

koninklijke
metaalunie

METAAL & TECHNIEK

VAKBLAD VOOR HET MKB IN DE METAAL

2



**GELD VERDIENEN MET
'NEW BUSINESS'**



**MACHINEBOUWERS BIEDEN
KIJKE IN DE KEUKEN**

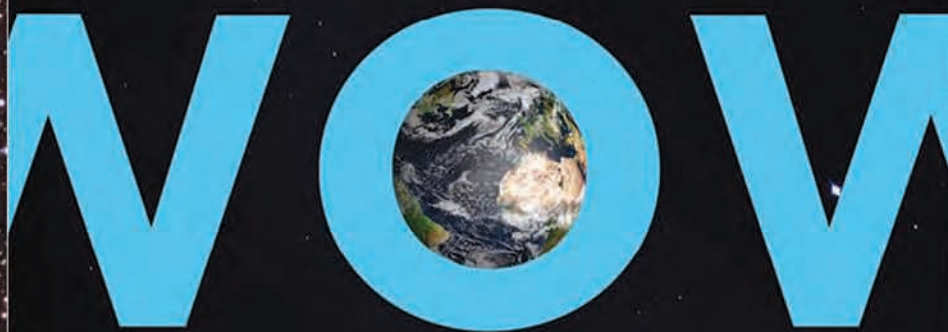


ESEF-KATERN IN DIT NUMMER!

MKB METAAL Een sector die je verstand doet staan!



MKB METAAL Een wondere wereld van vakmensen
die mogelijk maken wat onmogelijk lijkt.



DVD met Nederlandse, Engelse en Duitse versie
van een speciale film over onze bijzondere sector.

Geen DVD meer aanwezig? Vraag een exemplaar aan bij
Koninklijke Metaalunie!



Bezoek ons! Hal 8 • Stand D069
TECHNI-SHOW

1 OPSPANNING

5-ZIJDIGE BEWERKING

**TEGEN 50%
LAGERE KOSTEN**

**MET EEN GROTERE
STANDAARDUITRUSTING...**

De keuze is simpel.

De Haas UMC-750

5-assig universeel bewerkingscentrum

Tot de standaarduitrusting behoren onder andere:

- Volledige 5-assige bewerking
- Hoofdspil met een maximaal toerental van 8 100 omw/min en een maximaal vermogen van 22,4 kW
- Trommelgereedschapswisselaar voor 40+1 gereedschappen
 - Draadloos tasten met routines voor het meten van het midden van de draaiing
 - Dynamische werkstukcoördinaten en TCP-besturing (Tool Center Point)

Landré Machines B.V. | Lange Dreef 10, 4131 Vianen | +31 (347) 329371

Haas Automation Europe | www.HaasCNC.com | Haas: de laagste Total Cost of Ownership.



Verzekeren over de grens

VERDER DAN ONZE NAASTE BUREN...

Vanzelfsprekend kunt u ook voor al uw internationale verzekeringszaken bij ons terecht.

Risico's afdekken

Internationaal zaken doen betekent ook risico's afdekken. Denk hierbij aan transport- of krediet-verzekeringen. Wetten en regels verschillen per land en het is van belang dat uw verzekeringen zijn afgestemd op de lokale regelgeving. MEVAS, het assurantiëkantoor voor leden van Koninklijke Metaalunie kan u hierbij met raad en daad terzijde staan. Samen met onze buitenlandse partners zorgt MEVAS dat uw belangen op verzekeringsgebied ook in het buitenland optimaal worden behartigd.

Vertrouwde internationale samenwerking

Omdat wij Nederlanders veelvuldig zaken doen met Duitsland en België heeft MEVAS in deze landen twee kantoren in haar netwerk. Met beide heeft MEVAS een vertrouwde samenwerking en zo al vele collega-ondernemers op weg geholpen.

Het is goed om te weten dat u voor al uw internationale verzekeringen niet zelf over de grens hoeft.

MEVAS regelt alles voor u en onderhoudt de contacten, u blijft gewoon uw verzekeringszaken doen met MEVAS.

Goede zaken!

Voor meer informatie over alle mogelijkheden belt u gerust met MEVAS, **088 – 456 54 00** of u stuurt een mail naar info@mevas.nl



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

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

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).

Opgave 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
voortuitbetaling 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 31 22
www.metaalunie.nl

Opmaak

De Opmaakredactie, Wehl

Druk

Drukkerij Roelofs, Enschede

©2014

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.



Succesvol zijn in 2020

10



In een interview met twee ondernemers die een boek over het onderwerp schreven, wordt duidelijk hoe ondernemend Nederland in de nabije toekomst geld verdient. Essentieel daarbij is een continue marktverkenning. Daardoor wordt 'new business' mogelijk.

Thema machinebouw

14



In drie stevige thema-artikelen belichten we diverse kanten van de Nederlandse machinebouwers. Trioliet uit Oldenzaal, Ventil uit Rijswijk en BM Boxmeer gunnen de lezer een kijkje in de keuken van de moderne machinebouw.

INHOUD

'Vermijd sectorblindheid'

Sjoerd Hauptmeijer en Mario
van Vliet, auteurs 'Ondernemen
in 2020'

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



Ingesloten in dit nummer van Metaal & Techniek een katern over ESEF 2014. Deze vakbeurs vindt in de Jaarbeurs Utrecht plaats van 11 t/m 14 maart, gelijktijdig met de Techni-Show. Uiteraard is Metaalunie aanwezig met een eigen, volgeboekt paviljoen.

Roestvast- of koolstofstaal 29



In de tweede aflevering van deze nieuwe rubriek behandelt auteur Ko Buijs weer een onderdeel uit de metaaltechniek. Deze maand helpt hij de lezer een afweging te maken tussen de inzet van roestvast- of koolstofstaal.

Verder in dit nummer

Nieuws	7	Leidse Instrument-	
Metaalunie Award	21	makers School	32
Zoektocht naar		Blik op Branches	36
nieuwe voorzitter	23	Product	43
EIB-rapport	24	Vakkanjers	47
Zwitserland: waar		Rechtgezet	49
anders?	26	Agenda	53
Nieuwjaarsbijeen-		Tot slot	54
komsten	30		

Winnaars in beeld

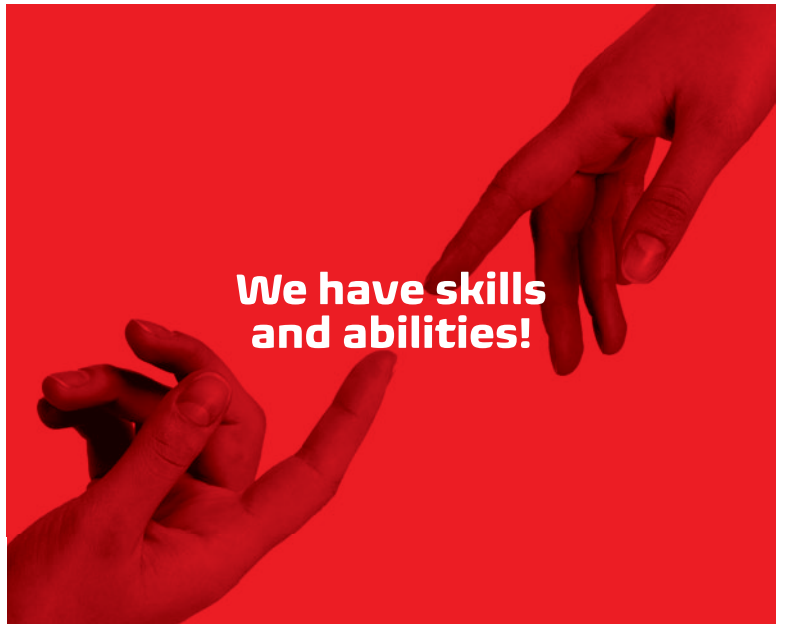
Bij deze Metaal & Techniek vindt u een dvd met daarop een prachtige film die Metaalunie heeft laten maken. De film toont in een paar minuten een realistisch beeld van het mkb-metaal. Voor u, als Metaalunielid, ongetwijfeld een feest der herkenning. Voor anderen geeft de film een WOW-gevoel en vooral ook een goed beeld waartoe onze sector in staat is. Het geeft ook nog maar eens het thema van ons vorige jaarverslag weer: trots, stoer en samen. Want het mkb-metaal bestaat uit bedrijven die vaak samen zeer innovatieve producten maken die hun weg vinden in sectoren als food, agro en automotive wereldwijd. Iets om trots op te zijn! Bedrijven die de toekomst vormen van de maakindustrie. En die samen het innovatieve vermogen van de Nederlandse maakindustrie zijn. In de film komt een aantal van die producten en toonaangevende bedrijven in beeld. Het is slechts het topje van de ijsberg, want er zijn uiteraard nog veel meer mooie mkb-metaalbedrijven. Een aantal daarvan wordt jaarlijks bekroond met de Metaalunie Award. Niet alleen de landelijke winnaar genereert daarmee extra aandacht: ook zal elk van de tien Metaaluniedistricten een winnaar opleveren. Tien bijzondere bedrijven, die tonen wat de kracht is van de maakindustrie. Op het thema 'new business' zullen alle inzenders beoordeeld worden op onder meer de mate van product vernieuwing, de wijze waarop ze nieuwe markten weten te vinden en betreden en hoe ze dat laatste door middel van slimme marketing doen, al dan niet gebruikmakend van social media (zie pagina 21).

En dat alles om ook in 2020 nog succesvol te zijn. Dat jaar is inmiddels een dikke stip aan de horizon geworden en onder meer het ijkpunt waar communicatie- en marketingdeskundigen Sjoerd Hauptmeijer en Mario de Vries elders in dit blad hun ondernemersvisie aan ophangen. Een visie die goed aansluit op de pijlers van de Metaalunie Award en ons beleidsthema van de komende maanden: new business. Dat bereik je alleen maar door nu al het spreekwoordelijke raam open te gooien en om je heen te kijken. Het meedoen aan de Metaalunie Award en het straks bijwonen van de uitreiking helpt daarbij!



Michaël van Straalen
Voorzitter Koninklijke
Metaalunie

YOU ARE **IN GOOD HANDS**



TECHNI-SHOW

Visit us @ Hall 8, E102

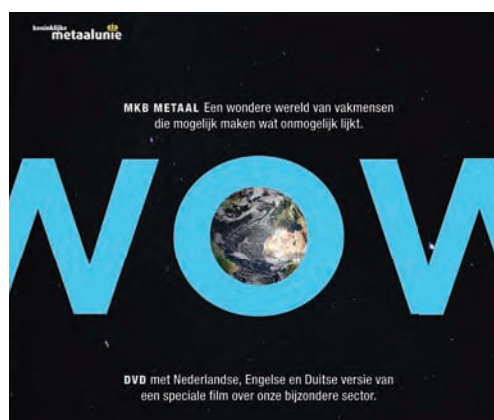
 **TURKISH
MACHINERY**

www.turkishmachinery.org

WOW-dvd: trots, stoer en samen in beeld gebracht

Op de cover van deze Metaal & Techniek vindt u de WOW-dvd. Hierop is een sprankelende en inspirerende film te zien, die Koninklijke Metaalunie heeft laten maken als bijdrage aan een positief beeld over het mkb-metaal.

De film is breed inzetbaar en laat voor vele doelgroepen zien wat de betekenis is van de metaal-



sector. Een sector waarop we trots mogen zijn. Een sector met bedrijven om trots op te zijn. Bedrijven met stoere ondernemers, die ook in de huidige uitdagende omstandigheden met durf en inzet hun bedrijf in de markt positioneren. En bedrijven die dat steeds meer samen doen. En waar Metaalunie voor zal knokken, zodat het nog decennia lang een grote bijdrage kan blijven leveren aan de Nederlandse economie. Waar mensen met veel plezier werken, innoveren en kunnen ondernemen. De film geeft een prachtig beeld van het mkb-metaal. Een wondere wereld van vakmensen die mogelijk maken wat onmogelijk lijkt. De dvd bevat de Nederlandse, Engelse en Duitse versie van deze speciale film over onze sector. Daarnaast bevat het een aantal losse 'filmfiles' in quicktime en windowsmedia-formaat. Deze zijn overal voor te gebruiken, bijvoorbeeld in eigen presentaties of op uw website.

De film is terug te vinden op www.metaalunie.nl en is ook aan te vragen via info@metaalunie.nl.

Vmbo'ers bedenken technische oplossingen

Al meer dan 1.300 teams van eerste- en tweedejaars vmbo-leerlingen hebben zich aangemeld voor de uitvindwedstrijd 'Yougi Zoekt'. Via een online stemming kunnen de teams een ticket naar de regiofinales verdienen. De wedstrijdopdracht: bedenk een technische oplossing voor een maatschappelijk of alledaags probleem.

Doel van de uitvindwedstrijd is vmbo'ers spelenderwijs kennis te laten maken met techniek. De aftrap van de eerste editie van Yougi Zoekt was afgelopen oktober. Op vmbo-scholen door heel Nederland kregen de leerlingen een korte inspiratie over techniek, waarin ze zelf konden beleven dat techniek overal om ons heen is, bijdraagt aan een betere wereld en dat techniek prima carrièremogelijkheden biedt. Daarna gingen de teams aan de slag met hun eigen technische idee.

Op een eigen pagina op www.yougizoekt.nl kun-

nen de deelnemers hun ideeën presenteren om zoveel mogelijk stemmen in de wacht te slepen. "We zijn enorm trots dat er inmiddels meer dan 1.300 deelnemende teams meedoen", aldus Rianne Cuppen, brandmanager van YouTech, een campagne van TechniekTalent.nu. "Er is veel gestemd en de teams zijn superfanatiek. Dat komt mede doordat we de vmbo'ers serieus nemen. En ze vanuit hun eigen belevingswereld ideeën laten bedenken. Deze uitvindwedstrijd laat zien dat techniek niet alleen breed en divers is, maar ook veel leuker dan de meeste jongeren denken."

De deelnemers zijn ingedeeld in zes regio's. De regiofinales vinden plaats in maart. De winnaars van die regiofinales plaatsen zich uiteindelijk voor de landelijke finale op 17 mei 2014, tijdens de Shell Eco Marathon in Ahoy Rotterdam.

Kijk voor meer info op www.youtech.nl. Alle teams en hun ideeën zijn te vinden op www.yougizoekt.nl.



De vmbo-leerlingen die meedoen aan Yougi Zoekt bedenken vanuit hun eigen belevingswereld ideeën (foto: TechniekBeeldbank.nu/Sander Morel).

Kennis voor CAD Engineers

Cursussen bij het CADCollege

AutoCAD • Inventor
• Revit • 3ds Max

TEC, het CAD College, is de opleider tot CAD specialist. Welk instapniveau u ook heeft, bij TEC leert u op een plezierige manier om te gaan met CAD.

Nieuw: cursus
AutoCAD 360

Nieuw: cursus
Fusion 360



Ronald Boeklagen

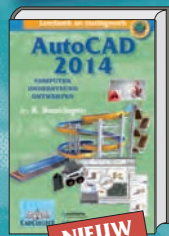
www.cadcollege.nl

HBO-deeltijdopleiding

TEC biedt een unieke opleiding die • snel en gericht uw ambitie realiseert en u voorziet van software en boeken, de titel ACE, Autodesk Certified Engineer en een HBO-certificaat • 8-9 cursusdagen, afstudeerproject van minimaal 5 weken en mondeling examens.

ACE Mechanical Designer (Inventor)
ACE System Manager (AutoCAD/VB.NET)
ACE 3D Designer (AutoCAD/3ds Max)
ACE Architectural Designer (Revit Architecture)

Kijk voor de nieuwe
boeken op:
www.cadcollege.nl



NIEUW



NIEUW



NIEUW

MBO-deeltijdopleiding

In een kleine groep wordt u opgeleid vanaf de eerste stappen tot aan een specialistenniveau. Door de intensieve begeleiding en de deskundige docenten is de opleiding voor u op maat gesneden.

MBO AutoCAD Specialist
MBO Inventor Specialist

www.youtube.com/cadcollege



AUTODESK
Authorized Training Centre

AUTODESK
Authorized Publisher



Met uitgebreide bibliotheek:
o.a. Veiligheidssymbolen!

Vraag de gratis informatieset aan:
tel • 024 356 56 77 • fax 024 354 19 31
• info@cadcollege.nl
• www.cadcollege.nl
Kerkenbos 1018 B 6546 BA Nijmegen



vlamboog®
SAFETY & WELDING

ALLES VOOR DE LASSER!

De Vlamboog Safety & Welding uit Hoofddorp beleeft al sinds 1948 lashuizen en technische groothandels in de gehele Benelux. Wij bieden een breed assortiment aan lasaccessoires en persoonlijke beschermingsmiddelen.

Bezoek onze stand

op de **ESEF-TECHNISHOW**
van 11 tot en met 14 maart
in de Jaarbeurs Utrecht
Hal 1 stand E097



Optrel WeldCAP



MultiVision FlipUp Xchange

U treft in onze stand enkele bijzondere innovaties aan, zoals de revolutionaire WeldCAP van de Zwitserse fabrikant Optrel en de nieuwe MultiVision FlipUp Xchange, een economische lashelm waarin ADF en lasglas binnen het opklapbare venster vrij uitgewisseld kunnen worden.

In onze stand kunt u ons om gericht advies vragen en... onze produktcatalogus 2014 ligt er voor u klaar!

INFO@VLAMBOOG.NL | WWW.VLAMBOOG.NL | TEL. 023-5675500

Swedish Match Lighters is IJzersterk Bedrijf 2014

Swedish Match Lighters BV is verkozen tot IJzersterk Bedrijf 2014. De producent van aanstekers ontving de titel op 10 februari 2014 tijdens een feestelijke personeelslunch uit handen van Jos van de Werken, lid project-groep 5xbeter en beleidssecretaris arbozaken bij Koninklijke Metaalunie.

Voor het tweede jaar op rij koos 5xbeter een groot en een klein bedrijf tot IJzersterk Bedrijf. Het samenwerkingsverband ging op zoek naar bedrijven die meters maken met veilig en gezond werken. Bedrijven die opvallen door wat ze voor elkaar krijgen, tegen lage kosten, soms tegen de stroom in. Asco Controls BV ontving in januari de titel groot IJzersterk Bedrijf 2014. Beide bedrijven zijn ambassadeur voor veilig en gezond werken in de metaal in 2014.

Swedish Match Lighters produceert aanstekers in de vestiging in Assen. Sinds begin 2013 is het bedrijf zeer actief met veilig en gezond werken aan de slag gegaan. Jos van de Werken, Koninklijke Metaalunie: "In alle activiteiten staat het verhogen van het veiligheidsbewustzijn van de medewerkers voorop. Binnenkort worden ze een BRZO-bedrijf. Ze zijn nu al actief bezig om aan alle regels te voldoen."

De acht leden van de arbocommissie van Swedish Match zijn de aanjagers van alle activiteiten.



Directeur Pietjan Verhoog (tweede van links) van Swedish Match Lighters ontving de titel IJzersterk Bedrijf 2014 uit handen van Jos van de Werken van Koninklijke Metaalunie (uiterst rechts) (foto: 5xbeter/de Beeldredacteur).

Het afgelopen jaar zijn ze voortvarend aan de slag gegaan met de RI&E Metaalbewerking. In samenwerking met 5xbeter is aan de arbocommissie en het managementteam de cursus 'Veilig en gezond werken in metaalbedrijven' gegeven. Ook is er een serie toolboxes gegeven. Swedish Match valt

op door de aandacht die wordt besteed aan het checken of alle informatie door de medewerkers is begrepen. De arbocommissie maakt elke twee maanden een ronde aan de hand van inspectiepunten. Ook onder de medewerkers heerst een open cultuur: mensen spreken elkaar aan.

