voor  
staan!

Metaalunie heeft als grote vereniging een  
behoorlijk inkoopvoordeel. Metaalunieleiden  
krijgen daardoor korting op allerlei producten  
en diensten waar ze dagelijks gebruik van  
maken. Denk bijvoorbeeld aan korting op  
diesel en benzine of op het versturen van pak-  
ketten en de inkoop van energie. Op de nieuwe  
website vinden de leden alle ledenvoordelen  
eenvoudig.

### Branches in beeld

Veel Metaalunieleiden zijn ook lid van een  
branche. Branches vormen een toegevoegde  
waarde voor aangesloten leden in het delen en  
verdiepen van kennis en kunde op bepaalde  
(technische) vakgebieden en/of markten via het  
netwerk dat de branche biedt.

Op de nieuwe website is makkelijk een branche  
te vinden die past bij elk Metaalunielidbedrijf  
en wat de voordelen van een branchelidmaat-  
schap zijn.

### Ledenzoeker


Ruim 15.000 bedrijven zijn lid van Metaalunie.  
Veel van deze leden kennen elkaar en werken

regelmatig met elkaar samen. Met de nieuwe  
ledenzoeker vinden Metaalunieleiden eenvou-  
dig een ander lidbedrijf in heel Nederland.  
Om wellicht tot een hechte samenwerking te  
komen of in eerste instantie als toeleveran-  
cier.

### Heeft u vragen of opmerkingen?

We hebben de site uitgebreid getest met  
verschillende leden en veel goede ideeën en  
feedback terug gekregen. Er zijn echter altijd  
zaken die beter kunnen. Dus heeft u een vraag  
of een opmerking over de site? Stuur dan een  
mail naar [info@metaalunie.nl](mailto:info@metaalunie.nl) of bel ons op  
030 – 605 33 44. Alvast bedankt!





BLIK OP BRANCHES

VOORDELEN TE WEINIG BENUT

# MEER BEKENDHEID VOOR BUIGTECHNIEK

TEKST ALEX KUNST  
BEELD BERT JANSEN  
FOTOPERSBUREAU  
EN KUPPENS FOTO-  
GRAFIE



**Bij seriematig werken met buizen levert buigtechniek al snel allerlei voordelen op ten opzichte van lassen. Van der Hoorn Buigtechniek in Geldrop is specialist op dit gebied en bedient een diverse klantengroep, van alledaagse toepassingen tot hightech.**



Commercieel directeur  
Rob de Vries.

Het pand van Van der Hoorn Buigtechniek ligt dicht bij de entree van het industrieterrein in Geldrop en is door de omvang nauwelijks te missen. Commercieel directeur Rob de Vries: 'Wij vinden het juist te klein! We hebben veel opdrachten en buizen nemen ruimte in. Soms komen grote orders tegelijkertijd binnen en dan staat het hier behoorlijk vol.'

### **Draaiwerk**

Het bedrijf bestaat sinds 1936. In 2001 werd een nieuwe hal gebouwd in Geldrop. In 2014 werd er een verdieping op gezet, met onder meer een cleanroom. Van der Hoorn Buigtechniek heeft twintig medewerkers in dienst. De Vries: 'Aanvankelijk was het bedrijf gespecialiseerd

in draaiwerk. Die markt stond steeds meer in het teken van continue-diensten en dat paste niet goed bij de strategie van het bedrijf. Er stond toen al een buigmachine in de productieruimte en het accent werd steeds meer verlegd naar buigtechniek. Uiteindelijk werd het ons specialisme.'

De klanten waarderen Van der Hoorn Buigtechniek onder meer vanwege de korte doorlooptijden, vertelt De Vries. 'We beschikken over veel machines en gereedschappen. We hoeven niet eerst gereedschappen te maken en daarom kunnen we meteen aan de slag. Daarnaast lassen en solderen we; daarmee ontzorgen we de klant. We maken

wat promotie via social media en de website, maar de klanten weten ons sowieso prima te vinden. We hebben een goede naamsbekendheid en klanten worden vaak door anderen naar ons doorverwezen. Het is niet nodig om een vertegenwoordiger op weg te sturen. De verkopers hebben bij ons vooral een technische en adviserende rol.'

### **Ruimtegebrek**

Ook de cleanroom in eigen huis draagt bij aan een kortere levertijd. Het zorgde bovendien voor een betere kwaliteit ten opzichte van uitbesteed werk, aldus De Vries. 'De cleanroom gebruiken we vooral voor de buizen die via hightech-bedrijven in de regio bij ASML terecht komen. Voor een andere klant leveren we buizen die gebruikt worden in flowmeters.' In de cleanroom ondergaan de buizen een proces met drie ultrasoonbaden en een droger. Na het proces en het drogen worden de buizen verpakt in een cleanroom-zak en in een transportzak. Een sticker met de juiste codes zorgt voor traceerbaarheid. 'We vinden het enorm leuk om voor de hightech-sector te werken, maar het is net zo leuk om een beugel voor een landbouwmachine of straatmeubilair te buigen.' Het bedrijf heeft een binding met Geldrop en er zitten veel klanten in de regio, aldus De Vries. 'De huidige locatie is top, maar we hebben ruimtegebrek. De grootste droom is om een nieuwe fabriek te bouwen in deze gemeente. We willen een fijne plek om te werken met goede klimaatbeheersing en een andere indeling. Misschien kunnen we in zo'n nieuwe fabriek wel buigen in de cleanroom. Dat maakt het nog efficiënter. We denken er al veel over





na, ook over duurzaamheid, zelf elektriciteit opwekken met zonnepanelen en het energieverbruik zoveel mogelijk omlaag brengen. We hebben al veel gedaan in het huidige pand, maar er blijft genoeg te wensen over.'

