

koninklijke
metaalunie

METAAL **11** & TECHNIEK

VAKBLAD VOOR HET MKB IN DE METAAL



**D66 POSITIEF OVER
HERFSTAKKOORD**



**TATA STEEL ZET ROBOT IN
VOOR KERFSLAGSTAAFJES**



**GESLAAGDE LOBBY
BEDRIJVENTERREINEN**



Thema: Plaatbewerking

MULTI VISION CARBON

- *Cassette met slijpstand*
- *Maximale bescherming*
- *Optimaal draagcomfort*
- *Extreem helder zicht*
- *Geschikt voor elk las- en slijpproces*

Cassette specificaties

Afmeting filter cassette	110x90x8,5 mm
Afmeting zichtveld	96x42 mm
Kleurinstelling	traploos 4-9/13
Reactietijd	0,1 ms
Lichtgevoeligheid	traploos instelbaar
Aantal lassensoren	2
Vertragingstijd	traploos 0,1-0,9 sec.
Werktemperatuur	-10°C/55°C
Slijpstand	ja
Energie	zonnecel & lithium batterij
Gewicht compleet	517 gram
NEN/EN 175 B	geschikt voor slijpen
EN 379	1/3/1

€ **95,50**

excl. BTW

Bestelnr. 444750265



Keep Watching

Kijk voor een volledig dealeroverzicht op:

www.multivisionhelmet.com

Of bel Vlamboog B.V. tel.: 023-56 75 500 voor een dealer bij u in de buurt.

Najaarsactie verzekeringen

Wie vóór 2014 privéverzekeringen
onderbrengt bij MEVAS profiteert
de volledige looptijd van extra
voordelige tarieven.

MEVAS, het verzekeringskantoor van Koninklijke Metaalunie, biedt collectief ingekochte privéverzekeringen aan voor haar leden. Verzekeringen met uitstekende dekkingen tegen een bijzonder aantrekkelijk tarief. Kijk op mevas.nl voor alle informatie. Ook kunt u hier snel uitrekenen wat uw premies zijn en direct de verzekering afsluiten. Uw lopende verzekeringen worden op uw verzoek door MEVAS opgezegd. Prettig te weten dat de verzekeringen per maand opzegbaar zijn.

Heeft u onze prijsvraag al gezien? Vult u de juiste antwoorden in dan krijgt u een jaar lang nog eens 10% extra korting op een 3-tal verzekeringen. Snel verdiend, slim bespaard!



Ga nu naar mevas.nl/actie en vind de 5 verzekeringen!



Assurantiën voor de metaal

Colofon

Metaal & Techniek is een vakblad voor het midden- en kleinbedrijf in de 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.

Uitgave

mybusinessmedia

Adres

Essebaan 63c, 2908 LJ
Capelle aan den IJssel
Postbus 8632, 3009 AP Rotterdam
Tel.nr. +31 (0)10 289 40 78
Faxnr. +31 (0)10 289 40 76

Uitgever

Marjan Leenders

Redactie

Jan Kloeze (hoofdredacteur)
j.kloeze@mybusinessmedia.nl
Esther Pelgrim (eindredacteur)
Tel.nr. +31 (0)10 289 40 29
E-mail: redactie.metaalentechniek@mybusinessmedia.nl

Redactie Metaalunie

Tony van der Meer

Basisontwerp

Vormbreker Nieuw-Vennep

Medewerkers

Hans Koopmans, Frank Senteur, Erik Steenkist, Ronald Buitenhuis, Leon van Velzen, Ewald Lohmann

Advertentieverkoop

Margarita Robertson
m.robertson@mybusinessmedia.nl
Advertentietarieven op aanvraag
+31 (0)10 289 40 69

Abonnementen

Abonnementsprijs NL 11 nummers € 116,95.
Los nummer € 15,11 (incl. btw).
Proefabonnement 3 nummers € 19,-.
Buitenland € 132,- (prijzen excl. 6% btw en € 3,75 administratiekosten).

Opgeve abonnementen

Tel.nr. +31 (0)10 289 40 08
(tussen 09.00 en 12.00 uur)
Faxnr. +31 (0)10 289 40 76
E-mail: metaalentechniek@mybusinessmedia.nl
Annulering abonnement schriftelijk en uitsluitend drie maanden voor afloop van de abonnementsperiode. Het abonnementsgeld dient bij vooruitbetaling te worden voldaan. Voor de algemene voorwaarden, zie www.mybusinessmedia.nl/algemenevoorwaarden
Bank: 1421.46.439.

Voor informatie over Koninklijke Metaalunie

Koninklijke Metaalunie
Einsteinbaan 1
Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein
Tel.nr. +31 (0)30 605 33 44
Faxnr. +31 (0)30 605 33 22
www.metaalunie.nl

Opmaak

De Opmaakredactie, Wehl

Druk

Senefelder Misset, Doetinchem

©2013

MYbusinessmedia
ISSN: 0026-0479
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever. 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 nadrukkelijk aangeraden de vaktechnische informatie niet geïsoleerd te gebruiken, maar altijd mede af te gaan op hun professionele kennis en ervaring, en de te gebruiken informatie te controleren.

Lasten op arbeid omlaag

10



“We hebben alles op alles gezet om zo weinig mogelijk lastenverzwaringen voor het bedrijfsleven te krijgen”, vindt Kees Verhoeven, D66 Tweede Kamerlid. Hij gaat in op het vorige maand met VVD, PvdA, ChristenUnie en SGP bereikte akkoord over een pakket afspraken voor de begroting van 2014.

Thema: plaatbewerking

14



Vier artikelen over plaatbewerking: de onderwerpen variëren van spaanloze vervorming en kleine series dieptrekken tot een nieuw ponsnibbelcentrum en de doorstart van een duizendpoot in plaatwerk.

Koninklijke Metaalunie in feiten en cijfers

Koninklijke Metaalunie is met ruim 13.000 leden de grootste ondernemersorganisatie voor het midden- en kleinbedrijf in de metaal. De aangesloten leden vertegenwoordigen zo'n 150.000 werknemers met een gezamenlijke omzet van 20 miljard euro. Koninklijke Metaalunie richt zich op metaalbedrijven tot ongeveer 100 werknemers in uiteenlopende

sectoren als machine- en apparatenbouw, metaalwaren, instrumenten, elektronica, engineering, constructie, gereedschappen, gietwerk, jachtbouw, verspaning, plaatbewerking, landbouwmechanisatie, revisie, onderhoud en handel. Elk lid is ingedeeld in een van de tien districten die Metaalunie telt en heeft via zijn district directe invloed op het beleid.

Omdat Metaalunie gericht is op ondernemers in het mkb in de metaal staat een concrete, resultaatgerichte aanpak voorop.

Voor meer informatie:
Koninklijke Metaalunie
Tel.nr. +31 (0)30 605 33 44
www.metaalunie.nl

Lobby door maakindustrie 28



Door een vastberaden en eensgezinde, gezamenlijke lobby is de vastomlijnde transformatie van bedrijventerreinen naar woningbouwgebieden uit de visie Noordzeekanaalgebied (NZKG) 2040 gehaald. Een aanpak die naar meer smaakt.

Kerfslagstaafjes bij Tata 30



Als eerste ter wereld heeft Tata Steel in IJmuiden de productie van tienduizenden kerfslagstaafjes in klein- en enkelseries volledig weten te automatiseren. Dit is turn-key gerealiseerd met materiaal van een mkb-metaalbedrijf.

Verder in dit nummer

Nieuws	6	Blik op Branches	36
Bondsraadvergadering	23	Rechtgezet	41
CE-markering	24	Product	42
Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen	26	Vakkanjers	45
Madern en AJB Instrument samen verder	33	Agenda	49
		Tot slot	50

Nieuwe cao in balans

Eindelijk is er na ruim een half jaar een nieuwe cao in de Metaal & Techniek afgesloten. Het resultaat is evenwichtig, maar moeizaam tot stand gekomen. Moeizaam, omdat het onderhandelingsproces gepaard ging met acties bij verschillende bedrijven. Een compliment aan alle leden, die ondanks dat ze hiermee geconfronteerd werden, toch pal achter onze onderhandelaars bleven staan.

Ik ben tevreden, omdat er in het crisisjaar 2013 geen extra loonkostenstijgingen zijn gekomen. Ook blijft de loonkostenstijging voor 2014 binnen de perken en vindt de loonsverhoging pas in oktober 2014 plaats. De cao loopt tot maart 2015, zodat we weer geruime tijd rust op het cao-front hebben. Jammer is dat er met de senioriteiten geen stappen zijn gemaakt.

Maar dat was te verwachten, omdat de overgangsmaatregelen in de pensioenregeling wel zijn aangepakt. Door de overgangsmaatregelen geheel voor rekening van de werkgever te brengen, is een ruime inperking van de overgangsmaatregelen bewerkstelligd. Hierdoor is een aanzienlijke kostenreductie bereikt.

Toch denk ik dat ook voor werknemers in deze tijd een aantrekkelijke cao is afgesloten. Het gaat er immers om een goed evenwicht te vinden tussen het op dit moment economisch haalbare, en dat is niet teveel, en het aantrekkelijk zijn voor werknemers die bij onze bedrijven werken.

Dat het onderhandelingsproces zo lang heeft geduurd, heeft natuurlijk een aantal oorzaken. Er was een vakbeweging die zichzelf min of meer weer moet uitvinden.

Verder was er onrust in het kabinet dat steun moest gaan zoeken bij sociale partners voor een sociaal akkoord. Die discussie leidde ook bij de bonden niet tot haast. En dan was er nog de onduidelijkheid over de regels voor de pensioenen. Dit alles vergde een uiterste krachtinspanning om tot een resultaat te komen.

En nu moeten we weer vooruit. De eerste hobbel is een nieuwe pensioenregeling. Het is de bedoeling om de pensioenregeling van de Metaal & Techniek en Metalektro volledig op elkaar af te stemmen. Ik hoop dat het kabinet snel een beslissing neemt over de spelregels zodat we snel verder kunnen. Als het pensioendossier geslecht is, staat de integratie van de beide cao's op stapel. Werk aan de winkel!



Michaël van Straalen
Voorzitter Koninklijke
Metaalunie

Metaalunie voorzitter nieuwe voorman MKB-Nederland

Michaël van Straalen is de nieuwe voorzitter van de Koninklijke Vereniging MKB-Nederland. Van Straalen (57) heeft er feitelijk al een paar maanden als voorzitter van MKB-Nederland opzitten. Sinds 1 september vervulde hij die rol al waarnemend.

Sinds 2007 is Van Straalen voorzitter van Koninklijke Metaalunie en ook vicevoorzitter van MKB-Nederland. Hij is een echte ondernemer met gevoel voor politiek. Metaalunie feliciteert hem van harte en wenst hem veel succes in zijn nieuwe functie. Metaalunie heeft het volste vertrouwen dat hij een echte voorman voor het mkb in Nederland gaat zijn zoals hij dat nu ook is voor het mkb-metaal. "Wij zijn er trots op dat onze voorzitter die rol gaat vervullen, al betekent dat helaas dat wij voortijdig afscheid van hem moeten nemen als voorzitter", aldus Bert Jaarsma, directeur organisatie Koninklijke Metaalunie. Metaalunie gaat per direct op zoek naar een nieuwe voorzitter. "Tot een opvolger is benoemd en aantreedt, is Michaël bereid gevonden beide functies te combineren. Om dat mogelijk te maken, zullen andere bestuursleden en de directie soms taken van hem overnemen", schetst Jaarsma. Op korte termijn wordt een benoemingsadviescommissie ingesteld die een voordracht voor een nieuwe voorzitter gaat voorbereiden. De eerste taak van die commissie wordt het opstellen van een profiel-schets, waarna de wervingsprocedure zal starten.



Michaël van Straalen zal beide functies voorlopig combineren.

Metaalunielid draagt bij aan winst World Solar Challenge



Het Nuon Solar Team van de TU Delft heeft de World Solar Challenge gewonnen. Solar Team Twente pakte de derde plaats, mede dankzij de hulp van Metaalunielid MME Technology.

Tijdens deze tweejaarlijkse wedstrijd rijden zonnoracetams 3.000 kilometer dwars door het woeste landschap van Australië. De wedstrijd vond plaats van 6 tot en met 13 oktober 2013. In de spannende finale wist de TU Delft Tokai

University uit Japan te verslaan. Ook Solar Team Twente maakte het nog spannend. Tokai University moest vanwege een lege accu stoppen om op te laden en de afstand tussen de beide teams werd kleiner. Uiteindelijk wist Tokai genoeg energie te verzamelen om de finish te bereiken en finishde als tweede. MME Technology heeft voor de studenten van de TU Twente het carbon van de body en de paneelonderdelen voor de zonneauto bewerkt.

Eerste 3D-metaalprintfabriek in Nederland geopend

Onder grote belangstelling is de eerste 3D-metaalprintfabriek van Nederland geopend op Strijp-S in Eindhoven. In een fabriek waar Philips voorheen werkte aan productiemachines voor talrijke consumentenproducten wordt nu de nieuwste fabricagetechnologie ontwikkeld en toegepast.

‘De cirkel is rond’, volgens medeoprichter en COO Jonas Wintermans. “Waar voorheen de basis werd gelegd voor de groei van Philips, bouwen nu acht industriële toeleveranciers aan een wereldwijde voorsprong op het gebied van 3D-metaalprinten voor de high-tech industrie.” Daan Kersten, CEO van Additive Industries, vult aan: “Met de kennis die we samen opdoen in het gezamenlijke AddLab willen we bovendien de basis leggen voor de volgende generatie industriële 3D-metaalprinters.” Partner Brainport Industries zorgt voor verspreiding van de kennis zodat de Nederlandse industrie in de breedte profiteert van deze proeffabriek. De Lage Landen heeft de financiering van de innovatieve technologie mogelijk gemaakt. “Dit is een goed voorbeeld van open innovatie vanuit het hart van de Brainport-regio”, aldus Kersten.



De eerste Nederlandse 3D-metaalprintfabriek staat in Eindhoven.

‘Deelnemen aan Metaalunie-paviljoen op ESEF ideaal’



Directeur Paul Braakhuis is erg te spreken over het Metaalunie-paviljoen: ‘Het maakt het allemaal net even relaxter.’

Metaalunie heeft weer een speciaal paviljoen ingericht op de vakbeurs ESEF, die plaatsvindt van 11 tot en met 14 maart 2014 in de Jaarbeurs Utrecht. Er zijn nog plaatsen vrij.

Ervaren Metaalunie-paviljoendeelnemer is Braakhuis Borne Machine- en Apparatenbouw. “De raamstructuur van het paviljoen waarbinnen je toch je eigen ding kunt doen, is ideaal. Je kunt je richten op datgene waarvoor je eigenlijk aanwezig bent op de ESEF”, somt directeur Paul Braakhuis de voordelen van deelname aan het paviljoen op. Het mooie aan het Metaalunie-paviljoen is volgens Braakhuis dat het ook echt een blok is. “Het zijn gelijkgezinde bedrijven, vooral familiebedrijven en echte Metaaluniebedrijven die als eenheid ook naar buiten treden. Ze kennen verschillende activiteiten: er staan bijvoorbeeld bedrijven die draaien en frezen, snijwerk verrichten of veren

produceren. Maar het zijn wel allemaal toeleveranciers. En juist door in een collectief te staan, krijg je extra aandacht en versterk je elkaar. Het paviljoen is ongelooflijk netjes opgebouwd en de door Metaalunie geregelde aansluitingen van water en elektra en de catering betekenen een zorg minder. Dat maakt het allemaal net even relaxter”, aldus Braakhuis. Met een stand in één van de Metaalunie-paviljoens zijn deelnemers verzekerd van een prominente plaats in hal 1, waar alle belangrijke toeleverende bedrijven zich presenteren. Metaalunie zorgt voor gemeenschappelijke pr rondom het paviljoen. Ook kunnen deelnemers gratis deelnemen aan een informatiebijeenkomst voor optimale beursvoorbereiding. Er zijn nog plaatsen vrij, dus meld u nu aan.

Meer informatie: www.metaalunie.nl of stuur een mail naar esef@metaalunie.nl.

UW RESULTAAT

DAAR DRAAIT HET OM!

 **magistor**[®]
straal- & verspaningstechniek

AMBACHTSSTRAAT 14 • POSTBUS 11 • 7460 AA RIJSSEN • TELEFOON: 0548-519401 • FAX: 0548-517619 • INFO@MAGISTOR.NL

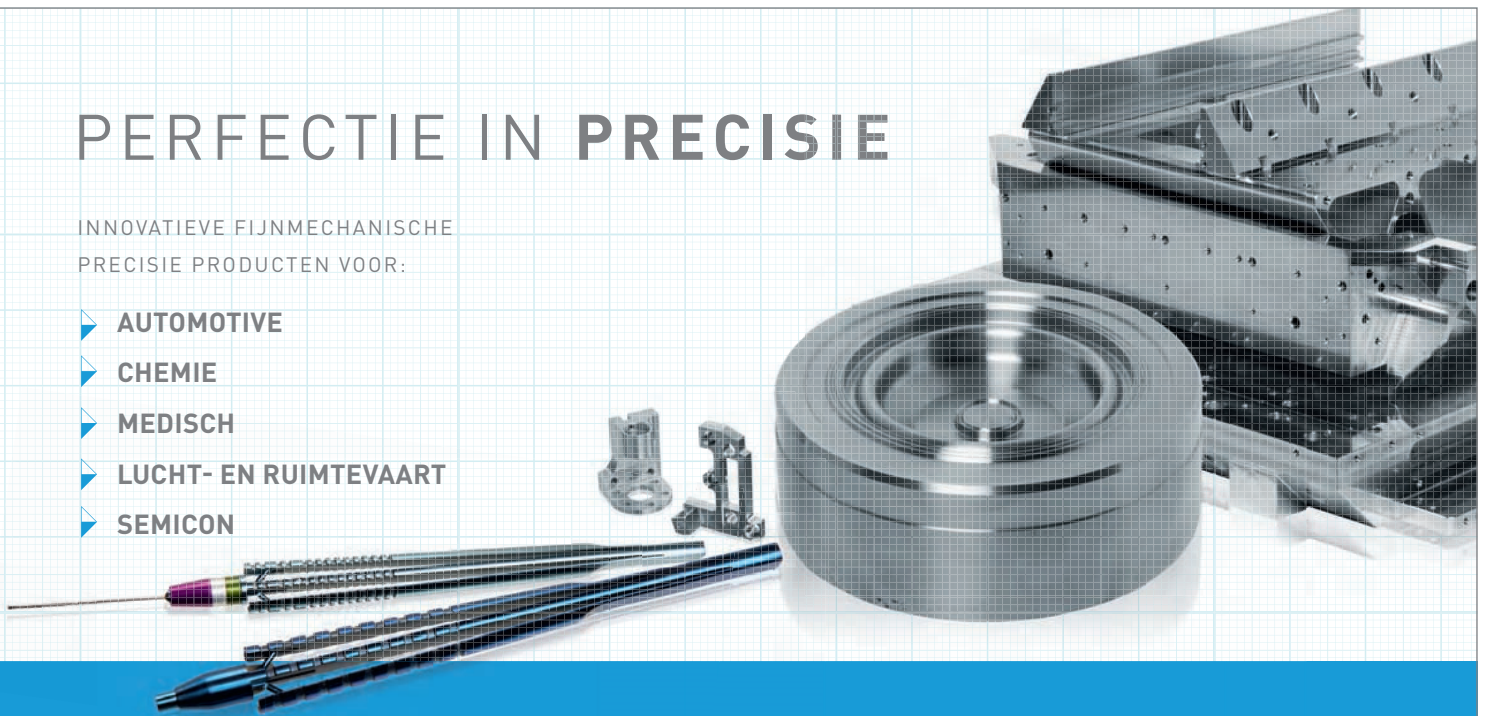


WWW.MAGISTOR.NL

PERFECTIE IN PRECISIE

INNOVATIEVE FIJNMECHANISCHE
PRECISIE PRODUCTEN VOOR:

- ▶ AUTOMOTIVE
- ▶ CHEMIE
- ▶ MEDISCH
- ▶ LUCHT- EN RUIMTEVAART
- ▶ SEMICON



MET 40 JAAR ERVARING BIEDT AJB INSTRUMENT BV
ALS LID VAN DE **MADERN GROEP** U NOG MEER MOGELIJKHEDEN.

AJB INSTRUMENT BV > ZUIDZIJDE 7 > POSTBUS 1173 > 3180 AD > ROZENBURG > TEL. 0181-213377 WWW.AJB.NL

M ▶ MEMBER OF THE MADERN GROUP WWW.MADERN.COM

AJB

Hannover Messe 2014 kleurt oranje

Met ruim 4.000 vierkante meter aan standruimte is de Nederlandse technologische industrie in 2014 nadrukkelijk aanwezig op de Hannover Messe. Van 7 tot en met 11 april is Nederland volgend jaar officieel partnerland op de grootste technologiebeurs ter wereld.

Onlangs vond in Den Haag de officiële kick-off van het partnerschap plaats. Minister Ploumen en Franz Josef Kremp (Duitse ambassadeur in Nederland) tekenden een verklaring waarin ze deze samenwerking bestendigden.

Koninklijke Metaalunie is op de Hannover Messe aanwezig met een mkb-paviljoen. Het paviljoen is gesitueerd in hal 4. Deze hal heeft als thema industriële toelevering. Deelnemen aan het paviljoen is op de eerste plaats aantrekkelijk, omdat de Duitse markt een interessante exportmarkt is die enorme kansen biedt voor het mkb.