Symposium 3D-printing tijdens ESEF 2014

Koninklijke Metaalunie en FME in samenwerking met SFN en NVvM houden op 12 maart 2014 een symposium over 3D-printing. De bijeenkomst vindt tijdens de vakbeurs ESEF plaats in de Jaarbeurs Utrecht. Technologische aspecten, ontwerp mogelijkheden en businesscases komen hierbij aan bod.

Nieuwe technologieën dagen uit en geven energie, maar is er ook geld mee te verdienen? 3D-printen is zo'n nieuwe technologie. Het vergt investeringen om ermee te beginnen en er goed in te worden. Onno Ponfoort van Berenschot gaat in op ervaringen met het printen van reserveonderdelen. Hij introduceert vijf business

modellen voor het benutten van 3D-printen. Hij geeft per model de voorwaarden aan waaraan je als bedrijf moet voldoen om via dat model geld te verdienen.

Arjen Koppens van TNO laat de deelnemers kennismaken met de verschillende technieken die kunnen worden gebruikt voor het 3D-printen van metalen producten. Hij vertelt onder meer over de voordelen van 3D-printen en wat er nodig is om tot een goed eindproduct te komen. Rein van der Mast, manager Design & Engineering van Additive Industries, werkt al sinds 1996 aan het 3D-ontwerpen in combinatie met additive manufacturing. Hij gaat uitgebreid in op de nieuwe mogelijkheden die ontwerpers krijgen

door de toepassing van laagsgewijs opbouwen van producten in plaats van afneemtechnieken zoals verspaning.

Ook Fred van Keulen van de TU Delft, David Kemps van ABN AMRO en Daan A.J. Kersten, co-founder en CEO van Additive Industries, komen tijdens het symposium aan het woord. Zij gaan achtereenvolgens in op topologie-optimalisatie, maatwerk door additive manufacturing en de 3D-printfaciliteit AddLab. Het symposium vindt 12 maart plaats in de Supernova Congressarea, zaal Quest, van 10.00 tot 12.30 uur. Aanmelden is mogelijk via de registratiemodule van de ESEF. Kijk op www.esef.nl. Zie ook het speciale katern over ESEF 2014 verderop in dit blad.

Interview

HAUPTMEIJER EN VAN VLIET

TEKST: TONY VAN DER MEER.

FOTOGRAFIE: MARTIJN VAN DAM.



‘Hoe verdien ik in de toekomst mijn geld?’

New business. Dat is het thema waaraan Metaalunie de komende maanden veel van haar activiteiten, uitingen en informatieverstrekking koppelt. Centrale vraag: welke kansen zien en benutten ondernemers? Om ook in 2020 nog succesvol te zijn, is het zaak nu een andere focus te ontwikkelen op product, markt en marketing. Die mening zijn ook communicatie- en marketingdeskundigen Sjoerd Hauptmeijer en Mario van Vliet toegedaan.

De twee directeuren van ‘Ondernemen in 2020’ schetsen in hun gelijknamige boek aan de hand van interviews hoe een bedrijf succesvol kan zijn in 2020. Aan het woord komen topondernemers en topdeskundigen zoals Ruud Hendriks, Michiel Mol, Ben Woldring en Mathijs Bouman. De missie van Sjoerd Hauptmeijer en Mario van Vliet: Nederlandse mkb-ondernemers klaarstomen voor de toekomst. Een toekomst met new business.

Ondernemen in 2020: waar draait het om?

Hauptmeijer: “Aan de basis van ons boek en ons bedrijf ligt de vrij basale vraag hoe Nederland in de toekomst zijn geld gaat verdienen. Uiteindelijk kom je dan bij ondernemers uit. We zijn op zoek gegaan naar innovatieve ondernemers die actief bezig zijn met de toekomst. Zo is het boek ontstaan.”

Voor welke ondernemers is het boek bestemd?

Van Vliet: “De ondernemers die we geïnterviewd hebben, zijn met name gelieerd aan de Topsectoren. Er zijn veel ondernemers die een Topsector als startpunt nemen. Daar liggen ook kansen. Het gaat om bedrijven met tussen de 10 en 1.000 man personeel, dus ook het mkb. Op basis van de interviews hebben we bekeken waaraan ondernemers in 2020 moeten voldoen om nog succesvol te zijn. Of eigenlijk, waaraan ze nu al moeten voldoen om dan succesvol te zijn. Dat betekent niet dat wij zeggen ‘je moet rode stoelen in plaats van blauwe stoelen gaan maken’. Het gaat erom hoe je je bedrijf, jezelf en je kennis organiseert.”

Hauptmeijer: “Daar hebben we een aantal kenmerken voor beschreven. Marktverkenning is daar onderdeel van. Een ondernemer weet heel goed waar zijn markt nu is, maar onze stellige overtuiging is dat er de komende jaren enorm veel gaat veranderen. De huidige markten en sectoren zullen volledig op hun kop worden gezet. De sloophamers gaan door elke willekeurige branche heen. Dat gebeurt al eeuwen, alleen zal het zich nu in heel korte tijd afspelen en worden alle schakeltukken opnieuw neergezet. We schetsen de ontwikkelingen die gaande zijn en die effect hebben op de ondernemers, bijvoorbeeld op het gebied van nieuwe technieken, nieuwe markten en sectoren.”



GOOI JE RAAM OPEN EN KIJK NAAR BUITEN

Wat moet een ondernemer absoluut wel doen om over zes jaar nog succesvol te zijn?

Van Vliet: “Daar gaat de vraag aan vooraf wat op dit moment de focus en de dagelijkse gang van zaken is. Ondernemers zijn nu bezig met vandaag en morgen, de huidige klanten en het overleven in deze economische tijd. Om zeker te zijn van de inkomensstroom voor de komende weken, maanden en jaren is dat verstandig. Maar bewustwording van de sloopkogel die boven ons hangt, is een eerste stap naar de verdere toekomst. Dat is lang niet altijd gemakkelijk.”

Hauptmeijer: “Daarna volgt het besef dat je naar voren moet kijken en daarbij jezelf afvraagt ‘welke kant moet ik op kijken?’. Het is moeilijk met een frisse blik naar je huidige bedrijfstak te kijken. Er heerst nog een zekere ‘sectorblindheid’. Een voorbeeld: een gemiddelde opticien moest twee jaar geleden hard lachen om Google Glass, terwijl nu het land plat ligt als er een op Schiphol landt. Je hebt soms van buiten iemand nodig die zegt dat het wel kan. Binnen de metaalsector zijn er veel bedrijven die komen met innovatieve oplossingen voor problemen waar klanten vandaag mee worstelen. Maar wij zien dat de echte veranderingen veelal buiten de sector plaatsvinden.”

Wat kan een ondernemer concreet hier en nu doen?

Hauptmeijer: “Wij schetsen een beeld van andere sectoren en trends. Gezondheid is bijvoorbeeld een belangrijk thema, net als

schaarste van grondstoffen, energie of voedsel. Je kunt met ondernemers uit andere sectoren om de tafel gaan zitten en zo ontdekken wat de groeimarkten zijn. Zaak is om je raam open te gooien en naar buiten te kijken.”

Van Vliet: “Je kunt de 3D-printing ontwikkelingen zien als een bedreiging voor de productie van metaalproducten, maar anderzijds geeft het ook kansen. Het gaat erom bestaande wegen te omzeilen met behulp van nieuwe technieken. Vervolgens moet je gaan nadenken over hoe je het gaat organiseren. Een probleem daarbij kan zijn de kennisopleiding van het huidige personeel. Want wie gaat het werk doen?”

Hauptmeijer: “Tijdens de startfase is de ondernemer de drijvende kracht van het bedrijf. Maar als een bepaalde bedrijfsgrootte wordt bereikt, wordt van belang welke initiatieven je medewerkers zelf laat nemen en hoeveel kennis je nodig hebt om alle trends juist in te schatten en in te passen.”

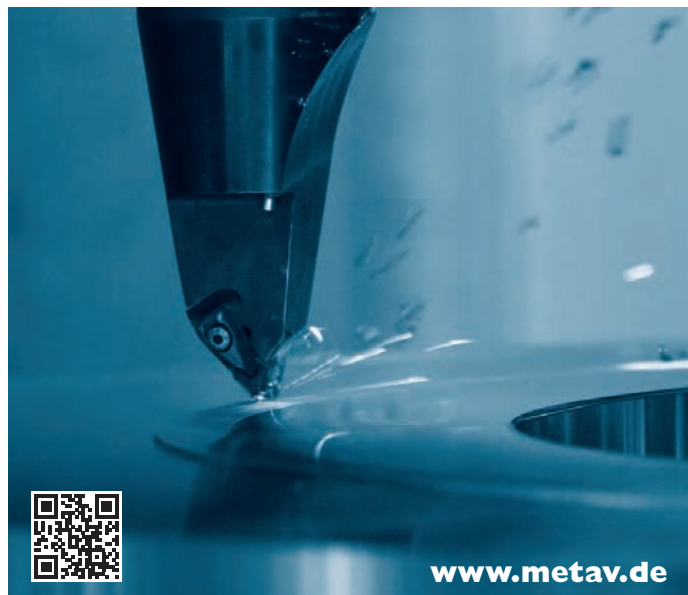
Van Vliet: “Een ander probleem voor ondernemers wordt hoe mensen te interesseren om überhaupt voor het bedrijf te willen werken. Werknemers gaan meer en meer switchen van rol. Dat is een onderdeel van sociale innovatie. Een voorbeeld: waarom zou de vrachtwagenchauffeur die in zijn vrije tijd graag met Power-Point werkt daarover geen cursus kunnen geven aan de afdeling administratie? Veertig jaar veertig uur per week achter de lopende band gaat niet meer gebeuren.” •



METAV2014

11 – 15 maart

Düsseldorf



www.metav.de

Internationale beurs voor
productietechniek en automatisering

Speciale tentoonstellingen



Präzision in der Medizintechnik



Qualitätssicherung in der Produktion



Rapid.Tech goes METAV

Fairwise bv
Ms. Stephany Brock
Verlengde Tolweg 2a · 2517 JV DEN HAAG
Tel: +31 70 350 11 00 · Fax: +31 70 358 40 61
E-Mail: info@fairwise.nl

Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken e.V.
Corneliusstraße 4 · 60325 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 756081-0 · Fax +49 69 756081-74
metav@vdw.de · www.metav.de

Eine Messe des
A Fair by **VDW**



Ideeel Träger
Supporting organisation



join the best

7 – 11 April 2014

Düsseldorf, Duitsland

International Wire and Cable Trade Fair

International Tube and Pipe Trade Fair

ontmoetingsplek: **wire 2014 en Tube 2014**
in Düsseldorf!

join the best – welkom op 's werelds
toonaangevende beurs voor de buizen-, draad-
en kabelindustrie.

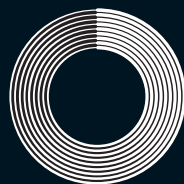
Dit is de ontmoetingsplaats voor de internationale
vakhandel, specialisten en marktleiders van de
branche. De aandacht gaat vooral uit naar innovaties
en trends van de toekomst. **Een topic van wire:**
de toenemende betekenis van koperdraden
in de automotive-, de telecommunicatie- en
elektronica-branchen.

Een topic van Tube: kunststofbuizen. Hier is een
speciale sectie voor ingericht, daar de vraag naar
dit materiaal blijft groeien.

Een vaste afspraak in uw agenda – het bezoek aan
wire 2014 en Tube 2014 in Düsseldorf!

wire®

Düsseldorf



www.wire.de

Tube®

Düsseldorf



www.tube.de



Messe
Düsseldorf

Informatie in Nederland: Fairwise bv
Verlengde Tolweg 2a · 2517 JV Den Haag
Tel. +31(70)3501100 · Fax +31(70)3584061
info@fairwise.nl

TRIOLIET GELOOFT IN NEDERLANDSE MAAKINDUSTRIE

‘Als je het elk jaar maar beter en sneller doet’

Dagelijks worden vele voermengwagens afgemonteerd in de assemblagehal van Trioliet, wereldmarktleider voertechneek en voermengwagens. En met de geplande nieuwbouw breidt het familiebedrijf uit Oldenzaal komend jaar met dertig procent uit. Landbouw(industrie) is booming, al moeten ze ook bij Trioliet steeds harder lopen om de concurrentie voor te blijven.

De waarde van agrarische export uit Nederland is naar recordhoogte gestegen. In 2013 werd voor 79 miljard euro aan agrarische producten geëxporteerd, een stijging van vijf procent ten opzichte van 2012. Ook aanpalende sectoren zoals de agrarische machinebouw maken furore. Neem Trioliet. Je voelt bij aankomst in Oldenzaal gewoon dat het goed gaat bij deze producent van voertechneek en voermengwagens. Er zijn weinig parkeerplaatsen over en rondom zijn bedrijven opgekocht om expansie vorm te geven. Het is enerzijds verklaarbaar uit de goede

melkprijzen. Trioliet levert voersystemen voor de melk(rund)veehouderij. In 2009 waren de melkprijzen ronduit slecht en in combinatie met de economische crisis had Trioliet een moeilijk jaar. Maar de prijs krabbelde op en met het oog op het verdwijnen van het melkquotum in 2015 is de melkveehouderij volop aan het investeren geslagen. Veel consolidatie ook en grotere bedrijven vragen om andere oplossingen. “De jonge generatie heeft geen zin meer om uren alleen met voeren bezig te zijn”, weet directeur Robert Liet van Trioliet. “Een kwart

van de klassieke boerentijd is voertijd.” Trioliet levert naast klassieke voeroplossingen ook compleet gerobotiseerde voersystemen. Er zijn zelfs voorraadssystemen voor meerdere dagen.

MAATWERK

Naast de goede melkprijs en het verdwijnen van het quotum is er nog een reden dat Trioliet het zo goed doet. Ze zijn wereldmarktleider. De technische voorsprong die ze sinds 1950 hebben opgebouwd, is lastig in te halen voor de concurrent. Robert Liet: “De voersystemen die we maken lijken misschien op elkaar, maar vrijwel elke machine is anders. Een melkveehouder in Frankrijk, Duitsland of Polen heeft andere voerantsoenen en andere stalafmetingen. De eigenschappen van een vijzel zullen als gevolg van die voerverschillen bijvoorbeeld in Frankrijk anders zijn dan in Noord-Amerika. Daar moeten we dus maatwerk op toepassen. Je kunt



Trioliet levert voersystemen voor de melk(rund)veehouderij. De jonge generatie heeft geen zin meer om uren alleen met voeren bezig te zijn.



Directeur Robert Liet: 'De voersystemen die we maken lijken misschien op elkaar, maar vrijwel elke machine is anders.'

daarom zelden heel grote series bouwen." Basis-onderdelen van de Trioliet-voersystemen zijn wel uitwisselbaar, maar voor de rest is het dus veel 'u roept, wij draaien'. Liet heeft nog wel een extra verklaring voor de vooraanstaande positie van zijn bedrijf c.q. Nederland in de sector. "85 procent van onze omzet is export. Veel boeren-zonen en -dochters in de wereld zijn van Nederlandse komaf. Er is dus een band. Daarnaast is de Nederlandse boer 'topfit'. Op een relatief klein stukje grond moet hij optimaal presteren met hoge arbeidskosten. Dat maakt hem, en dus ook ons, innovatief. Alleen al de afschaffing van de rode diesel motiveert ons om meer te doen aan brandstofreductie. Wij worden dus ook weer opgevoed door de wensen van de boer."

R & D

Bij Trioliet werken alleen al dertig (op 210 fte) mensen op de R&D-afdeling. "Bittere noodzaak", laat Robert Liet weten. "Jaarlijks besteden we circa vier procent van de omzet aan R&D. Doe je dat niet, dan zijn we binnen vijf jaar ingehaald. Het is een verplichting om het elk jaar drie tot vier procent beter en sneller te doen. Een voermengwagen zetten we hier in korte tijd in elkaar, inclusief alle hydraulische en elektronische installaties." Het lijkt aantrekkelijk om al die kennis uit de melkvee ook te verwaarden richting andere sectoren van de landbouw. Akkerbouw, varkenshouderij, pluimvee... Ze hebben toch allemaal machines nodig? Toch doet Trioliet dat bewust niet. "Voer voor kippen of koeien is toch een andere tak van sport. Om vóór te blijven, richten we ons volledig op de

melkveehouderij en een gedeelte op biogas. Daarin willen we compleet zijn en dat is complex genoeg. Een uitkuilmachine heeft speciale messen en de machine moet netjes uitkuilen zodat geen broei ontstaat."

'85 procent van onze omzet is export'

Automatisch voeren is een opkomende trend, maar echt doorbreken doet het nog niet. Minder dan vijf procent van de boeren heeft een automatisch voersysteem. Kwestie van tijd, volgens Liet. "Landbouw is toch een conservatieve markt. Boeren willen zien dat systemen minimaal tien jaar betrouwbaar en duurzaam zijn. Maar de groeiende schaalgrootte van agrarische bedrijven gaat ons zeker helpen. Met de hand kan het gewoon niet meer, omdat de landbouw nog altijd graag werkt met zo min mogelijk personeel. Automatisch voeren heeft de toekomst."

ASSEMBLAGE

Trioliet gelooft in een Nederlandse maakindustrie. Dat wil niet zeggen dat ze alles zelf maken in Oldenzaal. Het is vooral assembleren. De grote metalen bakken worden aangeleverd, net als de complexe software. Maar ook een voerwagen of -menger voor Japan wordt in Oldenzaal gebouwd en niet in het Verre Oosten. Liet: "Omdat we weinig grote series maken, kun je in het buitenland geen fabrieken neerzetten. Anderzijds: wij kun-

nen beter goede contacten hebben met gespecialiseerde draaierijen of lasserijen dan alles zelf willen doen. Voor iedereen in de business geldt dat je elk jaar sneller en beter moet worden. Dat kun je alleen als je pure specialist bent. We gaan hier dus geen tandwielkasten produceren. Dat kunnen anderen veel beter."

Kunststof als alternatief voor de zware metalen voerbakken en mengers, is nog altijd geen optie. Trioliet gebruikt wel kunststof onderdelen, maar de body's blijven van metaal. "Kunststof is slijtvast, maar ook kwetsbaar", zegt Liet. "Los daarvan is iets als composiet altijd nog een factor twee of drie duurder. Omdat we veel maatwerk leveren, is het ook niet rendabel om malen voor spuitgieten te laten maken." Klinkt dat als een klassieke industrie? Het tegendeel is waar. De innovatie zit in meng- en snijtechniek, aandrijflijnen en bijvoorbeeld software. "Of kijk naar deze wielkast. Die is helemaal in de wagen ingebouwd om de voerwagen zo laag mogelijk te houden. Stallen zijn vaak niet al te hoog." En zo heeft Trioliet in de loop der jaren vele patenten verworven.