### Voordelen

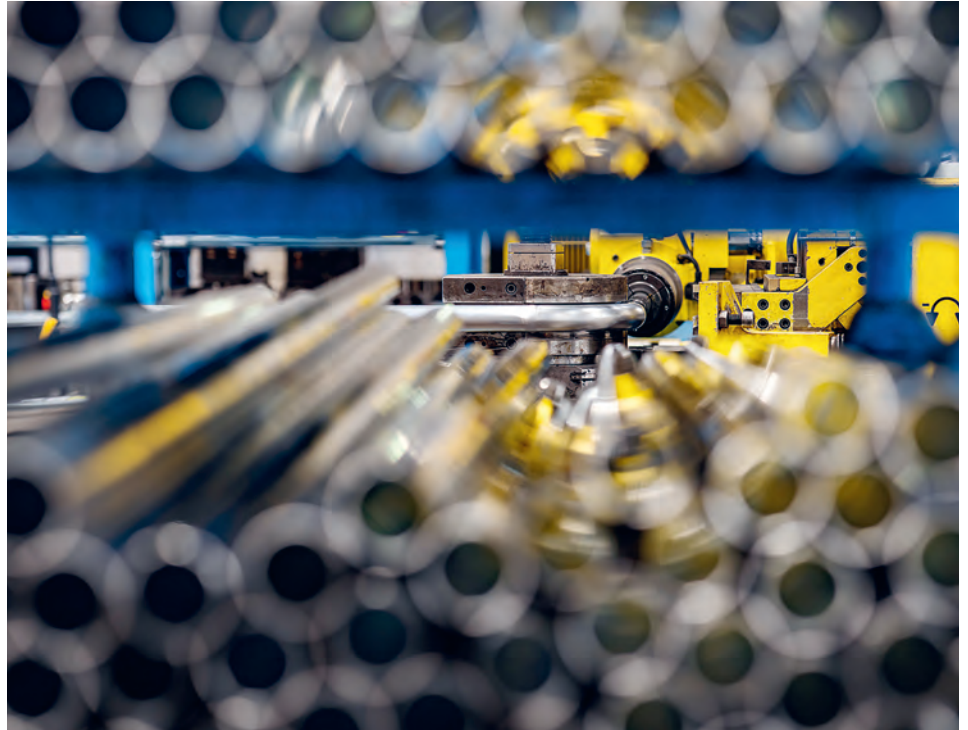
Binnen de metaalsector is buigtechniek zo'n vanzelfsprekendheid dat de voordelen nauwelijks meer opvallen. De Vries: 'Je ziet het overal – van straatmeubilair, tot bussen, landbouwmachines, achtbanen, koperen leidingen voor espressomachines en allerlei leidingen in de hightech-sector. Je ziet het zelfs bij de stoelen waar we nu op zitten en op het dakterras waar we op uitkijken.'

Buigen kan verschillende voordelen hebben boven lassen. Bij series is er een prijsvoordeel, dankzij de CNC-machines en bij het buigen verbruik je minder energie. De Vries: 'Om te lassen moet je warmte inbrengen, er ontstaat krimp, je hebt een poreuze lasnaad, waarin vervuiling kan ophopen. Waar je bijvoorbeeld drie buizen aan elkaar moet lassen, kun je een gebogen buis uit één stuk leveren. Het is milieutechnisch beter en steriel. Dat maakt buigen geschikt voor de voedingsmiddelenindustrie.'

### Razendsnel omstellen

De automatische zaagmachine is geschikt voor efficiënte productie van grote series, maar verder is Van der Hoorn Buigtechniek vooral gespecialiseerd in kleinere series en enkelstuks. 'Er werken hier echte vakidioten die razendsnel machines kunnen omstellen. Ze kunnen allemaal programmeren, opbouwen, meten en afstellen. Dat maakt het gevarieerd en dat houdt het leuk.'

In april wordt er een nieuwe meetmachine geïnstalleerd, die het instellen van de machines verder versnelt. De Vries: 'Er is dan een koppe-



ling tussen de meetapparatuur en de machine. Vanuit een STEP-file wordt de machine ingesteld. Vervolgens buig je het materiaal en laat je het opnieuw meten, waarna automatisch de correcties worden doorgevoerd in de buigmachine.'

Er wordt zoveel mogelijk geautomatiseerd in het bedrijf, maar een "lights-out-factory" is voor buigtechniek nog een brug te ver, meent De Vries. 'Het product moet niet alleen maattechnisch goed zijn, het moet er ook goed uitzien. De bocht mag niet teveel afgeplat zijn, er mogen geen rimpels in zitten, geen klemafdrukken of spanen. Je hebt voortdurend de ogen van de vakman nodig. Er is een machine die onbemand kan draaien, maar tot nu toe blijft het daarbij. Robots worden steeds slimmer, dus in de toekomst loont het vast om zo'n ding te programmeren voor een paar honderd stuks. Maar zover is het nog niet.'

### Unieke bedrijven

De sfeer in de branche is in positieve zin veranderd, vindt De Vries. 'Vroeger bleef je

als concurrenten zover mogelijk bij elkaar uit de buurt. Brancheorganisatie DTBA is in het leven geroepen om het vak te promoten en om meer samen te werken binnen de branche. Het is goed om met elkaar kennis te maken. Soms doen we samen een uitstapje en dan wisselen we ervaringen uit. Er is altijd wat overlap, maar eigenlijk is ieder bedrijf uniek en hebben we ieder onze eigen klantenkring. Er is meer verschil tussen de bedrijven dan ik ooit had gedacht. Dat ligt onder meer aan de locatie – in Rotterdam zitten ze bijvoorbeeld vooral in de offshore – en specialisatie op materiaalgebied en grootte van de series. We zitten elkaar nauwelijks in de weg.'