Geïnteresseerd aan deelname in het Metaalunie mkb-paviljoen? Stuur dan een e-mail aan internationaal@metaalunie.nl. Bellen met het

team internationaal van Metaalunie kan ook: Ivvonne Dentjens, Birgit Voorhuis of Paul Verlinden, tel. 030 - 605 33 44. Maar: vol=vol.



Minister Ploumen en Franz Josef Kremp (Duitse ambassadeur in Nederland) tekenen de verklaring tijdens de officiële kick-off van het partnerschap.

Beste Praktijkopleider 2013 werkt bij Metaalunielid

De eretitel Beste Praktijkopleider 2013 is gewonnen door W.P. Wering, werkzaam bij Metaalunielid Veenstra Machine Fabrik BV in Coevorden.

“De jury maakte kennis met een man die het belangrijk vindt om zijn kennis door te geven aan een nieuwe generatie vakmensen zodat het vakmanschap behouden blijft. Met de grote mate van ondersteuning vanuit zijn directie slaagt hij daarin voor meer dan honderd procent. Hij is de spil in het opleidingstraject en zorgt ervoor dat zijn werkgever geen wervingsproblemen kent. Voor deze praktijkopleider staan potentiële vakmensen namelijk in de rij”, schrijft de jury in het juryrapport. Metaalunie feliciteert de heer Wering met deze prachtige eretitel, die het belang onderstreept van vakmanschap in het mkb-metaal. Wering ontving een cheque van 2.000 euro, een certificaat en een award. De tweede plaats werd ingenomen door

W. Meijst, werkzaam bij Wärtsilä The Netherlands in Schiedam. Op de derde plaats eindigde J. Bouman, werkzaam bij Strukton Rail West in

Breukelen. De verkiezing Beste Leerbedrijf wordt georganiseerd door Kenteq en de Stichting ir. W. Maas Geesteranus Fonds.



De winnaars, met van links naar rechts: Jan Bouman (Strukton Rail Infra), Wim Wering (Veenstra Machine Fabrik) en Willem Meijst (Wärtsilä The Netherlands).

Interview

KEES VERHOEVEN, 2E KAMER D66

TEKST: TONY VAN DER MEER.

FOTOGRAFIE: MARTIJN VAN DAM.



‘Herfstakkoord goed voor mkb-bedrijven’

D66 bereikte vorige maand met VVD, PvdA, ChristenUnie en SGP overeenstemming over een pakket afspraken voor de begroting van 2014. Na het gesloten akkoord leek het alsof Nederland weer tot de orde van de dag overging. Er was, naast de overeind gebleven harde bezuinigingsmaatregelen, weinig aandacht voor de positieve gevolgen van de D66-inbreng. “We hebben alles op alles gezet om zo weinig lastenverzwaringen voor het bedrijfsleven te krijgen”, vindt Kees Verhoeven, D66 Tweede Kamerlid (met o.a. EZ, handel, bouw en wonen in portefeuille).

Er is meer dan een half miljard extra voor onderwijs uitgetrokken. Wat gaat er met dat geld gebeuren?

“Er gaat al veel geld naar het onderwijs, maar dat is geoormerkt geld. Dat betekent dat scholen minder ruimte hebben om echt in te spelen op bepaalde doelen en specifieke behoeften. Het gaat ons erom dat scholen zelf kunnen bepalen wat ze met wat meer financiële middelen kunnen doen, bijvoorbeeld door te investeren in de aansluiting van het onderwijs op de arbeidsmarkt.”

Wat betekent dat voor het technisch onderwijs?

“Een mogelijkheid is te denken aan een technasium, een vorm van onderwijs waarbij je heel erg inzet op het stimuleren van techniek. Of dat je zorgt dat op het gebied van scholing en beroepsoriëntatie je met ouders en met het bedrijfsleven aan leerlingen die een keuze moeten maken, duidelijk maakt dat techniek een heel kansrijke, leuke studie is. Het begint nu tussen de oren van mensen te komen dat het niet handig is dat we allemaal een communicatie- of administratieve opleiding volgen, maar dat je veel beter aan de techniek of een ambacht kunt denken.”

Hoe kijkt u in dat licht aan tegen het Techniekpact?

“Het Techniekpact is qua intentie goed, maar de organisatie is vrij omslachtig. Het geeft mij een beetje een moloch-achtig gevoel. Iedereen en alles wordt bij elkaar gezet volgens een bepaalde structuur. Zorgt het er echt voor dat de mismatch tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt verdwijnt? Dat heb ik nog niet gezien.”

Dan de versoepeling van het ontslagrecht: gaat dat nu echt gebeuren?

“Een aantal afspraken uit het sociaal akkoord gaat versneld uitgevoerd worden. Ons pleidooi is: zorg dat je de arbeidsmarkt dusdanig soepel en flexibel maakt dat mensen makkelijker aan een baan kunnen komen. En dat werkgevers die om bedrijfseconomische redenen afscheid van mensen moeten nemen, dat ook kunnen. Met als positieve reden dat ze minder bang zijn om aan iemand vast te zitten. En dus ook mensen durven aan te nemen. Dat is voor iedereen beter. Natuurlijk zijn er groepen die een lastige positie hebben op de arbeidsmarkt, zoals de 55-plus-sers. Daar willen we zeker wat aan gaan doen. Maar als je ervoor zorgt dat werkge-



ZE WIJZEN LIEVER EEN OPDRACHT AF DAN DAT ZE IEMAND AANNEMEN

vers minder het gevoel hebben dat het een risico is om iemand in dienst te nemen, durven ze dat wel te doen. Veel bedrijven, ook uit jullie achterban, familiebedrijven, blijven langer het werk verrichten met hetzelfde aantal mensen. Ze wijzen liever een opdracht af dan dat ze iemand aannemen.”

Hoe belangrijk is de verlaagde belasting op arbeid?

“We hadden de arbeidsmarkt liever verregaander en eerder hervormd, maar we hebben er in elk geval voor kunnen zorgen dat de lasten op arbeid omlaag gaan. Hierdoor loont werken meer. Daar gaat het ons om.”

Is de fiscale vergroening volgens het principe ‘de vervuiler betaalt’ niet een ordinaire lastenverhoging?

“De vervuiler betaalt is een belangrijk principe om ervoor te zorgen dat mensen hun gedrag in positieve zin aanpassen. Dus als je dan ergens een prikkel wilt inbouwen, moet je dat doen op plekken waar mensen heel veel gebruikmaken van iets waar ze relatief weinig voor betalen en waardoor je de uitputting van grondstoffen of het vervuilen van de lucht kunt beïnvloeden. Het is een manier voor een bedrijf dat veel water gebruikt, zoals in de metaal voorkomt, om te kijken of dat door duurzame innovatie teruggebracht kan worden. Net als het verlaagde bouw btw-tarief een bewezen maatregel.”

Een voor onrust zorgende maatregel als de ZZP-boete is van de baan.

“Het is zeer ongewenst om de groep die tijdens deze recessie veel klappen heeft opgevangen extra te belasten. Door het schrappen van dat voornemen hebben ondernemers net iets meer ruimte in deze moeilijke tijd. Maar er is wel het probleem van de schijnzelf-

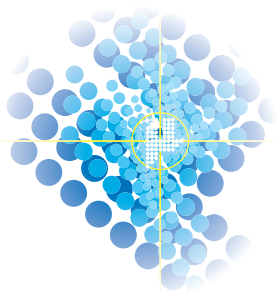
standigheid. Daar kan jullie achterban ook last van hebben. Allerlei schijnconstructies en concurrentie op basis van arbeid en dus op basis van kwaliteit maken een sector kapot. Daar wordt naar gekeken.”

Hoe kijkt u aan tegen het Topsectorenbeleid?

“Je kunt zeggen dat het Topsectorenbeleid een goede structuur heeft, want er wordt samengewerkt tussen overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven. Maar steeds dezelfde mensen zitten aan tafel zonder de echt innovatieve bedrijven. Er wordt meer over hen gesproken dan met hen. Probeer in te spelen op echt specifieke kansen en doe dat in overleg met het bedrijfsleven. Zorg dat je het mkb daar veel beter bij laat aanschuiven. Daarom moeten ook IPC en WBSO behouden blijven. En speurwerk moet mogelijk worden via minder loonbelasting in plaats van minder winstbelasting terwijl er nog geen winst is.”

Tot slot: u maakt zich ook nog steeds druk om de regeldruk?

“Er wordt te weinig resultaat geboekt. Dat geldt ook voor jullie achterban. Die bedrijven zitten in bepaalde categorieën van vervuiling en overlast en worden bedreigd door woningbouw die bedrijven wegdukt. De waardering van de overheid voor degenen die de banen en het geld creëren, moet groter. Bedrijven die kansen willen grijpen, moeten niet in de weg worden gestaan door oude regels. En dan met name op gemeentelijk en provinciaal niveau. Als een vergunning wordt aangevraagd, reageer dan snel. Zorg voor één loket dat ook daadwerkelijk iets regelt en verhoog de OZB niet. Zorg voor overleg met het bedrijfsleven. Dat zijn mijn thema's voor de komende gemeenteraadsverkiezingen.”•



Precisiebeurs 2013

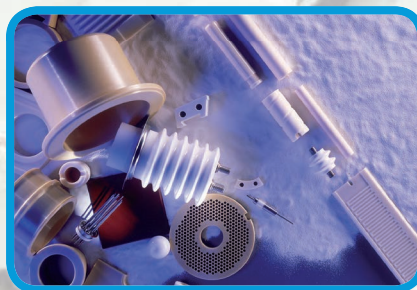
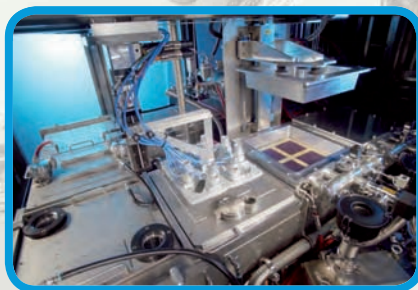
- Nieuwe technologieën, oplossingen en producten
- Expositie van 260 specialistische bedrijven en kennisinstellingen
- Gratis ruim 50 innoverende, inspirerende en onafhankelijke lezingen
- Inclusief internationaal Brokerage Event door Syntens/EEN
- Grote CERN delegatie

met 260
exposanten
en 50 lezingen
groter dan
ooit!

13e editie • Gratis toegang
www.precisiebeurs.nl

Vakbeurs & Congres

Dinsdag 3 en woensdag 4 december 2013
NH Conference Centre Koningshof te Veldhoven



Met ondersteuning van:



TEKST: RONALD BUITENHUIS.
FOTOGRAFIE: RONALD BUITENHUIS
EN MD3.

MD3: GROEI KOMT VOORAL UIT VERBREIDING BRANCHES

Forceren en dieptrekken zijn blijvertjes

Marcel Duyster van MD3 uit Almere volgt nieuwe technieken zoals 3D-metaal-printen nauwgezet, maar vooralsnog zijn 'good old' forceren en dieptrekken veel goedkoper en sneller. Over concurrentie met China, voorfinanciering van voorraad en het gebrek van 'gevoel' voor metaal bij de jeugd.

Een bezoek aan MD3 in Almere is een kleine reis door de tijd. In de toonzaal staat nog een klassieke, zware gietijzeren forceerbank voor handmatige bewerkingen. Marcel Duyster heeft het echte vak erop geleerd van zijn vader. In de fabriekshal is nog een gereedschaps-/malmakerij, eveneens klassiek ogend. Duyster: "De mal

is een stevige kostenpost in relatie tot het eind-product. Veel mallen komen tegenwoordig uit China en in Nederland zie je de gereedschapsmakers dan ook massaal omvallen. Ze kunnen de concurrentie niet aan. Wij blijven intern toch gereedschappen maken om flexibel te kunnen zijn en om maatwerk te kunnen leveren."

Duyster merkt namelijk dat klanten steeds sneller geleverd willen krijgen. Dan zijn tijdslijnen naar China en zelfs Oost-Europa veel te lang en is de communicatie te ingewikkeld. "Door robotisering is de kostprijs hier nauwelijks hoger. Ik denk dat – los van service en maatwerk bieden – het in huis hebben van de malmakerij, in combinatie met forceer- en dieptrekmachines ons uniek maakt." Andere trend die Duyster signaleert: "Feitelijk fungeren we steeds vaker als een soort minibank voor bedrijven; we financieren voor. Voorraden zijn kostbaar en wij leggen binnen MD3 vaak voorraad aan voor klanten. Dat scheelt hen marge."



Marcel Duyster: 'Met de inzet van camera's kunnen we straks storingen op afstand verhelpen.'

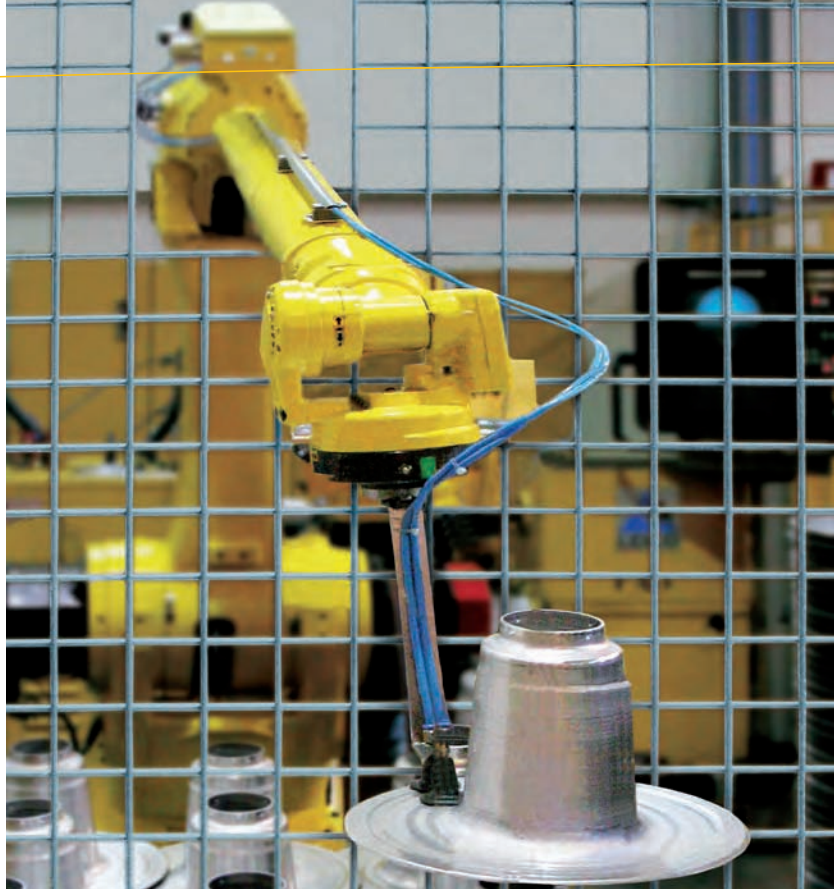
De moderne tijd heeft bij MD3 inmiddels volledig zijn intrede gedaan; robots dicteren de werkzaamheden. Vaak gebruikte robots uit de automobiellindustrie die voor het forceerproces echter nog prima bruikbaar zijn. De robots zijn 24 uur per dag operationeel. Programmeren van de IT doen ze zelf bij MD3. Forceren beslaat zo'n zestig procent van de werkzaamheden, dieptrekken (persen) de rest. Duyster: "De vorm bepaalt eigenlijk de keuze van het productieproces. Kan het beide, forceren en dieptrekken, dan berekenen we afhankelijk van de seriegrootte wat de meest aantrekkelijke optie is."

Vroeger leverde MD3 nog wel producten aan winkelketens zoals Blokker en Hema. Geforceerde metalen lampenkappen bijvoorbeeld. "Die tijd is voorbij", zegt Duyster. "Deze winkelketens kopen zoveel volume in dat we daarin prijstechnisch niet meewillen. We willen beoordeeld worden op onze meerwaarde op het gebied van service, R&D, support, flexibiliteit en productkwaliteit."

Het bedrijf maakt vooral ontluuchtingsproducten, ventilatieroosters en verlichtingselementen. Maar ook verkeersborden, zijkanten van vuilnisbakken, koektrommels en bijvoorbeeld fruitschalen. Rvs, aluminium, koper, messing en ijzer zijn de meest gebruikte materialen.

MARKT

De huidige markt is moeilijk, laat Duyster weten. Leverden voorheen tien offertes altijd wel twee opdrachten op, nu moeten Marcel en zijn broer Ron maar afwachten wat er uit pakweg vijftig offertes komt. Duyster: "We moeten er echt meer voor doen. Prijs wordt steeds dominant en via internet is het veel gemakkelijker geworden om concullega's te vinden en veel prijzen en offertes op te vragen." De klant goed kennen, is daarbij overigens wel een handig saleshulpmiddel. "We kunnen vrij goed zien wat het verkooppatroon van een klant is. Soms zien we dat het besteltijd is en informeren we de klant over hun (geschatte) voorraad. Die klant is soms verrast, omdat ze zelf niet in de gaten had-



Bij MD3 'kijken' de robots naar elkaar. Als de laatste robot klaar is, schakelen automatisch koeling en compressoren uit.

den dat ze uit hun voorraad liepen. Zo kunnen we verkoop dus ook wel sturen en fungeren we en passant als een kostenefficiënte voorraadbeheerder voor de klant."

ENERGIE

Nog efficiënter werken, kan volgens Duyster nauwelijks. "De forceerautomaten halen hier al het maximale eruit. Anders trek je het materiaal stuk." En zo heeft MD3 ook al maximaal energiegebruik teruggebracht. "Er is hier veel koeling nodig en ook staan compressoren aan. Dat kost veel elektriciteit. We hebben het nu zo geregeld dat de robots 'naar elkaar kijken'.

'We willen beoordeeld worden op onze meerwaarde'

Als de laatste robot klaar is, schakelen automatisch koeling en compressoren uit. Dat scheelt veel energie. En zo willen we binnenkort ook camera's gaan installeren zodat we dag en nacht visueel kunnen zien wat er op de werkvloer gebeurt als alleen de robots werken en er geen mankracht aanwezig is. Dan kunnen we sommige storingen op afstand verhelpen en opnieuw opstarten. Een strakkere koppeling tussen ERP-pakketten en de robots is ook nog wel een efficiëncyslag die interessant is. Maar

groei moet bij MD3 vooral komen uit verbreding in branches. Gezien de bouwmalaise is er nu minder vraag naar ontluuchtingsproducten en andere branches moeten dat gat opvullen en liefst vergroten." Het bedrijf doet de laatste tijd veel meer in ventilatieroosters. Ook overwegen ze een eigen range producten op de markt te brengen. "Maar dan echt in andere branches", aldus Duyster. "We willen geen concurrent van onze afnemers worden."

3D-METAALPRINTEN

MD3 is al een modern bedrijf. Toch sluit Duyster niet uit dat over pakweg tien jaar de fabriek is uitgebreid met 3D-metaalprintmachines. "Als dat aansluit op onze werkzaamheden, zullen we dat zeker doen. Toch is forceren en dieptrekken voorlopig niet weg te denken uit de metaalwereld." Handmatig wordt er in Almere niet meer geforceerd. Duyster koestert echter wel dat hij het pure ambacht toch jarenlang heeft ervaren. "Bij de jeugd zie ik dat ze het echte gevoel met metaal missen. Ze horen, zien of voelen niet of er iets mis is. Dat gevoel probeer ik nieuwe mensen hier wel bij te brengen. Daarentegen is de jeugd weer veel beter met computers en techniek. Daar leer ik dan weer veel van." Terug naar oude tijden wil Duyster echter niet. De oude klassieke gietijzeren forceerbank blijft keurig in de toonzaal staan. •

www.md3.nl

TEKST: BART DRIESSEN.

FOTOGRAFIE: BART DRIESSEN

EN RIANDA VERBERNE.

3D-OMVORMINGSTECHNOLOGIE MET RUBBERPERSEN

Nieuwe oplossing samen met klant ontwikkeld

De boodschap is duidelijk. Wie met succes in de huidige markt wil opereren, moet durf tonen, innovatief zijn, over de muren heen kijken en samenwerken met partners in de keten. Dit valt te leren uit een gesprek met Jan van Hulst, directeur van Phoenix 3D Metaal in Eindhoven.



Dit 3D-gevormd productdeel voor een industriële verbrandingsinstallatie is samen met de klant ontwikkeld: lichtgewicht en goed schoon te maken.

Grappig is dat in gesprekken met bedrijven die op technisch gebied op een bovengemiddeld niveau opereren bijna altijd over niet-technische onderwerpen wordt gepraat. Want als het om de gebruikte techniek gaat, heeft Phoenix 3D Metaal beslist wel iets te melden. Dit Eindhovens bedrijf gebruikt de 'rubber pad forming technology' ofwel 3D-omvormingstechnologie met rubberpersen. Jan van Hulst legt uit: "In de plaatbewerking wordt grofweg gewerkt met twee verschillende technieken. De meeste bekende is het dieptrekken, bijvoorbeeld van carrosseriedelen voor de automotive industrie waarvoor veel persen van Schuler worden gebruikt. Die techniek is vanwege de kosten eigenlijk alleen geschikt voor grote series. Je hebt namelijk enorm dure gereedschappen nodig. Aan de andere kant van het spectrum bevindt zich de 'eenvoudige' plaatbewerking,

'Ga kijken bij de klant en vraag hoe hij werkt'

waarin gewerkt wordt met kanten, laseren en verder bewerken zoals boren en slijpen. Wij zitten met onze techniek daar tussenin. Met de rubberpers omvormingstechnologie kunnen wij het resultaat van het dieptrekken benaderen, maar wel tegen veel lagere gereedschapskosten. Het gereedschap dat wij in onze persen gebruiken, bestaat uit een eenzijdige mal en een rubber kussen en is aanzienlijk goedkoper dan de gereedschappen voor het dieptrekken. Andere voordelen van deze techniek zijn dat we gecompliceerde geometrieën kunnen maken. En we kunnen met veel dunnere plaat werken, zonder dat daardoor de sterkte wordt aangetast. Hierdoor kan het werkstuk met een lager gewicht worden gemaakt. Dat is heel interessant voor bijvoorbeeld de automotive industrie. Minder gewicht bespaart immers brandstofverbruik."