TRENDS

De geplande nieuwbouw geeft aan dat het bedrijf vertrouwen heeft in de toekomst. "Kijk naar een land als Brazilië. Wij weten inmiddels dat een goede voermengverhouding betere of meer melk oplevert. Daar zijn ze in Brazilië nog nauwelijks mee bezig. En in China zijn de arbeidskosten nog zo laag dat handenarbeid daar nog rendabel is. Maar ook dat gaat veranderen. De kracht van Trioliet is dat geen enkele vraag hetzelfde is en onze machines slecht te kopiëren zijn. Er is zelden sprake van massa en dus blijven concurrenten op afstand." Al is ook deze markt volatieler dan ooit, weet Robert Liet. "Is er een melamineschandaal in China, dan heeft dat direct impact op onze business." Maar het zijn vooral luxeproblemen voor de specialist uit Oldenzaal. •

www.trioliet.nl

MACHINEFABRIKANT VENTIL ONTWIKKELT ALLES ZELF

Groeien in een mondiale nichemarkt

Vorig jaar won Ventil Test Equipment als 'innovator' de begeerde Metaalunie Award. Het bedrijf beweegt zich in een mondiale nichemarkt met de in eigen huis ontwikkelde en gebouwde machines voor het testen van afsluiters. Die nichemarkt blijkt groter te zijn dan gedacht. Door hier slim op in te spelen groeit Ventil al jaren met dubbele cijfers. Inmiddels zijn er vijf eigen vestigingen buiten Europa. Maar het succes komt natuurlijk niet vanzelf. Directeur Arthur Baars houdt zijn mensen scherp en elke maand zal er minstens één nieuw 'productidee' op tafel moeten komen. Haalbaar of niet haalbaar.

Precies zestig jaar geleden startte in Delft onder de naam Ventil een handelsfirma in afsluiters. Producten werden geïmporteerd en gretig afgenomen door de in de jaren vijftig sterk opkomende petrochemische industrie. Het bedrijf groeide snel en in de jaren zeventig werd er ingespeeld op de stijgende vraag naar service en onderhoud op afsluitergebied. Zo ontstond een goed geoutilleerde werkplaats die de vooral uit Duitsland en Italië geïmporteerde afsluiters ook kon modificeren, waarmee Ventil een goed antwoord had op de vraag naar specifieke afsluiters. "In deze ontwikkeling ligt in feite de oorsprong van het huidige Ventil", vertelt Arthur Baars. "Want op een gegeven moment wilden de technische diensten van petrochemiereuzen zoals Shell, BP en Esso ook iets hebben waarmee ze hun afsluiters bij hoge drukken in de eigen werkplaats konden testen. Ventil had toen al zelf een testmachine gebouwd voor eigen gebruik. Toen technici van Shell, op bezoek bij Ventil, deze machine zagen, wilden ze er ook

'We bouwen 200 à 250 machines per jaar, volledig in Nederland'

eentje. Dat was eigenlijk de start van de afdeling machinebouw. In 1999 zijn de handels- en distributieactiviteiten van Ventil verkocht en zijn wij zelfstandig verder gegaan als machinebouwer. De naam mochten we houden. Met testmachines voor afsluiters bewegen wij ons in een zeer specialistisch marktsegment. Een niche dus. Maar wel een niche met een groeiend omzetpotentieel. Afsluiters worden op grote schaal in de voedingsmiddelen- en procesindustrie, de olie- en gaswereld en de waterbehandelingsector toegepast. De wereldwijde afsluiterverkoop vertegenwoordigt een omzet van circa 20 miljard euro en neemt nog altijd toe. Afsluiters moeten worden geproduceerd, onderhouden, gerepa-



Deze indrukwekkende testmachine is geschikt voor afsluiters met een inwendige diameter tot drie meter.

reerd, gereviseerd en gemodificeerd en testen is daar een cruciaal onderdeel van. Daar hebben wij oplossingen voor en meer dan dat.”

DUBBELE GROEICIJFERS

Behalve de hoofdvestiging in Nederland heeft Ventil inmiddels eigen vestigingen in Noord-Amerika, Rusland, Kazachstan, het Midden-Oosten en Singapore. De totale organisatie telt zo'n 75 medewerkers, die ongeveer dertig verschillende talen spreken. De omzet blijft stijgen. “Ja, de verzelfstandiging is een goede zet geweest”, zegt Baars. “Al bijna vijftien jaar groeien we elk jaar met dubbele cijfers. Dat gaat niet vanzelf. We doen veel aan R&D – nu een afdeling van twaalf man – en bouwen op dit moment zo'n 200 à 250 machines per jaar. Dit doen we volledig in Nederland, op een groeiend stukje assembly en subproductie in de Verenigde Staten na. We hebben hier goede opleidingen en dus goede mensen. We ontwikkelen alles zelf.

TESTEN TOT 2.500 BAR

De mechanica, de hardware, de software en produceren de componenten op een mix van verspaningsmachines. Van conventioneel en semi-automatisch tot en met 4-assig CNC. Als je dat slim doet en waar mogelijk automatiseert, kun je in Nederland perfect produceren. Het is niet voor niets dat er werk terugkomt uit China en het voormalig Oostblok. Die hebben nog steeds problemen met de kwaliteit en leveringsbetrouwbaarheid, terwijl die landen al lang niet meer zo goedkoop zijn als vroeger. Ook daar neemt de welvaart toe en stijgen de lonen. Als dan de kwaliteit en snelheid tegenvalt, is het financiële voordeel niet meer interessant. Vandaar dat wij ook geen plannen hebben om elders te produceren. Dat we dat nu (deels) ook in de Verenigde Staten doen, heeft vooral een strategische achtergrond. Amerikanen kopen Amerikaans. Zo simpel is het. Dus als wij daar machines produceren – ‘made in the USA’ – kunnen we die daar veel gemakkelijker verkopen.” Ventil maakt testmachines waarmee afsluiters



Kijkje in de assemblageafdeling van Ventil in Rijswijk.

met een doorlaat vanaf een kwart inch tot drie meter getest kunnen worden bij drukken tot 2.500 bar. “We starten bij onderdruk. Vacuüm dus”, legt Baars uit. “Want ook onder die condities worden afsluiters toegepast. Het meest gebruikte werkgebied ligt tussen de 40 en 300 bar. Testmedium is water, waarbij de hoge drukken worden opgewekt door middel van boosterpompen.”

Zo'n zeventig procent van de klanten zijn reparatiebedrijven zoals Stork en Imtech. Baars: “Daarnaast staan onze machines in de werkplaatsen van technische diensten van Shell, BP en bijvoorbeeld Esso. Vaak repareren die bedrijven hun afsluiters zelf en willen ze zelf kunnen

‘Dat veel afsluiters uit China komen, speelt ons alleen maar in de kaart’

testen. Ook afsluiterhandelaren zoals Eriks, MRC Transmark en Econosto gebruiken onze testmachines. Dit mede, omdat ze op klantwens afsluiters na import in Nederland aanpassen en deze vervolgens met een testcertificaat moeten afleveren. Dat er nog steeds veel afsluiters uit China komen, heeft ons alleen maar in de kaart gespeeld. Want die worden in Europa allemaal nauwgezet getest alvorens ze naar de klant gaan. Ook afsluiterfabrikanten passen onze machines toe. Er staat inmiddels dus een flink aantal van onze machines verspreid over de wereld. Maar we zien dat er de laatste jaren weer meer in

Duitsland en Frankrijk wordt geproduceerd. In Europa is goed geïnvesteerd in productieautomatisering, waardoor het verschil in prijs met aanbieders buiten de EU is geslonken. Dit terwijl het kwaliteits- en serviceniveau hier hoger ligt. Dat is een gunstige ontwikkeling voor Europa.”

REVISIEGEREEDSCHAPPEN

Onder de naam V-Tec verkoopt Ventil ook een scala aan gereedschappen en machines voor het onderhouden, repareren en reviseren van afsluiters. “Die importeerden we in het verleden onder meer uit Duitsland en Scandinavië, maar na de start van V-Tec produceren wij nu in eigen huis een vrij compleet programma aan slijp- en lepmachines”, zegt Baars over deze divisie.

“V-Tec is eigenlijk ooit opgestart met afstudeerders en is een afdeling met een sterk groeipotentieel. Relatief nieuw is ook de Ventil Valve Academy, die engineers en onderhoudstechnici merkonafhankelijk traint op het gebied van engineering, installeren, onderhouden, repareren en testen van afsluiters. We verzorgen trainingen over de hele wereld. De eerste was in de Botlek, maar we hebben recent ook al trainingen gegeven in Bahrein, Zuid-Afrika, Trinidad en zelfs Madagaskar. Veel bedrijven realiseren zich dat door de pensioneringsgolf van na-oorlogse ‘babyboomers’ veel kennis dreigt te verdwijnen. Onze Valve Academy zorgt ervoor dat ook nieuwe generaties zich deze specifieke kennis eigen kunnen maken. Kortom, we opereren weliswaar in een nichemarkt, maar we bijten ons daar wel heel zorgvuldig in vast.” •

www.ventil.nl

TEKST: LOEK KUSIAK.
FOTOGRAFIE: NATASCHA VAN
KESTEREN EN BM BOXMEER.

VAN SCHEEPSSCHROEVEN TOT ANANASMACHINES

Solide dankzij kleine en hoogwaardige series

Machinebouwer BM Boxmeer is er niet voor de massaproductie. Het bedrijf ontleent zijn kracht aan hoogwaardige productie van kleine series. De verscheidenheid aan opdrachtgevers geeft BM een solide basis. Directeur-eigenaar Pierre van de Braak is verzot op techniek en speurt graag met klanten naar kansen voor innovatie. Dat levert soms prachtige producten op, zoals een machine die een ananas schilt: de Piñabar.

Samen met zijn vrouw een camping in Frankrijk opzetten, was een langgekoesterde droom van Pierre van de Braak. Maar het verlangen naar ondernemerschap in de techniek overwon. In 2005 werd Van de Braak, toen 38 jaar, in het Brabantse Boxmeer directeur-eigenaar van machinefabriek Boxmeer Metaal. Hij doopte het bedrijf om tot BM mechanical components and assemblies. Het ondernemerschap was nieuw voor hem, maar wat kennis van techniek en de metaalbranche betreft was Van de Braak een

door de wol geverfd man. “Sinds mijn zeventiende zit ik al in de mechanische industrie. Ik ben begonnen als vliegtuigplaatwerker met avond-mts bij Fokker. Daarna werkte ik bij verschillende werkgevers, onder meer bij Stork Gears als productiemanager.”

Met BM (27 medewerkers, jaaromzet 2,4 miljoen) heeft Van de Braak zich toegelegd op het ontwikkelen, vervaardigen en modificeren van metalen en kunststof onderdelen en zelfs complete machines. Het bedrijf verhuisde in 2011 van Box-

meer naar een groter bedrijfspand in het nabijgelegen Beugen. In de ruime productiehal zijn medewerkers druk in de weer met monteren, lassen, frezen, conventioneel én CNC-draaien. “Kleine series tot zo’n honderd stuks zijn ons specialisme”, zegt Van de Braak. “Veel van onze klanten gaan met hun grootschalige productie naar het buitenland, maar de kleinschalige productie laten ze liever in Nederland doen. Dan kan het sneller de markt in. Onze enige export zit in onderdelen voor textieldrukmachines die SPG Prints, voorheen Stork Prints, naar India verscheept.” Van massaproductie wordt Van de Braak ‘niet gelukkig’, voegt hij toe.

*‘Van massaproductie
word ik niet gelukkig’*

“Kleine series geven ons bedrijf flexibiliteit in het benutten van onze machinecapaciteit. Voordeel voor de afnemer is bovendien dat hij overschot in zijn magazijn voorkomt. Met lean manufacturing kunnen klanten kosten reduceren en wordt verspilling voorkomen. Door mijn ervaring in eerdere functies denk ik met inkoopers mee. Want als de klant niet succesvol is, ben ik het ook niet.”

UITEENLOPENDE KLANTEN

Het portfolio van BM is sinds Van de Braak aan het roer staat uiterst gevarieerd, met opdrachtgevers als VDL ETG, GEA, SPG Prints, Agco, Mapper Lithography, ZF Marine en D.O.R.C. “Voor ZF Marine, actief in de scheepvaart en een groeiende klant, maken we trusters. Dit zijn 360 graden draaiende scheepsschroeven, waarmee schepen nauwkeurig kunnen manoeuvreren”, legt Van de Braak uit. “Voor D.O.R.C., specialist in medische equipment, leveren we alle fijnmechanische onderdelen voor een robottoepassing in de oogchirurgie. Voor GEA Food Solutions, specialist in verpakkingsmachines voor de voed-



BM Boxmeer ontwikkelde samen met ingenieursbureau TCPM de Piñabar: binnen twintig seconden komt een ananas geschild uit het apparaat, in een afsluitbaar emmertje.

selindustrie, produceren wij vertandingen en andere gecompliceerde onderdelen. En voor de textieldrukmachines van SPG Prints in Boxmeer, een van onze oudste klanten, maken we lagers, assen, steunhuizen, you name it. Wij bieden klanten ook de mogelijkheid op locatie te assembleren.”

De directeur-eigenaar vindt een evenwichtige verdeelsleutel in diversiteit aan klanten belangrijk. “Je moet oog hebben voor de voortgang van het bedrijf op de lange termijn. Een klant die meer dan vijftig procent van je omzet genereert, maakt je te afhankelijk. Zo’n klant kan zijn macht gebruiken om de prijzen onder druk te zetten.”

Als hij met techneuten om de tafel zit, begint het hart van Pierre van de Braak sneller te kloppen. “Als het om het bouwen van systemen gaat, maak ik soms de vergelijking met de ouderwetse meccanodoos waarin alle onderdelen zitten om een kraan te bouwen. Het is essentieel voor een ongestoorde productie dat alle onderdelen just-in-time geleverd worden, ook om die magazijnkosten te reduceren. Zo moet het op zijn best in de keten functioneren. Dan zijn wij echt part of your process. Dat is de toegevoegde waarde die wij de klant leveren.”

WERELDPRODUCT

Rond 2009 ging BM als gevolg van de financiële crisis door een moeilijke periode, die zelfs kortstondig het voortbestaan bedreigde. Het bedrijf wist echter weer veerkrachtig overeind te komen, mede dankzij de onafgebroken zoektocht naar nieuwe kansen en mogelijkheden. En dat levert soms originele producten op. Zo ontwikkelde BM samen met ingenieursbureau TCPM uit Boxmeer een speciale machine – de Piñabar – waarmee klanten in de supermarkt een verse ananas kunnen schillen. De twee kennen elkaar al jaren via gezamenlijke klanten. De consument hoeft alleen maar een ananas in de machine te stoppen en op een knop te drukken. Binnen twintig seconden komt de vrucht geschild uit het apparaat, in een afsluitbaar



De productiehal van BM Boxmeer.

emmertje. Zelfs een kind kan de machine bedienen. Van de Braak: “De Piñabar is niet alleen fun en gemak, maar levert ook een supervers product, zonder kleurstoffen of conserveringsmiddelen.”

De eerste Piñabar werd vorig jaar zomer in gebruik genomen in de COOP-supermarkt in Venlo. In november 2013 werd de machine geïntroduceerd in de PLUS-supermarkten van Overloon en Malden. De supermarkten zien dankzij deze machine, waarop patent is aangevraagd, een sterke omzetverhoging in ananassen.

‘Als de klant niet succesvol is, zijn wij het ook niet’

Inmiddels groeit de belangstelling van andere supermarktketens voor deze schilmachine. “Ook met grote ananasimporteurs als Dole, Feyffes en Delmonte lopen inmiddels gesprekken”, vertelt Van de Braak. “Voor hun omzet is die machine natuurlijk heel interessant. Dat kan dus nog een wereldproduct worden. We werken

nu aan een tweede versie; goedkoper en minder onderhoudsintensief. De Piñabar is voor ons en TCPM een mooie casus om samen ideeën voor andere machines te realiseren.”

WETENSCHAP

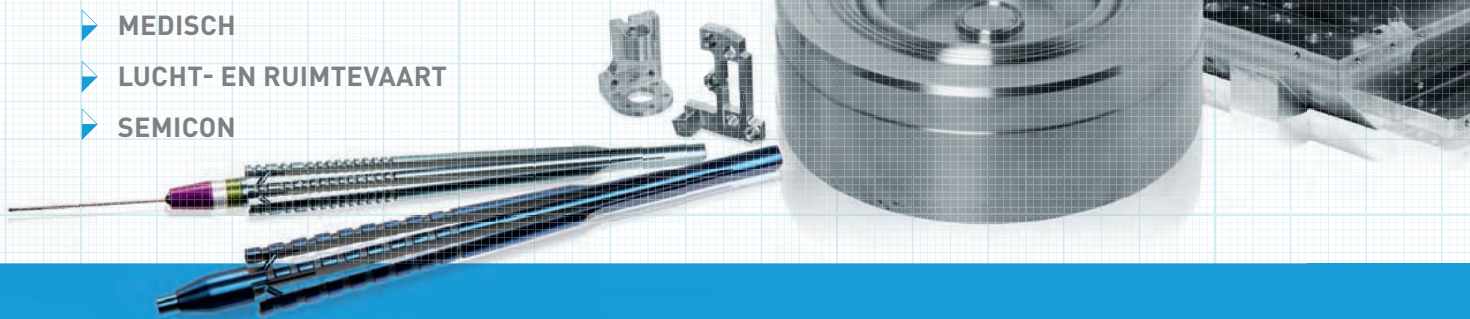
Een ander zakelijk (maar nog pril) contact dat voor BM Boxmeer interessant kan worden, is er met de TU Delft. Van de Braak is in gesprek met een jonge TU-ingenieur, die een draagvleugelboot op zonne-energie ontwikkelt. “Hij heeft ons gevraagd mee te denken. Hij had gelezen over onze betrokkenheid bij de ananassnijmachine en over onze schroeven voor ZF Marine. Het is boeiend om met wetenschappers te werken en bovendien goed voor je netwerk. Wanneer zo’n TU-ingenieur later bij een groot bedrijf werkt, kan dat ook kansen voor mijn bedrijf bieden. Clusters van maakindustrie en wetenschap hebben we in Nederland hard nodig.” •

www.bmbxmeer.nl
www.pinabar.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



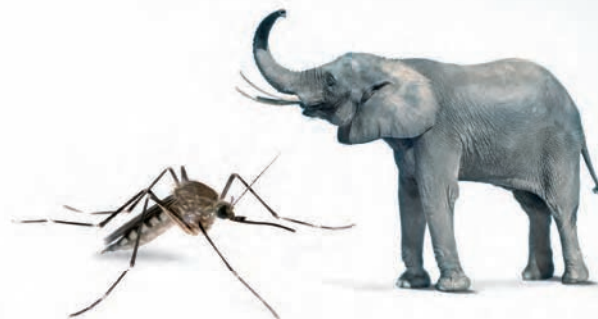
Oppervlakteafmetingen

Iedereen kan van een mug een olifant maken. Maar wie vanuit grote uitdagingen eenvoudige, kleine oplossingen wil ontwikkelen, moet wat meer in z'n mars hebben. Die heeft bijvoorbeeld ervaring, service en een pan-Europees netwerk nodig. Op dat vlak kunt u van ons "grootse" dingen verwachten – net als van onze zinkbaden trouwens, waarvan er een met een lengte van 19,5 m wel hele royale afmetingen kent. Wilt u meer te weten komen over onze full-service dienstverlening in de oppervlaktebehandeling? Neem contact met ons op via 024 6969283 of stuur een e-mail naar afmetingen@coatinc.com.

The Coatinc Company – opdat staalbouwprojecten grote successen worden

The Coatinc Company Holding B.V.

Edisonweg 5, 2952 AD Alblasserdam, Nederland
Telefoon: +31 78 6913733, holding-nl@coatinc.com



The Coatinc Company®

Oppervlaktebehandeling sinds 1885
www.coatinc.com

Nederland • Duitsland • België • Turkije • Tsjechië • Slowakije
Opgericht in 1885 als Siegerner Actiengesellschaft. Ruim 125 jaar oppervlaktebehandeling.