*Foto boven: Buigen kan verschillende voordelen hebben boven lassen.*

*Foto rechtsboven: Van der Hoorn Buigtechniek heeft twintig medewerkers in dienst.*





*Branchemanager  
Miriam Verleun.*



#### **DUTCH TUBE BENDING ASSOCIATION**

Brancheorganisatie DTBA heeft twaalf leden, waarvan twee buitengewone leden. De belangrijkste uitdaging voor de sector is het vinden van geschikt personeel, vertelt branchemanager Miriam Verleun. 'Het is een hechte, leuke club, waarin we kennis delen. De techniek is de afgelopen tien jaar behoorlijk ontwikkeld. Door bewust te kiezen voor samenwerking kun je grote stappen vooruit maken.' Er is geen specifieke opleiding voor het vak. DTBA ontwikkelde zelf een opleidingsboek. Verleun: 'Deel van de missie van DTBA is om meer bekendheid te geven aan het vak van buigen. Men kiest soms voor een las, terwijl buigen een betere, goedkopere en duurzamere oplossing is. Wanneer de opdrachtgever eerder in het proces kennis heeft van de mogelijkheden, valt er veel

winst te behalen. Als de technische tekenaars de mogelijkheden van buigtechniek beter begrijpen, kunnen zij bij het tekenen rekening houden met

bepaalde buigregels. Dan hoeven de bedrijven minder gereedschappen te gebruiken en kan er efficiënter gewerkt worden. Vaak wordt er moeilijk gedacht.' Op 1 januari ging dtba.nl online, de nieuwe website van DTBA. Daar is meer informatie over de kennis- en toepassingsmogelijkheden van buigen en walsen te vinden. Ook is er de mogelijkheid om aan te melden voor de nieuwsbrief. DTBA is bovendien te volgen via LinkedIn.



*De Verenigde Staten (VS) zijn de grootste economie van de wereld. Het land staat in de top vijf van belangrijkste handelspartners voor Nederland. Veel Nederlandse mkb-maakbedrijven zijn succesvol in de VS. Kansen te over, maar het is wel zaak om voordat stappen richting de VS worden genomen, te weten welke kansen dat zijn en hoe ze benut kunnen worden.*

# ZAKEN

BEELD SANDER VAN DER TORREN

# DOEN IN DE VERENIGDE STATEN

## ERVARINGSVERHALEN EN TIPS & TRICKS

Eén gouden tip bestaat niet: het is bijvoorbeeld afhankelijk van de markt waarin een bedrijf opereert, de ambities en de internationale ervaring. Daarom is het de moeite waard om bijvoorbeeld deel te nemen aan ondernemersreizen (zoals naar de IMTS-beurs van afgelopen september). En zeker ook aansprekend zijn de ervaringsverhalen uit eerste hand.

Zoals van René van Zon, vice president business

development van WEMO bv uit Den Bosch. WEMO maakt maatwerkmachines voor de volledig geautomatiseerde verwerking van plaatmetaal; ponsen, buigen, verbinden en software. 'Je vindt ons van Azië tot heel Europa en in de VS. De eerste lijn in de VS is zo'n 20 à 23 jaar geleden geleverd. Het is een belangrijke en omvangrijke markt. Zeker nu, omdat het minder onder invloed staat van hoge energieprijzen en de oorlog in Oekraïne. De hoge

staalprijzen en dat soort zaken dat maakt ook een stukje risicospreiding interessant. De contacten zijn ontstaan via Europese vakbeurzen. Amerikaanse klanten kiezen voor ons vanwege de slimheid, de hoge mate van automatisering en de precisie en snelheid van onze machines.' Overigens, zo geeft hij al een eerste praktische tip, moet je automatisering in de Amerikaanse markt heel gedoseerd brengen, vanwege de verschillen in automatiseringsniveau in Europa





René van Zon, vice president business development van WEMO bv.

en in Amerika. 'Europa loopt voorop qua automatisering, zeker in de staalindustrie. In Amerika is het een hele traditionele culturele markt waarin veel facetten een rol spelen om te kunnen automatiseren. Denk aan Amerikaanse vakbonden die dusdanig zijn georganiseerd dat zodra een project handjes gaat kosten, zij er voor gaan liggen. Daarom spreken we in zo'n proces met de klant en soms met een vakbond om iets voor elkaar te krijgen.'

#### Smart electric tugs

Iris van Ravenswaaij is algemeen directeur van Movexx bv uit Veenendaal. Een bedrijf dat gespecialiseerd is in ergonomische trekhulpen, oftewel de smart electric tugs. Haar bedrijf doet naast Azië, Australië, ook zaken in de VS. 'De export naar de VS is goed voor 15 tot 20 procent van onze omzet. De groei is daar groot en dat willen we zelf in eigen hand hebben. In

Nederland verkopen we onze producten direct, zonder tussenpersonen, in het buitenland werken we met dealers. Dat is een bewuste keuze om nieuwe producten snel en flexibel in te zetten en om snel feedback te krijgen vanuit het land. We gebruiken in de VS al 10 jaar een vaste, industriegefocuste dealer. Die vonden we na deelname aan een Amerikaanse beurs.' Over één nacht ijs ging ze niet: 'Ik heb vier jaar geleden de wereldmarkt voor ons in kaart gebracht en vastgesteld waar onze grootste groeimarkten zich bevinden. Dat is voornamelijk in de retail, zeg maar de grote warehouses en supermarktketens in Amerika.

Het is best wel spannend, want ze zeggen als je naar Amerika gaat, kan het ook ineens heel hard gaan. Je organisatie moet er wel klaar voor zijn. Stel je voor dat je ineens een order krijgt van 5000 machines. Hoe ga je dat doen? We hebben een jaar nodig om zo'n grote order uit te leveren. Maar je hebt ook je andere klanten nog. Dat is wel een uitdaging. Daarover moet je wel van tevoren nadenken. We schakelen nu al met andere assemblagebedrijven of ze kunnen



WEMO maakt maatwerkmachines voor de volledig geautomatiseerde verwerking van plaatmetaal.



Iris van Ravenswaaij, algemeen directeur van Movexx bv.

---

**Internationaal ondernemen**  
**Heeft u vragen op het gebied van internationaal ondernemen? Het Metaalunie team Internationaal Ondernemen denkt graag met u mee. Met behulp van een uitgebreid netwerk helpen wij u graag aan de juiste informatie, organisatie of contactpersoon. Verder organiseert Metaalunie jaarlijks diverse ondersteunende activiteiten, zoals handelsmissies, beurscollectieven, workshops en informatiebijeenkomsten over internationaal zakendoen. Meer weten? Neem dan contact op via [internationaal@metaalunie.nl](mailto:internationaal@metaalunie.nl) of bel 030-605 33 44.**

---

bijspringen.' 'Als je voor Amerika gaat, dan moet je er vol voor gaan', beaamt ook Van Zon. 'De organisatie moet er klaar voor staan en de capaciteit hebben. Dat hoort bij de strategie.'