Jan van Hulst, directeur Phoenix 3D
Metaal: 'Succes lukt alleen door innig
met elkaar samen te werken.'

Volgens Van Hulst is Phoenix 3D Metaal één van de eerste bedrijven die deze techniek in Nederland gebruikt. "Er is hier een heel grote markt voor. We kennen veel bedrijven die kleine series maken, maar niet weten niet hoe je die goedkoop kunt produceren. Machinebouwers en voertuigenfabrikanten die in series van enkele honderden werken, kunnen zich ook niet de persgereedschappen permitteren die je nodig zou hebben voor seriematig persen. Tot series van 10.000 stuks bieden wij een oplossing die kwalitatief gelijk is aan dieptrekken, maar qua kosten concurrerend." Phoenix 3D Metaal kan die oplossing bieden, omdat ze dit al vijftien jaar doen. "In het begin werd onze techniek vooral voor design en ontwikkeling toegepast. We hebben bijzondere projecten gerealiseerd. Dat is allemaal wel aardig, maar de toegevoegde waarde van omvorming met de rubberpers is belangrijker. Door onze proposities komen we binnen bij bedrijven in de voedingsindustrie, de agrarische sector en de automotive sector. Daar hebben we enorm succes geboekt. We laten zien dat we in staat zijn plaatwerk te maken met minder luchtweerstand, waardoor ook de verwarmingswereld geïnteresseerd is. Maar ook ons plaatwerk met minimale hoeken en vouwen voor hygiënische toepassingen in de levensmiddelenindustrie slaat heel goed aan."

STEVIGER OPTREDEN

Hoe boek je succes met een techniek die in Nederland nauwelijks wordt toegepast en daarvoor relatief onbekend is? "Je boekt pas succes door naar de klant toe te gaan en te komen met

proposities waaraan de klant nog niet gedacht had", zegt Van Hulst. "Kom je met oplossingen die de klant niet eens voor ogen heeft, dan maak je de klant blij. Ik vind dat wij als Nederlandse producenten veel steviger moeten optreden. Je moet daarvoor wel goed communiceren. Ga kijken bij de klant en vraag hoe hij werkt. En als je een betere oplossing weet die ook nog eens goedkoper is, ben je in principe in business. Door je op te stellen als partner van de klant creëer je een win-winsituatie. Op die manier help je technologische bedrijven strategische keuzes te maken."

PARTNERSHIP

"Sommige bedrijven kopen een bepaalde machine en denken dat ze er dan zijn. Zij denken vanuit hun eigen aanbod en niet vanuit de vraag in de markt. Wij kijken veel rond op beurzen en bekijken hoe de getoonde producten zijn gemaakt. We zien dan al snel hoe we het lichter, sneller en makkelijker kunnen maken en met veel meer toegevoegde waarde. Als we daarover met de maker praten, krijgt iedereen het gevoel dat je samen iets aan het bouwen bent. Bedrijven moeten dus veel meer handshaken met de klant. Denk bijvoorbeeld aan het succes van het Nuon Solar Team, dat dit jaar opnieuw de World Solar Challenge won. Zoiets lukt je alleen door innig met elkaar samen te werken. Dat is een voorbeeld voor ons allen."

Die partnershipbenadering komt Van Hulst veel te weinig tegen. "Hier in het Metaalhuis in Eindhoven bezoeken we regelmatig lidbedrijven om

te zien wat hun verdienmodel is. We kijken niet naar hun machines, maar stellen vragen zoals 'hoe behandel jij je klant?' en 'hoe verdien jij je geld?'. Het bouwen aan een partnership met de klant vereist durf. Laat hem praten over hoe het gaat, wat ze willen, hoe ze hun toekomst zien. En vraag hoe kan ik meedenken, hoe kan ik jouw behoeften oplossen. Het is dus niet genoeg om alleen een keurige prijs te maken. Je moet te weten komen wat de klant nodig heeft; iets waar de meeste aanbieders geen flauw idee van hebben. Als je het zo aanpakt, lever je toegevoegde waarde." •

Bedrijfstak met toekomst

Hoe is het gesteld met de instroom van jong technisch personeel bij Phoenix 3D Metaal? Volgens directeur Jan van Hulst is die instroom redelijk, maar het niveau is niet voldoende. "Onze mensen moeten minimaal mbo-niveau hebben. Vooral in de regio Eindhoven zien we een enorm tekort aan goed opgeleid technisch personeel. We doen er alles aan om meer scholieren voor ons vak te interesseren. We zijn Erkend Leerbedrijf en werken samen met het ROC, Brainport en United Brains. We hebben contact met alle scholen uit de buurt: van het basisonderwijs tot het hoogste niveau. Schoolklassen nodigen we uit voor bedrijfsbezoeken en we bieden stageplekken en afstudeeropdrachten. Daarnaast willen we ook de ouders laten zien dat we hier bedrijven hebben waar we trots op mogen zijn. Zo zijn ASML, Fei en VDL in Eindhoven gevestigd; bedrijven die aan de top in de wereld staan. Ik vind dat we dat met zijn allen, ook de politiek, van de daken moeten schreeuwen. Onze bedrijfstak is gezond en biedt veel toekomstmogelijkheden. Daarvan moeten we iedereen overtuigen."

TEKST: FRANK SENTEUR.

FOTOGRAFIE: FRANK SENTEUR

EN MOOOI.

HIESELAAR, DUIZENDPOOT IN PLAATWERK:

'We gaan graag de uitdaging aan'

De geschiedenis van plaatwerkspecialist Hieselaar Nederland bv in Schoonhoven is veelbewogen. De crisis sloeg in 2009 hard toe, omdat een paar grote opdrachtgevers van het ene op het andere moment wegvielen. Gelukkig wist algemeen directeur Frank Peltenburg, gesteund door een investeerder, een herstart te maken. Het bedrijf weet op een slimme manier engineering, design, marketing en productieflexibiliteit te combineren.

"We hebben de afgelopen jaren keihard gewerkt om onze marktpositie weer uit te bouwen", zegt directeur Frank Peltenburg over de periode vanaf 2009. "Het was natuurlijk heel erg om zelf faillissement aan te moeten vragen, maar we konden niet anders. We hebben gevochten als leeuwen en gelukkig konden we een aantal klanten behouden en een groot deel van het personeel door de herstart een nieuwe betrekking aanbieden. We hebben een fantastisch team van zestig betrokken medewerkers die

optimaal samenwerken en vanuit hun passie voor het vak elk dag topprestaties leveren. Qua strategie hebben we onze focus op het gebied van marketing vooral gericht op diversificatie. Door te zorgen voor een grotere marktspreiding kun je sterke omzetschommelingen als gevolg van conjuncturele ontwikkelingen voorkomen. Daarom hebben we nu ook met een Belgische specialist in kantoorinrichting – Drisag Office Furniture & Seating Manufacturer uit Herentals – de joint venture DriVK Manufacturers bv opge-

richt. We richten ons daarmee op professionele (kantoor)inrichters met hoogkwalitatieve maatwerkproducten, waarbij plaatwerk uiteraard een zeer belangrijke rol speelt."

ENGINEERING

Hieselaar heeft zes hoogopgeleide en ervaren engineers in huis, die nieuwe producten ontwikkelen, bestaande producten aanpassen en verbeteren en klanten adviseren bij het construeren van hun producten. "Dit is een technologiegedreven sector", benadrukt Peltenburg. "Ik ga niet zeggen dat plaatwerk binnen de metaalsector de moeilijkste technologie is, maar daar zit ik niet ver naast. Het is niet voor niets dat leveranciers van geavanceerde 3D-CAD-tekenpakketten aparte software hebben ontwikkeld voor het engineeren van plaatwerkproducten. Als je niet weet wat er allemaal bij komt kijken als je plaatwerkcomponenten gaat produceren, kun je simpelweg geen goed product ontwerpen. Zetvolgordes, te scherpe radii, ponsen of laseren, gezette randen aan rond plaatwerk; dat zijn allemaal aspecten waar je tegenaan loopt. Vandaar dat we er ook voor hebben gevochten om onze engineeringafdeling op peil te houden. Zes man klinkt 'zwaar' en misschien is dat ook wel zo, maar als je kijkt naar wat wij doen, dan begrijp je dat we die engineeringpower gewoon nodig hebben. Niet in de laatste plaats, omdat we ons daarmee ook sterk onderscheiden van de concurrentie. De producten die wij produceren en die door onze engineers zijn ontwikkeld en/of geoptimaliseerd, vallen op qua design, functionaliteit en maakbaarheid. Dat we ons wat dit laatste betreft soms in de vreemdste bochten moeten wringen, vinden we juist een uitdaging. Zoals een uit aluminium plaat geproduceerde ronde lampenkap, waarvan de onder- en bovenkant is voorzien van een gezette rand. Dat maak je niet zo maar even. Ook werken we nu in opdracht van een klant aan de ontwikkeling van een verplaatsbaar 'bureausteltje' voor flexwerkers. Ook een mooie uitdaging. Dat wordt een heel slim ding dat voor 95 procent uit plaatwerk is opgebouwd."



Pons-/lasermachine met daarachter een robotmagazijn met de voorraad plaatmateriaal.



Algemeen directeur Frank Peltenburg: 'Met een grotere marktspreiding kun je sterke omzetschommelingen voorkomen.'

Ontwerpers van designobjecten zoals bureau- en schemerlampen, stoelen, kasten en kapstokken weten Hieselaar al jaren te vinden. “Velen van hen hebben eerst een paar keer te horen gekregen dat het niet gemaakt kan worden”, vervolgt Peltenburg. “Wij zeggen dan dat het wel kan. Die uitdaging gaan we graag aan, zoals bij de ‘Construction Lamp’. Erg lastig om te maken, maar het is ons gelukt. Als die lamp vervolgens op een designbeurs in Milaan staat en iedereen staat daaromheen om te kijken hoe we dat voor elkaar hebben gekregen, ben ik best trots. Ook maken we ‘gekke dingen’ zoals een wandelstok met een dienblad uit verchroomd rvs. Voor de wandelstok, die uit aluminium is gemaakt, passen we een speciale coating toe zodat die stok echt van hout lijkt.”

BEDIENINGSCONSOLES

De plaatwerkspecialist maakt natuurlijk niet alleen maar ingewikkelde ‘designdingen’. Het bedrijf ontwerpt en produceert ook minder complexe producten zoals ‘lockerkastjes’ voor theaters, musea, sportcomplexen, stations en bijvoorbeeld vliegvelden. “De truc daarbij is het technisch/economisch optimum te vinden, waarbij afmetingen, uitvoering en hoe je het maakt een belangrijke rol spelen”, vervolgt Peltenburg. “We zijn ook sterk in het produceren van winkelinrichtingen voor winkelketens.

Daarnaast hebben we veel expertise in huis op het gebied van aluminium bedieningconsoles voor schepen. Daar maken we alle plaatwerkdelen voor en die bouwen we samen tot montageklare consoles. Ook elektronicabehuizingen zijn voor ons geen probleem, maar als iemand duizend blauwgecoate plaatjes nodig heeft uit een eenvoudig zetwerk, doen we dat ook.”

Hieselaar beschikt over een uitgebreid machinepark met scharen, ponsnibbelmachines, pons-/lasermachines, kantbanken en zetbanken met robotbediening. Daarnaast heeft het bedrijf allerlei lasbewerkingen in huis en beschikt men over een poedercoatinstallatie. Kortom, produceren is hier mogelijk op alle denkbare manieren. Zowel bemand als onbemand.

EU-CONCURRENTIE

Hoe ziet Peltenburg de ontwikkeling van de plaatwerksector in Nederland? “Positief. De metaalsector vertoont weer groeitekenen en we hebben in ons land een sterke plaatverwerkende sector die tegen concurrerende prijzen

prachtige producten kan maken. Waar ik wel een beetje geïrriteerd over ben, is het EU-beleid. We zijn onlangs met een Nevat-reis naar Polen geweest. Daar kwamen we bij bedrijven met de nieuwste machines, met daarop keurige bordjes met de tekst dat die machines dankzij tachtig procent subsidie van de EU aangeschaft konden worden. Als je dan weet dat de lonen in Polen ongeveer de helft zijn van die bij ons, dan subsidieert de EU dus in feite concurrentievervalsing. Daar ben ik niet blij mee. Natuurlijk is het goed dat zwakkere bedrijfstukken binnen de EU steun krijgen, maar als dat betekent dat dit vervolgens weer ten koste gaat van de werkgelegenheid binnen die bedrijfstukken in andere landen, weet ik niet of dat wel de bedoeling is. Maar goed, we moeten het dus zelf doen en zelf waar maken. Door op veel fronten actief te zijn, lukt ons dat op dit moment heel aardig. We groeien en dat is erg prettig om weer mee te maken.” •

www.hieselaarbv.nl



Hieselaar produceert complete consoles voor montage in schepen. Dankzij de geïntegreerde hoogteverstelling kunnen de werkplekken optimaal op de kenmerken en wensen van de operator worden afgestemd.

NIEUWE PONSNIBBELMACHINE VOOR JONGBLOED

Investing zorgt voor extra opdrachten

Als het gaat om gereedschapsmachines kennen toeleveranciers grofweg twee soorten investeringen. Een 'reactieve', omdat de productiecapaciteit op zijn grenzen loopt. Of een 'proactieve', de machine-investering loopt vooruit op een te verwachten groei van de orderportefeuille. Bij de ponsnibbelmachine die recent in gebruik werd genomen door plaatverwerkend toeleverancier Jongbloed Constructie uit Ede ging het om een mengvorm: de bestaande ponsmachine kon het werk niet meer aan, maar de uitbreiding opent tevens perspectieven op substantiële omzetverhoging.

In het geval van Jongbloed Constructie, een op de bouw en telecom gerichte toeleverancier die ook brandwerende opslag-units voor de veilige opslag van gevaarlijke stoffen maakt, gingen magere jaren vooraf aan de huidige periode van

relatieve voorspoed. Nadat directeur Ab van Zeggelaar het bedrijf in 2001 had overgenomen, kwam de groei pas enkele jaren later goed op gang. In 2007 kon het huidige pand op het industrieterrein in Ede aangekocht worden. "We gin-

gen ons steeds meer toeleggen op plaatbewerking. In 2011 namen we van een failliet gegane klant een ponsnibbelmachine over en konden toen zo'n beetje het gehele spectrum aan plaatbewerkingen in eigen huis uitvoeren. We hebben een laagdrempelige website (www.perfo.nl) laten maken waardoor we al vrij snel klanten kregen voor producten zoals traptreden, voorzien van anti-slip perforaties, persroosters, geperforeerde plaat die bijvoorbeeld gebruikt worden voor balustrades, plafonds, gevelbekleding en straatmeubilair."

*'We hadden niet
te klagen over het
aanbod op de markt'*

Hoewel voor veel van deze producten de sukkende bouwsector een belangrijke afnemer is en de prijsvechters zich op deze markt verdringen, legde de nieuwe activiteit Jongbloed geen wind-eieren. Dat was vooral te danken, legt Van Zeggelaar uit, aan de vergaande bereidheid om naast standaardproducten ook maatwerk te leveren. Dus niet alleen het gebruikelijke (Sendzimir verzinkte) staalplaat, maar ook het moeilijker bewerkbare roestvaststaal type 316. Of perforaties met speciale vormen met het oog op esthetische toepassingen of een bijzonder design. Vooral door deze niche-activiteiten zag Jongbloed de afgelopen twee jaar zijn omzet stijgen. Daardoor kon men wat betreft het tonnage en de te verwerken plaatafmetingen met de bestaande machine niet meer uit de voeten en werd investeren in een tweede ponsnibbelmachine onontkoombaar.

FRAMETYPE GAF DOORSLAG

Van Zeggelaar: "We kozen voor 'groot' en 'zwaar', zodat we in de toekomst de meest uiteenlopende opdrachten aan zouden kunnen qua plaatafmetingen, dikte en materiaalsoort. We



Directeur Ab van Zeggelaar: 'De zware en stijve constructie die garant staat voor de nauwkeurigheid gaf de doorslag voor deze machine.'



De goed toegankelijke gereedschapsrevolver; de machine is ook voorzien van een zogenoemde upforming gereedschap.

hadden een eenvoudig eisenpakket, wilden een machine die sneller, nauwkeuriger en groter was dan de bestaande machine, die er inmiddels twaalf jaar op had zitten. Je hebt dan niet te klagen over het aanbod op de markt. Als je je bijvoorbeeld bij gereedschapleveranciers laat ontvallen dat je naar zoiets op zoek bent, word je binnen de kortste keren gebeld door de bekende aanbieders. Maar we hebben ons ook op beurzen georiënteerd.”

‘De E6 is voor ons een typische instapmachine’

Dat de keuze uiteindelijk op de E6 ponsnibelaar van Prima Power viel, was te danken aan de voorkeur van Van Zeggelaar c.s. voor een O-frame in plaats van het veel toegepaste C-frame, dat toch een tandje minder stijf is. De E6 voldeed aan de tonnage- en precisie-criteria die Jongbloed stelde. Daarnaast speelde de aanschafprijs een rol. De elektromechanische aandrijving van de E6 ponsmachine combineert energiebesparing en

ergonomie met een hoge precisie en productiviteit. De dertig tons machine (staal tot acht millimeter, rvs tot vier millimeter) is – zonder herpositioneren – geschikt voor plaatdelen van 1500 x 3000 millimeter. De gereedschapsrevolver heeft twintig posities, waarvan er vier bezet zijn door indexeerbare gereedschaphouders en één door een multi-tool, geschikt voor tien gereedschappen met een maximale diameter van zestien millimeter. De machine is verder uitgerust met een upforming gereedschap dat onder meer wordt ingezet voor de productie van antislip-roostertreden en panelen met louvresleuven.

INSTAPMACHINE

Bij het ontwerp van de machine is veel aandacht besteed aan energiebesparing. Daardoor komt het gemiddelde energieverbruik niet boven 4 kWh. Dit bespaart operationele kosten en reduceert de CO2-uitstoot. Verder produceert de gestuurde, servomechanische aandrijving minder geluid en komt er minder warmte vrij. “Deze machine komt niet alleen tegemoet aan een onontkoombare capaciteitsuitbreiding”, zegt Van Zeggelaar. “We hebben er ook nieuw werk door aangetrokken. De E6 is voor ons een typische instapmachine. Naarmate de omzet

verder stijgt en daarmee de bezettingsgraad, komen uitbreidingen in beeld. De eerste structurele toename kun je opvangen met een tweeploegendienst. Daarna volgt gedeeltelijk onbemande productie, nadat er een automatische beladingsinstallatie en een sorteerunit is bijgekomen. De investering in deze machine past bij de beheerste expansie in de breedte en diepte die we voor de komende jaren nastreven.” •

www.jongbloed-constructie.nl
www.primapower.com

Uitgangspunten Jongbloed

- Investeer in een machine die niet alleen de capaciteit opvoert, maar ook nieuwe markten kan openen.
- Benader de markt bijvoorbeeld met een laagdrempelige website.
- Stel je flexibel op ten aanzien van klantenwensen.
- Spreid je activiteiten zodat tegenslag in de ene sector kan worden opgevangen door succes in andere sectoren.
- Breid, indien mogelijk, de toeleveringsactiviteiten uit met een (grotendeels) eigen en redelijk uniek product (zoals de brandwerende opslag-units die Jongbloed maakt).
- Kies eventueel voor een instapmodel, dat later is uit te breiden met installaties voor belading, sorteren en dergelijke zodat (gedeeltelijke) automatisering mogelijk is.
- Kies bij de nieuwe machine voor een model dat grotere plaatafmetingen aankan en een zwaardere ponskracht heeft, zodat de oudere machine een reserve-functie krijgt.

DAAGT U ONS UIT?



ROLAN ROBOTICS.

Met onze las- en handlingrobots kunnen we elke uitdaging aan. Welk automatiseringsvraagstuk u ook wilt voorleggen, u bent bij ons verzekerd van eerlijk en gedegen advies over de meest rendabele oplossing.



Deze flexibele werkwijze is mogelijk dankzij ons complete assortiment kwaliteitsproducten van OTC, Stäubli en Fanuc. Deze kunnen we van a tot z inrichten voor uw specifieke toepassing en voor de eisen die gelden in uw branche. Met onze oplossingsgerichte aanpak zijn we uitgegroeid tot een van de grootste spelers in de Benelux. Daag ons uit en leg ons uw vraagstuk voor.

T 0229 - 248484
I www.rolan-robotics.com



GENERAL MACHINING

Your partner in productivity
www.unisign.nl

Contributie 2014 niet omhoog

De ledencontributie van Koninklijke Metaalunie gaat in 2014 niet omhoog. Dat is afgesproken tijdens de jaarlijkse vergadering van de Bondsraad, het hoogste orgaan van Koninklijke Metaalunie. Hiermee geeft de organisatie te kennen dat het beseft onder welke moeilijke economische omstandigheden een groot deel van de leden zich op dit moment staande probeert te houden.



Michaël van Straalen gaf tijdens de vergadering aan dat mkb-bedrijven langzamerhand zelf hun weg vinden in het verkrijgen van financiering.