METAALUNIE

AANMELDEN KAN NU!

Bekroon uw visie met de New Business Award

Bestaat export niet voor u, maar alleen afzetmarkten die zich toevallig ook in het buitenland bevinden? Of ziet u de mogelijkheden die 3D-printing biedt? Of misschien heeft u een briljant nieuw product ontwikkeld dat u door een perfecte marketing succesvol op een tot voor kort onbekende markt afzet, allemaal leidend tot meer omzet? Dan bent u op 19 juni 2014 misschien wel de winnaar van de Metaalunie New Business Award. Een award die naast een bedrag van 5.000 euro veel media-aandacht oplevert.

Recessie of economische groei: ondernemen draait altijd om het zien en het benutten van kansen die leiden tot new business. Bijvoorbeeld door het ontwikkelen van een nieuw product, door een nieuwe afzetmarkt te betreden of door gebruik te maken van een andere manier van klantbenadering. New business omvat dan ook de drie pijlers product, markt en marketing. Herkent u zich in onderstaande voorbeelden van gegenereerde new business of vindt u dat u zelf een nog beter voorbeeld heeft? Meld u dan nu aan op www.metaalunieaward.nl

PRODUCT

Extra omzet kan gerealiseerd worden door extra producten en/of diensten af te zetten bij bestaande of nieuwe klanten. Maar ook het gebruik van nieuwe technologie kan new business genereren, bijvoorbeeld 3D-printing of specifieke laserbewerkingen. Ook kan een machinefabrikant zijn toegevoegde waarde vermeerderen door de inzet van Remote Control. Bij producten en technologie-innovatie kan daarnaast gedacht worden aan de inzet van nieuwe materialen, zowel bij het ontwerp van nieuwe machines als bij de ontwikkeling van nieuwe technologieën.

MARKT

Het in hoge mate zoeken en vinden van nieuwe doelgroepen, branches of markten voor product en/of technologie, zowel nationaal en/of internationaal, is ook een onderdeel van de New Business Award. Het strategisch benaderen van nieuwe markten hoort bij succesvol ondernemen. Het kan zijn dat bijvoorbeeld de foodsector of zorgsector kansen biedt, die niet alleen omzet verhogen, maar ook uw innovatief vermogen

Doe mee!

Herkent u zich in het thema? Meld u dan aan als deelnemer aan de Metaalunie New Business Award via award@metaalunie.nl. De inschrijving is geopend tot en met 28 maart 2014. Meer informatie vindt u op: www.metaalunieaward.nl.

prikkelen en daardoor uw bedrijf op een hoger plan brengen. Succesvolle bedrijven weten op het juiste moment die kansen te pakken, maar nog beter ook te creëren.

MARKETING

De New Business Award belooft ook het beter, sneller, efficiënter en/of effectiever benaderen van bestaande en nieuwe klanten. Bijvoorbeeld door gebruik te maken van sociale media zoals Twitter, LinkedIn en Facebook. Denk ook aan het vinden van nieuwe distributiekanaalen en/of het bieden van extra diensten en/of het vinden van een nieuwe plaats in de toeleverketen waardoor het bedrijf nieuwe kansen krijgt.

TIEN BEDRIJVEN

Ook dit jaar zal uit elk van de tien Metaalunie-regio's een winnaar worden gekozen. Dat betekent dat er dus sowieso tien regiowinnaars zijn, die zich als dusdanig mogen profileren. Uit deze tien regionale winnaars worden drie bedrijven genomineerd, waaruit een deskundige jury de uiteindelijke winnaar kiest van de Metaalunie New Business Award. •



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



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

HOUD UW ONDERNEMING IN BEWEGING MET LEASE

Weten wat nu nodig is.

ABN AMRO Lease staat op de Techni-Show, hal 8, stand D030.

DE BANK ANNO NU  ABN·AMRO

Zoektocht voorzitter niet over één nacht ijs

Op het moment dat Metaalunievoorzitter Michaël van Straalen vorig jaar werd gekozen tot voorzitter van MKB-Nederland, trad bij Koninklijke Metaalunie de procedure in werking die voor een nieuwe voorzitter moet zorgen. Omdat een voorzitterswisseling relatief niet vaak voorkomt (sinds de Tweede Wereldoorlog zijn er zeven voorzitters geweest), zal de gemiddelde M&T-lezer niet op het netvlies hebben hoe zo'n procedure precies verloopt. Freek Muller van Holtrop Ravesloot & Partners, die deze procedure begeleidt, geeft inzicht.



Freek Muller: 'Uitgangspunt is de strategie die Metaalunie in de komende jaren voor zich ziet.'

In de afgelopen decennia is Freek Muller meerdere malen betrokken geweest bij de invulling van de bestuurs- en managementposities van Metaalunie. Hij is al 25 jaar verbonden aan Holtrop Ravesloot & Partners in Amstelveen en daar mede-eigenaar. In samenspraak met het bestuur en de selectiecommissie is een profiel van de nieuwe voorzitter opgesteld. "Uitgangspunt is

de strategie die Metaalunie in de komende jaren voor zich ziet", licht Muller toe. "Leidraden daarbij zijn: welke ontwikkelingen doen zich voor en voor welke belangrijke kwesties ziet de nieuwe voorzitter zich geplaatst, zoals de toegenomen internationale ontwikkelingen. Ook is het belangrijk te bepalen welke kerntaken en verantwoordelijkheden bij de voorzitter belegd

worden. Metaalunie gaat er vanuit dat de voorzitter onder de eigen leden wordt gevonden en dit betekent dat de functie idealiter te combineren is met het leiden van het eigen bedrijf."

In de afgelopen jaren is de topstructuur van Metaalunie daarop aangepast. "Er zijn twee directeuren en het dagelijks bestuur heeft een aantal taken naar zich toegetrokken", zegt Muller. "Voor de voorzitter geldt dat deze naast de externe taken vooral binnen de vereniging als boegbeeld van de vereniging van belang is. Ook is het zich kunnen verplaatsen in het ondernemerschap van de aangesloten leden en het hebben van een strategisch inzicht en overzicht onmisbaar."

PROFIELSCHETS EN PROCEDURE

De profielschets staat op de website van Koninklijke Metaalunie. Het tijdsbeslag is ongeveer drie dagen per week, verspreid over de week. Dit lijkt te combineren met een positie als directeur van een onderneming. Gezocht wordt naar een inspirerende, actieve, representatieve man of vrouw voor wie het een uitdaging is om Koninklijke Metaalunie te leiden in de dynamiek van de komende jaren.

In het decembernummer van Metaal & Techniek is een oproep geplaatst met het verzoek zich te melden of anderen voor te dragen bij Holtrop Ravesloot & Partners. Daarnaast is tijdens alle nieuwjaarsbijeenkomsten een oproep gedaan kandidaten voor te dragen. Via de regio- en de branchesecretarissen zijn ook alle besturen opgeroepen kandidaten te melden. De rol van Freek Muller is dat hij met aangemelde kandidaten een eerste oriënterend gesprek voert. Samen met de kandidaat bespreekt hij of voortzetting van de procedure interessant is. Kwalificerende kandidaten spreken vervolgens met de selectiecommissie. Muller geeft desgevraagd aan dat zolang de procedure loopt geïnteresseerde kandidaten zich nog steeds bij hem kunnen melden. •

Meer info: <http://metaalunie.nl/actueel/vacatures>.

TEKST: RICHARD SCHUITEMA.
FOTOGRAFIE: SANDER VAN DER
TORREN.

Het blijft koud, maar het voelt aangenamer

De bouwsector, zwaar getroffen door de economische malaise, publiceerde onlangs de prognoses voor 2014 en volgende jaren. De bouw is een laat-cyclische sector en zal dus later dan de rest van het bedrijfsleven merken dat de Nederlandse economie weer groei vertoont. Ver vooruit kijken is moeilijk. Toch zijn er enkele, zogenoemde voorlopende indicatoren die de richting aangeven waarin de bouw zich gaat bewegen.

*2014 wordt
voor de
gww-sector
het jaar van
de stabilisatie.*



Het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) verwacht voor de totale bouwsector vanaf 2015 een gemiddelde groei van 5% per jaar. Als Metaalunie plaatsen wij bij deze verwachting een aantal voetnoten. Voor de kortere termijn kunnen we de conclusies van het EIB onderschrijven. Voor de middellange termijn zijn er echter naar onze mening te veel onzekerheden om een goede prognose te kunnen afgeven.

WONINGBOUW

Op basis van de afgegeven bouwvergunningen wordt in 2014 voor de woningbouw een krimp van 7% verwacht. De steeds verder aangescherpte financieringseisen beperken de leencapaciteit van de huizenkoper. Dit zorgt ervoor dat de woningmarkt nog steeds min of meer 'op slot' zit. In 2015 wordt desondanks een stijging van de omzet verwacht met 17%. Op middellange termijn verwacht het EIB op grond van demografische druk en positieve economische ontwikkelingen een sterke stijging van de nieuwbouwproductie, waarbij vanaf 2015 tot 2019 zelfs groeipercentages van gemiddeld 9% per jaar worden genoemd. De vraag is of deze verwachting realistisch is. Immers, de hierboven geschetste problemen rond de financierbaarheid van woningen kan de Nederlandse woningmarkt nog langere tijd parten spelen. De verwachting dat de ontwikkeling van commerciële woningprojecten voor de verhuur vanaf 2015 weer gaat aantrekken, is hoopvol. Met de lage hypotheekrente en de sterk gedaalde woningprijzen kan kopen een aantrekkelijk alternatief zijn. Wordt dit de ommekeer in de woningsector?

ONDERHOUD VAN GEBOUWEN

De herstel- en verbouwproductie kan dit jaar met 2,5% stijgen. Die wordt vooral veroorzaakt door een herinvoering van het lage btw-tarief op arbeidskosten in de bestaande woningbouw. Ook de maatregelen als gevolg van het Energieakkoord dragen een steentje bij aan deze stijging. Deze verwachtingen lijken reëel, aange-



*Inmiddels staat
15,7% van het totale
kantorenbestand leeg.*

zien de kans dat er in de bestaande eigen woning wordt geïnvesteerd voor de hand ligt; verkoop en aankoop van een andere woning is voor veel mensen geen optie.

UTILITEITSBOUW

Op herstel van de utiliteitsbouw hoeft in 2014 nog niet te worden gerekend. Na 2014 verwacht het EIB voor bedrijfsgebouwen wel een groter bouwvolume, gebaseerd op het aantrekkelijk economisch herstel. Vooral in de logistieke sector wordt groei verwacht, omdat bestaande gebouwen vaak niet voldoen aan de specifieke eisen die deze sector stelt. De ontwikkelingen in de niet-commerciële utiliteitsbouw (onderwijsinstellingen, gezondheidszorg) zijn neutraal tot licht negatief. De investeringen in nieuwe schoolgebouwen zullen naar verwachting in de jaren 2016 tot en met 2019 afnemen met 3,5%. In 2014 wordt in de zorgsector een daling van het bouwvolume van 9% voorzien. De wijzigingen in de financiering van de zorgsector zijn hier mede

debet aan. De lange doorlooptijd van bouwprojecten in de gezondheidszorg veroorzaakt dat een verbetering pas op een termijn van vier tot vijf jaar mag worden verwacht. Maar ook hier zijn onzekere factoren: de verhoging van het eigen risico in de zorg maakt dat de zorgvraag wellicht gaat afnemen (de eerste indicaties wijzen al in die richting). Aan de andere kant staat de vergrijzing van de bevolking, waardoor de zorgvraag wellicht groter wordt. Hoe dit zich gaat ontwikkelen, is nog zeer de vraag. In overige gebouwen zoals theaters en sporthallen zal in de komende jaren nauwelijks worden geïnvesteerd als gevolg van de bezuinigingen bij de overheid. De nieuwbouw van winkelpanden zal in 2014 stijgen met 14,5%. Deze positieve trend wordt veroorzaakt doordat grote internationale winkelketens door schaalvergroting zeer grote winkels bouwen. Op langere termijn wordt echter ook hier een afname van de nieuwbouw verwacht.

‘Kansen bij modulair bouwproces’

In 2014 daalt de nieuwbouw van kantoren met 11%. Inmiddels staat 15,7% van het totale kantorenbestand leeg. In de grote steden krijgen sommige kantoorgebouwen een andere bestemming (transformatie), waardoor het overaanbod mogelijk iets gaat teruglopen. Toch is er ook nog veel verborgen leegstand (gebouwen die niet volledig worden benut). Op herstel van dit deel van de bouwmarkt hoeft voorlopig dan ook niet te worden gerekend.

GROND, WATER- EN WEGENBOUW

2014 wordt voor de gww-sector het jaar van de stabilisatie, waarbij de nieuwbouw- en herstelmarkt nog zal krimpen, maar de onderhoudsmarkt zal een positieve trend te zien geven. Na 2014 wordt een sterke stijging verwacht veroor-

zaakt door de geprognosticeerde stijging van de woningbouwsector. Bij deze verwachting is hiervoor al een kanttekening geplaatst. Mogelijk kan de toename van investeringen in verhoging en onderhoud van dijken de komende jaren een kleine positieve trend in deze sector veroorzaken.

CONCLUSIE

Met redelijke zekerheid valt te zeggen dat de bouwsector nog ver verwijderd is van de goede tijden van voor 2009. De resultaten van die periode zullen de komende jaren een fata morgana zijn. Dit betekent niet dat er geen kansen zijn voor ondernemers die aan de bouw toeleveren. De kansen in de herstel- en renovatiesector zijn groter dan in de nieuwbouwsectoren. Echte kansen zijn er voor ondernemers die producten leveren die bijdragen aan een modulair bouwproces. Het relatief hoge aandeel van de arbeidskosten in de totale bouwkosten maakt dat elke innovatie die de arbeidskosten kan drukken, kansrijk is. Producten die ook nog kunnen bijdragen aan het halen van de doelstellingen van het Energieakkoord zijn extra kansrijk. De bezuinigingen in de zorgsector en de verhoging van de eigen bijdragen kunnen ertoe leiden dat mensen veel langer in hun eigen woning blijven wonen. Producten die het langere verblijf in de woning mogelijk maken, kunnen in de toekomst het verschil maken.

Veel andere mogelijkheden zijn er niet. Voorlopig zit de bouwsector nog wel enige tijd in een kwakkelperiode, al is het ergste voorbij. Door de crisis zijn meer dan 70.000 banen in de bouwsector verdwenen. Als de markt aantrekt, kan er een groot tekort aan vakmensen ontstaan. Dat geldt ook voor de toelevering aan de bouw. Het is voor de toekomst van de bedrijven daarom van groot belang dat serieus werk wordt gemaakt van het behoud van kennis en vakmanschap. Want zonder die twee ingrediënten zal zelfs een aantrekkelijke bouwsector een lastige toekomst tegemoet gaan. •

Zwitserland: waar anders?

Wie aan export in Europa denkt, denkt in eerste instantie aan de landen om ons heen. Duitsland en België, maar ook landen zoals Frankrijk en Groot-Brittannië zijn voor veel mkb-bedrijven de (eerste) logische stap op het exportpad. Toch liggen er zeker ook kansen in andere, misschien niet zo voor de hand liggende Europese landen. Zwitserland is zo'n land.



Paul Verlinden: 'Ook in Zwitserland vraagt de markt om steeds meer speciale producten of totaaloplossingen' (foto: Martijn van Dam).

Koninklijke Metaalunie ziet Zwitserland als een interessante markt voor startende exporteurs en bedrijven die momenteel al bijvoorbeeld exporteren naar Duitsland en België. Het is relatief dichtbij en Zwitserse bedrijven staan erg open voor samenwerking. Al geruime tijd hebben Zwitserse bedrijven meer interesse in bedrijven uit de eurolanden, omdat de dure franc de exportpositie van Zwitserland behoorlijk onder druk zet. Daarnaast vragen sectoren zoals de medische technologie en energietechniek in Zwitserland naar kwalitatief hoogwaardige en juist zeer specifieke producten, onderdelen en systemen. "Dat maakt Zwitserland kansrijk en met een vergelijkbare bedrijfscultuur en Duits als voertaal, is dit een prima toegankelijke markt", meent Paul Verlinden, beleidssecretaris internationaal ondernemen van Koninklijke Metaalunie. "Toch hangt succes van veel factoren af. Zwitserland is een hightech-markt die zich kenmerkt door vooral het produceren van hoogwaardige eindproducten, die niet gebaseerd zijn op massaproductie. Deze hightech-markt vraagt om hoogwaardige, precieze en specifieke onderdelen of systemen. De toeleversector in Nederland kenmerkt zich door niche-spelers in specifieke marktsegmenten waaronder system suppliers, mechatronic, micro-systeemtechnologie en precisietechnologie. Bovendien is Nederland sterker dan Zwitserland op het vlak van flexibiliteit en klantgerichtheid."

De Zwitserse markt en met name de sector machine-, elektronica- en metaalbewerkingindustrie (MEM) is erg behoudend en heeft van oudsher sterke banden met Duitse toeleveranciers. "Deze tradities zijn wel sterk in beweging", zegt

Verlinden. "Met name Nederlandse ondernemers die zich onderscheiden door kwaliteit en innovatie worden goed ontvangen in Zwitserland."

TO-THE-POINT

Toch zal het voor een enkel bedrijf niet altijd meevallen de Zwitserse markt te betreden. Dat is de reden dat Metaalunie, psps consultants en Isah Business Software het Swiss - Dutch Industry Platform (SDI) hebben opgericht. Dit na een succesvolle handelsreis naar Zwitserland in 2011 en goede ervaringen van Nederlandse bedrijven in deze Duitstalige markt. Het platform stelt ondernemers in staat omzet in Zwitserland te realiseren of te verhogen. Bijvoorbeeld door het leggen van contacten in Zwitserland te vergemakkelijken, onze marktkennis te delen en nauw samen te werken met Zwitserse brancheverenigingen. Het platform ondersteunt in het verkennen en bewerken van de Zwitserse

'Zwitserland heeft een stabiele economie'

markt. En dat is nodig, volgens Peter Sanders van psps consultants: "Zwitsers denken op zich wel positief over Nederlanders, maar associëren ons niet met de fijnmechanische industrie. Maar de gunstige koers van de franc ten opzichte van de euro heeft daar iets losgemaakt. Er is meer bereidheid zich open te stellen voor iets dat niet Zwitsers is." Bedrijven die gewend zijn aan het zakendoen in Duitsland, kunnen het gemakkelijker redden in Zwitserland. Al zijn er volgens Sanders wel subtiele verschillen in de manier waarop: "Duitsers houden van duidelijkheid en zijn eerlijk, je weet waar je aan toe bent. En als je goed werk hebt geleverd, kun je ook gewoon weer terugkomen. Dat is in Zwitserland ook zo, alleen dan in het kwadraat. De Zwitserse klant moet de regie van het gesprek hebben en je moet goed voorbereid het gesprek ingaan. Een



Zakendoen met Zwitserland; het mes snijdt aan twee kanten.

gesprek dat direct to-the-point is en geen seconde over koetjes en kalftjes gaat. Uiteindelijk wil jij wat van hem en niet andersom. Confronterend, maar je weet wel waar je aan toe bent.”