#### **Verschillende staten**

Ook iets om rekening mee te houden is volgens Van Zon dat de verschillende staten verschillende wetten kennen. 'Het is net als in Europa. De verschillende staten zijn als verschillende landen die samen één land vormen. Maar iedere staat heeft zijn eigen wetgeving, ook als het gaat om veiligheid van machines.' Van Ravenswaaij: 'Wij hebben daarom gekeken naar welke staat het beste bij ons past. Elke staat kent naast verschillende wet- en regelgeving ook verschillen qua mensen en ondernemerscultuur.' Volgens haar

is er een aantal staten waar je als Nederlandse ondernemer goed kunt gedijen. 'De staat New York is qua ondernemerscultuur aardig gelijk aan de Nederlandse cultuur. Maar daar heb je wel gelijk te maken met zeer actieve vakbonden. Wij hebben bewust gekozen voor Florida omdat dit momenteel de grootste groeiende staat is en qua cultuur heel mooi bij Nederland past. Je kan makkelijker schakelen met de verkoper of servicepartner die er zit.'

#### **Lokale service**

Een ander aspect om rekening mee te houden, is volgens Van Zon lokale service. 'Dat stellen ze heel erg op prijs. Dat hebben we eigenlijk altijd vanuit Nederland gedaan en in de tijd van covid was het heel moeilijk om monteurs naar





*De smart electric tugs worden ingezet bij grote warehouses en supermarktketens in Amerika.*

Amerika te krijgen op een redelijk snelle termijn. Daarom hebben we samenwerking gezocht met een lokale partner, een bedrijf dat de service voor ons doet in Amerika. Er lopen servicemonteurs rond in Amerika die geschoold zijn voor onze machines en die makkelijk alle locaties kunnen bereiken. Dat is een groot voordeel.' Ander voordeel is dat de Europese producten voor Amerikanen gelijkstaan aan Amerikaanse producten. 'En als je een Europees product door een Amerikaan laat verkopen dan zit het wel goed', tipt Rene. 'Als een Amerikaan zegt dat iets goed is, dan gaat het goed.' Ondanks dat is Movexx goed ingedekt tegen de beruchte Amerikaanse claimcultuur: 'We zijn volle bak aan de slag gegaan met gedegen verzekeringen, contracten, orderbevestigingen

en facturen. Het mag niet gebeuren dat hier in Nederland de boel omvalt omdat in de VS

---

## « De verschillende staten zijn als verschillende landen »

---

niemand met een enorme claim komt', zegt Van Ravenswaaij.

### Energie

'Het is belangrijk om van het buitenlands ondernemen te genieten' geeft Van Ravenswaaij nog mee. 'Je krijgt er enorm veel energie van.

Levert het teveel stress op, dan kun je beter in Europa blijven.' En bij teveel stress, kan altijd nog Koninklijke Metaalunie ingeschakeld worden. Van Zon: 'Via Metaalunie ben ik in contact gebracht met bedrijven die zich net gevestigd hadden in de VS of aan het overwegen waren dat te gaan doen. Metaalunie heeft ervoor gezorgd dat we in contact kwamen met mensen die veel weten van wetgeving, waar personeel te vinden is en andere belangrijke waardevolle informatie over vestigingslocatie en rechtspersoonlijkheid. Benadrukt werd dat gedegen contracten, voorwaarden en orderbevestigingen de basis zijn van succes in de VS.'




UIT HET ARCHIEF



# MENS EN VAKMANSCHAP BLIJVEN





« Kom maar op met de toekomst en de veranderingen die zij met zich mee zal brengen »

**K**oninklijke Metaalunie wortelt in een lange, meer dan honderdjarige geschiedenis van werkgevers die zich verenigden in voorlopers van de huidige organisatie. Deze rubriek verbindt heden en verleden van de inmiddels koninklijke

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



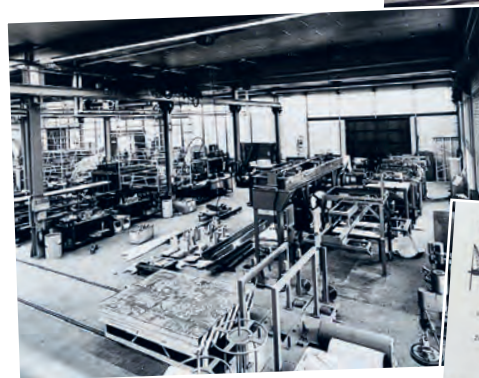
Het is het jaar 1972. Richard Nixon bezoekt Mao Zedong in Peking. In juni van datzelfde jaar worden vijf inbrekers op het hoofdkantoor van de Democratische Partij aangehouden. Het is het begin van het Watergateschandaal, leidend tot het voortijdig ontslag van diezelfde Nixon, twee jaar later. Aage Meinesz kraakt met zijn thermische lans de kluis van de Nederlandse Middenstandsbank te Helmond en gaat er vandoor met 600.000 gulden. In Hengelo wordt Ton Sijbrands de eerste niet-Russische damgrootmeester sinds 1955. In datzelfde jaar startten vanuit de slaapkamer van hun woonhuis Wout en Frieda Tims Technisch Handelsbureau Timro, een bedrijf dat reserveonderdelen leverde voor de baggerindustrie. Zij hadden op dat moment drie kleine kinderen. 's Morgens werd het tweepersonsbed tegen de muur opgeklapt, zodat er plaats was voor een bureau en een tekentafel. Met de hulp van een aantal klanten die hen daarvoor met de financiering hielpen, werd zo het bedrijf gestart. Een leuk feitje: van die drie kinderen trad Wout junior in 1982 na zijn opleiding HTS Werktuigbouwkunde in dienst bij Timro, gevolgd door zijn broer Harry, die de HEAO afrondde, in 1988. In 1995 nemen zij samen het bedrijf van hun ouders over.