De Bondsraad wil met het niet verhogen van de contributie een belangrijk signaal afgeven. De aanwezige leden vonden dit belangrijk in een tijd waarin onder meer de landelijke overheid en gemeenten door lastenverzwaringen de rekening van de bezuinigingen bij ondernemers neerleggen. Het automatisme dat kostenstijgingen altijd worden afgewenteld, moet breed worden doorbroken, aldus de Bondsraadsleden. Bedrijven moeten niet alleen de ruimte krijgen om deze moeilijke periode te doorstaan, maar moeten straks ook stappen kunnen maken om mee te kunnen komen in periode van groei. Daar is financiële ruimte voor nodig. Elk beetje

extra lucht is dan meegenomen. Net als de leden zal Metaalunie komend jaar de kostenstijgingen zelf moeten opvangen, zo nodig door te teren op reserves.

SIGNAAL DOORGEVEN

De Bondsraad gaf aan dat het signaal ook richting andere organisaties moet worden afgegeven. Metaalunie moet hen met klem verzoeken voorzichtig om te gaan met het doorbelasten van kostenstijgingen, gezien de economische situatie waarmee het bedrijfsleven op dit moment te maken heeft. Dat moet ertoe leiden dat op allerlei niveaus het automatisme van het

doorbelasten van kostenstijgingen wordt doorbroken. Inmiddels is dit signaal met succes afgegeven aan MKB-Nederland, die op basis daarvan eveneens besloten heeft de contributie voor 2014 niet te verhogen.

Metaalunie voorzitter Michaël van Straalen stond in zijn inleiding tijdens de Bondsraad stil bij de gebrekkige kredietverstrekking door banken. Hij gaf aan dat mkb-bedrijven langzamerhand zelf hun weg vinden in het verkrijgen van financiering, bijvoorbeeld door kredietunies en crowdfunding. Hij wees er nogmaals op dat Metaalunie kan ondersteunen bij moeilijke kredietonderhandelingen met banken.

STELLINGEN

Naast de reguliere programmapunten zoals behandeling en goedkeuring van de jaarrekening 2012, de begroting 2014 en nieuws uit de verschillende commissies, werd de nieuwe Metaaluniewebsite belicht en was er de voorpremière van een prachtige film over het mkb-metaal. Deze film komt later dit jaar beschikbaar om breed te worden ingezet.

Na de pauze werd aan de hand van een aantal stellingen van gedachten gewisseld over internationaal ondernemen, Europese aanbestedingen en de toegevoegde waarde van branchegroepen. De Bondsraadsleden konden met een stemkastje hun mening uiten en dat leidde tot een ondernemerseigen ja of nee. Zo werd de suggestie om een Metaaluniekantoor in Brussel in te richten, om zo de Europese metaalbelangen beter te kunnen verdedigen, met een 'nee' afgewezen en bevestigde een ruime meerderheid de meerwaarde van branchegroepen. Ook vond het grootste deel van de Bondsraadsleden het belangrijker export te bevorderen in plaats van buitenlandse handel. Een andere stelling was of Metaalunie bij haar inspanningen om het tekort aan vakmensen terug te dringen zich ook moet gaan richten op de buitenlandse arbeidsmarkt. Hoewel een aantal leden dacht dat het een deel van de oplossing kan zijn, was de meerderheid het daar niet mee eens. •

Metaalunie beantwoordt praktische vragen

‘Ik maak een bordes dat om een machine wordt geplaatst. Moet ik dan voldoen aan CE-markering?’ En: ‘Ik ben een eenmansbedrijf dat werkt voor grote constructiebedrijven en maak de onderdelen in mijn werkplaats. Moet ik nu iets met CE-markering?’ Dit soort vragen werden vanuit een bomvolle zaal door Metaalunieleden afgevuurd op de deskundigen tijdens de eerste districtsbijeenkomst over CE-markering in Hotel Nobis te Asten. Niet alle antwoorden waren eenduidig ja of nee, want met CE-markering hangt ook veel af van de keuzes die je als ondernemer maakt.

Per 1 juli 2014 is het, in het kader van de Verordening Bouwproducten (CPR) en de Europees geharmoniseerde productnorm EN 1090-1, wettelijk verplicht een CE-verklaring op te stellen

voor stalen en aluminium constructiedelen, die belastingdragend in een permanent bouwwerk worden ingezet en in het handelsverkeer worden gebracht binnen de EU. Deze CE-verklaring

kunnen bedrijven alleen opstellen indien zij door een aangemelde (externe) instantie zijn gecertificeerd op de EN 1090-1. Veel bedrijven hebben nog niet exact op het netvlies wat de gevolgen van de CE-markering zijn voor hun bedrijf. Om alle vragen over dit onderwerp te beantwoorden en onduidelijkheden weg te nemen, organiseert Koninklijke Metaalunie een aantal informatieve bijeenkomsten in de regio die aansluiten op de praktijk van de Metaalunieleden.

In Asten werd de serie bijeenkomsten afgetrapt door leden uit de districten Limburg en Zuid-Oost. Met een aantal presentaties werd duidelijkheid verschaft over het hoe en waarom van de CE-markering, maar meer nog over welke



De belangstelling voor het onderwerp CE-markering was groot (foto: Fotoburo Brabant).

bedrijven waar aan moeten voldoen en vooral hoe ze dat voor elkaar kunnen krijgen voor volgend jaar juli. Bert van Beek (Telford Consult) legde uit dat je met CE-markering de klant vertelt wat hij krijgt: "Het is een productpaspoort." "Het voorkomt handelsbarrières, de eenduidigheid van een product kan beter getest en beoordeeld worden, het is productinformatie voor de eindgebruiker en het regelt de producentenaansprakelijkheid", voegde dr. ir. Caspar van den Thillaert, voormalig ambtenaar van het ministerie van BZK, daaraan toe. Hij noemde vervolgens wat uitzonderingen die niet vallen onder de CE-markering: "Het gaat dan om niet-serieus maatwerk op bestelling, een enkel werk, iets dat door de fabrikant zelf geïnstalleerd wordt en een product dat met erfgoed gerelateerd is."

'Losse producten die een staal- of aluminiumconstructie gaan vormen'

"We CE-markeren de producten die bij wijze van spreken op de vrachtwagen liggen op weg naar de bouwplaats", vervolgde Van Beek. "Het is geen CE-certificaat en ook geen CE-keurmerk, maar een CE-verklaring. Een verklaring die wordt afgegeven door de producent zelf. Zo'n verklaring komt uiteraard niet vanzelf, daar is in eerste instantie een Factory Production Control (FPC) voor nodig. Dat is een fabricageproductiebeheersingssysteem op basis van EN ISO 9001 en die moet de producent laten certificeren door een aangemelde instantie."

VERANTWOORDELIJKHEDEN

Partijen die te maken krijgen met CE-markering zijn fabrikanten, leveranciers van constructieve producten, importeurs, distributeurs, voorraadhouders en snij- en walsbedrijven. Als fabrikant wordt gezien 'iemand die verantwoordelijk is

voor de fabricage (en eventueel ontwerp) van een constructief product dat op de Europese markt wordt gezet.' Bijvoorbeeld een stalen balk, bout, lastoevoegmateriaal of een staalconstructie. "Een fabrikant moet zorgen dat het (bouw-)product voorzien is van de juiste CE-markering, volgens de van toepassing zijnde geharmoniseerde norm 10025, 10088, 1090-1", lichtte Van Beek toe. Door voorraadhouders (handelaars) geleverde producten moeten zijn voorzien van de juiste CE-verklaringen. Zij moeten zorgen dat de CE-markering met het juiste product wordt meegeleverd. Als bewerkingen worden uitgevoerd dan verandert dat de zaak. Van Beek: "Als de voorraadhouder gaat boren, snijden, stralen, schilderen of kerfslagproeven gaat uitvoeren dan voert hij activiteiten uit die niet gedekt zijn door de CE-verklaring die bij het basisproduct hoort. Hij dient dan de conformiteit van de producten te verklaren met een CE-verklaring volgens EN 1090-1."

FPC OPSTELLEN

Van Beek benadrukte nogmaals dat het in alle gevallen gaat om 'losse producten die gezamenlijk een staal- of aluminiumconstructie gaan vormen': "We CE-markeren de producten die op een vrachtwagen naar de bouwplaats gaan." In sommige gevallen (zoals het voorbeeld van het eenmansbedrijf in de inleiding van dit verhaal) kan een bedrijf ervoor kiezen de FPC door de uiteindelijke klant te laten opstellen. "Maar dan ben je wel afhankelijk van hoe die ander dat voor jou invult", waarschuwde Van Beek. Peter Zuiderveld van PKM en Fred Vasquez van SNS maakten duidelijk waaraan bedrijven moeten voldoen en hoe ze dat voor elkaar kunnen krijgen (zie kader). "Maak gebruik van de hulp die geboden wordt. Je hoeft het niet alleen te doen", was daarbij het devies. •

Hulp bij CE-markering

Hoe kunnen bedrijven voldoen aan 1090-1?

Door een Fabrieks Productie Beheersing (FPC) in te richten en deze te laten certificeren door een NoBo. Om vervolgens CE DoP (declaration of performance) bij de producten te leveren.

Wie moet wat doen?

Dat is afhankelijk van het soort werkzaamheden en de technische mogelijkheden van een bedrijf en van de markt waarin een bedrijf opereert. Naast de eerder genoemde FPC en te leveren DoP moeten de lasmethoden, de lasers en bedieners worden gekwalificeerd en moet er een lascoördinator (in principe degene met de meeste kennis van lassen) worden aangesteld.

Beheersmaatregelen

- Technische beoordeling
- Constructief ontwerp
- Inkoop en wvb-verplichtingen
- Certificaatbeheer
- Fabricagebeheersing (voorbereiding & lastechnisch)
- Conserveringsbeheersing
- Nazorg en tracability
- Afgifte CE-verklaring & DoP

Vragen en ondersteuning

Koninklijke Metaalunie, SNS en PKM bieden kennis en hulp aan. Dit kan in de vorm van opleidingen tot lascoördinator, workshops die het maken van een FPC ondersteunen tot een SNS FPC-handboek en ondersteuning bij implementatie. Meer hierover op: www.staalbouw.net en www.pkm.nl

Stel uw vraag per e-mail

Wanneer u praktische vragen heeft over de CE-markering voor constructieve stalen en aluminium onderdelen kunt u een e-mail sturen naar ce1090@metaalunie.nl. Uw vraag zal door de juiste deskundige worden beantwoord.

Kennisbank Metaalunie.nl

Op www.metaalunie.nl is een schat aan waardevolle informatie te vinden over CE. Klik op de (groene) CE-markering banner op de homepage en u komt automatisch bij alle informatie terecht.

Duits Engineering heeft mvo in de genen

People Planet Profit (ook wel: de drie P's) is een term uit de duurzame ontwikkeling. Het staat voor de drie elementen mensen, planeet/milieu en opbrengst/winst, die op harmonieuze wijze gecombineerd zouden moeten worden. Bij Duits Engineering in Zutphen zouden deze drie P's niet misstaan op de voorgevel van het pand.



Directeur Jan Duits: 'Mvo is een toekomstgerichte manier van zakendoen' (foto: Marcel de Graaf).

Directeur Jan Duits loopt echter niet zo te koop met het volgens hem 'vanzelfsprekende mvo-bewustzijn'. "Maatschappelijk verantwoord ondernemen zit gewoon in de genen. Ik loop niet met allerlei duurzaamheidscertificaten te wapperen. Als mensen hier binnenlopen en met mij praten, weten ze gauw genoeg dat ik echt mvo-minded ben. Het is niet gekunsteld."

Duits Engineering bouwt speciaal machines en -apparaten, voert elektraprojecten uit, realiseert proces- en productieautomatisering, ontwerpt machines op klantspecificaties en verleent technische adviezen. De (groene) paradepaardjes zijn de platenwarmtewisselaars, de bodemwateropslagsystemen en de windmolen Volty. "Wij zijn specialist in veelzijdigheid", omschrijft Duits het bedrijf. "We zijn de spin, maar ook de investeerder en initiatiefnemer in het spinnenweb van de duurzame keten. En omdat wij zoveel verschillende klanten hebben, zijn wij thuis op vele markten."

INTEGER EN TRANSPARANT

In 2011 ontving Duits het uit de Metaalunie mvo-monitor voortvloeiende mvo-certificaat. "Voor ons is maatschappelijk verantwoord ondernemen een vanzelfsprekend onderdeel van goed ondernemerschap", licht Duits toe. "We zijn er vanaf dag één mee bezig. Mvo is een toekomstgerichte manier van zakendoen. Het is integer en transparant. We blijven nuchtere metaalverwerkers met een gezonde dosis verstand. Maar ook met het gevoel dat er altijd ruimte is voor verbetering in wat we doen en hoe we dingen doen. Met het lef om onze eigen grenzen op te zoeken, ze op te rekken en er overheen te gaan. Dat is voor ons de kern van duurzaamheid. Met deze ambitie kunnen we het verschil maken. Het verschil is innovatie in integrale oplossingen, in diversiteit, in minder energie en met minimaal materiaal en grondstoffengebruik."

MENSEN

Net als bij veel andere bedrijven bestaat mvo voor Duits Engineering uit de drie eerder

genoemde P's. "Het gaat om het totale palet, maar een belangrijk deel van mvo heeft te maken met mensen", zegt Duits. "Bij ons zit iedereen op de juiste plek, doet waar zijn ambitie ligt, waar hij goed in is en is daardoor zeer gemotiveerd. Verder ben ik erg betrokken bij het opleiden van mensen. Dat doe ik via Metaalunie en OBM. We doen het samen: in de kantine staat één grote tafel waar iedereen, dus ik ook, tussen de middag aanschuift."

WINDTURBINE VOLTY

Toch erkent hij dat mvo ook het goed en milieubewust omgaan met materialen inhoudt. "We ontwerpen onze producten dusdanig dat er zo min mogelijk materiaal nodig is. Want je kunt dunnere constructies maken die toch sterk zijn. Je moet het wel slim vormgeven en er in een vroeg stadium bewust mee omgaan. Ik doe dat trouwens niet alleen voor het milieu, want ik moet het ook kunnen verkopen. Maar de klant moet wel het gevoel hebben dat erover is nagedacht."

Duits beweegt zich voor bijna vijftig procent op

de markt van duurzame technologie. Ook dat zit in de bedrijfsgenen. "Ik ben een duurzaam innovatieve ondernemer", verklaart hij. "Zo zijn we begonnen met een windturbine, de Volty. Ook hiervoor geldt dat het gaat om een zo'n efficiënt mogelijk gemaakt product. Het materiaal is simpel gehouden en bestaat uit zoveel mogelijk bij ons samengestelde componenten. Ook het elek-

'Met het lef om onze eigen grenzen op te zoeken'

tronicadeel is standaard gehouden zodat de windmolen seriematig te produceren is. Het leuke aan de Volty is dat als je deze op het dak zet, je ziet dat je duurzaam bezig bent. Mensen willen iets zien dat duurzaamheid uitstraalt. Zonnepanelen liggen stil op het dak op de zon te wachten, maar de Volty kwispelt je vrolijk gedag. Het is een typisch Hollands product dat ook werkt in de bebouwde omgeving. Met de

Volty op het dak zeg je als bedrijf of organisatie op een simpele, doeltreffende manier: kijk, wij zijn duurzaam bezig."

GREEN DEAL

De Volty is in te zetten in de bouw, installatietechniek, agrarische sector, industrie, ICT, telecom, infra, nutsbedrijven, waterschappen, (semi-)overheden en in offshore systemen, maar mist zeker niet op het dak van een gemiddeld Metaalunielid. Met de compacte windmolen nam Duits deel aan het Metaalunie Green Deal-project 'E-team'. Hij legde bij het team van experts de vraag neer 'hoe Volty te vermarkten'. "Ik vind het heel belangrijk dat je met een Green Deal bezig bent, juist in de metaalsector", zegt Duits erover. "De sector moet bezig zijn met duurzaamheid. Wij vinden dat we een voortrekkersrol moeten spelen op het gebied van vernieuwingen in de machine- en apparatenbouw, nieuwe contractvormen, fatsoenlijk omgaan met medewerkers, imago en rendement, normen en waarden, innovatie en niet-traditioneel denken." •

Energiebijeenkomst Metaalunie op 9 december 2013

Energie is nog steeds een belangrijk item voor het mkb-metaal. Van het alledaags inkopen van energie tot het besparen op, het verduurzamen en lokaal opwekken van energie. Hierbij draait het veelal om geld. Ook met het SER-energieakkoord dat Koninklijke Metaalunie mede ondertekende, is veel geld gemoeid en kunnen veel belangen worden verzilverd. Dan zijn er nog de Green Deals die Metaalunie met de Rijksoverheid sloot. Reden genoeg om dit alles extra aandacht te geven tijdens een speciale energiebijeenkomst op maandagmiddag 9 december 2013. Directe aanleiding voor het organiseren van de bijeenkomst is de afsluiting van de Green Deal

'E-Team'. Op 9 december worden de resultaten van het project bekend gemaakt. Metaalunie is medeondertekenaar van het SER-energieakkoord. Een kort overzicht van het programma van de energiebijeenkomst:

- Frits de Groot van VNO-NCW/MKB-Nederland en hoofdonderhandelaar voor het bedrijfsleven zoomt in op de kansen die het energieakkoord biedt voor ondernemers.
- Er zal worden toegelicht hoe u met de 'powered by Metaalunie' website van het Energiecentrum uw voordeel kunt doen.
- Metaalunie heeft met verschillende partijen afspraken voor de levering van elektriciteit en

gas aan de leden. Over de nieuwste ontwikkelingen en kansen wordt u geïnformeerd.

De bijeenkomst vindt van 15.00 uur (ontvangst vanaf 14.30 uur) tot 19.00 uur plaats bij Koninklijke Metaalunie in Nieuwegein.

Aanmelden

U kunt zich aanmelden via de registratiebutton in de agenda op www.metaalunie.nl. Na aanmelding volgt bevestiging en nadere informatie per e-mail.

Krachtig eensgezind signaal maakindustrie

De vastomlijnde transformatie van bedrijventerreinen naar woningbouwgebieden is uit de visie Noordzeekanaalgebied (NZKG) 2040 gehaald. Op aandringen van VNO-NCW Metropool Amsterdam, MKB-Nederland, aangesloten brancheorganisaties waaronder Koninklijke Metaalunie en lokale ondernemersorganisaties zal de overheid per deelgebied bekijken of transformatie de beste economische oplossing is. Het gevolg van een bijzondere lobby.

Deze manier van 'gesloten rijen' lobbyen smaakt naar meer, vindt Marry de Gaay Fortman, voorzitter VNO-NCW Metropool Amsterdam. "Niet alleen omdat het resultaten afwerpt, maar vooral ook omdat we duidelijk hebben gemaakt hoe belangrijk de industrie en in het bijzonder de maakindustrie is voor de economie. Aan die waarde gaat de overheid te vaak, te gemakkelijk voorbij. Gelukkig hebben we als gevolg van de gezamenlijke lobby de overheid kunnen overtuigen van het grote belang van de maakindustrie."

BELEMMERING

Aanleiding voor het krachtige signaal was de gebiedsvisie NZKG. In dit document ontvouwt de Stuurgroep Visie Noordzeekanaalgebied (waarin de provincie Noord-Holland, gemeenten en het ministerie van Infrastructuur & Milieu vertegenwoordigd zijn) hoe in de toekomst het NZKG 'een positieve bijdrage kan leveren aan het versterken van de internationale concurrentiepositie van de Metropoolregio Amsterdam'. Directe gevolgen voor de maakindustrie: in de buurt van en zelfs op bedrijfsterrainen met (zware) industrie werden zo'n 300.000 woningen gepland. Een onwenselijk plan, vindt De Gaay Fortman: "Het bedrijfsleven staat in principe positief tegenover woningbouw in het Noordzeekanaalgebied mits dit géén belemmering vormt voor de economische ontwikkeling. Maar bedrijven die in een bepaald gebied zijn gevestigd waar de woningbouw oprukt, worden geklemmezet. Deze ondernemers investeren er niets meer door de beperkingen waarmee de oprukkende woningbouw wordt vergezeld. Het is een fout signaal als de overheid in een visie zegt dat bedrijventerreinen plaats moeten maken voor woningen, want je hebt hoe dan ook te maken met de rechtmatige milieuruimte. Niet alleen om die ruimte nu te gebruiken, maar ook als uitbreidingsruimte. Je moet niet onderschatten hoeveel problemen er vanuit woongebieden komen die te dicht bij bedrijven gelegen zijn. Waarom is het per se nodig om daar woningen te willen hebben?"



Marry de Gaay Fortman, voorzitter VNO-NCW Metropool Amsterdam.

Voor het bedrijfsleven was een gezamenlijke aanpak in de inspraak niet vanzelfsprekend. Lokale ondernemersverenigingen, branches en koepels werden allen uitgenodigd om deel te nemen aan vele maatschappelijke consultaties. Er was dus geen sprake van een eenduidig signaal of boodschap. Tegelijk was VNO in gesprek met de overheid en kreeg de organisatie een beeld waar de visie heen zou gaan.

Voor VNO-NCW werd duidelijk dat er iets aan de hand was dat ingrijpende gevolgen zou hebben voor bedrijven. De werkgeversorganisatie mobiliseerde ondernemersverenigingen in de omgeving en de branches. "We zagen het belang van de havens, van de andere bedrijven, van de woningbouw en de verschillende branches en daarin moet je het gezamenlijke belang vinden. Dat betekent dat iedereen daarin een plek moet krijgen", omschrijft De Gaay Fortman de ontstane gezamenlijke lobby.