KWALITEIT EN SERVICE

“Zwitserse bedrijven zijn zeer loyaal aan hun bestaande leveranciers”, vult Verlinden aan. “De Zwitser is niet minder prijsgevoelig. Hij is bereid te betalen voor producten die naast dat ze kwalitatief goed zijn, ook ecologisch en milieuvriendelijk zijn. Voor Zwitsers zijn betrouwbare leveringen ook cruciaal. Dat past bij Nederlan-

ders. Zij leggen evenveel waarde op kwaliteit en service.”

Een ander aspect om bij stil te staan, is het feit dat Zwitserland geen EU-land is.

“Je hebt nog te maken met douaneformaliteiten, iets om rekening mee te houden”, zegt Sanders. “Dat is anders dan in Duitsland. Hetzelfde geldt voor mensen die daar ter plaatse een geleverde machine moeten installeren. Daar heb je wel de juiste papieren voor nodig.” Maar, zo laat Verlinden weten, groot pluspunt is wel dat Zwitserland in vergelijking met andere landen altijd een stabiele economie heeft. De markt sluit verrassend goed aan op die van Nederland en biedt dus enorme kansen. “Zwitserland kenmerkt zich door een sterk innovatief technologielandschap, te vergelijken met Neder-

land. Die markten eisen dezelfde kwaliteiten en standaarden en ook qua prijs ligt men goed. De Zwitserse economie is sterk internationaal georiënteerd, dat geldt ook voor de Nederlandse economie. De trend gaat naar het aangaan van samenwerkingsverbanden, ook met partners uit andere landen.” •

Swiss - Dutch Industry Platform

Het SDI-platform wil exportgeoriënteerde bedrijven in de toeleverindustrie met een scherpe ondernemersgeest bij elkaar brengen en hen de kans bieden de businessmogelijkheden in Zwitserland te benutten. Het platform biedt onder meer:

- vermelding van uw bedrijf op de website;
- nieuwsberichten rondom activiteiten van het platform;
- workshops en bijeenkomsten over specifieke thema's met specialistische knowhow;
- assistentie bij het uitbouwen van de database.

Inmiddels heeft het SDI in Zwitserland en Nederland de nodige partijen gemobiliseerd: er zijn nauwe contacten met de Swiss Mechanic, de Zwitserse zusterorganisatie van Koninklijke Metaalunie. Het SDI beschikt over een Zwitsers contactbureau, zodat leden gebruik kunnen maken van een Zwitsers contactadres. Er zijn

contacten met een precisiecluster, dat openstaat voor uitwisseling. Ook liggen er contacten richting het CERN in Geneve; hier liggen uitstekende kansen voor Nederlandse metaalbedrijven.

Informatiebijeenkomst

Op 24 maart 2014 van 15.00 tot uiterlijk 19.00 uur (inclusief netwerkbordel met hapjes) vindt een kosteloze informatiebijeenkomst plaats om kennis te maken met het SDI-platform. Gast-sprekers zijn de CEO van het Präzisionscluster, Patrick Roth, en de Nederlandse industrial liaison officer Rob Klöpping van Big Science over businessmogelijkheden met betrekking tot CERN. Daarnaast komt de Holland Stand op de Swisstech aan de orde. De bijeenkomst vindt plaats bij Isah, Droogdokkeneiland 11 in Tilburg.

*Meer informatie: Kim America, tel. 070 - 322 90 06, e-mail: clustermanagement@sdi-platform.com.
com of kijk op www.sdi-platform.com.*



Peter Sanders: ‘Er is meer bereidheid zich open te stellen voor iets dat niet Zwitsers is’ (foto: Martijn van Dam).

EUROPEAN STAFF ONTZORGT PERSONEELSOPLOSSINGEN VOOR UW ONDERNEMING IN HET BUITENLAND

European Staff B.V. is een grote Russisch-Nederlandse holding met meer dan 11 jaar ervaring in succesvolle oplossingen op het gebied van werving en selectie van specialisten van alle niveaus op basis van internationale recruitment en detachering (payrolling) door gebruik van een eigen database en internationale recruitment systemen



(vlnr): Mvr. Elena Bragar (Account manager); Dhr. Anton Romanov (Director); Mvr. Guzalia Romanova (Business Development Manager)

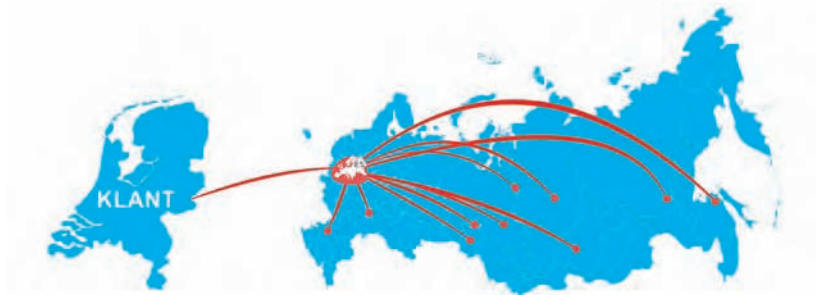
Over ons...

Met 6 vestigingen en 30 vertegenwoordigingen in Rusland, dochterondernemingen in Oekraïne, Kazachstan en Wit-Rusland, evenals een netwerk van partnerorganisaties in 20 landen is European Staff een

Onze ambitie is...

Internationale bedrijven helpen met starten of uitbreiden van hun onderneming in Rusland of andere landen van voormalige Sovjet Unie en ze de tijd en middelen in deze trajecten te laten besparen. Het pro-

We helpen met werving en selectie van zowel lokale personeel van alle niveaus als buitenlandse hoogopgeleide professionals in Rusland en GOS-landen. We kunnen uw kosten voor juridische, financiële en afdeling personeelszaken laten minimaliseren en tevens zorg dragen voor het uitvoeren van alle nodige betalingen volgens de lokale wetgeving.



ES B.V. activiteiten in Rusland

dynamische en groeiende organisatie. Het hoofdkantoor is gevestigd in Den Haag. Onze referentielijst telt meer dan 100 bedrijven wereldwijd, in verschillende sectoren zoals: engineering, landbouwmechanisatie, constructiewerk, scheepsbouw, machinebouw, energiesector en andere. Tevens zijn we aangesloten bij National Personnel Association (NPA) - een internationale organisatie dat voor ons mogelijk maakt om specialisten uit verschillende landen wereldwijd te zoeken en op aanvraag bij onze opdrachtgevers te plaatsen.

fessionele team van European Staff BV kan voor uw een hele groep van aparte dienstverleners vervangen. Door het uitvoeren van een volledige spectrum van diensten voor de opening van een officiële vertegenwoordiging van uw bedrijf in Rusland of andere GOS-landen: van het uitvoeren van een marktonderzoek tot het werving van personeel en vinden van een kantoor.

Bel ons omdat...

we weten hoe een bedrijf in Rusland te starten of verder te ontwikkelen.

European Staff B.V.



Anna van Buerenplein 41, office 7.
2595 DA, Den Haag,
Tel. +31 70 2054670
E-mail: esbv@europe.com
web: www.es-bv.com
Volg ons op Twitter, Facebook
and Linked-in!



Roestvast staal versus verzinkt koolstofstaal

Het verzinken van koolstofstaal doet de corrosiebestendigheid enorm verbeteren dankzij de zinkpatinalaag. Door een extra deklaag aan te brengen met behulp van poedercoaten gaat de corrosiebestendigheid nog verder omhoog. Een dergelijke deklaag heet een duplexstelsysteem. Het nadeel van dit soort oppervlaktebehandelingen is de onontkoombare milieubelasting. Het gebruik van roestvast staal biedt een oplossing voor deze problematiek.

Andere voorbeelden van oppervlaktetechnieken zijn galvaniseren, anodiseren en chromateren. Behalve beits- en spoelbaden moet je voor dergelijke processen allerlei chemicaliën gebruiken zoals chroom- en zwavelzuur. De hiermee gepaard gaande milieubelasting zal vanuit de maatschappij steeds moeilijker komen te liggen. Daarom wordt de laatste tijd onderzoek gedaan naar alternatieven waardoor veel van deze behandelingen niet meer nodig zijn. Het gebruik van roestvast staal wordt steeds vaker overwogen, omdat deze legeringen een prima alternatief bieden.

Een opmerkelijke eigenschap van roestvast staal is dat het zichzelf kan repareren. Raakt de oxidehuid beschadigd? Dan zal dankzij zuurstof weer een nieuwe beschermende oxidehuid op deze plaats ontstaan. Voorwaarde is wel dat er niet teveel chloriden aanwezig zijn, want die vormen dan ongewenste metaalchloriden. Dat kan nog wel eens het geval zijn in maritieme omstandigheden. Een oplossing is om het materiaal hoger te legeren met meer nikkel en molybdeen. Dat maakt de legering wel behoorlijk kostbaar. Daarom is er een goed alternatief beschikbaar door het relatief goedkope chroomstaal te voorzien van een poedercoating.

STERKE BESCHERMLAAG

Poedercoaten is een elektrostatisch verfproces. Het heeft geen oplosmiddel nodig om het bindmiddel en de vulstof vloeibaar te houden. Met behulp van perslucht wordt negatief geladen poeder op een positief geladen werkstuk gespoten. Door elektrostatische krachten blijft het poeder aan het object hechten, waarna het in

een oven wordt verhit. Op deze wijze gaat de coating vloeien en wordt het uitgehard. Poedercoaten levert een weerbestendige laag op en is daardoor in vele toepassingen terug te vinden. Met dit verfproces zijn allerlei kleurstellingen mogelijk, ook kleurloos transparant. Deze laatste genoemde variant zorgt ervoor dat je relatief goedkoop roestvast chroomstaal kunt voorzien van een extra sterke bescherm laag, terwijl het uiterlijk zichtbaar blijft. Dat levert een duurzaam en corrosiebestendig product op. Prijsstechnisch gezien kan het zelfs wedijveren met koolstofstaal dat voorzien is van een duplex systeem.

Ook het kromtrekken van lichte profielen tijdens het verzinken behoort op deze wijze tot het verleden. Het product ziet er bovendien strakker en gaver uit. Het verzinken door derden vervalst, wat de interne logistiek van de betreffende onderneming dient.

MECHANISCHE EIGENSCHAPPEN

Vooraf vanuit de bouw bestaat toenemende belangstelling om dergelijk gecoat chroomstaal toe te passen. Voorbeelden zijn balkonhekken, metselondersteuning, gevelbekleding, kozijnen en trappen. Zo besloot een grote balkonhekkenbouwer onlangs over te stappen naar gecoat roestvast chroomstaal voor buitentoepassingen vanwege de redenen zoals hiervoor beschreven. Chroomstaal heeft ook beduidend betere mechanische eigenschappen dan het veel duurdere austenitische roestvast staal AISI 304 en 316. •

Meer informatie: www.innomet.nl.



Versteeg Metaal Groep produceert inmiddels een deel van de verzinkte stalen balkonhekken in roestvast staal zonder prijsconsequenties.

Netwerkend terugblikken op 2013

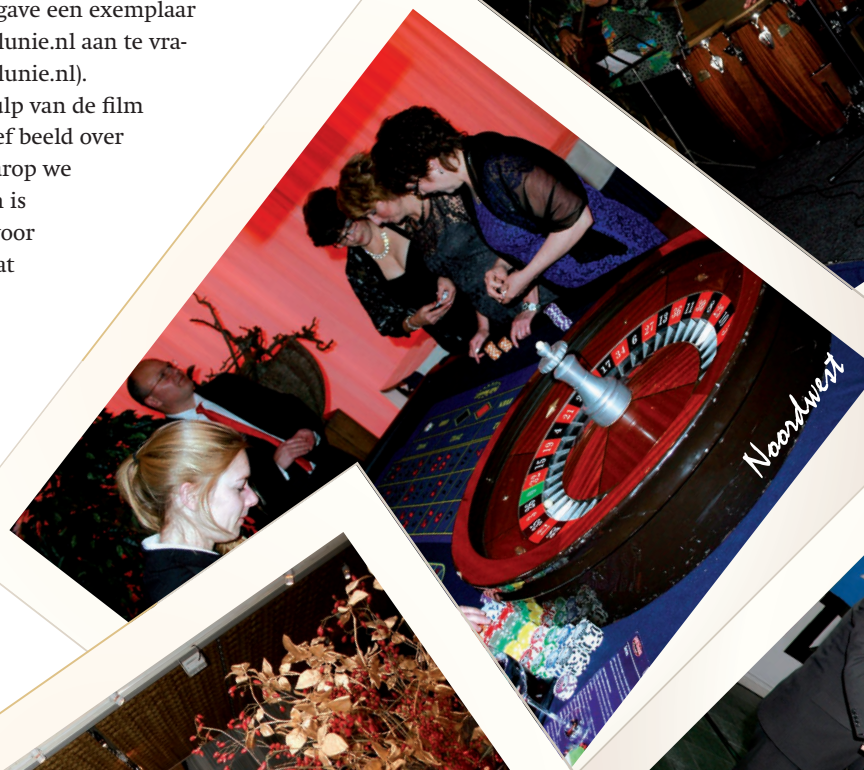
Zoals elk jaar vonden er de afgelopen maanden nieuwjaarsbijeenkomsten plaats in de verschillende Metaaluniedistricten. Het mkb-metaal heeft deels een spannend jaar achter de rug. Sommige Metaalunieleden hadden en hebben het bijzonder moeilijk en sommige doen het ook nu erg goed. Toch werd er tijdens de bijeenkomsten ontspannen teruggeblikt op 2013 en vooral optimistisch vooruit gekeken naar 2014.

Trots, stoer en samen. Deze drie woorden vormden begin 2013 het motto voor het Metaalunie jaarverslag. Ze geven een goed beeld van de sector. Met bedrijven om trots op te zijn. Met stoere ondernemers, die ook in de huidige uitdagende omstandigheden met durf en inzet hun bedrijf in de markt positioneren. En met bedrijven die dat steeds meer samen doen. Tijdens de verschillende bijeenkomsten die plaatsvonden op uiteenlopende locaties – zoals op een fort, een landgoed, een brouwerij, aan de rand van een meer, op grote hoogte of bij een brug – werd wat optimistischer naar de toekomst gekeken dan een jaar geleden. Tijdens alle districtsbijeenkomsten passeerden onderwerpen de revue die in 2013 speelden. Van het bereikte cao-akkoord, het Meldpunt Bedrijfsfinanciering en de Metaalunie Smart Solution Award tot de succesvolle handelsmissies en bijeenkomsten over onderwerpen zoals CE-markering en energie, de bondsraadvergadering en de TIV business lunch over financiering. Ook de zoektocht naar een nieuwe voorzitter, het niet verhogen van de contributie en de nieuwe website kwamen aan bod.

HOOP EN VERTROUWEN

Ondanks dat het voor een aantal bedrijven een moeilijk jaar was, was de boodschap van de verschillende districtsvoorzitters voornamelijk één van hoop en vertrouwen in de toekomst. Aanluitend hierop werden de aanwezigen bijgepraat over het nieuwe beleidsthema 'New Business' en werd opgeroepen deel te nemen aan de Metaalunie New Business Award. Ook was er de première van de in opdracht van Metaalunie vervaardigde sectorfilm waarvan u

op de cover van deze uitgave een exemplaar vindt (of via info@metaalunie.nl aan te vragen, zie ook www.metaalunie.nl). Metaalunie wil met behulp van de film bijdragen aan een positief beeld over de sector. Een sector waarop we trots mogen zijn. De film is breed inzetbaar en laat voor vele doelgroepen zien wat de betekenis is van de metaalsector. Op deze pagina's een foto-impressie van de verschillende bijeenkomsten. •





Noordwest

Zuidoost

Midden

Oost

Noordwest

LEIDSE INSTRUMENTMAKERS SCHOOL:

Op hoog niveau CNC-precisiebewerken leren

De Leidse instrumentmakers School (LiS) is een van de weinige opleidingen die over een compleet machinepark voor fijnmechanische bewerkingen beschikt. Onlangs investeerde de LiS in drie nieuwe machines: twee Haas Super MiniMills en een Haas VF-1 bewerkingscentrum. Hiermee kunnen studenten het vak op een hoog niveau leren, zowel conventioneel als CNC.

De nieuwe machines vullen de bestaande aan. Een forse investering, die de school door contractwerk, overheidssubsidies en deels op eigen kracht heeft opgebracht. Directeur Dick Harms: "Het gebouw van de school is pas vijftien jaar oud, maar nu al te klein. Elke vijf jaar worden we door een visitatiecommissie geadviseerd. Bij de voorlaatste ronde in 2008 werd geadviseerd meer CNC-bewerkingstechnieken in het lespro-

gramma op te nemen. Sindsdien voeren we dat beleid en hebben we de investeringen in CNC-machines geïntensiveerd."

Op de LiS leren studenten fijnmechanische bewerkingen op een hoog niveau. Harms: "Daarmee zijn we een van de weinige opleidingen waar studenten het vak al doende kunnen leren en daar later in het bedrijfsleven direct mee aan de slag kunnen. Daarin onderscheiden we ons

van andere opleidingen." Jaarlijks levert de school ongeveer vijftig studenten af, waarvan een deel doorstroomt naar hbo in duaal onderwijs. Het aantal aanmeldingen is sterk gegroeid, waardoor er in de toekomst ook meer afgestudeerden kunnen ontstaan.

CONVENTIONEEL NAAST CNC

"Onze overtuiging is dat je het vak eerst met de hand moet leren en daarna pas op CNC", vervolgt Harms. "Dat vraagt wel om een uitgebreid machinepark en de nodige middelen om die investeringen te kunnen doen. Dat wordt voor een deel mogelijk gemaakt door contractwerk voor onder meer Estec en Dutchspace.

Het gaat daarbij om fijnmechanische werkstukken in hoge precisie. Dat levert deze partijen



Studenten op mbo-niveau 4 leren de principes van CNC 3-assig frezen op een Haas VF-1 bewerkingscentrum.

Toptechnici uit Eindhoven

Ook Teclab uit Eindhoven biedt studenten gespecialiseerde techniekopleidingen op mbo-niveau 4. Binnen de vakgebieden mechatronica, precisietechnologie, fijnmechanische techniek, metaalbewerking en meet- en regeltechniek krijgen studenten uitdagende opdrachten en onderzoeksprojecten aangeboden. Studenten werken nauw samen met bedrijven om voor hen én bij hen opdrachten en onderzoeksprojecten uit te voeren. Omgekeerd komen medewerkers van bedrijven ook naar Teclab, voor de apparatuur en voor de opleidingstrajecten. Juist die interactie tussen educatie en technologie levert hoogstaande kennis en vaardigheden op.

Meer informatie: www.teclab.nl.



Dick Harms, directeur Leidse instrumentmakers School: 'De studenten maken realistische werkstukken.'

enerzijds een kostenvoordeel op en anderzijds houden ze op die manier nauw contact met de opleiding, waarvan ook zij studenten in dienst nemen. De studenten maken op hun beurt weer realistische werkstukken.”