**Groei**

Het bedrijfje groeide, evenals het aantal personeelsleden en het verhuisde daarom een aantal keren: van Rhoon, vlakbij Rotterdam, naar Zuidland, terug naar Rhoon en uiteindelijk naar Stellendam. In deze periode was Machinefabriek Roosendaal één van de leveranciers van Timro: zij produceerde de baggerafsluiters die nog steeds geleverd worden aan de vele internationale klanten van het bedrijf. Machinefabriek Roosendaal, opgericht in 1964, is tijdens haar lange bestaan een tijdlang eigendom geweest van een bedrijf dat transportsystemen voor de papierindustrie produceerde. In 2003 verkeerde het bedrijf in zwaar weer en werd Timro, als een van haar klanten, benaderd om het bedrijf over te nemen.

**50 jaar**

Zo geschiedde en in 2005 vestigde Timro zich in Roosendaal en werd het pand van de Machinefabriek grondig gerenoveerd. In 2007 ging het bedrijf verder onder de naam Matecs. Het personeelsbestand bestond voor een







deel uit een handvol collega's die al jaren bij de Machinefabriek werken, de zonen van de oprichters en de collega's van het Handelsbureau. In 2022 vierde het bedrijf haar 50-jarig jubileum. Tijdens dit evenement kregen zestien jubilarissen van de regiosecretaris van de Koninklijke Metaalunie een vererend getuigschrift uitgereikt voor hun lange dienstverbanden. En werd de geschiedenis van het bedrijf in woord en beeld vastgelegd op een grote wand in het kantoor.

Eén van die jubilerende collega's was Wim Mouwen, een collega uit de lasserij die inmiddels al meer dan 42 jaar in dienst is. Hij startte in 1980 als 16-jarige jongen aan de Schotsbossenstraat en na 24 jaar werken voor Machinefabriek Roosendaal, heeft hij er na de doorstart dus ook alweer haast 19 jaar voor Matecs opzitten. Hij heeft in al die jaren heel veel collega's zien komen en gaan, heeft het bedrijf zien veranderen, net als het machinepark, het pand, het klantenbestand en nog veel meer. Wim werkt nog steeds met veel plezier.

### Computergestuurd

Ook de arbeidsomstandigheden zijn in al deze jaren enorm veranderd: de conventionele frees- en draaibanken werden vervangen door computergestuurde bewerkingscentra, de kranen werden groter en zwaarder, de dieselheftrucks werden vervangen door elektrische, de lastoortsen werden van afzuiging voorzien, de verlichting werd led, type- en telexmachines werden vervangen door computers en e-mail. Op dit moment wordt het pand van zonnepanelen voorzien en wordt de aanschaf van nog een nieuwe machine onderzocht.

In 2022 bestond de Timro Group 50 jaar. 'De veranderingen zijn groot en talrijk, maar de mensen en hun vakmanschap bleven', vertelt manager Quality & Human Resources Esther Tims. 'We zijn er trots op dat we na zo'n lange tijd nog steeds kunnen spreken van een kundig team, vakvolwassen en -bekwaam of in opleiding en dat we met zijn allen een mooi bedrijf vormen in één van de leukste branches die er zijn: de metaaltechniek. Kom maar op met de toekomst en de veranderingen die zij met zich mee zal brengen, op naar de volgende vijftig jaar', besluit ze.



**ALUMINIUM**



**Comhan Holland BV**

Joh. Enschedeweg 11  
1422 DR UITHOORN  
t +31 297 513636  
f +31 297 513639  
e comhan@comhan.com  
i www.comhan.com

**AUTOMATISERING**



*Eenvoudig en nauwkeurig offertes maken en meer, bekijk er een video van op:*

i www.hillebrandsoftware.com  
i www.staalcoatings.nl  
i www.optimize-it.info  
i www.lasprijberekenen.nl



**Komdex Software Ontwikkeling BV**

Arnoudstraat 13  
2182 DZ Hillegom  
t 0252 68 29 18  
e info@komdex.nl

**CAD/CAM**



TEC / CAD College  
Kerkenbos 1018 B  
6546 BA Nijmegen  
t 024-3565677  
e info@cadcollege.nl  
i www.cadcollege.nl

**DRAADBEWERKING**



**C&E Draad Bewerking BV**

Jan van de Laarweg 30  
2678 LH De Lier  
t 0174-512419, F 0174-515893  
e info@ce-bv.com

**GIETEN**

**Brabantse Non Ferro Gieterij BV**

Postbus 92, 4870 AB Etten-Leur  
t 076-5012950, f 076-5020975  
e info@bnfgieterij.nl  
i www.bnfgieterij.nl  
» **Aluminium en brons: zand- en coquillegieten**

**INDUSTRIEEL REINIGEN**



**Previ Service b.v.**

Bijlmermeerstraat 20a  
2131 HG Hoofddorp  
t 023-5621313  
e office@previservice.nl  
i www.droogijstralen.nl  
» **Reiniging machines / parken**  
» **Reiniging zonder water**  
» **Verwijderen spouwmuurisolatie**

**LASERSNIJDEN**



**Verberk Group**

Tommel 1  
5111 EK Baarle-Nassau  
t 013 507 95 35  
e info@verberk.com  
i www.verberk.com  
» **Ook kleine oplages mogelijk**  
» **Naar eigen ontwerp of wij doen het tekenwerk/engineering voor u**

**LASROBOTAUTOMATISERING**



The strong connection

**Valk Welding B.V.**

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

**LASSEN**



Metaalbedrijf Baas BV  
Bedrijvenpark Twente 105  
7602 KE ALMELO  
t 0546 – 577 300  
w www.plaatweb.nl

**OPPERVLAKTEBEHANDELING**



**LOA Lak B.V.**

Siriusstraat 11  
5015 BT Tilburg  
t 013-5427627  
f 013-5427607  
e info@loa.nl  
i www.loa.nl  
» **Voor stralen, kataforese lakken, poedercoaten en natlakken**  
» **Wij verzorgen ook transport, assemblage en warehousing**  
» **Van enkele stuks tot grote series**



**DE GREEF coatings bv**

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

**TECHNISCHE VEREN**



**Bakker Springs B.V.**

Groningerweg 39  
9738 AB Groningen  
The Netherlands  
T: +31 (0) 50 577 27 54  
E: info@bakkersprings.com  
W: www.bakkersprings.com