BRANDBRIEF

Pas vanaf het moment dat de stuurgroep de visie in de betreffende colleges vaststelde, kon het georganiseerde bedrijfsleven ook daadwerkelijk kennis nemen van de tekst. Er volgde overleg tussen de provincie en een delegatie van datzelfde georganiseerde bedrijfsleven. "Tijdens dit gesprek hebben wij onze zorg uitgesproken over de visie. Afgesproken is toen dat het bedrijfsleven de visie nogmaals op haar merites zou beoordelen en een standpunt kenbaar zou maken", aldus De Gaay Fortman. Volgens haar zijn overheden niet gewend zo breed met het bedrijfsleven te praten. Het was dan ook even schrikken toen de eensgezindheid duidelijk werd: "Men is op dit niveau gewend om met individuele bedrijven over individuele belangen praten. Traditioneel is het wel normaal om organisaties als de milieufederaties te consulteren als het gaat om ruimtelijke ontwikkeling, maar men vergeet het bedrijfsleven in een goede consultatie mee te nemen."

In een brandbrief aan de voorzitter van de stuurgroep zette de gezamenlijke lobby de standpunten op papier. "We hebben los van de problema-

tiek van de rechtmatige milieuruimte benadrukt dat het een verkeerd signaal is om vestigingslocaties van bedrijven – die zo'n belangrijke rol op de lokale en regionale arbeidsmarkt en in de keten vervullen – bij de eerste de beste gelegenheid te transformeren naar woongebieden. Al was de oorspronkelijke tekst enigszins afgezwakt, de kaartjes en legenda's lieten er geen twijfel over: met deze visie zet de overheid in op grootschalige transformatie van werken naar wonen. Het is een visie die is ontstaan uit een wereld die er niet meer is en ook nooit meer terugkomt", vindt De Gaay Fortman. De gezamenlijke lobby leidde ertoe dat tijdens de behandeling van de visie in de diverse

'Het was even schrikken'

gemeentelijke raden en Provinciale Staten de visie op belangrijke punten werd aangepast. Zo werden de legenda's in de kaarten van de visie aangepast en werd de maakindustrie in de tekst sterker gepositioneerd als drager van de economie. "Hiermee verdwijnt de harde transformatieopgave van bedrijventerreinen naar woningen", zegt De Gaay Fortman. "In verschillende moties verzochten de Provinciale Staten om meer betrokkenheid van het bedrijfsleven bij de uitvoering van de visie." De Economische Effecten Rapportage (EER) is daarbij een belangrijk instrument. Deze rapportage geeft inzicht in de economische effecten van planologische ingrepen. Hiermee kan het bedrijfsleven duidelijk maken hoe groot de verdien capaciteit van bedrijventerreinen is in de vorm van directe en indirecte werkgelegenheid. Van hoog- tot laaggeschoold, omzet, toegevoegde waarde, export, etc. en welke kosten de samenleving moet maken en welke opbrengsten zij zal missen als bedrijven worden verplaatst of gesloten. "Op basis van de EER worden meestal heel andere

politieke besluiten genomen dan men eerst van plan was. Het zijn besluiten gebaseerd op feitelijkeheden en niet op aannames", aldus De Gaay Fortman.

DRAAGVLAK

In dit lobbytraject is Metaalunie een van de meest actieve partners geweest, vindt ze. "Die ook erg goed het belang van haar leden in het verhaal wist te duiden, zonder daarbij het belang van anderen te willen of mogelijk te gaan schaden. Dat creëert het draagvlak binnen de groep. Ze hebben goede bijdragen geleverd: aan tafel bij de gedeputeerde, maar ze dachten ook mee over hoe het proces verder moet verlopen." De Gaay Fortman hoopt dat de lobby de opmaat is voor een volgende gezamenlijke aanpak op thema's zoals de arbeidsmarkt en het energieakkoord. "Ik hoop dat wij elkaar vaker zullen vinden. De kracht is dat het bedrijfsleven zich verenigt en zegt 'hier trekken we een grens'. En als er bij toekomstige wijzigingen van het lokale en regionale beleid, denk aan bestemmingsplanwijzigingen, toch onvoldoende rekening wordt gehouden met de aanwezige industrie, dan zal onze gezamenlijke lobby worden voortgezet. Voor ons was dit traject in elk geval de aanleiding om ons als VNO-NCW vol in te blijven zetten voor de ruimtelijke en milieutechnische randvoorwaarden van de maakindustrie." •

Bedrijventerreinen

Om omgevingsklimaat op en rond bedrijventerreinen te beïnvloeden, is Metaalunie ook in de landelijke lobby actief. Een voorbeeld hiervan is de Praktijkinfo Herstructurering bedrijventerreinen. Meer info: www.metaalunie.nl > zoek op 'bedrijventerreinen'.

TATA STEEL AUTOMATISEERT PRODUCTIE KERFSLAGSTAAFJES

Onconventionele, integrale oplossing

De kerfslagproef bepaalt de materiaalweerstand van staal tegen brosse breuk. Als mogelijk eerste ter wereld heeft Tata Steel in IJmuiden de productie van tienduizenden kerfslagstaafjes in klein- en enkelseries volledig weten te automatiseren. Daarmee lopen de testfaciliteiten in de pas met de snelle productiegroei in speciaal- en hogesterktestaal. De integrale automatisering is turn-key gerealiseerd met een conventioneel drieassig CNC-bewerkingscentrum met robotbesturing. Succesfactor: het kerfslagstaafje zelf.



Integrale verspaningsoplossing, inclusief aan- en afvoer.

Het toevoermagazijn van de productiecel bevat de 3D-gecodeerde staalblokjes en werkplaatsnummer in willekeurige volgorde: verschillende diktes, uiteenlopende sterktes en hardheden. Deze monsterblokjes zijn geknipt uit keurplaten uit de productie voor mechanische kwaliteitscontrole door middel van destructief onderzoek. De robot vergelijkt of de parameters van het monster overeenkomen met de codering en plaatst het in het voorraadstation van het drieassige bewerkingscentrum, dat het blokje met precisie transformeert in drie genormeerde kerfslagstaafjes. Het markeerstation brengt per staafje code en volgnummer aan en deponeert de staafjes in de tray: gereed voor de kerfslagproeven om onder geconditioneerde omstandigheden de

weerstand tegen brosse breuk te bepalen. Dit is in het kort de geautomatiseerde productie van kerfslagstaafjes waarmee Tata Steel waarschijnlijk als eerste staalproducent een complex probleem integraal heeft opgelost. Dymato uit Veenendaal leverde in samenwerking met plaatsgenoot Cellro een turn-key oplossing.

FLESSENHALS

Tata Steel groeit sterk in speciale staalsoorten, zoals in hogesterkte-constructiestalen voor onder meer scheepsbouw, 'geelgoed', offshore, zware transportmiddelen en in andere industrieën die hoogwaardige constructiestalen inkoop op gecertificeerde materiaalspecificatie. Tata Steel produceert dit warmgewalst staal op

rol in diktes tot vooralsnog twintig millimeter. Het succes in productontwikkeling en productiemogelijkheden leidde tot een flessenhals in de finale kwaliteitscontrole. Een batch blijft in quarantaine tot vrijgave door het onafhankelijke Testhouse, op grond van geprotocolleerde kwaliteitscontrole.

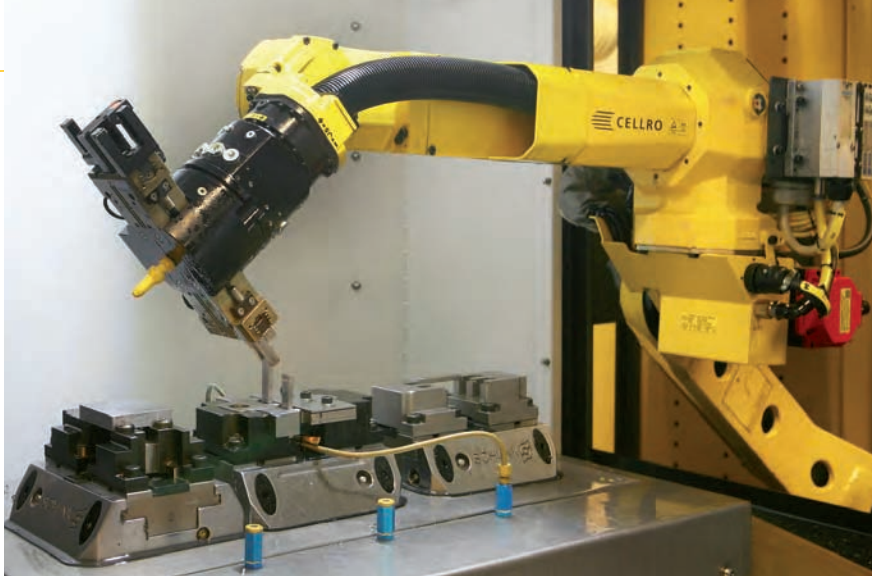
Enkele jaren geleden voerde Tata Steel in IJmuiden zo'n tienduizend kerfslagproeven per jaar uit. Dit is nu al opgelopen tot meer dan het dubbele en zal tot 2017 doorgroeien tot een kleine vijftigduizend. Geautomatiseerde productie van de kerfslagstaafjes tekende zich af als de enige manier om de groei bij te houden en daarmee doorloopsnelheid en levertijden te verbeteren. En als er dan toch geautomatiseerd werd, dan had Tata Steel nog wel enkele wensen: de kosten beperken door zoveel mogelijk staafjes zelf te produceren en dus minder uit te besteden, onbemand doordraaien om vanuit een tweeploegen kwaliteitscontrole de 24/7-productie bij te houden. En het zou mooi zijn om ook de toleranties aan te scherpen, ook al viel de conventionele eigen en uitbestede productie keurig binnen de normen.

DRIEASSIGE BEWERKING

Tata Steel nodigde een aantal leveranciers van bewerkingsmachines uit om voorstellen op tafel te leggen. Met weinig eisen ten aanzien van de hardware en des te meer eisen aan het eindproduct, conform de uitputtende normen voor kerfslagstaafjes. Het testprotocol stelt nauwe eisen aan maatvoering, richting en dieptepositie waarmee de staafjes uit de keurplaat worden genomen en aan diepte, hoek en afrondingsradius van de kerf. Dat alles bij een oppervlakteruwheid beter dan 5 µ. Extra complicatie is het gegeven dat het systeem zeer uiteenlopende staalsoorten en -diktes voor de frees krijgt. De kwaliteit van het eindproduct prevaleerde in deze uitdaging boven de kwantiteit, al lag juist dat criterium ten grondslag aan de automatiseringsvraag.

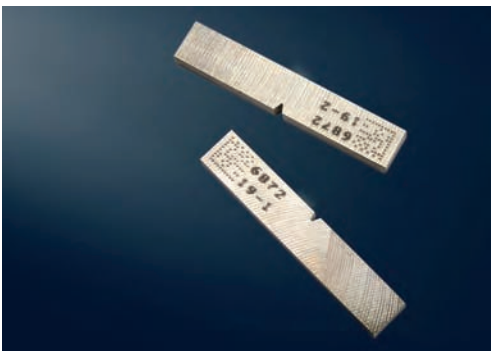
De productgeoriënteerde vraagstelling heeft de

De automatisering is gericht op maximale productietijd van het bewerkingscentrum.



leverancier in de gelegenheid gesteld buiten conventionele kaders te denken. De conventionele productiesystematiek van kerfslagstaafjes is losgelaten om een integrale verspaningsoplossing met een nieuw ontwikkelde freesstrategie in te passen in de bedrijfsvoering van een 'niet-verspanende' opdrachtgever. Met een verrassende uitkomst: veel aandacht voor het geautomatiseerde aan- en afvoertraject om zorgeloze continuïteit te bereiken. Het leidde tot een universeel drie-assig CNC-freescentrum (Hyundai WIA F 400) met drie opspanklemmen en geïntegreerde meettaster in combinatie met een vrij programmeerbare robot.

In een gesprek met Tata's Mechanical Testing-manager Jelle van der Wal, Dymato-directeur ing. Theo Coffeng en Cellro's salesmanager Bert den Ouden komt naar voren dat snellere verspaningsoplossingen denkbaar zouden zijn, maar dat in dit geval de som der delen groter is: de samengestelde eenheid heeft de operatorfunctie gerobotiseerd. Ook uiteenlopende details in hardware en programmering zijn gericht op continuïteit binnen het dagelijkse proces van Tata's kwaliteitscontrole en -onderzoek. Wie het freescentrum aan het werk ziet, zal onwillekeurig vaststellen dat de robot menselijke trekjes lijkt te hebben. Met name in het positioneren van de werkstukken op één van de drie opspanklemmen: positioneren met een klein extra tikje voor de laatste precisie. Spe-



Het eindproduct: gecodeerde kerfslagstaafjes.

cialen opspantechnieken die de machine-ontwerpers nog niet uit de doeken willen doen, zorgen ervoor dat de uit keurplaten geknipte en dus niet exact haakse monsterplaatjes toch perfect in de klem worden genomen. De doordachte robotmanipulatie optimaliseert voorbereiding, buffering en andere handling, zodat de frees niet stilstaat.

VIJF FREZEN

De codering van het monsterplaatje activeert automatisch het specifieke freesprogramma. De werkstukken zijn heel divers: diktes van 6 tot 20 millimeter en een sterktespreiding van S235 tot zelfs S960 of hoger geven het vaste bewerkingsproces de variëteit van enkelstuks. Toch is het gelukt het gereedschap te beperken tot slechts vijf frezen: 10 en 16 millimeter, een vlak-, kerf- en afbraamfrees. Elke bewerking wordt met één frees uitgevoerd, zonder wissel tussen grof- en fijnfrees. Daarmee is een carroussel van 24 posities voldoende. Automatische gereedschapscontrole en -wissel op normwaarden en standtijd doen de rest om de beoogde 48 onbemande uren te halen, goed voor 700 tot 1.000 kerfslagstaafjes. Machinedetails als schoonblazen van de werkstukken, royale spoeling, automatische spanenafvoer en nevelrecuperatie dragen bij aan de uiteindelijke oppervlaktekwaliteit. Het geheel is uitgelegd op diktes tot 26 millimeter en inmiddels getest tot 25 millimeter.

VRIJ PROGRAMMEERBAAR

In de huidige situatie is de programma-afloop voor alle kerfslagstaafjes identiek en vooral afgestemd op de dikte. De gereedschappen zijn uitgelegd op sterkte en standtijd. Aangezien het een universele CNC-machine met vrij programmeerbare robot betreft, zijn traploze aanpassingen relatief eenvoudig mogelijk. Zo is het goed

denkbaar dat de ontwikkeling van staalsoorten en proefprotocollen leidt tot specifieke freesprogrammering op basis van de materiaaleigenschappen.

Het gehele systeem is door Dymato in samenwerking met Cellro in Veenendaal getest en na de 'factory acceptance test' vervolgens bij Tata Steel in Velsen in gebruik gesteld. De 'site acceptance test' is voltooid, binnenkort volgt na evaluatie de finale afname. Tata Steel spreekt van een mogelijke wereldprimeur met deze unieke automatisering. •

Freesstrategie kerfslagstaafjes

De geautomatiseerde productie van kerfslagstaafjes bij Tata Steel in het kort:

- Scannen code monsterblokje en controle;
- Schoonblazen en opspannen;
- Met een voeding van 2,5 tot 3 millimeter op dikte maken bovenzijde;
- Op dikte frezen onderzijde en op breedte frezen;
- Verdelen in drie staven en afbramen;
- Korf infrezen;
- Coderen en afzetten in tray gereed product.

In de oorspronkelijke situatie werden de blokjes eerst voorzien van vier boorgaten om de sleuven te kunnen trekken. Hier werd de V-groef met een trekfrees aangebracht, na een aparte polijstbewerking. Tata Steel is er ten opzichte van de conventionele productie in geslaagd de standaarddeviatie van de afmetingstoleranties van de kerfslagstaafjes verder terug te dringen.



Een modern en goed geoutilleerd metaalbewerkingsbedrijf

Staforsta is een team van vakkundige medewerkers dat met moderne apparatuur een grote diversiteit metaalproducten ontwerpt, snijdt, zet, last en afwerkt.

Producten die variëren van trendy winkelinrichtingen, lasergesneden signings, plaatwerkdelen t.b.v. de machinebouw, onderdelen tbv trams en bussen, doordachte 'Scootercubes' maar ook onderdelen voor boottrailers en verkeerslichten en nog veel meer. Deze producten vervaardigen wij in (roestvast-) staal, aluminium, zincor en sendzimir verzinkte plaat.

Onze relaties vindt u binnen productiebedrijven, de automotive industrie, overheden maar ook interieurbouwers, tuinarchitecten en kunstenaars.

Bezoek onze website **Staforsta.nl** voor een uitgebreide indruk van onze activiteiten.

Is uw bedrijf klaar om grenzen te verleggen?

Han Brunnekreft is directeur van Brunelco. Zijn bedrijf ontwikkelt elektronische producten en verkent de Mexicaanse markt. Met het coachingstraject Starters International Business gaat hij goed voorbereid de grens over.

Wilt u net als hij advies en praktische ondersteuning bij export? Ga hiervoor naar Agentschap NL.



Exporteren? Met een goede voorbereiding komt u verder.
www.agentschapnl.nl/grenzenverleggen



Agentschap NL
Ministerie van Buitenlandse Zaken

BRUNELCO

LANDENINFORMATIE

EXPORTBEGELEIDING

ONDERNEMEN IN ONTWIKKELINGSLANDEN

>> Als het gaat om duurzaamheid, innovatie en internationaal

TEKST EN FOTOGRAFIE:
HANS KOOPMANS.

OVERNAME BRENGT VERNIEUWING EN SYNERGIE

‘Elkaars ervaring en technologie gebruiken’

Officieel heet het dat de Vlaardingse fabrikant Madern op 11 september 2013 de fijnmechanische toeleverancier AJB Instrument uit Rozenburg heeft overgenomen. Maar misschien tekent de uitspraak dat beide Metaalunie-bedrijven elkaar hebben gevonden, de werkelijkheid beter. Want synergie is het grote winstpunt van de samenwerking op het commerciële en technologische vlak, waarbij beide ondernemingen overigens hun namen en locaties behouden.

De zelfgebouwde kleine draaibank en freesbank bij de entree van AJB Instrument getuigen nog van het vakmanschap van oprichter Albert Bouwknecht, die het na veertig jaar tijd vindt om zich uit het bedrijf terug te trekken. Maar zoals vaker bij een klein familiebedrijf: opvolgers stonden zich niet bij de poort te verdringen. Daarmee was de continuering van de onderneming, die vooral excelleert in nauwkeurig draai-

en freeswerk van kleinere onderdelen, een punt van zorg geworden. “We moesten op zoek naar een nieuwe ‘huisbaas’”, zegt Jacques van Vessem, technisch-commercieel manager van AJB Instrument, die samen met anderen het overnameproces begeleidde. Het bedrijf had daarbij een paar troeven in handen: de ervaring en het vakmanschap van de negentien medewerkers en een machinepark met namen als

Schaublin, Mikron, Fehlmann, Studer, Agie en Zeiss. Sommige producten zijn vanwege hun geringe afmetingen nauwelijks hanteerbaar, maar hebben wel een complexe geometrie. Ze vinden, veelal in kleine series, hun weg naar afnemers in de medische apparatenbouw, de halfgeleiderindustrie en de aerospace.

VERSCHILLEN

Ook Madern is een echt familiebedrijf dat continuïteit laat prevaleren boven winstmaximalisatie op de korte termijn. Met een ‘emotioneel betrokken’ directeur-eigenaar en medewerkers die vaak al tientallen jaren in dienst zijn. Beide bedrijven beschikken over een state-of-the-art machinepark van voornamelijk CNC-machines. Er zijn ook duidelijke verschillen, los van de schaalgrootte: AJB Instrument is nationaal georiënteerd, Madern is mondiaal actief.



De huidige werkplaats van AJB Instrument.

‘In de nieuwe situatie kunnen we efficiënter werken’

De ouders van de huidige directeur Jean Madern begonnen in 1954 een graveerbedrijf voor naamplaten en stempels dat uitgroeide tot wereldmarktleider in rotatie-conversieapparatuur voor de kartonindustrie. Madern maakt, veelal in opdracht van grote drukkerijen met afnemers in de verpakkingindustrie, machines en cilinders die voorbedrukte banen karton van snijlijnen, vouwlijnen en doordrukkingen voorzien. Deze bewerkte banen vormen het uitgangsmateriaal voor de verpakking van dranken, voedingsmiddelen en bijvoorbeeld sigaretten. Katalysator voor de groei waren de walsen voor de etikettenindustrie, met Avery als belangrijke klant. Daarna werd de stap gezet naar de grotere walsen en complete machines voor de kartonfabriecage. De machines zijn inzetbaar met hoge productiesnelheden. Om een idee te geven: de

liquid industrie alleen al produceert meer dan honderden miljarden verpakkingen per jaar; een betrouwbare en snelle doorvoer is dan cruciaal voor de productiviteit en daarmee de kostprijs. Madern zet zijn machines inmiddels wereldwijd af: in Afrika, Rusland, het Midden-Oosten, Noord- en Zuid-Amerika en Azië. Naast de hoofdvestiging met productiefaciliteiten in Vlaardingen opereert Madern op de continentale deelmarkten vanuit Hong Kong en de Verenigde Staten. Ook fungeert de OEM'er als toeleverancier voor derden, onder meer voor slijpwerk in grotere maten.