BEWERKINGSCENTRA

De keuze voor de nieuwe machines van Haas was onder meer ingegeven door de goede ervaringen die de LiS er de afgelopen vijf jaar mee heeft opgedaan. Ook de Universiteit Leiden had er al eentje in gebruik. Harms: “En heb je eenmaal geïnvesteerd in gereedschappen en software, dan heeft het geen zin om machines te kopen waar die niet meer op passen. Daarnaast biedt Haas met de Super MiniMill als een van de weinigen een voordelige CNC-machine voor kleine werkstukken met dezelfde mogelijk-

heden als een grote machine. De SK-40 hoofdspil is bovendien perfect voor middelzware en lichte freesbewerkingen en nabewerkingen. De studenten leren hierop de basisvaardigheden.” Behalve de twee Super MiniMills beschikt de school nu ook over een Haas VF-1 met een ver-

‘We functioneren als een zelfstandig instituut’

plaatsing van 508 x 406 x 508 millimeter. Op dit verticaal bewerkingscentrum leren studenten op niveau 4 de principes van CNC 3-assig frezen. Binnen het onderdeel LiS Engineering ontwikkelen en maken studenten onder vakkundige begeleiding fijnmechanische componenten in

opdracht van industrie en wetenschap. Daarbij gaat het vooral om precisiesystemen voor de topsector Life Sciences & Health. “Studenten leren niet alleen materiaal bewerken, maar ook iets te bedenken”, vertelt Harms. “Ze werken zelf de ideeën uit tot een werktekening en gaan die ook zelf maken. Daarmee ontwikkelen de studenten een werkhouding die goed aansluit op het hbo en de maakindustrie. De arbeidsmarktperspectieven zijn dan ook goed voor studenten van de LiS. Met ons opleidingsconcept functioneren we als een zelfstandig instituut. Als onderdeel van een roc zou onze aanpak niet mogelijk zijn geweest. We beseffen dat we daarin binnen Nederland ook wel uniek zijn.” •

www.lis-mbo.nl
www.landre.nl



Studenten leren een werkhouding die goed aansluit op het hbo en de maakindustrie.

UNIEKE WATERSNIJMACHINE NAAR DE TECHNI-SHOW

Een van de grootste watersnijmachines in Europa komt naar de Techni-Show. Thure Snijtechniek neemt deze primeur samen met Wouters Cutting & Welding voor zijn rekening.

De machine is door Thure Snijtechniek via de Benelux importeur voor MicroStep aangeschaft. Het is zeker de grootste watersnijmachine met dit aantal snijkoppen in Europa bij een bedrijf dat voor derden snijdt. Zodra de machine begin april operationeel is, kan Thure Snijtechniek tot 12 meter lengte snijden met 4 snijkoppen. De machine is eveneens geschikt om onbemand te snijden. Hiermee wil Thure Snijtechniek vooral de doorlooptijd verkorten.

Kortere doorlooptijd

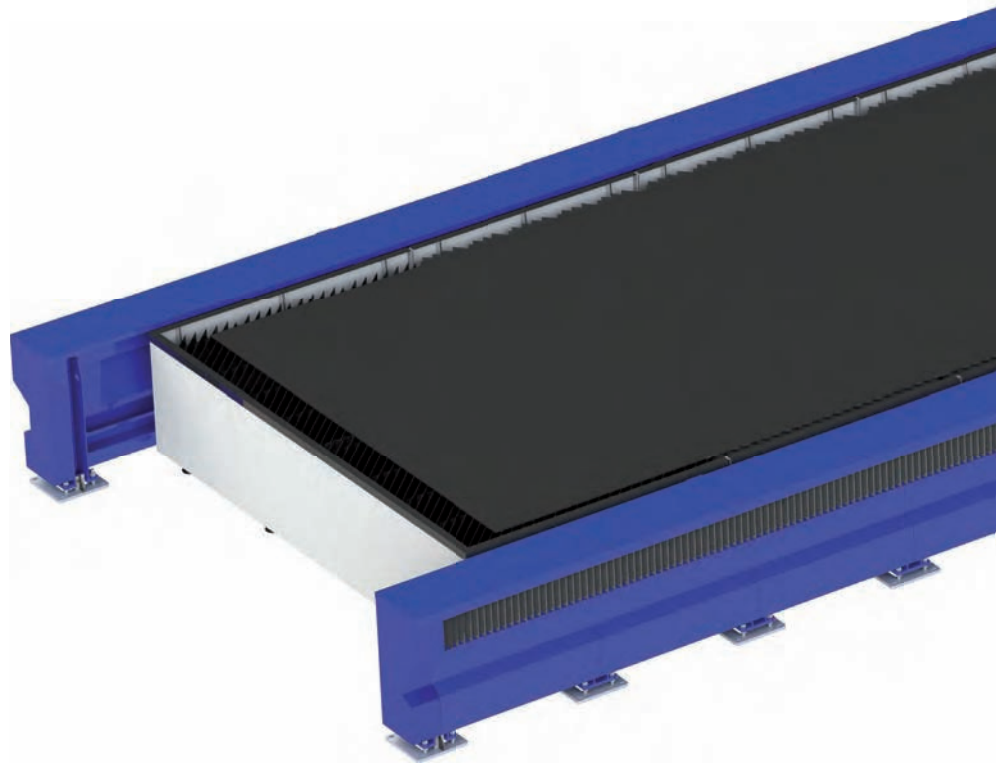
Vorig jaar heeft Thure Snijtechniek enkele orders gemist doordat de levertijd niet gehaald kon worden omdat de bestaande watersnijmachines al machines vol zaten. Het idee is aan de ene kant van de machine snijden, aan de andere kant de producten uitnemen en de nieuwe plaat klaar leggen, zodat de snijkoppen minimale tijd stilstaan. Daarnaast kunnen er platen met een totale lengte van 12 meter worden voorbereid op de machine zodat de machine in de nacht en weekend onbemand kan snijden. Thure Snijtechniek snijdt veel 6 meter platen en regelmatig exotische materialen, waarbij de platen vaak groter zijn dan 6 meter. De

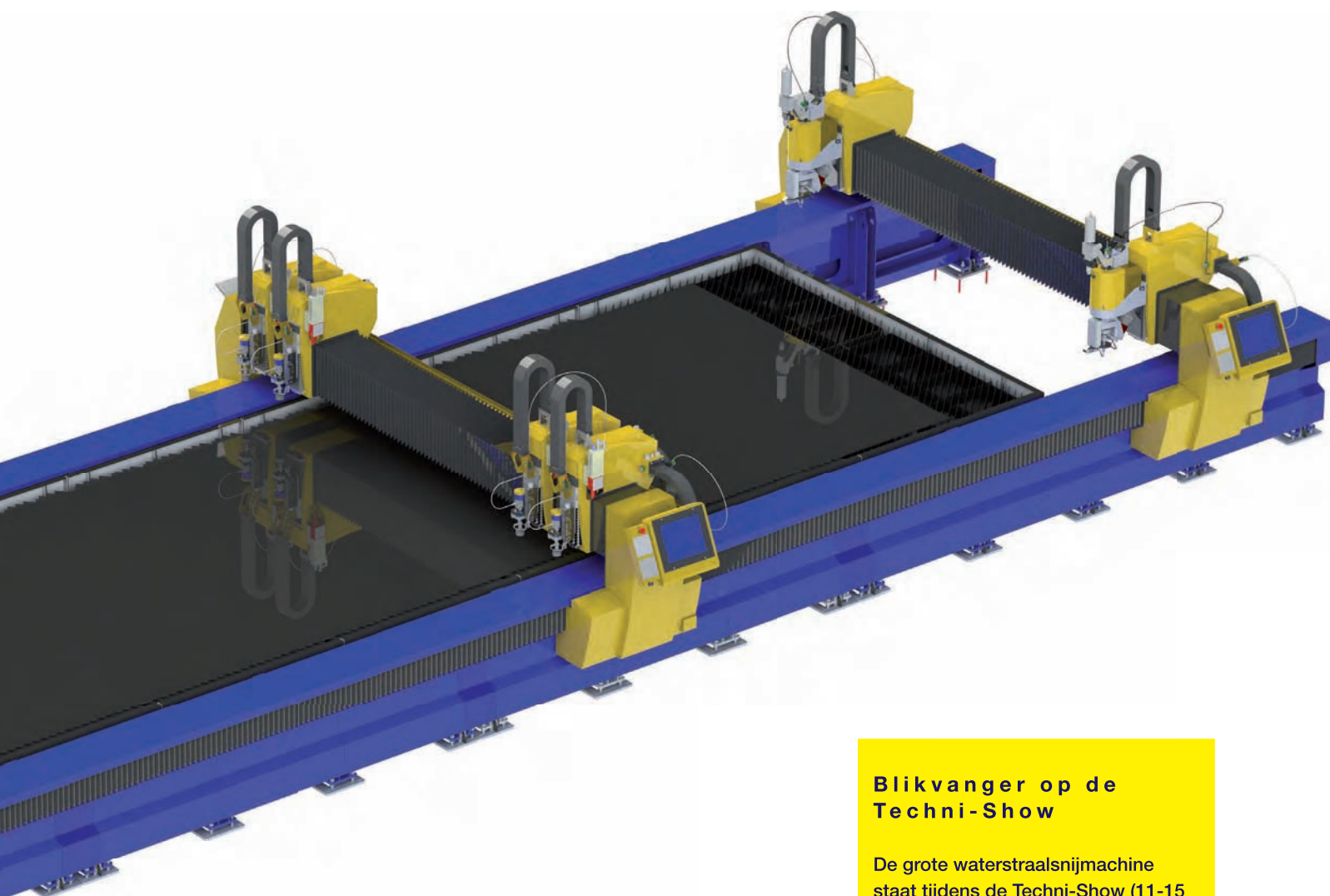
grote vraag naar 6 meter plaat komt met name doordat bij deze lengte producten veel beter genest kunnen worden, wat tot minder afval en restmateriaal leidt. Thure Snijtechniek verwerkt veel verschillende materialen, maar hoofdzakelijk worden op deze watersnijmachine staal, aluminium en RVS gesneden.

Tweede portaal

Zeker de combinatie van de afmetingen en de configuratie maken deze machine uniek. In eerste instantie wordt de machine

geplaatst met 1 portaal met 4 snijkoppen.. De machine is echter al voorbereid voor een tweede portaal. Uiteindelijk kun je met beide portalen in hetzelfde snijplan tegelijk snijden. Door deze aanpak kan Thure Snijtechniek de investeringskosten uitsmeren over twee fasen. Hoe snel de tweede brug op de machine komt, hangt van de markt af. De 4 snijkoppen die nu op de machine komen, zijn vaste koppen, die wel manueel versteld kunnen worden voor het bevelsnijden. Bij de uitbreiding komen er 2 roterende koppen, zodat laskanten ook met de





Blikvanger op de Techni-Show

De grote waterstraalsnijmachine staat tijdens de Techni-Show (11-15 maart in de Jaarbeurs Utrecht) op de stand van Wouters Cutting & Welding in hal 7 stand D128, bijkomend op stand D066 staan nog een Fiberlaser, Bevel plasmasnijmachine en een compacte plasmasnijmachine.

machine gesneden kunnen worden zonder de koppen manueel te moeten verstellen.

Goede leveranciers

Mark Ruiter van Thure Snijtechniek heeft de beslissing om met Wouters Cutting & Welding en MicroStep dit project te realiseren relatief snel genomen. Anderen wilden niet deze configuratie bouwen. Bovendien hebben we al een MicroStep machine en zijn we erg gecharmeerd van de reactiesnelheid en de service van de firma Wouters." Mark Ruiter is overtuigd dat Thure Snijtechniek

zich met deze machine onderscheidt in de markt. Hiermee kan hij het werk de komende jaren aan, ook omdat hij de machine onbemand gaat laten snijden. De vraag naar watersnijden neemt toe, niet alleen door de aantrekkende economie, ook door verschuiving van bewerkingstechnologie. De markt verschuift van machinaal bewerken naar het snijden van plaat met waterstraaltechnologie omdat men dan minder hoeft na te bewerken. En daar voegt Thure Snijtechniek nu dus nog een extra dimensie aan toe: 12 bij 3 meter.

Bedrijfsgegevens

Thure Snijtechniek B.V.

Timmerfabriekstraat 12
2861 GV Bergambacht
W: www.thure.nl
T: +31(0)182-890152
F: +31(0)182-890154

NPS-LID GERIMEX:

‘Gezonde financiële marges weer mogelijk’

Gerimex uit Hengelo investeert volop in nieuwe en geautomatiseerde productiemachines. De schwung zit er bij deze slijper weer lekker in. Directeur Louis Wilbrink: “Onze focus ligt volledig op groei. Als productslijper zijn we een kapitaalintensief bedrijf dat mee moet met de besten. De beloning? Internationale groei en een gezond rendement.”

Het scheelde een haartje of Gerimex had het vijftigjarig jubileum niet gevierd. “In het vierde kwartaal van 2008 viel 45 procent van onze omzet weg, 2009 was een rampjaar, 2010 idem dito. In 2011 speelden we quitte, 2012 begon er op te lijken en 2013 was als vanouds.” Dat zegt directeur Louis Wilbrink, die in 1995 Gerimex overnam. Het slijpbedrijf groeide in die halve eeuw uit tot een van de toonaangevende produ-

centen in Nederland met zijn stans-, vervorm- en kunststoftechniek. Volgens Wilbrink is het duidelijk dat de recessie achter de rug is. “De vooruitzichten zijn zonder meer goed, zeker nu we opnieuw gaan investeren.”

Met de Duitse markt op nog geen tien kilometer afstand rijden, wekt het geen verwondering dat export een sterke troef is van Gerimex. “Circa zeventig procent van de productie is bestemd

voor het buitenland. Naast Duitsland, zijn Frankrijk, Oostenrijk en Zwitserland de belangrijkste markten.” Zelfs Spanje staat er goed op bij Wilbrink. “Je krijgt daar niet de beste prijzen, maar ik vind het belangrijk dat je – ook als het minder gaat – je gezicht moet laten zien. We zijn vertegenwoordigd op beurzen en regelmatig stap ik in het vliegtuig om klanten en potentiële klanten te bezoeken. Je moet niet denken dat je direct met een goedgevulde orderportefeuille naar huis gaat. Het is een kwestie van lange adem, maar persoonlijke contacten kunnen tot onverwachte, positieve resultaten leiden.”

MAATWERK

Gerimex maakt van ruw staal gereedschappen in hoeveelheden van één of enkele stuks tot honderden exemplaren. “Je ziet steeds uitdagender vormen die moeilijk te verspanen zijn, terwijl de nauwkeurigheidseisen sterk zijn toegenomen. Dat vergt veel van je machines en de vakkennis van je medewerkers. Onze laatste grote investering voor de crisis was een uiterst nauwkeurige draaibank van Hembrug uit Haarlem, een Nederlandse hightech CNC-productiemachine. Daar zijn we erg blij mee.”

‘De vooruitzichten zijn zonder meer goed’

Met stanstechnieken produceert Gerimex ponsnippels en de bijbehorende snijbussen. Deze worden onder meer toegepast in de automobielenindustrie, de elektrotechniek, in de bouw voor het vervaardigen van beugels en scharnieren, plaatperforatie en de kantoormeubelindustrie. Een andere belangrijke afnemer is de kunststofindustrie. Bij spuitgieten wordt, naast de matrijs, veel gebruik gemaakt van kernpenen. Dit geldt bijvoorbeeld bij het vervaardigen van producten zoals kunststof pipetten, doseerspuiten en beschermhoesjes voor injectienaalden.



Circa zeventig procent van de productie van Gerimex is bestemd voor het buitenland.



Directeur Louis Wilbrink (links): 'Nu het momentum terug is, pakken we alle kansen met beide handen aan.' Rechts NPS-branchemanager Frans van der Brugh.

Andere toepassingen zijn de centreerpennen en de speciale uitstoters of uitwerpers. In de machinebouw en bij de constructie van boormallen en hulpgereedschappen wordt gebruik gemaakt van genormaliseerde boorbussen en stelpennen. Bij de productie van bouten, moeren, drukknoppen en het ter plaatse vervormen van stalen platen zijn speciaal gevormde, geslepen pennen onontbeerlijk gereedschap. Daarbij worden zeer hoge eisen gesteld aan de vorm, maatnauwkeurigheid, ruwheid en sterkte. Dat is een specialisme van Gerimex.

VAKMENSEN

In 2008 investeerde Gerimex in uitbreiding van het pand en de kantine, zodat het aantal van dertig medewerkers kon doorgroeien naar circa veertig. "Eind 2008 kwam aan die filosofie abrupt een einde. We pakken die draad nu weer op. Met de investeringen die op stapel staan, kunnen we de prijs voor bepaalde producten omlaag brengen, zodat we de concurrentieslag weer aankunnen. Aan de bovenkant van de markt neemt de complexiteit van onze producten alleen maar toe. Daar zijn gezonde financiële marges weer mogelijk."

Een mogelijke rem op de groei is het tekort aan vakmensen. Wilbrink is actief bestuurder van de Nederlandse Precisie Slijpbedrijven (NPS) en van metaal- en elektro-opleiding Smeot in Hengelo. "Onbekend maakt onbemind. De instroom bij Smeot is de laatste jaren bijna verdubbeld, maar het slijpvak is bij docenten en studenten redelijk naamloos. Als je bijvoorbeeld geen draadvonkmachine in de school hebt staan, blijft het vak voor deze leerlingen nogal abstract, terwijl er in het

verspanen een goede boterham valt te verdienen." Gerimex vindt daarvoor een oplossing, is de overtuiging van Wilbrink. "Sinds 1995 ligt de focus hier op groei. Het aantal medewerkers verdubbelde, terwijl de omzet verdrievoudigde. Groei zorgt voor dynamiek en enthousiasme in je onderneming. Nu het momentum terug is, pakken we alle kansen met beide handen aan. De maakindustrie in dit land staat op een hoog niveau. We kunnen met andere landen volop concurreren met de kwaliteit van onze producten, onze talenkennis en onze flexibiliteit."

'Groei zorgt voor dynamiek en enthousiasme'

Nu de knopen zijn doorgehakt over het vernieuwen van de productiemachines, waarbij automatisering voor extra toegevoegde waarde zorgt, komt de aandacht te liggen op het automatiseren van de administratieve processen. "Als je veel maatwerkproducten in kleine aantallen vervaardigt, moet je de administratieve kosten zo laag mogelijk zien te houden. De intake van een order tot en met de facturatie moet zo veel mogelijk geautomatiseerd verlopen. Het voorkomt vergissingen, versnelt de doorlooptijd, zorgt voor een flexibeler productie en verlaagt de administratieve kosten. Op dat gebied kunnen we nog behoorlijk grote stappen zetten." •

www.gerimex.nl
www.npsonline.nl

NPS op weg naar GrindTec 2014

Frans van der Brugh, branchemanager van de Nederlandse Precisie Slijpbedrijven (NPS), maakt zich op om van 19 tot 22 maart GrindTec 2014 in het Duitse Augsburg te bezoeken om de leden van de NPS voor een wereldpubliek over het voetlicht te brengen. "Het walhalla van de mondiale slijpindustrie", zegt Van der Brugh. "De NPS telt ruwweg twee typen bedrijven. Dat zijn de gereedschapslijpers: de 'scherpslijpers'. Daarnaast heb je wat wij noemen de 'productslijpers', waar Gerimex een goed voorbeeld van is. Binnen de NPS spannen we ons in om het vakonderwijs aan te laten sluiten op de praktijk, maar dan moeten jongeren wel weten wat een boeiend en perspectiefvol vak dit is. Als ze de smaak te pakken hebben, brengen we ze de noodzakelijke kennis bij via e-learning en door ze kennis te laten maken met de bedrijven. Omdat de producten in deze bedrijfstak steeds complexer worden, onderzoeken we of we ook zwaardere opleidingen moeten ontwikkelen. We organiseren overigens, in samenwerking met SVMT in Tilburg, elk jaar een cursus slijpen. Het doel is nieuwe ontwikkelingen en kennis over het slijpvak over te dragen. De cursus is geschikt voor zowel beginnende slijpers die aan hun basisniveau willen werken als voor ervaren slijpers die hun kennis willen opfrissen."



KENNIS MOET JE OOK ONDERHOUDEN.