**SLIJPEN**

**METAALFINISHING**



**Van Geenen BV Metaalafinishing**

Industrieweg 13  
7461 AA Rijssen  
t 0548-543793  
f 0548-519565  
e info@vangeenen.nl  
i www.vangeenen.nl  
» **Slijpen en polijsten**  
» **Reinigen en CLEANROOM verpakken**  
» **Meer info zie website**

**TECHNISCHE KERAMIEK**



**Ceratec Technical Ceramics BV**

Poppenbouwing 35  
4191 NZ GELDERMALSEN  
t 0345 58 0101  
e info@ceratec.nl  
i www.ceratec.nl  
» **Ontwikkeling, bewerking en samenstelling van keramische componenten.**  
» **Ceramic on the right spot!**

**TRANSPORT - LOGISTIEK**



**FedEx Express en TNT**

» **Ruime keuze uit verzendservices voor uw pakketten en pallets.**  
» **Snelle en betrouwbare leveringen naar meer dan 220 landen en gebieden.**  
» **Uitstekende klantenservice en ondersteuning**  
» **Metaalunie ledenvoordeel**  
i tnt.com/metaalunie







# KAT IN DE (VEILING)ZAK

**Welke rechten heeft u als koper op een veiling als achteraf blijkt dat de aankoop (erg) tegenvalt?**

Om de hausse aan binnenkomende opdrachten aan te kunnen, wil Van der Boel Metaalbewerking bv een extra draaibank inzetten. Een goede CNC-draaibank is echter duur. En het is maar afwachten of de vraag naar draaiwerk op dit niveau zal blijven. Op zoek naar alternatieven, ziet Van der Boel op de site van een gerenommeerd veilinghuis een vrijwel nieuwe draaibank. Deze komt van importeur Draaibank Plus bv.

Als de veilingaanwinst in de werkplaats in gebruik wordt genomen, blijkt er een subspindel te missen. De hoofdspil haalt het verwachte toerental niet. En er zijn meer tekortkomingen. Van der Boel voelt zich bekocht. Hij mailt het veilinghuis dat hij de koop ongedaan wil maken. Het veilinghuis attendeert Van der Boel op de veilingvoorwaarden. Die kon hij lezen bij de aankoop. Er staat in dat dit niet kan; het recht

**VEILINGVOORWAARDEN** Als u van plan bent iets te kopen op een veiling, weet dan dat er veilingvoorwaarden zullen gelden. Hierin staat meestal dat u weinig rechten heeft als de aankoop tegenvalt en zelfs wanneer deze niet voldoet aan de verstrekte specificaties. Dit geldt dus ook voor eventuele claims richting de verkoper van de zaak. Onze ervaring leert dat het meer dan verstandig is de zaak tijdens een vooraf georganiseerde kijkdag te inspecteren en zo mogelijk ook te testen.

van de koper om de koopovereenkomst te vernietigen of te ontbinden is uitgesloten. Dit zou ook gebruikelijk zijn bij veilingen.

Van der Boel besluit dan maar verhaal te halen bij Draaibank Plus. Draaibank Plus beroept zich op dezelfde regels in de veilingvoorwaarden. Daarom neemt ook zij de machine niet terug. Met een jurist in de arm, wordt Draaibank Plus erop gewezen dat zij zich niet kan verschuilen achter de veilingvoorwaarden. Deze zouden alleen gelden in de relatie tussen het veilinghuis en veilingkoper.

Draaibank Plus laat zich niet overtuigen. Van der Boel gaat daarom naar de rechter. De rechtbank erkent dat de veilingvoorwaarden niet letterlijk rechten geven aan de verkoper. Er staat alleen dat de koper niet mag ontbinden of vernietigen. Bij een veiling heeft het veilinghuis echter uitsluitend de rol van bemiddelaar. Juridisch gezien wordt de koop gesloten tussen de verkoper en de koper. De regel uit de veilingvoorwaarden is dus ook bedoeld om de verkoper te beschermen. Van der Boel had zich dit moeten realiseren bij de aanschaf. Het standpunt van Draaibank Plus vindt de rechter verder niet onredelijk of onbillijk. Van der Boel krijgt zijn geld niet terug en moet de proceskosten betalen.



**MR. MIRJAM BOS**  
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR  
KONINKLIJKE METAALUNIE

**Metaalunie Rechtsbijstand** behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonnen, gelijkenissen met personen en bedrijven louter toevallig. **Metaalunie Rechtsbijstand** biedt een geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas-rechtsbijstandverzekering. 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](http://www.metaalunierechtsbijstand.nl)

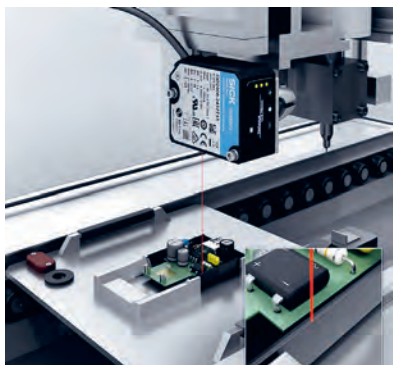


# 10 BREAKING NEWS

## Tien topproducten van de afgelopen tijd

### DISPLACEMENTSENSOR

Met de nieuwe compacte displacement-sensor OD2000 biedt SICK nu een wel heel aantrekkelijk geprijsde stand-alone-oplossing voor exacte afstandsmeting. De breed inzetbare sensor is ideaal voor toe-



passingen met afstanden tot 1.200 mm. Op basis van nauwkeurige triangulatie detecteert hij zelfs hoogteverschillen tot in het micrometerbereik.

[www.sick.nl](http://www.sick.nl)



### SPIJTPISTOOL

Wiltec, specialist op het gebied van Industrie & Spuiterijtechniek, voorziet in een zeer breed assortiment en advies op het gebied van air-assisted en airless spuiten. Nieuw in het assortiment is het Perform AA pistool van Graco. De diverse modellen van dit pistool leveren een hoge spuitkwaliteit door de luchtkappen en spuittips die specifiek op het gebruikte materiaal kunnen worden afgestemd. De luchtkappen zijn speciaal ontworpen voor zowel algemene als specifiekere materialen. Het nieuwste Perform AA pistool voorkomt bovendien stilstand in het productieproces doordat de pistolen zijn uitgerust met een materiaalcartridge die snel ter plaatse vervangen kan worden.