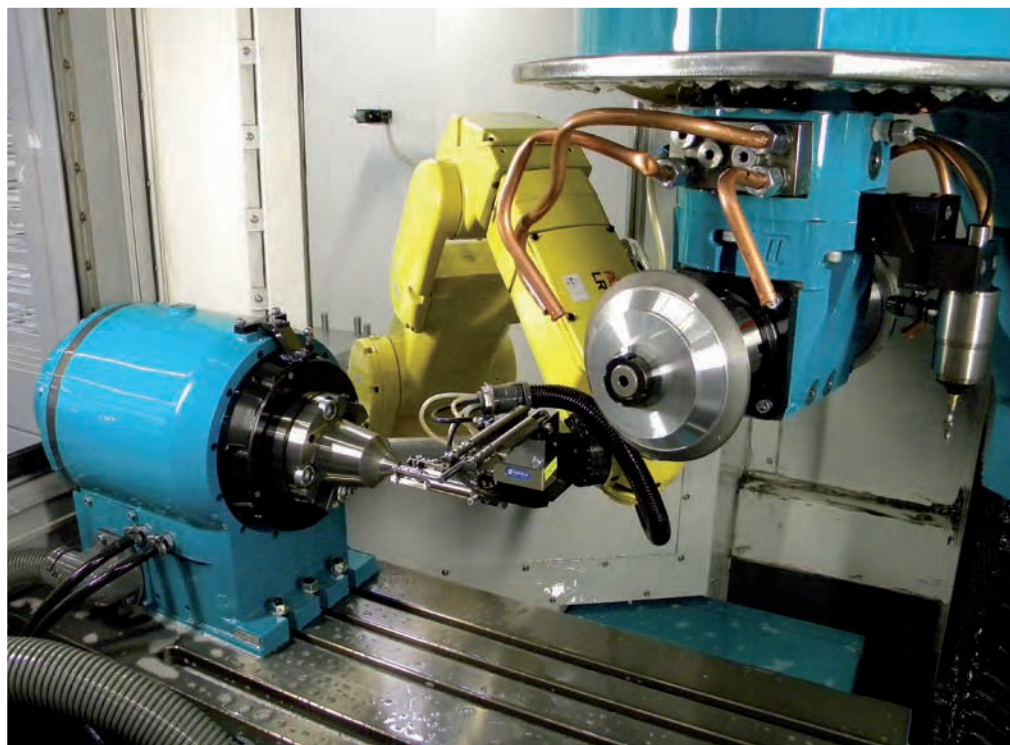
ENGINEERINGSCAPACITEIT

Jean Madern: "Voor die toelevering is het synergievoordeel van de overname evident. Onze machineparken zijn ongelijk van omvang, maar presteren op een vergelijkbaar niveau en grotendeels complementair. De machines van AJB Instrument zijn bijvoorbeeld met name geschikt voor kleine precisieproducten, terwijl de Madern-machines zich meer lenen voor het middelgrote werk. AJB behoorde al tot onze vaste toeleveranciers en wij kunnen die functie nu ook voor hen gaan vervullen." De twee bedrijven bieden elkaar extra bewerkingsopties.

Samen dekken ze bijna alle vormen van metaalbewerking af, inclusief rond- en vlakslijpen, draad- en zinkvonken, honen en leppen, graveren, kopieerfrezen, laserbewerken, printen en PVD-coaten. Met de overname zal AJB, dat zelf geen ontwerpafdeling heeft, ook kunnen profiteren van de engineering capaciteit die Madern in huis heeft, met inbegrip van de modernste CAD/CAM-technieken.

INVESTERINGSPLAN

Beide ondernemingen behouden hun namen en locaties. Wel wordt één huisstijl doorgevoerd. Ook is een investeringsplan vastgesteld. Als eerste is een horizontaal bewerkingscentrum met automatische be- en ontlading van producten van Haas gekocht dat begin volgend jaar wordt geleverd. De buitenkant van het pand zal een



Precisieproductie van frezen bij Madern.

'moderne, technische uitstraling' krijgen, het interieur krijgt een facelift. Op korte termijn zal bij AJB een cleanroom worden opgezet en komt er een inrichting voor ultrasoonreiniging. Een en ander in overeenstemming met de huidige eisen van uitbesteders. Van Vessem: "Nu wordt reiniging en verpakking nog extern

van het personeelsbestand is een punt van aandacht." AJB Instrument zal door de overname kunnen profiteren van de commerciële ervaring en mogelijkheden die Madern als internationaal opererende fabrikant heeft. Het bedrijf zal zich beter dan voorheen op de (internationale) kaart kunnen zetten met de eigen specialiteiten. Nu beperkt AJB zich nog tot af en toe een transactie met onze ooster- en zuiderburen, dat wordt in de toekomst anders. Madern op zijn beurt zal zich sterker kunnen profileren als toeleverancier van geavanceerde componenten, zoals extrusiegereedschappen voor de offshore. De activiteiten op dit gebied maken nu nog vijftien procent van het totaal uit. •

'Onze machineparken presteren op een vergelijkbaar niveau'

gedaan. In de nieuwe situatie kan AJB efficiënter werken, sneller schakelen en kortere leveringstijden hanteren. Ook de geleidelijke verjonging

www.ajbinstrument.nl
www.madern.com

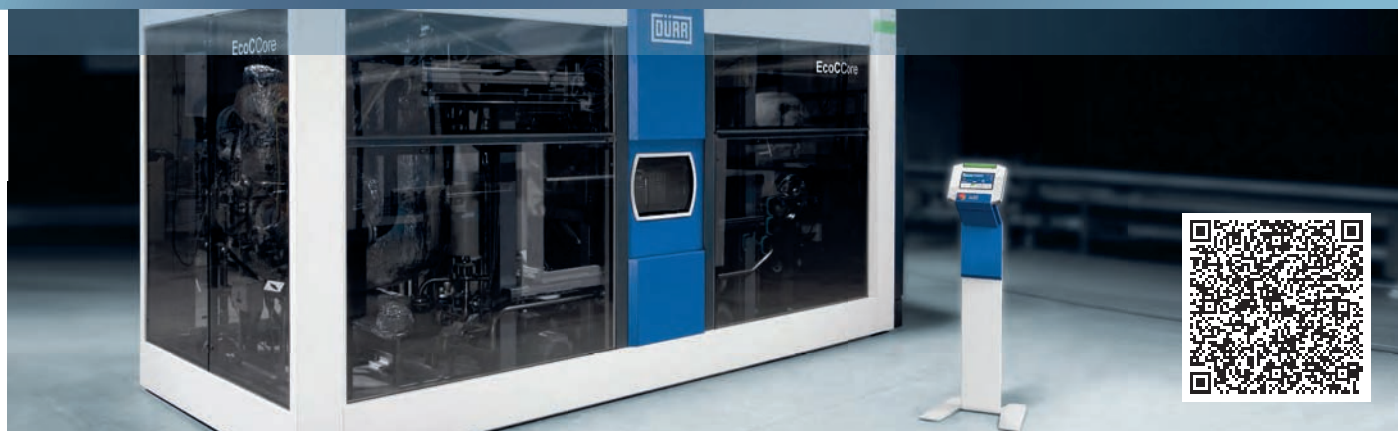


LEADING IN PRODUCTION EFFICIENCY

EcoCCore

De nieuwe generatie solvent gebaseerde onderdelenreiniging

Geoptimaliseerde reinigingskwaliteit, gereduceerde kosten, hoge flexibiliteit. Dürr Ecoclean voldoet aan de toenemende eisen bij industriële onderdelen- en oppervlaktereiniging met een compleet nieuw systeemconcept voor reiniging op basis van oplosmiddelen.



www.durr-ecoclean.com

Machine- en inrichtingselementen

Sinds decennia competente en innovatieve fabrikant van mechanische spangereedschappen, normelementen en bediendelen. Modernste logistiek, korte levertijden.

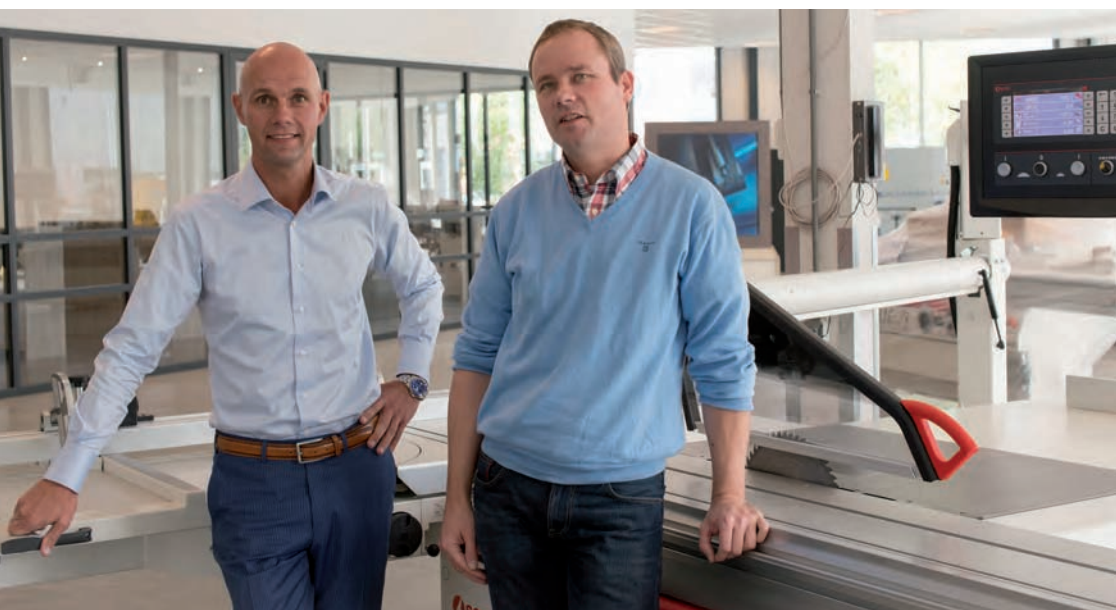


PENNINGA Technisch Handelsbedrijf BV
Spantechniek | Normelementen | Bediendelen
Willem Dreeslaan 251 | 2729 NE Zoetermeer
Tel. 079 361 12 21 | Fax 079 361 10 85
info@penninga.nl | www.penninga.nl

FLS-LID SCM GROUP UIT WORMERVEER:

'We love wood and plastics'

Aan alles is te zien dat de SCM Group uit Wormerveer de dochter is van een Italiaanse moeder. De kantoren en showroom doen eerder denken aan een succesvol reclamebureau dan aan een handelsonderneming die houtbewerkingsmachines levert en een sterke positie opbouwde in afzuiginstallaties. Het is er licht, ruim en uiteraard voorzien van schitterende houten meubels.



Directeur Kees van Voorthuizen (links) en Wouter de Hollander, manager dust extraction.

Kees van Voorthuizen, directeur van SCM Group, verloochent de wortels van het bedrijf niet. "Op de Noorddijk in Wormerveer, op een steenworp afstand van de huidige locatie, is in 1919 de Noord Hollandsche Machinehandel gestart. De 'Noord Hollandsche', ofwel Nohoma zoals het bedrijf in de volksmond werd genoemd, was actief in de verkoop en reparatie van elektromotoren. Doordat de Zaanstreek rijk was aan houtbewerkende bedrijven specialiseerde de Noord Hollandsche zich in houtbewerkingsmachines. Sinds 1990 behoren wij tot de SCM Group in het Italiaanse Rimini, één van 's werelds grootste fabrikanten van houtbewerkingsmachines. In Nederland hebben wij

een showroom, maar we houden geen voorraden aan van de machines. Deze staan in ons centrale magazijn in Italië. Nagenoeg alle componenten voor de machines worden in Italië in de eigen fabriek geproduceerd. Daarna worden de machines in een geheel vernieuwde en geavanceerde productielijn voor onder meer de Nederlandse markt geassembleerd. Onze toegevoegde waarde zit in het advies, de service en het onderhoud dat wij leveren."

In Wormerveer werken ongeveer 35 medewerkers. Dat waren er meer, maar met timmerfabrieken, interieurbouwers, aannemers en meubelmakers als belangrijke klanten, voelt de SCM Group de crisis aan den lijve.

Een tweede specialiteit van SCM Group zijn de installaties waarmee houtmot wordt afgezogen. Wouter de Hollander, manager dust extraction: "De uiterst kleine stofdeeltjes van vooral hardhout zijn gevaarlijk. Ze kunnen diep doordringen in de longen van mensen die de machines bedienen. Alleen al daarom is een goede afzuiging van levensbelang. Daarnaast vinden in de houtverwerkende industrie elk jaar enkele stofexplosies plaats. Wie de kracht van zo'n explosie kent, weet dat je dit verschijnsel zeer serieus moet nemen. De kracht van een explosie met houtstof wordt vaak onderschat. De druk van die klap kan oplopen tot negen bar met een flamfront dat tot twintig meter ver kan reiken."

EXPLOSIES VOORKOMEN

"Wij hebben de machines en de kennis in huis om installaties zo te ontwerpen dat het gevaar op zo'n explosie tot een minimum wordt teruggebracht. Mocht het toch fout gaan, dan moeten de installaties zo ontworpen en geïnstalleerd zijn dat medewerkers en goederen zo veel mogelijk behoud worden voor de gevolgen. Denk daarbij aan de sterkte van de constructie, aan zonering, maar ook aan explosieluiken,

'Onze toegevoegde waarde is advies, service en onderhoud'

zodat de druk gecontroleerd en zonder verder gevaar kan worden afgevoerd. Je kunt overigens om explosies te voorkomen als bedrijf veel zelf doen. Zorg dat je machines, hallen en afzuiginstallaties schoon zijn, werk met scherp gereedschap, denk aan scholing en bewustwording van de medewerkers." (Lees ook het kader - red.) De Hollander adviseert zijn klanten om onderdrukinstallaties toe te passen. Daarbij zuigt een ventilator – opgesteld aan de 'schone' zijde – de lucht door een filter aan. "Uiteraard komen er

veel meer eisen bij kijken. We voldoen met onze producten aan de Europese Atex-norm. In Nederland werken we met collega-ondernemers binnen de branchevereniging 'Fabrikanten van Luchtzuivering Systemen' aan het zo breed mogelijk uitrollen van het 'Keurmerk Houtstofafzuiginstallaties'. Je wilt altijd dat het sneller gaat, maar we zetten stappen vooruit."

ENERGIEBESPARING

De SCM Group concentreert zich bovendien op het besparen van energie. De Hollander: "We zetten houtmot om in nuttige brandstof. Met onze briketpersen – biobrandstof immers – kun je geld verdienen door je eigen stookkosten omlaag te brengen of door de briketten te verkopen aan andere bedrijven. Het is ook mogelijk schoon houtafval om te zetten in warmte en eventueel groene stroom door middel van verbranding en/of vergassing. Je kunt dan met eigen brandstof het pand of woonhuis verwarmen. Het rendement van de nieuwe afzuiginstallaties ligt hoger in combinatie met het efficiënt behandelen van luchtcapaciteiten,

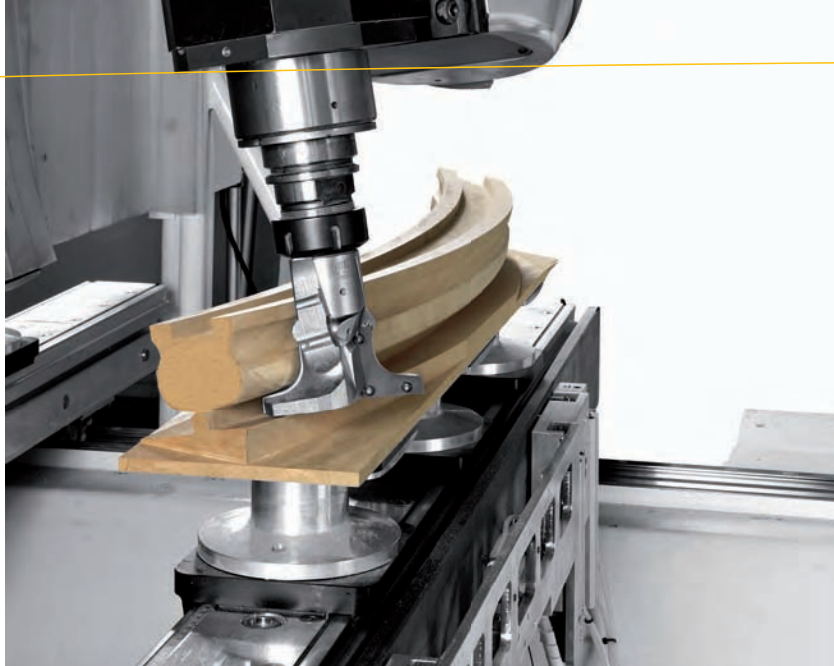
automatische schuifsturingen en frequentieregelaars. Hierdoor zijn grote stroombesparingen mogelijk. Inzetten op duurzame ontwikkelingen is voor ons en voor onze klanten een kans die we – juist in deze tijd – niet mogen laten liggen."

'Een goede afzuiging is van levensbelang'

Met een stevige Italiaanse moeder kan SCM Group wel tegen een stootje. Maar in Wormerveer kijken ze alweer verder. Van Voorthuizen en zijn team zijn al langer bezig hun markt te

verbreden. "Wij denken voortdurend na hoe we onze speerpunten kunnen inzetten. We zijn goed in energiebesparing, we zijn creatief, uiteraard leveren we kwaliteit en zorgen we voor continuïteit. Onze medewerkers zijn betrokken bij de machines en de klanten en beschikken over een hoog kennisniveau. Dat biedt voldoende basis om onze vleugels wat breder uit te slaan naar andere markten. Onze machines zijn niet alleen perfect geschikt voor het bewerken van hout, maar ook voor bijvoorbeeld plastic plaatmateriaal. Ons moederbedrijf heeft als motto 'we love wood'. Daar zijn we het van harte mee eens, maar tegenwoordig zeggen we: 'we love wood and plastics'." •

www.scmgroup.nl



De moeder van de SCM Group komt uit het Italiaanse Rimini en is één van 's werelds grootste fabrikanten van houtbewerkingsmachines.

Keurmerk Fabrikanten van Luchtzuivering Systemen

De wet schrijft voor dat sinds 1 juli 2003 explosierisico's in kaart moeten worden gebracht in omgevingen waar wordt gewerkt met stof of damp, of daar waar deze stoffen kunnen vrijkomen. Ron den Toom, branchemanager van de



Ron den Toom,
branchemanager
van de FLS.

Fabrikanten van Luchtzuivering Systemen (FLS): "Op initiatief van onze branchegroep hebben de leden, in samenwerking met de Stichting Keuringsbureau Hout SKH, het 'Keurmerk Houtstofafzuiginstallaties' opgezet. Dit keurmerk waarborgt dat een installatie aantoonbaar voldoet aan de Atex-richtlijnen, de Europese veiligheidsnorm voor onder meer houtstofafzuiginstallaties. Atex bestaat uit twee delen: een werkgeversdeel en een fabrikantendeel. Binnen het werkgeversdeel moet de ondernemer ervoor zorgen dat de risico's van explosiegevaar in beeld zijn gebracht en moet worden aangegeven hoe men deze risico's reduceert. Binnen het fabrikantendeel moet de fabrikant een machine leve-

ren die in een explosierisicovolle omgeving kan werken en moet de machine of installatie ook aan alle eisen van Atex voldoen. Juist die garantie wordt verkregen wanneer een machine met het KH-keurmerk wordt afgegeven. Het keurmerk valt onder beheer van het College van Deskundigen. Hierin zijn experts uit de bedrijfstak vertegenwoordigd, maar ook verzekeringsmaatschappijen, politie en brandweer. In deze economisch lastige tijden mag de aandacht vooral uitgaan naar kortetermijnbeleid, maar op de middellange termijn is de gehele branche gebaat met een KH-keurmerk dat zo breed mogelijk wordt gedragen. Dat zorgt voor continuïteit voor de ondernemer en de gehele branche."

TEKST: RONALD BUITENHUIS.
FOTO'S: RONALD BUITENHUIS
EN BDC.

VOLDOEN AAN EISEN IS WAT ANDERS DAN VEILIGHEID

Alarmbellen luiden voor brandveiligheid

Brandveilig Bouwen Nederland (BBN) heeft grote zorgen over de brandveiligheid in Nederland. Die neemt volgens BBN eerder af dan toe. Bij Brandwerende Deuren en Constructiefabriek (BDC) in Enschede herkennen ze dat beeld. "Noodzakelijk onderhoud wordt uitgesteld, eisen worden afgezwakt, beleid niet opgevolgd en beheerders van panden kennen hun verantwoordelijkheid niet." Tijd voor alarmbellen.



Brandwerende Deuren en Constructiefabriek in Enschede wist de krimp in de markt op te vangen door zich meer te richten op onderhoud en reparatie dan op nieuwbouw.

12 maart 2011. Een brand in de GGZ-instelling Rivierduinen in Oegstgeest kost drie patiënten het leven. Het pand voldoet aan het bouwbesluit en is als zodanig brandveilig verklaard. Toch gaat het OM uiteindelijk over tot vervolging. Rivierduinen stemde de brandveiligheidsmaatregelen niet af op de mate van zelfredzaamheid van de patiënten en bezag de maatregelen niet in onderlinge samenhang. Het nieuws over de veroordeling ging als een lopend vuurtje en schokgolf door de bestuurskamers van Nederlandse zorginstellingen. Of neem de brand bij

Chemiepack in 2011. De eigenaren kregen taakstraffen, niet omdat ze opzettelijk schuldig waren aan brandstichting, maar omdat ze risico's onvoldoende hadden ingeschat en onvoorzichtig waren geweest.