Materialen

- Introductie Metaalkunde
- Introductie Corrosiebestrijding
- Corrosie en Corrosiebeheersing
- Hogere Gieterijtechniek
- Expert Class Gieterijtechnologie
- Metaalkunde

Engineering

- Workshop Lasnormen
- International Welding Technologist (IWT)
- International Welding Engineer (IWE)
- Procestecnologie
- Master of Engineering in Integrated Product Development

Onderhoud & Inspectie

- Inspectie- en Keuringstechnieken 2 en 3
- Post-mbo Onderhoudstechniek
- Post-hbo Onderhoudstechnologie
- Post-hbo Onderhoud en Management
- Master of Engineering in Maintenance & Asset Management

Verschillende cursussen op het gebied van Materialen starten nog dit voorjaar.

Voor alle cursussen en opleidingen geldt: naast individuele deelname behoort maatwerk voor meerdere medewerkers ook tot de mogelijkheden. Meer weten, ook over ons overig aanbod? Bel 088 481 88 88, of kijk op www.cvnt.nl

ER VALT NOG GENOEG TE LEREN

**CENTRUM VOOR
NATUUR & TECHNIEK
HOGESCHOOL
UTRECHT**



METAAL & TECHNIEK Verschijningsdata 2014

**METAAL
&
TECHNIEK**



Editie	Thema	Verschijning
3	Export/Int. Ondernemen	25 maart
4	Las- en snijtechniek	22 april
5	New Business/Metaalunie Award	27 mei
6	Precisie technologie	24 juni
7/8	Financiering	26 augustus
9	Oppervlaktetechniek	23 september
10	CNC	28 oktober
11	Arbo	25 november
12	Plaatbewerking	16 december

Uw media-adviseur:

Margarita Robertson | (010) 289 40 69 | m.robertson@mybusinessmedia.nl

TEKST EN FOTOGRAFIE:
LEON VAN VELZEN.

VGS-LID HAITSMA ENGRAVING:

‘Personaliseren van producten in opmars’

Haitsma Engraving in Bleiswijk zet de nieuwste technieken in om bordjes, pennen, bekers, horloges en allerlei andere zaken te graveren. Lasers doen in stilte hun werk. Sublimatietechnieken brengen kleur aan. In acryl ingegoten voorwerpen zorgen voor een blijvende herinnering. Directeur Tjalling Haitsma: “Hoe belangrijk je productietechniek ook is, uiteindelijk geven kwaliteit, prijs en levertijd de doorslag.”



VGS-branchemanager Miko Wijnands (links) en directeur Tjalling Haitsma. Ruwweg een kwart van de omzet van Haitsma Engraving komt uit de traditionele sportprijzen.

Haitsma is een begrip in Bleiswijk. Timmerman Hendrik Haitsma trok van Friesland naar Zuid-Holland om daar in 1921 een winkeltje te openen. Van houten speelgoed tot ijzerwaren en schaatsen; in de loop der jaren vond veel en van alles een plaatsje in warenhuis Haitsma. In 1979

nam zijn kleinzoon Tjalling (1958) het initiatief tot een graveerbedrijf. Omdat hij nog geen 21 jaar oud was, verleende de rechter hem in 1977 handlichting, zodat hij voor eigen rekening en risico een onderneming mocht leiden. Haitsma zag het graveervak evolueren van hand-

werk tot een bedrijf waar graveercomputers, freesmachines en verschillende typen lasers de plaats innamen van de klassieke pantograaf en de machinegestuurde Gravograph. Directeur Tjalling Haitsma: “Haitsma Engraving was begin jaren tachtig van de vorige eeuw het tweede bedrijf in Nederland dat zo’n moderne productiemachine in huis haalde. In 1985 experimenteerden we al met de eerste computergestuurde machines. De laatste jaren produceren we met sublimatietechnieken op bijvoorbeeld open aluminium waardoor je allerlei ontwerpen in vele kleuren perfect kunt reproduceren.”

LUXE IS ER AF

Opmerkelijk genoeg heeft Haitsma tijdens de crisis betrekkelijk weinig last van tegenwind. “De markt met aanbieders is redelijk stabiel. Als er iemand stopt, is dat meestal door een gebrek aan opvolging en niet als gevolg van een faillissement. Uiteraard moet je scherp inkopen en je prijsniveau in de gaten houden, maar dat vind ik niet meer dan logisch. Bovendien merk je dat de luxe er wel af is. Een duur horloge voor een medewerker laten graveren is nu eerder uitzondering dan regel.”

‘De enige grens die je tegenkomt, is die van je eigen fantasie’

Wel constateert hij dat de grotere aantallen meer dan in het verleden uit het buitenland komen. “Als je in grote aantallen minder complexe vormen wilt maken, is de drempel om op deze markt in te stappen relatief laag. We zien op dat vlak de concurrentie met Polen sterk toenemen. Tegelijkertijd vormt bulk niet langer de kern van onze activiteiten. Wij moeten het hebben van een perfecte kwaliteit, snelle levertijden en het stipt nakomen van de afspraken. Daarbij is het personaliseren van producten aan

Be wise met **RIDDER iQ**

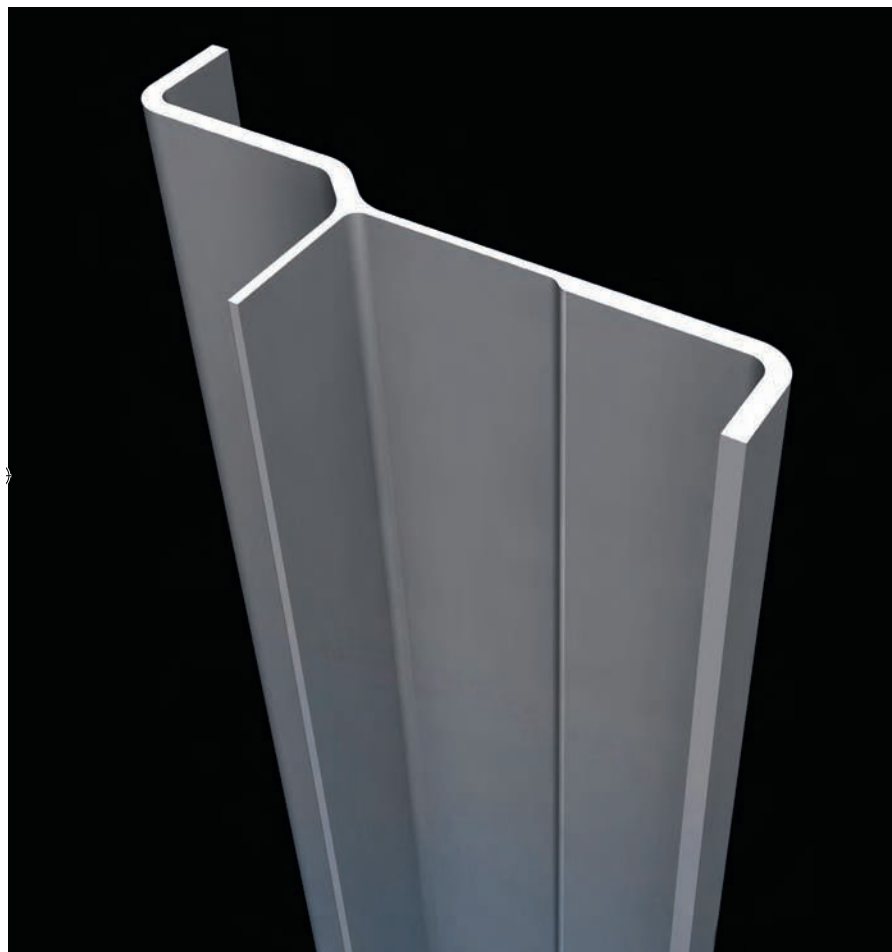
Ridder iQ is een ERP-totaaloplossing voor de maakindustrie. Complete **nieuwe** software die bedrijven in metaal, kunststof, service en houtbranche inzicht geeft in de bedrijfsvoering, van aanvraag tot facturatie. Be wise en kies de oplossing van de marktleider in de maakindustrie: Ridder.



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



**welser
profile**



UP to the
next level!

Welser Profile
your Partner

Welser Profieltechniek (Benelux) B.V.

Moleneind 2 • NL-4751 GP Oud Gastel

Tel (+31 165) 51 10 00

nl@welser.com

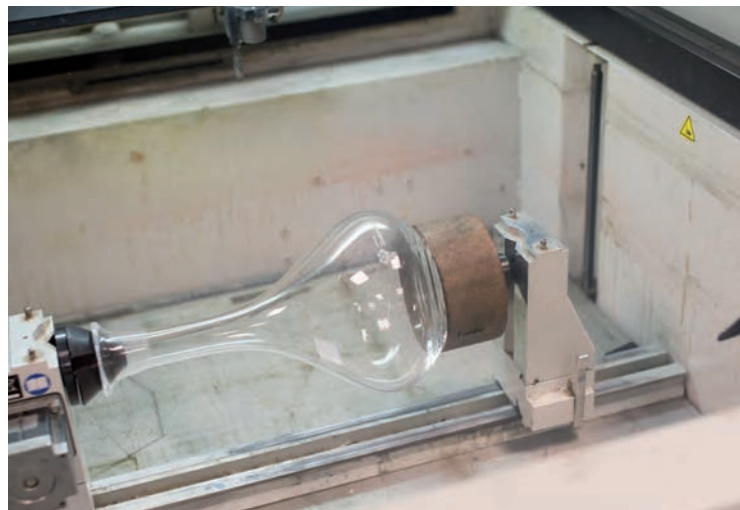
www.welser.com

Deelname **ESEF**

Bezoek ons in Hal 1 D020



Haitsma Engraving moet het hebben van een perfecte kwaliteit, snelle levertijden en het stipt nakomen van de afspraken.



Bulk vormt niet langer de kern van de activiteiten.

een sterke opmars bezig. Een fles whisky of wijn ontvangen is leuk, maar nog mooier is het wanneer je op het etiket kunt lezen dat deze fles speciaal voor jou is geproduceerd.”

DIEP GERAAKT

Als een familiebedrijf bijna een eeuw bestaat, maakt het lief en leed mee. In 1997 zorgde kwajongenswerk voor een verwoestende brand die het pand van Haitsma volledig in de as legde. Juridische procedures over aansprakelijkheid en verzekeringskwesties vergalden voor een deel het ondernemersplezier van Tjalling en zijn broer, die mede leiding geeft aan de hol-

ding. Tot overmaat van ramp toonde de gemeente zich weinig coulant in het vinden van oplossingen om de continuïteit van het bedrijf veilig te stellen. Later werd de familie diep geraakt door twee volstrekt onverwachte sterfgevallen.

“Bijzonder is dat we veel grafwerk doen. Ik stoorde me aan die kleine plaatjes op een kaal graf. We ontwierpen voor de vrouw van mijn broer een stijlvol bordje dat je kunt neerzetten totdat de grafsteen is geplaatst. De vorm, het model, de hoek van het bordje en de afmetingen zijn gepatenteerd. We staan op beurzen en begrafenisondernemers weten ons te vinden. Ik

schat dat deze tijdelijke grafmarkeringsbordjes nu circa de helft van onze omzet uitmaken. Ruwweg een kwart van de omzet komt uit de traditionele sportprijzen en de rest komt op rekening van het technisch graveerwerk op vulpennen of uiteenlopende substraten.”

MODERNSTE TECHNIEKEN

Haitsma vermoedt dat de technische mogelijkheden van sublimatiewerk nog lang niet uitgeput zijn. “Je kunt in drie dimensies voor allerlei toepassingen producten bedenken. Met transparant of gekleurd acrylaat zijn prachtige resultaten te boeken tegen een aantrekkelijke prijs. De enige grens die je tegenkomt, is die van je eigen fantasie.”

Verder kijkt hij geïnteresseerd naar de mogelijkheden van vlakbed en van 3D-printen. “In de grafische bedrijfstak en de sign-industrie is vlakbed printen in opmars op verschillende materialen zoals hout of glas. De investeringen liggen echter hoog. Bij 3D-printen zouden er voor bijvoorbeeld sportprijzen kansen kunnen liggen. Maar belangrijker dan de techniek is de markt: kun je snel leveren tegen een goede prijs? Als het antwoord daarop ‘ja’ is, zullen we niet aarzelen opnieuw de modernste technieken in de productie in te zetten.” •

www.haitsmableiswijk.nl
www.vgs-online.eu

Vereniging Graveren en Sign: actieve club

Miko Wijnands, branchemanager van de Vereniging Graveren en Sign (VGS), begeleidt een bijzondere club. Een van de bestuursleden komt bijvoorbeeld uit Vlaanderen. “We tellen circa 65 leden, waarbij de meeste ondernemingen niet meer dan vijf medewerkers hebben. Toch ontwikkelen we elk jaar veel activiteiten. Samen met de werknemers proberen we in een paritaire commissie het niveau van het onderwijs omhoog te brengen. Bijzonder is ook dat we voor een deel van de leden onderhandelen over de cao kleinmetaal. Voor alle leden, maar in het bijzonder voor de leden werkzaam in de graveerbranche, werken we aan een keurmerk dat eind dit jaar klaar moet zijn. Verder lift de VGS met maatwerk leveringsvoorwaarden mee op die van de Metaalunie. Het uitwisselen van kennis is een ander speerpunt. Eigen onderzoek naar het gebruik van verven en ondergronden is voor de leden beschikbaar. Bovendien vinden de nodige informele activiteiten plaats. Eind maart is de vakbeurs RapidPro in Veldhoven, met speciale aandacht voor 3D-printen. Het bestuur heeft dit symposium speciaal onder de aandacht van de leden gebracht. Wij verwachten dat het 3D-printen van metaal op termijn veel kansen biedt. En we nemen dit jaar onze website onder handen. Voor bedrijven die elke dag te maken hebben met mooie ontwerpen en typografie kan die echt beter.”

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



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 Ulfst

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

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

Hij's JOB.NL

Met de laagste
Prijsgarantie!!



VARDEX
Advanced Threading Solutions



UW RESULTAAT



DAAR DRAAIT HET OM!



magistor®
straal- & verspaningstechniek

TECHNI-SHOW
STANDNR. 08.C038



www.magistor.nl

Ambachtsstraat 14 • Postbus 11 • 7460 AA Rijssen • telefoon: 0548-519401 • fax: 0548-517619 • info@magistor.nl

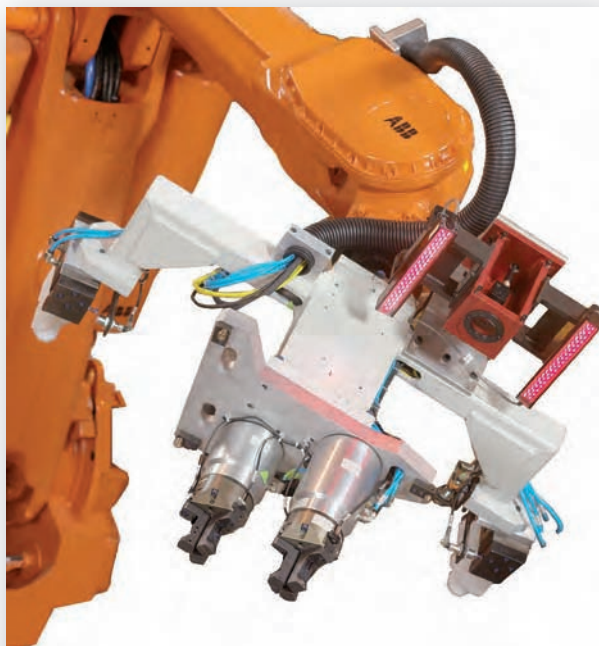
PRODUCT

TURBINESLIJPMACHINE MET HOOG VERMOGEN

Atlas Copco Tools presenteert op de Techni-Show in Utrecht (11 t/m 14 maart 2014) nieuw gereedschap voor metaalbewerking. Een highlight is de nieuwe turboslijper GTG25, die met zijn 2,5 kW vermogen sneller werkt en meer materiaal verwijdert dan al het andere gereedschap in deze vermogensklasse. Daarmee kunnen gebruikers hun slijp- en doorslijpwerkzaamheden beduidend sneller klaren dan tot nu toe, aldus Atlas Copco Tools. Bovendien daalt daardoor de benodigde hoeveelheid perslucht per werkstuk. De haakse turboslijpmachines wegen slechts 2,1 tot 2,2 kilogram. Ook nieuw in het programma is een kantenfrees waarmee staalplaat of non-ferrometaal ergonomisch en netjes kan worden gefreesd.



Atlas Copco Tools, tel. 0800 - 022 1767,
tools.nl@nl.atlascopco.com,
www.atlascopco.com.



NIEUWE TECHNOLOGIE VOOR CAMERAGESTUURDE ROBOTS

Er is een nieuwe technologie voor camera-gestuurde robotapplicaties op de markt. ABB ontwikkelde een krachtig en slim camera-systeem, dat het mogelijk maakt camera-gestuurde robottoepassingen gemakkelijker en sneller te implementeren. Het zogenoemde 'integrated vision system' is binnen 25 procent van de traditionele set-up tijd geïnstalleerd. Met behulp van de 2D-cameratechniek hebben gebruikers de optie flexibeler te automatiseren en dat geeft meer mogelijkheden voor betere en goedkopere oplossingen. Dankzij het integrated vision system kunnen bedrijven een kwaliteitsinjectie realiseren en besparen op tijd, geld en middelen, aldus ABB. De technologie functioneert in samenwerking met Cognex-camera's en beschikt over geavanceerde imaging-technologieën, zoals de gepatenteerde PatMax-algoritme van Cognex voor geavanceerde deellocaties. Van 11 tot en met 14 maart 2014 is deze innovatie op de Techni-Show in Utrecht te bewonderen.

ABB, tel. 020 - 543 4444, www.abb.com.

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

Meten • 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



METAV 2014
11.-15. März Düsseldorf
Halle 14, Stand A 31



**WIR SORGEN
FÜR SPANNUNG.**



„Die Null muss steh'n, Jungs!“

Um bis zu 90% lassen sich Rüstzeiten senken – mit Nullpunkt-
Spannsystemen von AMF. Damit erhöhen sich die Maschinen-
laufzeiten sehr deutlich! Los geht's.

Fragen Sie auch nach unseren Automatisierungslösungen.



ANDREAS MAIER GmbH & Co. KG, Fellbach

Noch heute kostenlosen
Katalog anfordern!

www.amf.de

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

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

Hoogven 14
5469 EM Erp
Tel. +31 (0)413 - 211998
Fax +31 (0)413 - 212590

info@wdpdraadbewerking.nl
www.wdpdraadbewerking.nl



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!



WDP DRAADBEWERKING BV



Een nieuwe bekledingstechniek in combinatie met een substraat die optimaal is afgestemd op moeilijke omstandigheden. De snijplaatkwaliteit **MS2050** zorgt voor hogere productiviteit bij het bewerken van **titaniumlegeringen**.



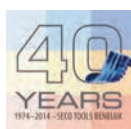
**TECHNI-SHOW:
UTRECHT**

STAND 09.C040

«U zal zien hoe gemakkelijk het is!»