[www.wiltec.nl](http://www.wiltec.nl)

### DUURZAME HANDSCHOEN

Met de Eco Best Technology is de SHOWA 383 de eerste duurzame handschoen voor algemeen gebruik. De SHOWA 383 is biologisch afbreekbaar in 1-5 jaar, in tegenstelling tot niet-duurzame opties,



die meer dan 100 jaar nodig hebben om af te breken. Daarmee is de SHOWA 383 dé milieuvriendelijke keuze in handschoenbescherming. De handschoen is biologisch afbreekbaar, ultradun en flexibel met uitstekende vingergevoeligheid.

[www.arvas.com](http://www.arvas.com)

### BODYWARMER

De nieuwe Carhartt Rain Defender Lightweight Bodywarmer heeft een buitenlaag van stevig Cordura materiaal. Hij is afgewerkt met driedubbel gestikte hoofdnamen en daardoor beresterk en



onverslijtbaar. Je draagt hem op frisse dagen, maar wordt het ijskoud dan is het een uitstekende tussenlaag onder een stevige jas. Zo blijf je warm.

[www.carhartt.com](http://www.carhartt.com)

## Wij kopen al uw hardmetalen afval!

- ▶ Snijgereedschappen
- ▶ Slijpsel
- ▶ Carbides en stukken

**Janssen**  
Hardmetaal

Voor offerte neem contact op:  
[info@janssenhardmetaal.nl](mailto:info@janssenhardmetaal.nl) | [www.janssenhardmetaal.nl](http://www.janssenhardmetaal.nl)



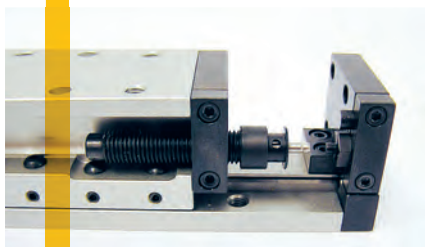
## TAPOPLOSSINGEN

Seco Tools heeft zijn assortiment tapoplossingen uitgebreid met de introductie van een nieuwe productlijn met tappen voor schroefdraadsnijden en vormtappen. De nieuwe veelzijdige lijn omvat drie prestatieniveaus die fabrikanten in staat stellen op een kosteneffectieve manier de juiste tap te vinden voor hun specifieke toepassing. De combinatie van superieure basismaterialen, geavanceerde coatings en speciale snijkantbehandelingen zorgt ervoor dat deze Seco-tappen precisieschroefdraad genereren.

[www.secotools.com](http://www.secotools.com)

## KLEINE STOOTDEMPERS

Bij hoge snelheden is de noodzaak om goed te kunnen remmen groot. Gebruikers van lineaire aandrijvingen kunnen daarvoor tegenwoordig gebruikmaken



van een groot aanbod aan componenten en systeemoplossingen. Zo zijn er hydraulische dempingselementen zoals kleine stootdempers voor veeleisende toepassingen. Kleine stootdempers zijn ondanks hun geringe afmetingen technisch ingewikkelde producten. Ze optimaliseren machines betrouwbaar en effectief door bewegende massa's snel en zonder schade af te remmen.

[www.ace-ace.nl](http://www.ace-ace.nl)

## MENGERS

Ingersoll Rand's Milton Roy Mixing heeft zijn herontworpen en uitgebreide HELISEM lijn top-entry mengers gelanceerd, die nu in een veel breder scala van toepassingen kan worden ingezet. De nieuwe modellen, die sinds 18 januari 2023 leverbaar zijn, hebben flexibele



doorstroomcapaciteiten, waarbij lage, gemiddelde en hoge mengniveaus in een grote verscheidenheid aan tanks worden gerealiseerd. De lijn bestaat uit vijf verschillende series mengers – VDA, VRP, VRH, FRH en de nieuwe VRC serie - en telt in totaal 133 modellen.

[www.miltonroy.com](http://www.miltonroy.com)

## ACTUATOREN

Met de nieuwe L-productfamilie van lineaire actuatoren biedt Faulhaber een unieke kant-en-klare oplossing voor een groot aantal toepassingen. De kleinere versies van 06L/08L/10L zijn ideaal voor medisch, laboratorium-automatisering, optica en



fotonica tot aan ruimtevaart. De grotere versies van 22L/32L zijn uitgerust met de nieuwste GPT tandwieltechnologie en zijn bedoeld voor toepassing in industriële automatisering, maar ook voor optica en fotonica. De Faulhaber L-productfamilie van lineaire actuatoren kan worden gecombineerd met een groot aantal DC-motoren.

[www.faulhaber.nl](http://www.faulhaber.nl)

## VACUÛMPOMPEN

COVAL complementeert haar aanbod vacuÛmpompen met de VX-reeks, een versie met ingebouwde intelligentie. De reeks biedt dezelfde voordelen als de overige vacuÛpompseries van COVAL, die kracht, robuustheid, modulariteit, compactheid en communicatie combineren. De



meertraps vacuÛmopwekkingstechnologie zorgt ervoor dat de CMS HD VX-vacuÛmpompen een hoog aanzuigdebiet hebben, tot 1600 NI/min, evenals een stille werking en een lager luchtverbruik. Ze zijn bijzonder geschikt voor het manipuleren van poreuze onderdelen zoals kartonnen dozen of het legen van grote tanks.

[www.coval.com](http://www.coval.com)

## MODULAIR VENTIEL

Het in- of uitschakelen van de persluchtvoorziening in machines en installaties

gebeurt vaak handmatig met een afsluitklep. Om het proces op een hoger niveau efficiënter te kunnen regelen, heeft SMC een modulair ventiel (VP546E/746E serie) ontwikkeld

dat centraal of decentraal onderhoud mogelijk maakt. Het ventiel is geschikt voor iedere pneumatische toepassing met luchtverzorgingsapparatuur, waarbij de druk in de leiding wordt uitgeschakeld.