MARKT LOOPT TERUG

Het is een rare spagaat, vinden ze bij BDC in Enschede. Brandincidenten te over. Overal worden wetten en eisen ogenschijnlijk steeds strenger en iedereen schreeuwt om veiligheid. "Toch zien we de markt van brandwerende schuifdeu-

ren de laatste jaren eigenlijk steeds verder teruglopen", constateert één van de eigenaren Peter Stübener. BDC is een afsplitsing van het al meer dan een eeuw oude metaalverwerkend bedrijf uit Enschede. De eigenaren van dit bedrijf wilden zich meer gaan toeleggen op machinebouw en de brandwerende deuren-business werd een vreemde eend in de bijt. Stübener en zijn collega Erik Lankheet zagen ondanks een teruglopende markt voldoende kansen om het bedrijfsonderdeel voort te zetten. Lankheet: "Een van de redenen dat de markt van brandwerende deuren terugloopt, is dat er minder nieuwe grote bedrijfspanden worden gebouwd.

'We leverden speciale deurconstructies voor het torentje van de premier'

Ook komen meer alternatieven voor schuifdeuren op de markt die, omdat ze lichter van constructie zijn, sneller en goedkoper zijn te produceren, terwijl ze toch aan de minimumeisen van het bouwbesluit voldoen. Architecten hechten tegenwoordig ook steeds meer waarde aan uitstraling dan aan functionaliteit. Zo worden de van oudsher industrieel uitziende schuifdeuren tegenwoordig vaak verfraaid of helemaal weggewerkt in bijvoorbeeld een spouwmuur. De markt verandert dus ook."

PRAKTIJK

Maar Stübener voegt er tegelijkertijd aan toe: "Je ziet ook dat de eisen qua brandveiligheid in de loop der jaren eigenlijk alleen maar zijn teruggeschoefd (zie ook kader - red.). Moesten deuren vroeger meestal zes uur of langer brandwerend zijn, tegenwoordig geldt de regel dat mensen zeg maar binnen een half uur het gebouw uit moeten kunnen zijn. Had je vroeger deuren van vijftien centimeter dik, nu is 3/4

centimeter soms genoeg. Een zeer lichte constructie kan volgens een test wel geschikt zijn, maar de praktijk bij een werkelijke brand is toch anders. Staalconstructies zakken in en stellingen vallen om. Wat wij in de praktijk ook zien, is dat bij nieuwbouw best aan eisen op het gebied van brandwerendheid wordt voldaan, maar dat het in de opvolging ervan vaak verkeerd gaat. Als wij inspecteren en gebreken constateren, is de kans groot dat we diezelfde gebreken een jaar later weer tegenkomen. Zeker in deze crisistijd heeft brandveiligheid voor mensen toch minder urgentie. Maar ze vergeten dat de verantwoordelijkheid daarvoor wel bij het bedrijf komt te liggen. Voldoen aan eisen is wat anders dan veiligheid."

FUKUSHIMA

BDC heeft de krimp in de markt opgevangen door zich meer te richten op onderhoud en reparatie dan op nieuwbouw. Hoewel ze dat

laatste wel blijven doen. Maar ook hier spelen marktinvoeden een rol. Lankheet: "Voor een aantal bedrijven maken we geregeld deuren van zes of zeven meter hoog. Door de ramp in Fukushima en de gevolgen hiervan voor het Duitse energiebeleid zijn uitbreidingen bij bedrijven in die sector op een laag pitje gezet. Dus leveren we daar nu even geen nieuwe deuren."

Toch zien ze in de nichemarkt waarin ze zitten voldoende kansen. Stübener: "Wij maken geen bulkdeuren, vrijwel alleen maatwerk. Zo hebben we speciale deurconstructies in het torentje van de premier geleverd. Ook hebben we raads-kamers, datacentra van banken, grootwinkel-en oliebedrijven ingericht." Maatwerk, soms misschien iets te goed. Stübener: "Bij een bedrijf in Zevenaar hebben we een deur verkocht die een uur brandwerend moest zijn. Uiteindelijk moest de brandweer de deur er na elf uur uitzagen om nabluswerkzaamheden te kunnen verrichten." •



Van links naar rechts: Erik Lankheet, Peter Stübeler en Leo Oosterveen.

Verantwoordelijkheid brandveiligheid

Leo Oosterveen, ambtelijk secretaris Brandveilig Bouwen Nederland (BBN), laat alarmbellen klinken rondom brandveiligheid in Nederland: "Men is zich er in Nederland veel te weinig van bewust dat de eigenaar of beheerder van een pand verantwoordelijk is voor brandveiligheid." Duidelijk voorbeeld vindt Oosterveen de brand op de scheepswerf in De Punt in 2008 waarbij drie brandweermannen om het leven kwamen. "De eigenaar had stoppen in de meterkast aangepast en moest uiteindelijk drie jaar de cel in. Veel mensen denken dat panden wel veilig zijn, omdat ze voldoen aan voorschriften. Maar kleine aanpassingen of gebrek aan onderhoud kunnen ervoor zorgen dat het pand niet meer brandveilig is." Oosterveen ziet eerder een trend tot minder brandveiligheid dan tot meer. De politiek is daar mede debet aan. "De politiek stelt de eisen naar

beneden toe bij tot minimeisen. Mede ingegeven door de crisis om bouwbesluiten niet zwaarder te maken. Regelgeving is ook ambigu, zeker qua handhaving. Maar ook denkt de gemiddelde eigenaar dat er door alarminstallaties en sprinklerinstallaties voldoende early warning is. Dat is schijnveiligheid. Er is ook een conflict tussen woningwet en bouwbesluit waardoor er soms grijze, maar wel onveilige situaties ontstaan."

Boekje

Bij de recente brand in Leeuwarden zei de burgemeester dat het pand in 1985 nog voldeed aan alle eisen. Oosterveen: "Over opvolging van veiligheidsinspectie is kennelijk nooit nagedacht. Verantwoording en handhaving is de verantwoordelijkheid van burgemeester en eigenaar. Wees je bewust van gevaar. Het OM pakt je als eigenaar

hard aan bij bewezen falen." BBN heeft in haar missie staan dat een ondergrens aan brandveiligheid uiteraard nodig is, maar dat gestreefd moet worden naar een niveau dat hoger ligt dan die minimeisen. Kortom, echte veiligheid. Oosterveen: "Ons speerpunt de komende jaren is in elk geval om het besef bij pandeigenaren te vergroten dat de verantwoordelijkheid voor brandveiligheid echt bij hen ligt." Een van de middelen die BBN daarvoor inzet is het boekje 'De essentiële bouwkundige controlepunten', dat samen met Brandweer Nederland is uitgebracht. De nieuwste versie verschijnt 21 november 2013 op het congres van BBN bij Metaalunie in Nieuwegein.

Meer informatie:
www.bbn.nu

BRONS bestellen?

HEMIMEX® bellen!

☎ **073 - 521 9125** www.hemimex.nl

brons | aluminium brons | messing | koper | gietijzer | kunststoffen



PROCOOL®

watremengbare koelsmeermiddelen

**Kwalitatief hoogwaardige
koelsmeermiddelen met
een langdurig constante
kwaliteit.**



Rolith Chemicals
Larserpoortweg 20,
8218 NK Lelystad

Tel: (+31) (0)320 28 53 58,
Fax: (+31) (0)320 28 53 50,
E-mail: sales@rolith.nl

WWW.PROCOOL.NL



Rolith Chemicals is een onderdeel van de PEARLPAINTGROUP

HijSJOB.NL

**Met de laagste
Prijsgarantie!!**

Be wise met

RIDDER iQ

Ridder iQ is een ERP-totaaloplossing voor
de maakindustrie. Complete **nieuwe** software die
bedrijven in metaal, kunststof, service en houtbranche
inzicht geeft in de bedrijfsvoering, van aanvraag tot
facturatie. Be wise en kies de oplossing van de marktleider
in de maakindustrie: Ridder.



www.ridder.nl

Ridder Data Systems BV, Lorentzstraat 36-38, Postbus 360, 3840 AJ Harderwijk

T +31(0)341 412984 - F +31(0)341 412980 - E info@ridder.nl

TEKST: MR. MIRJAM BOS.

ILLUSTRATIE: LUKK POORTHUIS.

Een (oud-)medewerker verkoopt geheime knowhow aan een concurrent. Hoe loopt dit af?

Klink BV produceert deurbeslag. Vooral zijn klassieke deurklink uit de serie 'Cottage' is enorm populair. Ook over de grens gaan ze als zoete broodjes over de toonbank. Dat zal nog wel even zo blijven, zolang niet alle Europese voordeuren in landelijke stijl voorzien zijn van de Cottage. Noemenswaardige concurrentie heeft Klink niet. Die voorsprong dankt het bedrijf aan de oprichter. Hij heeft veel energie en nog meer tijd gestoken in het optimaliseren van het productieproces van de deurklink. Zo bouwde hij standaardmachines om tot speciaal-machines en bedacht hij een bijzondere metaalmix. Hij kwam zo tot een uniek product dat eenvoudig en goedkoop te maken is. En nog steeds investeert het bedrijf flink in product- en procesinnovatie.

DRASTISCHE DALING

Als tijdens het maandelijks verkoopoverleg de exportcijfers worden besproken, valt een drastische daling van de verkoop in Engeland op. Dan blijkt dat op de site van een Engelse concurrent opeens vrijwel dezelfde klinken prijken tegen een vergelijkbare prijs. Hoe kan dit?, vraagt

Klink zich af. Zonder zijn unieke productie-methode is het vrijwel onmogelijk hetzelfde product tegen eenzelfde lage prijs te maken.

MAILCORRESPONDENTIE

Dan legt iemand in het verkoopteam het verband met het vertrek van één van hun medewerkers even geleden. Klink besluit de bij zijn vertrek ingeleverde laptop te laten screenen door een IT-specialist. Deze vist mailcorrespondentie op tussen de oud-werknemer en het Engelse bedrijf. In de bijlagen van de e-mails staan foto's van Klink's machines, werktekeningen en materiaalformules. Verder blijkt dat de voormalig medewerker inmiddels zijn eigen bedrijf runt en zichzelf uitleent aan anderen.

GEHEIMHOUDINGSBEDING

Klink weet voldoende. Hij spant een rechtszaak aan tegen zijn oud-werknemer. Deze heeft zich immers niet gehouden aan het geheimhoudingsbeding in zijn arbeidscontract. De rechter veroordeelt de man tot betaling van een bedrag met heel veel nullen. Dit is het resultaat van de optelsom van de winsten die Klink in Engeland

tot nu toe heeft misgelopen en de komende jaren nog zal mislopen, doordat zijn voormalig werknemer geheime know-how heeft gedeeld met de concurrent. •

Bescherming van knowhow

Knowhow omvat technische kennis die niet onmiddellijk toegankelijk is voor het publiek en niet is beschermd door een octrooi. Het gaat om kennis die men aan anderen kan overdragen en die een grote economische waarde kan vertegenwoordigen. Het is uiteraard belangrijk ervoor te zorgen dat concurrenten deze knowhow niet in handen krijgen. Voor de bescherming ervan bestaat echter in principe geen specifiek recht. U beschermt de kennis door contracten waarin geheimhouding is geregeld, zoals in dit geval een arbeidscontract.



Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante juridische kwesties op een lichte manier. De namen en plaatsen zijn verzonnen, gelijkenissen met personen of bedrijven zijn louter toevallig.

Juridische professionals tegen gunstige tarieven

Metaalunie Rechtsbijstand is een zelfstandige dienst. Door de relatie met deze organisatie, weet zij als geen ander waar u als ondernemer in de metaalsector behoefte aan heeft. Zij biedt u een zorgvuldig geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde advocatenpolis.

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.

PRODUCT

SPELINGVRIJ MONTEREN

Wyli Tension Disc ontwikkelde onlangs een nieuw gepatenteerd systeem voor het spelingvrij monteren van onderdelen. De oorsprong ligt in de staalbouw, waar het wordt gebruikt voor het spelingvrij monteren van windverbanden in gevels en daken. De nieuwe oplossing is te vergelijken met spansystemen die zichtbaar in het windverbandstelsel zijn meegenomen. Daarbij is de grote verstelbaarheid kenmerkend voor deze systemen. Behalve in de staalbouw is het product ook toe te passen in onder meer de machinebouw, stellingbouw en andere industriële toepassingen. De Wyli is corrosiebestendig, milieuvriendelijk en voldoet aan alle Europese eisen.

Wyli Tension Disc, tel. 0527 - 699 976,
www.wyli.nl.



GEOPTIMALISEERDE REINIGINGS-KWALITEIT

Met de EcoCCore zet Dürr Ecoclean naar eigen zeggen nieuwe maatstaven op het gebied van componentenreiniging met oplosmiddelen. Doorzet en chargegewicht zijn ten opzichte van zijn voorganger met een derde verhoogd. Dat leidt tot een reductie van de stukskosten in het reinigingsproces. Bovendien zorgt de uitrusting van de nieuwe installatie voor een verbeterde reinigingskwaliteit, een hogere procesbetrouwbaarheid en een substantiële energiebesparing. De EcoCCore valt op door zijn eenvoudige bediening, verminderde ruimtebeslag en transparante design. In industrietakken met verspanende en vervormende bewerkingen, lucht- en ruimtevaartindustrie en overal waar vetvrije oppervlakken zijn vereist, worden bij voorkeur oplosmiddelen voor de componentenreiniging toegepast. Procesbetrouwbaarheid, kosten- en energie-efficiëntie, snelheid, inzetbaarheid, levertijd en milieuveiligheid staan daarbij bovenaan het prioriteitenlijstje van de gebruikers. Deze criteria vormden voor Dürr Ecoclean de uitgangspunten bij de ontwikkeling van de EcoCCore.

De nieuwe installatie onderscheidt zich door een omvangrijke serie-uitrusting zoals twee vloedtanks, warmterecuperatie, voldebiet- en bypassfiltratie. De eenvoudige omschakeling van niet-gehalogeneerde koolwaterstoffen op gemodificeerde alcoholen en vice versa waarborgt een veilig gebruik, ook bij gewijzigde eisen in de toekomst. De EcoCCore werkt onder volledig vacuüm. In combinatie met geschikte oplosmiddelen kan de installatie ook voor reiniging van chloorhoudende oliën worden ingezet.

Dürr Ecoclean GmbH, tel. 0049 - 711 7006 246,
www.durr-ecoclean.com.

ARENDSSEN PLAATWERK BV

Profiel Specialist



Arendsen Plaatwerk is een veelzijdig toeleverancier binnen het metaalsegment. Haar producten, in diverse materiaalsoorten, klein of groot van formaat, enkel of in serie, vinden hun weg naar tal van marktsegmenten.

LASERSNIJDEN

Continueproces 6000 x 2000 x 5 kw

Continueproces 3000 x 1500 x 3 kw

COMBI PONS-LASER

Continueproces 6000 x 2000 x 2,4 kw

CNC ponsen 8000 x 1250 x 6

Knippen 8000 x 6

Kanten 8000 x 500 t

Buigen Autom. Cel 8000 x 1500 x 6

Lastechnieken/ Assemblage

Lasersnijden 6000 x 2000 x 20 mm

Robotkanten 4000 x 150 ton



Adres De Stenenmaat 6
postbus 5, 7070 AA Ulf

Tel. (31)0315-69 56 00
Fax (31)0315-69 56 05

E-mail info@arendsen-plaat.nl
Website www.arendsen-plaat.nl

SCHOON ZONDER WATER

Geen water voorhanden? Dreumex introduceert de Ultra Power Wipes, een reinigingsproduct voor vuile handen en gereedschap. De compacte verpakking is gemakkelijk te verplaatsen en laat zich eenvoudig open- en dichtklikken, waardoor de wipes niet uitdrogen. Ze zijn daarmee praktisch in de bouw en in mobiele werkplaatsen.

De ultrasterke wipes hebben een scrubzijde waarmee bijvoorbeeld vet, vuil, olie, smeer, verf, teer en inkt gemakkelijk verwijderd kunnen worden. Daarnaast bevatten ze oplosmiddelvrije vloeistof, waardoor de handen niet uitdrogen. De vloeistof is reactiveerbaar door het simpelweg toevoegen van water.

Een verpakking bevat negentig wipes, die dankzij het sterke materiaal en de goede perforatierand eenvoudig af te scheuren zijn.



Dreumex, tel. 0412 - 406 506,
www.dreumex.com.



STERVORMIGE TANGENTIËLE SNIJPLATEN

Net als bij algemene draaibewerkingen draait bij afsteken en gleufsteken het werkstuk en staat het snijgereedschap stil. Hiervoor moet eerst een beitel worden geconfigureerd die het werkstuk in de gewenste vorm verspaant. Het gereedschapsontwerp is afhankelijk van de grootte en de diepte van de te draaien vormen. Zo worden voor diepe gleuf- en afsteekbewerkingen op grote werkstukken en voor ondiepe gleuf- en afsteekbewerkingen op kleinere onderdelen tangentiële snijplaten gemaakt die rechtstreeks in een houder worden geklemd. Een voorbeeld hiervan is het nieuwe assortiment stervormige tangentiële snijplaten van Seco Tools met vier snijkanten, de zogeheten X4-serie. Deze snijplaten zijn verkrijgbaar in snijbreedten tussen de 0,5 en 3 millimeter. De snijplaten beperken het materiaalverbruik bij het afsteken tot een minimum, zorgen voor nauwkeurige gleufsteekbewerkingen en maken het mogelijk kleine en middelgrote onderdelen te kopiëren. Afhankelijk van de breedte van de snijkant kan een snedediepte worden gerealiseerd tussen de 2,6 en 6,5 millimeter en kunnen assen met een maximale diameter van 5,2 tot 13 millimeter worden afgestoken. Dankzij het tangentiële ontwerp brengt de snijplaat de snijkraft over op de houder, voor een maximale stijfheid, stabiliteit en productiviteit.

Seco Tools, tel. 0183- 63 66 00, www.secotools.com.

Journalistieke en redactionele projecten

- reportages
- huis- en relatiemagazines
- interviews
- jubileumuitgaven
- persberichten
- columns & blogs
- nieuwsbrieven
- jaarverslagen

Alinea Stokvisch

Ewald Lohmann, Wingerdstraat 63, 6641 BM Beuningen
T + (31) (0) 24 675 18 93 – E info@alinea-stokvisch.nl – W www.alinea-stokvisch.nl

Staalkabels

Staalkabelnetten

Hans Jansen Staalkabels/Tuigerij is gespecialiseerd in het verwerken van staalkabels met eindverbindingen voor bouw & industrie zoals gespannen overkappingen, balustraden, trappen, r.v.s. staalkabelnetten e.d.

HANS JANSEN STAALKABELS

TUIGERIJ

Metten • Maken • Monteren • Kijk voor meer info op:

WWW.STAALKABELNETTEN.NL

Hans Jansen Staalkabels/Tuigerij
Koperweg 11 M
(industrieterrein Heimanswetering)
2401 LH Alphen aan den Rijn
tel.: 0172-519172
fax: 0172-518913
info@tuigerij.nl

VACUÛMHEFAPPARATUUR !

*Een verbetering voor de
arbeidsomstandigheden !*



De zwaargewicht kampioen 10-20.000 kg

Toepasbaar in o.a.:

de metaal-, hout-, kunststof-, glas-, beton- en
natuursteenindustrie.

Zowel voor gladde, geprofileerde en ruwe oppervlakken.

- zeer sterk in vacuümheffers t.b.v. dak- en gevelplaten
- eigen ontwerpfdeling. Klantgerichte adviezen.

- Levering CE conform !



Vacu Stone Lift B.V.

Zuiderkoggeweg 8
1607 MV, Hem

Tel.: ++ 31- (0) 228-545200

Fax.: ++ 31-(0) 228-545209

Email: info@vacustonelift.nl

Website: www.vacustonelift.nl

Van Haandel = Metaal

Van Haandel Metaal B.V.

CNC draai- en freeswerk

Gespecialiseerd in
aluminium en kunststof

Seriegroottes: 10 tot 5.000 stuks

Kwaliteit, stipte levering en
grote productkennis!

Bekijk de uitgebreide mogelijkheden
op www.vanhaandelmetaal.nl

Tel: 0492-322525
info@vanhaandelmetaal.nl



leitz



Leitz Metaalgereedschap Service

We shape the future

We halen het gereedschap bij u op en brengen het in topconditie terug.

Ons servicepakket bestaat uit:

- Slijpen van gereedschap
- Coaten/hercoaten
- Reparatie van wisselplaatgereedschap
- Eroderen van PKD gereedschap
- Produceren van specials
- Leveren van nieuw gereedschap

Kijk voor meer informatie op www.leitz-service.nl



Staalmarkt+ Werkpleksservice

**kijk
voor
acties
op:**

staalmarkt.nl/acties

U doet uw ding wij doen de rest

Lean working noemen wij bij Staalmarkt Werkpleksservice. Door alles wat tijd, geld en energie kost maar geen waarde oplevert elders onder te brengen, kunt u zich weer focussen op uw core business. Altijd op maat en afgestemd op uw behoeften en wensen. Met meetbare resultaten. We rekenen graag de voordelen voor u uit. Kijk voor mee informatie op **staalmarkt.nl**

staalmarkt.nl



Girlpower op de wedstrijdvloer

Carmen Nales is een van de troeven van Norma uit Hengelo tijdens de VakkanjerWedstrijden 2013/2014. De 22-jarige CNC-frezer is niet bang voor mannelijke concurrentie. "In dit werk zijn vrouwen misschien wel beter dan mannen."