[www.smc.nl](http://www.smc.nl)





# METAALTOPPER

In deze maand maart stellen we maar liefst drie metaaltoppers voor. Ze werken bij Hovécon in Farmsum, bij Delfzijl. Stefan Kuiper is de jongste (16). Hij zit in het eerste jaar van de bbl-opleiding allround constructiewerk niveau 3. Jesse en Martijn doen dezelfde opleiding, maar zijn al een jaar verder. De eigenaar van Hovécon (Homme van

der Veen) is zo blij met zijn toppers dat hij zelf aan de redactie van Metaal + Techniek voorstelde dit portret te maken. Het bedrijf behoort tot de top drie van de best opleidende bedrijven in de noordelijke provincies. Dat kunnen de jongens beamen. Niets is te gek, er is ook ruimte om fouten te maken, de sfeer is goed, ze hebben in de

werkplaats een vaste begeleider, ze mogen alles doen en die afwisseling vinden ze prettig. Alle drie zijn ze van plan, als dat mag, om na de opleiding bij Hovécon te blijven werken. Martijn is de zoon van Homme en denkt er nog over na of het op termijn mogelijk is om het bedrijf over te nemen. Een opleiding in de werkvoorbereiding ligt





## VLNR. STEFAN (16), MARTIJN (19) EN JESSE (20)

TEKST JAN KLOEZE

BEELD HOMME VAN DER VEEN

mede om die reden in het verschieft. Straks zal hij voorlopig half op kantoor en half in de fabriek te vinden zijn. Jesse en Stefan willen zich ontwikkelen tot werknemers die in alle aspecten van metaalbewerking zijn gespecialiseerd, net zoals dat geldt voor de overige vijftien medewerkers van het bedrijf. De mooiste klus tot nu toe? Jesse

heeft een grote stortkoker van acht meter lang, acht meter breed en drie meter hoog gemaakt voor de mouterijfabriek van Holland Malt, vaste klant van het bedrijf, waar hij ook regelmatig op karwei gaat. 'Zo zie je waar je werk terecht komt', zegt hij. Stefan maakte onder meer driewegkleppen en transportkokers voor dezelfde klant. Zo'n

klep is een belangrijk onderdeel, want als hij niet goed afsluit valt het graan de verkeerde kant op of gaat het lekken.

**Hovécon is deelnemer van Teqnow.**

**Ook een metaaltopper in uw bedrijf? Laat het ons weten op [redactie@metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl)!**



# GOUDEN POORT VERGROOT BESCHIKBAARHEID TECHNICI

**Om de beschikbaarheid van technici en de aantrekkingskracht van technische sectoren te vergroten, wordt er een nieuw arbeidsmarkt-systeem voor werken in de Techniek, Bouw en Energie ontwikkeld: de Gouden Poort. Hiermee wordt een 10-jarige werk/ontwikkelgarantie geboden voor iedereen die voor een techniekopleiding- en baan kiest. Dit is het meest ambitieuze onderdeel van het Aanvalsplan Techniek.**

De Gouden Poort wordt in en vanuit verschillende regio's in Nederland de centrale plek voor informatie over en begeleiding bij loopbaanstappen naar een (nieuw) beroep in de techniek, bouw en energie. Het moet instroomtrajecten, begeleiding en plaatsing op basis van skills faciliteren. Voor werkgevers is de Gouden Poort een wervingskanaal voor nieuw talent en verzorgt het loopbruggen van werkgevers met (toekomstige) overschotten naar werkgevers met tekort aan medewerkers. Door opleiders – model van de Hybride Techniekcentra – aan het initiatief te verbinden, ontsluit de Gouden Poort modulaire maatwerk leerwerktrajecten die aansluiten bij de werk- en levenservaring van personen en afgestemd zijn op de kennis en vaardigheden die de werkgever nodig heeft. Daarnaast is de Gouden Poort een duurzaam samenwerkingsverband tussen de technische sectoren door de arbeidsmobiliteit tussen verschillende technische sectoren te vergroten en loopbaanpaden over technische sectoren heen te bieden. Bijvoorbeeld door een gezamenlijke portfolio-aanpak (skills-paspoort) vanuit een skillsgerichte arbeidsmarkt en afspraken over

inzet van ieders instrumenten om instroom naar en van werk naar werk binnen de gezamenlijke sectoren, optimaal te kunnen invullen.

## Vaardigheden

Met de Gouden Poort moet ook de uitval uit de techniek geminimaliseerd worden. Mensen kunnen gedurende hun hele werkzame leven terugkomen naar de Gouden Poort voor een volgende loopbaanstap, waarbij zicht op vaardigheden niet verloren gaat.

## Middelen

Er zijn wel voorwaarden voor succes. Zo moeten de opleiders, publiek en privaat, zich ook aan de Gouden Poort verbinden en moeten werkgevers en werknemers duidelijke afspraken maken over het inzetten van sectorale (O+O) middelen om ondersteuning – financieel en inhoudelijk – mogelijk te maken. Maar ook de overheid moet bereid zijn om geld vrij te maken voor investeringen in de nieuwe arbeidsmarktinfrastructuur. Dit kan door middelen voor een nieuwe 'van-werk-naar-werk'- en 'zijlijn-naar-werk'-infrastructuur beschikbaar te stellen. De publieke arbeidsmarktinfrastructuur kan werkzoekenden helpen bij toegang naar technische banen. De overheid moet ook mede de ontwikkeling naar een skillsgerichte arbeidsmarkt en -onderwijs ondersteunen. Dit kan door het publieke deel van de arbeidsmarkt, bijvoorbeeld de Regionale Mobiliteits Teams (RMT's) en UWV aan te laten sluiten bij de Gouden Poort. Ook financiële ondersteuning vanuit de overheid moet beter gematcht worden met sectorale middelen.



ANNE MARIE HEIJ  
BELEIDSSECRETARIS ONDERWIJS  
KONINKLIJKE METAALUNIE

[heij@metaalunie.nl](mailto:heij@metaalunie.nl)