Kun je met een praktijkopleider plaatconstructie (Willie Nales, SMEOT) als vader ook niet in de techniek belanden? "Techniek zat altijd wel in me", weet de kersverse Vakkanjer Carmen. "Dat had mijn vader ook al vroeg door. Via een omweg (een bouwopleiding, red.) ben ik uiteindelijk in de metaal beland. Achteraf gezien had ik de keuze voor CNC-frezen misschien wel veel eerder moeten maken. Het is mooi werk." Het was wel even wennen, toen ze vier jaar geleden begon met de opleiding conventioneel draaien en frezen. "Er zaten bijna geen meisjes op school. En ik wist amper wat frezen of draaien was. Daarna kreeg ik de smaak te pak-

ken en deed ik ook nog opleidingen CNC-frezen en -draaien. Inmiddels voel ik me helemaal thuis aan de machine. Het werk wordt steeds leuker, op steeds mooiere machines. Mijn vader is hartstikke trots."

VOLGENDE STAP

En die trots zal niet minder worden nu Carmens werkgever Norma haar heeft ingeschreven voor de VakkanjerWedstrijden. "Bij Norma en opleider Stodt vonden ze al langer dat ik mee moest doen. De VakkanjerWedstrijden zitten al vanaf het begin in mijn hoofd. Het is leuk dat het er nu echt van gaat komen. Ik heb ook het gevoel

dat ik er klaar voor ben. De afgelopen jaren heb ik veel geleerd. Nu is het tijd voor de volgende stap."

Aan ambities geen gebrek bij de Achterhoekse Vakkanjer: Carmen doet mee om eerste te worden. "Anders kun je net zo goed niet meedoen. Je mag jezelf best wat druk opleggen. En bij Norma zou iedereen het stiekem wel heel leuk vinden als er een meisje wint. Dan krijg ik een roze deur op mijn machine, haha. Aan de voorbereiding zal het in elk geval niet liggen. Ik heb veel geoefend."

MEISJES IN DE TECHNIEK

Carmen zal het in de voorronden moeten opnemen tegen louter mannelijke collega's. Voor de CNC-frezer is het geen issue. "Voor mij zijn meisjes in de techniek de normaalste zaak van de wereld. Ik hoef me dus niet extra te bewijzen. Uiteraard lijkt het me wel leuk om de jongens te verslaan. Waarom zou het niet lukken? CNC-frezen ligt vrouwen goed. We zijn preciezer dan mannen."

Afgelopen zomer was Carmen met eigen ogen getuige van WorldSkills 2013 in Leipzig, waar de Nederlandse kampioenen streden om wereldgoud. Carmen: "Dat evenement heeft indruk op me gemaakt. Het lijkt me echt te gek om daar te kunnen laten zien wat je kan. Helaas ben ik bij de eerstvolgende editie te oud om mee te doen in mijn eigen vak, maar misschien zou ik nog in de teamwedstijd kunnen meedoen. Dan zou een droom uitkomen." •



Vakkanjer Carmen Nales: 'Het lijkt me leuk de jongens te verslaan.'

Vakkanjers uit de startblokken

Bij het verschijnen van deze editie van Metaal & Techniek zijn de voorronden in volle gang. De landelijke finale is in het voorjaar van 2014. Volg de Vakkanjers in de jacht op eremetaal via www.devakkanjers.nl, www.facebook.com/vakkanjers en www.twitter.com/vakkanjers_nl.

WDP DRAADBEWERKING BV
DRAADVORMEN EN DRAADPRODUCTEN VAN 0.8 - 12 MM.

- ontwerpen
- gereedschapmakerij
- buigen
- schroefdraad
- lassen
- stansen
- oppervlakte behandelen
- verpakken

WDP Draadbewerking BV is gespecialiseerd in het ontwikkelen en buigen van draadproducten tot een diameter van 12mm in staal en 10mm RVS. Ook voeren wij volautomatisch een groot aantal bewerkingen uit op de draadproducten zoals bijv. schroefdraad.

Een up-to-date machinepark en goed opgeleide medewerkers maken alles mogelijk!

Hoogven 14
5469 EM Erp
Tel. +31 (0)413 - 211998
Fax +31 (0)413 - 212590
info@wdpdraadbewerking.nl
www.wdpdraadbewerking.nl

WDP DRAADBEWERKING BV

Eigen servicedienst

HEVAMI
oppervlaktetechniek

www.hevami.nl
Tel.: +31 (0)413 376602

straalmachines
straalmiddelen
ontbraammachines
bandschuurmachines
polijstmachines
richtmachines

WEST-FRIESLAND METAGIS™
brons & non ferro gieterij

Centrifugaal gegoten bronzen bussen en kraagbussen

www.wfmbrons.nl

ORFA VISSEER

Tel. 0321 38 60 00
Fax 0321 31 69 54

GOED IN VORM

Vraag online uw offerte aan!

Forceren Dieptrekken Flenswalsen Lassen Apparatenbouw

www.orfavisser.nl

PREVISERVICE

droogijsstralen.nl

7 dagen 16 uur

(023) 562 13 13
office@previservice.nl

KOMPAS

AFVALWATERBEHANDELING



Afvalwatertechniek Natuurbeton Milieu BV

Nieuwstraat 1-B
6031 NG Nederweert
t 0495-461212
f 0495-461210
e info@natuurbetonmilieu.nl
i www.afvalwatertechniek.nl

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

KOMDEX.NL

Komdex BV

Vennestraat 10
2161 LE Lisse
t 0252 68 29 18, f 0252 68 26 38
e info@komdex.nl
i www.komdex.nl

- ERP, CRM, Boekhouding en Urenregistratie voor Metaalunieleden



MKG ERP software

Lintelerweg 15, 7556 PD Hengelo
t 074-2423654
f 074-2914934
e info@mkg.nl
i www.mkg.nl

- ERP software voor MKB metaalbedrijven



Ridder ERP software

Lorentzstraat 36-38, 3846 AX Harderwijk
t 0341-412984, f 0341-412980
e info@ridder.nl
i www.ridder.nl / i www.erp.nl

CAD/CAM



Pimpel Benelux B.V.

Keplerlaan 16
6716 BS EDE
t 0318 - 582 508 f 0318 - 582 501
e workflow@pimpel-benelux.eu
i www.pimpel-benelux.eu
• ESPRIT - CHECKitB4 - WinTool



TEC / CAD College

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

DIENSTVERLENENDE GROOTHANDEL



Staalmarkt Nederland B.V.

Postbus 123
4100 AC Culemborg
t 0345 54 77 33
e info@staalmarkt.nl
i staalmarkt.nl

- Uw partner in metalen en kunststoffen.
- Vestigingen in: Alkmaar, Almelo, Almere, Beuningen, Breda, Culemborg, Den Bosch, Doetinchem, Hapert en Nederweert.

DRAADBEWERKING



C&E Draad Bepewking BV

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

GEREEDSCHAPPEN, VERSPANEND

Technisch Bureau Den Heuker

Postbus 17
7490 AA Delden
t 074-3765050, f 074-3764646
e info@denheuker.nl
i www.denheuker.nl

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 coquillegieterijen

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



Richter Staalservice BV

Postbus 208
7500 AE Enschede
t 053-2030680
f 053-2030681
e info@richter.nl
i www.richter.nl
• Lasersnijden max. 12000x3000mm, 3D!
• Waterstraalsnijden max. 6.000 x 3.000mm, 3D!
• Autogeensnijden max. 12.000 x 3.000mm

MECHANISATIE EN AUTOMATISERING



AWL-Techniek B.V.

Nobelstraat 37, 3846 CE Harderwijk
Postbus 245, 3840 AE Harderwijk
t 0341-411811
f 0341-411822
e info@awl.nl
i www.awl.nl
• Geautomatiseerde lasinstallaties voor alle vormen van verbindingstechniek. Automatisering met en zonder robots.

OPPERVLAKTEBEHANDELING



LOA Lak B.V.

Siriusstraat 11
5015 BT Tilburg
t: 013-5427627
f: 013-5427607
e: info@loa.nl
i: www.loa.nl
i: www.loa-sp.nl

- Voor stralen, kataforese lakken, poedercoaten en natlakken
- Wij verzorgen ook transport, assemblage en warehousing
- Van enkele stuks tot grote series

PVD COATING



Dekracoat BV

Hoppenkuil 29b
5626 DD EINDHOVEN
t 040 262 80 70
e info@dekracoat.nl
i www.dekracoat.nl
• PVD coating verbetert de levensduur van uw gereedschappen;
• 24 uur service;
• Ook plasmanitreren icm coaten.

oerlikon balzers

Oerlikon Balzers Coating Benelux

Postbus 6180, 4000 HD Tiel
t +31 344 655 490 / f +31 344 655 287
e info.balzers.be@oerlikon.com
i www.oerlikon.com/balzers/be
• BALINIT® coatings zijn harder dan staal en verminderen wrijving en slijtage.

ROBOTS



AWL-Techniek B.V.

Nobelstraat 37, 3846 CE Harderwijk
Postbus 245, 3840 AE Harderwijk
t 0341-411811
f 0341-411822
e info@awl.nl
i www.awl.nl
• Geautomatiseerde lasinstallaties voor alle vormen van verbindingstechniek. Automatisering met en zonder robots.



Valk Welding B.V.

Postbus 60
2950 AB Alblasserdam
T 31 (0)78 69 170 11
e info@valkwelding.com
i www.valkwelding.com

SLIJPEN

METAALFINISHING



Van Geenen BV Metaalfinishing

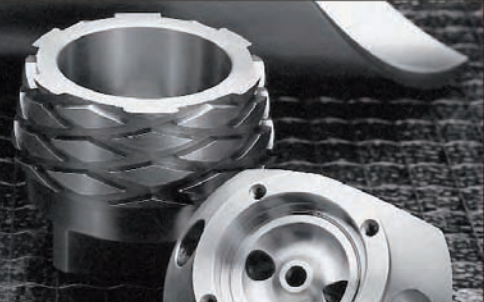
Industrieweg 13
7461 AA Rijssen
t 0548-543793
f 0548-519565
e info@vangeenen.nl
i www.vangeenen.nl
• Slijpen en polijsten
• Reinigen en CLEANROOM verpakken
• Meer info zie website

METAAAL



Advertentierubriek voor en door Metaalunieleden

Dé co-maker voor hoogwaardige eindproducten.



BIES
Toelevering
draai- en freeswerk

Noorderringweg 10
Postbus 31, 9363 ZG Marum
Tel. (0594) 64 19 02
Fax (0594) 64 18 41
e-mail bies@bies.nl

Gereedschapslippen
• Hoonwerk • Vlakslippen • Rondslippen

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

CNC & CONVENTIONEEL

VAN VORSSSELEN

Het onafhankelijk adviesbureau voor industriële luchtbehandeling in vele branches. Onze adviezen worden gegeven met zorg voor het milieu én uw financiën. Naast advies geven, produceren wij ook installaties voor u.

- Industriële luchtbehandeling
- Filtertechniek en V.O.S. emissie reductie
- Klimaat beheersing
- UV - Droogtechnologie
- Smit- en droogcabines
- Brand preventie

Voor een vrijblijvend advies kunt u bellen: 024 - 323 43 55

Lauwikstraat 38, 6663 CK Lent www.vanvorschellen.nl

Innovatie • Ontwikkeling • Advies • Begeleiding

ONBALANS...? BEL 035 - 588 55 99
www.vortexsoest.nl

Trillende ventilatoren, koppelingen, hamermolens, krukassen, walsen of snaarschijven?

Vortex brengt Uw draaiende machine-onderdelen deskundig in balans.

24-uurs-service! Ook ter plaatse

VORTEX 
balanceertechniek B.V.

Industrieweg 21
3762 EG Soest

CORNELISSEN
METAALBEWERKING BV

- Knippen • Lassen • Kanten • Plaatwalsen
- CNC-Ponsen • Lasersnijden • Buislasersnijden
- Robotlassen



www.cornelissen-metaalbewerking.nl

Krusing Engineering
Toelevering CNC Draai- & Freeswerk



Jan van Galenstraat 43
3115 JG Schiedam
Tel. 010 - 435 36 67
Fax 010 - 460 27 98
www.krusing.nl

GRONEMAN 

Groneman BV
Amarilstraat 11
7554 TV Hengelo (Ov.)
Tel: 074 - 255 11 40
info@groneman.nl
www.groneman.nl

Kerb Konus 

- Zelfsnijdende draadbussen
- Slijtvaste schroefdraad
- Hoog belastbaar



Ga voor
verbindingstechniek
naar Groneman

BESTURINGSTECHNIEK AANDRIJFTECHNIEK VERBINDINGSTECHNIEK

AGENDA

 = door Metaalunie geïnitieerde activiteiten

VAKBEURZEN

3 - 4 DECEMBER 2013

Precisiebeurs

LOCATIE: NH Conference Centre Koningshof, Veldhoven
INFO: www.precisiebeurs.nl

14 - 16 JANUARI 2014

Euroguss

LOCATIE: Nürnberg, Duitsland
INFO: www.euroguss.de

7 - 11 APRIL 2014

Hannover Messe

LOCATIE: Hannover, Duitsland
INFO: www.metaalunie.nl

EVENEMENTEN

27 - 28 NOVEMBER 2013

CompoWorld-congres 'Composites-in-Motion',
collectieve deelname Metaalunie

LOCATIE: Showroom van Kuiken NV, Emmeloord
INFO: www.metaalunie.nl

9 DECEMBER 2013

Energiebijeenkomst 'Doe uw voordeel
met energie!'

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 15.00 uur tot 19.00 uur (incl. maaltijd)
INFO: www.metaalunie.nl
wyfker@metaalunie.nl

Data en locaties van evenementen zijn aan verandering onderhevig. Gelieve daarom eerst contact op te nemen met de betreffende organisatie. De redactie van Metaal & Techniek neemt geen verantwoording voor gemaakte (reis)kosten.

CURSUSSEN/WORKSHOPS

2 DECEMBER 2013

Cursus Managen van ziekteverzuim

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 375,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

4 DECEMBER 2013

Cursus Jaarstukken lezen geoefenden

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 350,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

6 DECEMBER 2013

Cursus Leidinggeven in Metaalbedrijven,
Jong en Oud Inspireren

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 17.00 uur
KOSTEN: € 375,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

9 DECEMBER 2013

Cursus Functionerings- en beoordelings-
gesprekken

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 375,- (excl. BTW) per deelnemer
(gratis voor OOM-deelnemers)
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

9 DECEMBER 2013

Cursus Werkgeversaansprakelijkheid

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 375,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

11 DECEMBER 2013

Cursus De overdracht van uw bedrijf

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 17.00 uur
KOSTEN: € 350,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

11 DECEMBER 2013

Cursus Leer je werk te verkopen
(tweede deel op 19 december)

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 750,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

12 DECEMBER 2013

Cursus Ondernemen, risico's en algemene
voorwaarden

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 350,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

13, 16, 17, 18 & 19 DECEMBER

Cursus Functionerings- en beoordelings-
gesprekken

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 375,- (excl. BTW) per deelnemer
(gratis voor OOM-deelnemers)
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

17 JANUARI 2014

Cursus De regeling van de CAO voor
het Metaalbewerkingsbedrijf

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.45 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 350,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

HANDELSREIZEN

9 - 13 DECEMBER 2013

Factfinding missie metaalsector naar Marokko,
voorlichtingsbijeenkomst op 30 oktober 2013

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 10.00 uur tot 13.00 uur (incl. lunch)
INFO: www.metaalunie.nl
internationaal@metaalunie.nl

3 - 5 FEBRUARI 2014

Handelsmissie naar Duitsland, goede
kansen voor de metaalsector

LOCATIE: Nordrhein-Westfalen, Duitsland
INFO: www.metaalunie.nl
internationaal@metaalunie.nl

Koninklijke Metaalunie verzorgt diverse (branche)bijeenkomsten en essentiële evenementen. De meest actuele agenda vindt u op www.metaalunie.nl.

Dubbele lunch

“Elke werkdag, stipt om half twaalf, pakt hij zijn broodtrommel uit zijn tas, loopt naar de kantine, koopt een glas melk en eet zijn boterhammen op. Om kwart over twaalf is hij weer terug achter zijn bureau. Dan werkt hij een uurtje en dan komt zijn maat van de andere afdeling langs. Die haalt ‘m op om te gaan wandelen. Een uur lang!”



Aan het woord is Lisette. Sinds twee weken geeft ze leiding aan deze man, Kees heet hij. Ze vraagt me wat ze met hem aan moet. Praten gaat niet helpen, voorspelt ze. Heeft zijn vorige baas al gedaan. Toen die hem aansprak op zijn overdadige lunchpauzes, zei hij dat hij er recht op had: “Anderen nemen rookpauzes.” Kees is niet de enige in zijn soort. Veel leidinggevers klagen over ‘mentaal gepensioneerd’. Raar eigenlijk dat we die laten zitten waar ze zitten. Ontslaan dan maar?

PSYCHOLOGISCH CONTRACT

Toch nog even niet. Werkgevers krijgen de werknemers die ze verdienen. Kees’ lunchgedrag is een symptoom van iets ergers. Vaak is dat een breuk in wat ook wel het ‘psychologisch contract’ heet. De meeste mensen zien werk als meer dan geld verdienen. Het is ook een middel om je te ontplooien, mensen te ontmoeten, iets zinvol te ondernemen. Maar als ze iets van dat middel kwijtraken, ervaren mensen dat als een breuk. En verandert een ‘rijk’ psychologisch contract in een armoedige relatie... Bij Kees is dat zeker het geval, geeft Lisette toe. Hem is ooit een promotie beloofd, maar die werd op het laatste moment onzegd. Sindsdien werkt hij alleen nog maar voor het geld. En doet hij in zijn vrije tijd dingen die hij wel leuk vindt, zoals muziek maken met zijn band.

Ik raad Lisette aan om Kees te helpen zoveel ze kan. Dat begint met vragen wat er aan de hand is, dat hij twee lunchpauzes per dag nodig heeft. Of hij soms zijn werk

‘Samen een plan B bedenken’

niet meer leuk vindt. Hem niet meteen geloven als ie zegt dat hij zijn werk prima vindt zo. Doorprikken totdat hij toegeeft dat hij gefrustreerd is. En dan samen een plan B bedenken.

RUIMTE GEVEN

Misschien wil hij wel iets heel anders leren of doen, bijvoorbeeld evenementenorganisator worden. Daar zou ze hem dan ook de ruimte voor moeten geven, een beetje geld of tijd voor een opleiding. De kans is groot dat ze in ruil voor zoveel hulp een heel andere Kees terug krijgt. Iemand die niet alleen zijn werk doet, maar veel meer dan dat. Die met een beetje mazzel de komende jaren de overstap maakt naar een hybride arbeidsrelatie: drie dagen per week hard werken voor Lisette en haar club, twee dagen per week zijn eigen evenementenbureau runnen. Is iedereen weer blij. •

AUKJE NAUTA, BIJZONDER HOOGLEERAAR
EMPLOYABILITY IN WERKRELATIES

DYMATO AAN DE BASIS VAN KWALITEIT



Hyundai-Wia HS-4000 at Dymato

Met Hyundai-Wia's nieuwe lijn van horizontale bewerkingscentra investeert u in technologie die u op een voorsprong zet!

Eén van de toppers uit deze nieuwe lijn is de Hyundai-Wia HS-4000. Deze machine haalt assnelheden van maar liefst 50 meter per minuut over de X-, Y- en Z-as. Uitgerust met een Big Plus spindelopname wordt gereedschap gegarandeerd stabiel opgenomen. De 25/22 kW ingebouwde spindelmotor heeft een standaard toerental van 12.000 omwentelingen per minuut. Wilt u een absolute topsnelheid? Kies dan voor de optie van 15.000 omwentelingen per minuut.

De Hyundai-Wia HS-4000 is zeer milieuvriendelijk. Hij verbruikt maar liefst 30% minder smeerolie doordat gebruikte olie volledig wordt teruggewonnen. Ook stroomverbruik wordt tot een absoluut minimum beperkt. Met de 'power consumption monitor' kunt u precies zien hoeveel stroom er wordt gebruikt en de 'auto power off' zorgt ervoor dat de machine niet onnodig lang aanstaat.

Ontdek de Hyundai-Wia HS-4000: een energiebesparende machine boordevol mogelijkheden om uw productbewerking te optimaliseren!

 **DYMATO**
◀ CNC TECHNOLOGIE ▶

Demag KBK-hangbaansystemen

Elke werkplaats verdient KBK

- De ideale toepassing voor uw werkplaats en magazijn
- Verkrijgbaar in diverse uitvoeringen zoals monorail of hangkraan
- KBK is flexibel, ergonomisch, houdt uw vloer vrij en verhoogt de efficiency
- Een bewezen lange levensduur van alle losse componenten
- Compleet assortiment: bochten, wissels, draaistations en afzetstations
- Geschikt voor toepassing met kettingtakel of balancer
- Met de hand licht te verrijden
- Eenvoudig te monteren, te verplaatsen en uit te breiden
- Uitvoerbaar in staal en aluminium
- Kosteloos ontwerp voor uw specifieke toepassing



Veel Demag

voor weinig geld

Bijvoorbeeld:
X-Y hangbaansysteem 250kg,
5.000mm x 5.000mm

voor € 2.900,-

Inclusief:

- Bevestigingsmaterialen
- Demag DC-Com kettingtakel
- 4 meter hijshoogte

Exclusief:

- BTW
- Montage en afname

**Franco geleverd binnen
Nederland en België.**



van den Berg Transporttechniek

Sinds 1946 de Demag importeur voor Nederland en België

Nederland

Tel 0031 (0)70 40 20 100
info@demag.nl
www.demag.nl

België

Tel 0032 (0)3- 213 3030
info@demag.be
www.demag.be

DEMAG
Cranes & Components