WWW.SECOTOOLS.NL

**SECO, SPECIALIST VAN MOEILIK
TE VERSPANEN MATERIALEN**



SECO TOOLS BENELUX
TEL +31 1 83 63 66 00
FAX +31 1 83 66 06 01
EMAIL: MAIL.BENELUX@SECOTOOLS.COM



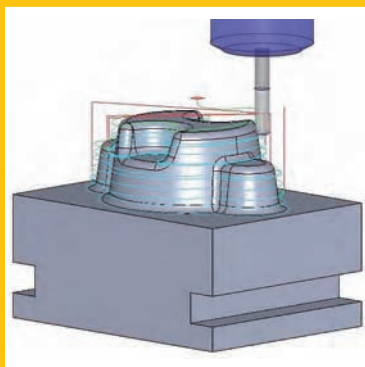
PRODUCT

STANDALONE CAM-SOFTWARE

Met de introductie van NCG CAM brengt Landré een standalone CAM-pakket op de markt. Hiermee kan de werkvoorbereiding complexe 3D CAD-ontwerpen gereed maken voor de verspanende productie. Daarvoor is NCG CAM volledig compatible met de meeste 3D CAD-pakketten, zoals IronCAD, Pro/Engineer en SolidWorks. Met versie 13 introduceert NCG CAM de nieuwste versie.

Het CAM-pakket is specifiek ontwikkeld voor het snel realiseren van precisiebewerkingen voor matrijzen en bijvoorbeeld prototypes. NCG CAM beschikt over een aantal innovatieve functies, waaronder automatisch 3D-voorbewerken, waarmee complexe precisiebewerkingen snel kunnen worden geprogrammeerd tot een perfect werkbaar CAM-bestand. NCG CAM is ook geschikt voor het creëren van geoptimaliseerde toolpaths voor HSM-bewerkingen.

Landré, tel. 0347 - 329 329,
www.landre.nl.



STERK EN ROBUUST PLASMASNIJSYSTEEM



Hypertherm, fabrikant van plasma-, laser- en waterstraalsnijsystemen, lanceerde onlangs de Powermax30 XP: een nieuw plasmasnijsysteem dat sterke prestaties levert in een klein draagbaar pakket. Dit systeem is vijftig procent krachtiger dan zijn voorganger, maar behoudt het lichte gewicht en kleine formaat van de Powermax30-apparaten. Het bestaat uit een twee-in-één ontwerp voor snijden met hoog vermogen op dik metaal en gedetailleerd snijden op dun metaal met FineCut-slijtdelen. De

aanbevolen snijcapaciteit is tien millimeter met een scheidingscapaciteit van zestien millimeter. Daarnaast bevat de nieuwe Powermax30 XP een nieuw ontworpen Duramax-toorts en slijtdelen die tweemaal zo lang meegaan als die van de Powermax30. Het systeem is volgens Hypertherm gemakkelijk in het gebruik met eenvoudige bedieningen en bovendien robuust en betrouwbaar.

Hypertherm, tel. 0165 - 596 907, www.hypertherm.com.

POETSDOEKEN BRANDVEILIG OPBERGEN

Poetsdoeken die zijn verzadigd met olie, vetten, oplos- en reinigingsmiddelen en die in contact komen met zuurstof, kunnen ontbranden door zelfopwarming. Brandgevaar dus! Daarom wordt aangeraden alle gebruikte doeken goed uit te spoelen en te laten drogen. Een tijdsbesparend én veilig alternatief is de SaCon-veiligheidscontainer van MEWA. Deze container bestaat uit robuust kunststof (hoogmoleculair lagedruk polyethyleen). De deksel heeft een geïnjekteerde dichting en spansluitingen. Dit alles zorgt ervoor dat de container ook na de werkuren in het bedrijf kan blijven staan en niet naar buiten gerold hoeft te worden. Zo staat hij altijd klaar waar medewerkers hem nodig hebben.



MEWA Textiel-Service, tel. 033 - 277 9240, www.mewa-service.nl.

Journalistieke en redactionele projecten

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



ALLES VOOR DE LASSER!

De Vlamboog Safety & Welding uit Hoofddorp beleeft al sinds 1948 lashuizen en technische groothandels in de gehele Benelux. Wij bieden een breed assortiment aan lasaccessoires en persoonlijke beschermingsmiddelen.

Bezoek onze stand

op de **ESEF-TECHNISHOW**
van 11 tot en met 14 maart
in de Jaarbeurs Utrecht
Hal 1 stand E097



Optrel WeldCAP



MultiVision FlipUp Xchange

U treft in onze stand enkele bijzondere innovaties aan, zoals de revolutionaire WeldCAP van de Zwitserse fabrikant Optrel en de nieuwe MultiVision FlipUp Xchange, een economische lashelm waarin ADF en lasglas binnen het opklapbare venster vrij uitgewisseld kunnen worden.

In onze stand kunt u ons om gericht advies vragen en... onze produktcatalogus 2014 ligt er voor u klaar!

INFO@VLAMBOOG.NL | WWW.VLAMBOOG.NL | TEL. 023-5675500

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 ontwerpafdeling. 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@vacustonelif.nl
Website: www.vacustonelif.nl



PROCOOL®

watermengbare 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 PEARLPAINTPGROUP

Scoren met je hoofd

Technische bagage hebben ze allemaal genoeg. Maar hoe zit het met de mentale gereedschapskist? Op weg naar de finale ondergingen de Vakkanjers een mentale training. Zijn ze klaar voor de eindstrijd?



TIG-lasser Tom den Otter van IVS Doseertechniek in Veghel (foto: TechniekTalent.nu/Timon Jacob).

Van Anna Paulowna tot Hengelo, van Hoogeveen tot Vlissingen. Vakkanjers uit alle windstreken verzamelen zich eind januari bij Stayokay in Soest. Op het programma: zes verschillende workshops. Van een speedcursus elevator pitch tot een workshop stalen zenuwen. En buiten wacht nog een pittig bootcamp vitaliteit. Er is soms wat onwennigheid bij de finalisten. Maar voor elke Vakkanjer is duidelijk dat de mentale component straks misschien wel het verschil kan maken. Lasser BMBE/MIGMAG Robin Roskam (Abuco BV, Middenmeer): "We krijgen in de finale te maken met stress en tijdsdruk. Dan helpt het als je nog wat steviger in je schoenen staat. Na een dag als vandaag ga je

met meer zelfvertrouwen de finale in." De finale wordt hoe dan ook bijzonder voor de Noord-Hollandse lasser. Hij moet het onder meer opnemen tegen zijn collega en maatje Ramon Tensen. "Wie er gaat winnen? Ik zie het niet als een wedstrijd tussen ons. We helpen elkaar tijdens ons werk en dat proberen we ook tijdens de finale." Collega Ramon: "Als er maar eentje van ons wint, dan kan de champagne in elk geval open."

RUSTIG BLIJVEN

Voor TIG-lasser Tom den Otter (IVS Doseertechniek, Veghel) is het niet de eerste mentale training als Vakkanjer. Bij de vorige wedstrijden

werd hij derde. Tom weet als ervaringsdeskundige dus hoe het eraan toegaat in de finale. Zijn devies: "Rustig blijven, wat er ook gebeurt. Als je gaat stressen, ga je onherroepelijk fouten maken. En dat kan net het verschil maken tussen een medaille en lege handen."

EXTRA UREN

Tom legt de lat dit keer bewust hoger: goud is nu het enige dat telt. Heel veel trainen dus. "Ik heb mijn leraar op mijn oude school (ROC de Leijgraaf) al aan zijn jasje getrokken om daar nog wat extra uren te kunnen maken. Ik wil geen half werk leveren in de finale. Meedoen aan WorldSkills, dat is mijn uiteindelijke doel. En onderweg geniet ik ervan als ik het beste uit mezelf kan halen en nieuwe dingen kan proberen en leren." •

Data en locaties finales Vakkanjers

Bij het verschijnen van dit nummer is de eerste van vier finales al achter de rug. De overige drie:

11 - 14 maart: Techni-Show, Jaarbeurs Utrecht (CAD-tekenen, CNC-draaien, CNC-frezen, mechatronica, robotica).

17 - 19 maart: RDM Campus, Rotterdam (lassen MIGMAG/BMBE, lassen TIG, machinebankwerken fijnmechanisch, onderhoudsmontage, plaatconstructie).

19 - 21 maart: Fokker Terminal, Den Haag (elektrotechniek gebouwen, industriële automatisering, landbouwmechanisatie, metalen dakdekken, sanitaire en verwarmingstechniek, telematica/infra). Hier is op vrijdagavond 21 maart ook de prijsuitreiking voor alle wedstrijdvakken.

Kijk voor de laatste updates op:
www.facebook.com/vakkanjers.

Iets te **buigen**? Wij weten hoe!

Wij zijn specialist in
het buigen en walsen
van buizen van staal,
roestvast staal/rvs,
koper en messing
tot o.a.:

- prefab leidingwerk
- spiralen
- productie onderdelen
- balustrades
- relingen
- meubelframes

MAATWERK IN BUIGTECHNIEK



123buigen.com



**Willems
machinebouw**
MAATWERK IN ROESTVAST STAAL

**De Toeleverancier voor
Machinebouwers (OEM)**

ENGINEERING • FABRICAGE • ASSEMBLAGE



Willems Machinebouw b.v.

Rootven 22 - 5531 MB Bladel

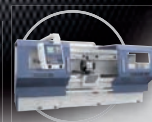
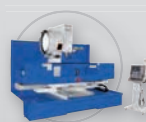
T +31-(0)497 38 71 53 F +31-(0)497 38 34 33

E info@willmach.nl I www.willemsmachinebouw.nl

Dormac presents: Solutions for better machining

Bezoek Dormac op de
Techni-Show 2014

hal 12, stand A086



DORMAC
CNC SOLUTIONS

0229 54 24 85 - info@dormac.nl
www.dormac.nl

Naast levering van de juiste machines legt Dormac de nadruk op het realiseren van alle randvoorwaarden rondom de machine zodat u het optimale resultaat behaalt.

Op de Techni-Show laat Dormac u zien met welke oplossingen u dat tegen aanvaardbare investeringen kunt realiseren.

Solutions for better machining

Wie heeft de rechten op het softwareprogramma?

TEKST: MR. MIRJAM BOS.

ILLUSTRATIE: LUUK POORTHUIS.



Baas BV verkoopt een softwareprogramma voor het bedienen van een stapelmachine aan een collegabedrijf. Baas wil zich gaan toeleggen op de ontwikkeling en verkoop van andere bedrijfsmiddelen. Tegen de verkoop van de software komt oud-werknemer Marc in het geweer. Hij beweert dat hij het programma heeft ontwikkeld en de opbrengst, dan wel de vrijheid het programma te verkopen, hem toekomt.

Baas is op zijn beurt van mening dat hij als werkgever de auteursrechten heeft, omdat Marc de software tijdens zijn dienstverband zou hebben ontwikkeld. Marc ontkent dit en ziet zich gesteund door getuigenissen van oud-collega's: hij had het programma al geschreven voordat hij in dienst trad bij Baas. Eenmaal in loondienst heeft Marc nog wel gewerkt aan het programma. Maar dit waren slechts kleine verbeteringen.

De rechter aan wie deze kwestie wordt voorgelegd, geeft Marc gelijk. De auteursrechten zijn van hem. Dat hij nog wel aan het softwarepro-

gramma heeft gewerkt bij Baas, doet hier niets aan af. En of dat nu kleine of grote aanpassingen waren, dan nog bleef het programma van Marc. Het programmeren viel namelijk niet onder zijn taak als verkoopmedewerker bij Baas.

WANPRESTATIE

Door dit oordeel van de rechter vist ook de koper van het softwareprogramma achter het net. Baas heeft de rechten niet kunnen overdragen, omdat hij ze niet had. Baas pleegt dus bovendien wanprestatie richting het collegabedrijf. •

Auteursrechten

Auteursrechten op een softwareprogramma komen toe aan de maker. Dit geldt ook voor andere zaken die bedacht of ontwikkeld zijn en waarop auteursrechten rusten. Als een softwareprogramma gemaakt is tijdens dienstverband, dan heeft de werkgever in principe de auteursrechten. Dit heet 'fictief makerschap' van de werkgever. Dit geldt echter uitsluitend wanneer het maken van het programma tot het takenpakket van de werknemer behoort. Het gaat er dus om dat iets niet alleen tijdens, maar ook 'krachtens' de dienstbetrekking is gemaakt. In sommige gevallen is het mogelijk om in een arbeidsovereenkomst hiervan af te wijken.



Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante juridische kwesties op een luchtige 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.

BRONS bestellen?

HEMIMEX® bellen!

☎ **073 - 521 9125** www.hemimex.nl

brons aluminium brons messing koper gietijzer kunststoffen

**Dag en nacht in touw
voor UW
plaatwerk
op maat!**



**Altijd in
bedrijf!**

DISSELHORST METAAL
weet't goed gemaakt!

Overkampsweg 26 | 8102 PH Raalte | Tel.: 0572-36 26 00 | Fax: 0572-36 22 98



www.disselhorstmetaal.nl

METAV 2014
11.-15. März Düsseldorf
Halle 14, Stand A 31



**WIR SORGEN
FÜR SPANNUNG.**



„Die Null muss steh'n, Jungs!“

Um bis zu 90% lassen sich Rüstzeiten senken – mit Nullpunkt-Spannsystemen von AMF. Damit erhöhen sich die Maschinenlaufzeiten sehr deutlich! Los geht's.

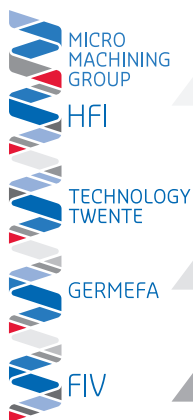
Fragen Sie auch nach unseren Automatisierungslösungen.

ANDREAS MAIER GmbH & Co. KG, Fellbach



Noch heute kostenlosen
Katalog anfordern!

www.amf.de



MICRO
MACHINING
GROUP

HFI

TECHNOLOGY
TWENTE

GERMEFA

FIV

YOUR PRECISION OUR PASSION

Technology Twente, HFI, Germeffa en FIV
verenigen zich in de **Micro Machining
Group** en presenteren wat dit voor u
betekent op de **ESEF 2014**.

**Bezoek ons op stand
C.041 in hal 1.**

WWW.MICROMACHININGGROUP.NL

DIEPTREKKEN >



☎ **0546 484800**
www.befo.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

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

DIENTSTVERLENENDE 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 coquillegieten

INDUSTRIEEL REINIGEN



Previ Service b.v.

Bijlmermeerstraat 20a
2131 HG Hoofddorp
t 023-5621313
e office@previ-service.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



Dekraccoat 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 in coatingen.



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

Techni-Show – Stand 7.C050

HEVAMI
oppervlaktetechniek

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

straalmachines
straalmiddelen
ontbraammachines
bandschuurmachines
polijstmachines
richtmachines

**Henk van den Brink
Machineservice**

Reparatie en onderhoud van uw
Kantbank en Schaar

tel. 0651371716
mail@henkvandenbrink.net ~ www.henkvandenbrink.net

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



Centrifugaal gegoten bronzen bussen en kraagbussen

www.wfmbrons.nl



Uw adres voor hoogwaardig verchromen
met de allernieuwste apparatuur.

Wij verzorgen ook glasparelstraling tot
6 meter lengte.

E-mail : info@motor-classic.hu
Telefoon : + 36 305 008 091

www.motor-classic.hu
www.chrompany.hu
www.homokszoro.com

Wij spreken Nederlands !

Professioneel  **en betaalbaar**



Powerplustools levert top
kwaliteit gereedschapswa-
gens, gereedschappen en
werkbanken uit voorraad.

**Showroom 6 dagen per week
geopend – 24 uur per dag
online bestellen.**

Powerplustools Nederland B.V. T. +31 513 646366 • F. +31 513 648732
Mars 26 info@powerplustools.nl
8448 CP Heerenveen **www.powerplustools.nl**

8 redenen om te adverteren in METAAL & TECHNIEK

1. Het vergroten van de bekendheid van uw bestaande producten en merken
2. Het presenteren van uw innovaties
3. Metaal & Techniek heeft een kwalitatief hoog bereik: de totale oplage gaat naar de leden van de Koninklijke Metaalunie
4. Het versterken van uw imago
5. Meer deelnemers werven voor uw evenement en aankondigen van uw deelname aan beurzen
6. Werven van professionals uit de metaalbranche via nieuwsbrief en het vakblad
7. Metaal & Techniek is een betrouwbaar en sterk merk met een gemiddeld bereik van 37.617 lezers en is een autoriteit bij het midden- en kleinbedrijf in de metaalindustrie
8. Metaal & Techniek biedt u ook diensten om u te laten scoren met Google en diverse cursussen en opleidingen

**METAAL
&
TECHNIEK**

Uw media-adviseur: Margarita Robertson | (010) 289 40 69 | m.robertson@mybusinessmedia.nl

AGENDA

 = door Metaalunie geïnitieerde activiteiten

VAKBEURZEN

4 - 6 MAART 2014

LOCATIE: SIB Ecobuild Holland Paviljoen
TIJD: Londen, Engeland
KOSTEN: www.metaalunie.nl
INFO: internationaal@metaalunie.nl

11 - 14 MAART 2014

LOCATIE: ESEF / Techni-Show
TIJD: Jaarbeurs Utrecht
KOSTEN: www.esef.nl / www.technishow.nl

7 - 11 APRIL 2014

LOCATIE: Hannover Messe
TIJD: Hannover, Duitsland
KOSTEN: www.metaalunie.nl

3 - 5 JUNI 2014

LOCATIE: MEDTEC Europe; Holland stand
TIJD: Stuttgart, Duitsland
KOSTEN: www.metaalunie.nl

EVENEMENTEN

5 MAART 2014

LOCATIE: Metaalunie Jong Management
TIJD: Excursie Sapa Extrusion Benelux
KOSTEN: Sapa Extrusion Benelux, Drunen
INFO: 10.00 uur
KOSTEN: € 15,- (excl. btw)
INFO: mjm@metaalunie.nl

7 - 9 MEI 2014

LOCATIE: International Laser Technology Congress
TIJD: Aken, Duitsland
KOSTEN: www.lasercongress.org

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.

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

CURSUSSEN/WORKSHOPS

3 MAART 2014

LOCATIE: Cursus Maak een strategisch plan
TIJD: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
KOSTEN: 9.30 uur tot 16.45 uur
INFO: € 375,- (excl. btw) per deelnemer
www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

4 MAART 2014

LOCATIE: Cursus Functie-indeling en belonen
TIJD: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
KOSTEN: 9.45 uur tot 16.45 uur
INFO: € 350,- (excl. btw) per deelnemer
www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

5 MAART 2014

LOCATIE: Cursus Debiteuren Management (2-daags)
TIJD: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
KOSTEN: 9.30 uur tot 16.30 uur
INFO: € 750,- (excl. btw) per deelnemer
www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

6 MAART 2014

LOCATIE: Workshop Zakenpartners zoeken
TIJD: (in kader SIB-programma)
KOSTEN: Papendal Hotel & Congress center, Arnhem
INFO: 13.00 uur tot 17.00 uur
internationaal@metaalunie.nl

7 MAART 2014

LOCATIE: Cursus Online succesvol zakendoen
TIJD: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
KOSTEN: 9.00 uur tot 17.00 uur
INFO: € 375,- (excl. btw) per deelnemer
www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

12 MAART 2014

LOCATIE: Workshop FPC-systeem CE-markering stalen
TIJD: en aluminium constructiedelen
KOSTEN: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
INFO: 9.00 uur tot 17.00 uur
KOSTEN: € 1.100,- p.p. voor Metaalunieleden
(€ 1.200,- voor twee personen uit één bedrijf.
SNS-leden krijgen korting. SFN-leden betalen
€ 1.250,- resp. € 1.350,- (excl. btw en incl.
generiek FPC-handboek met bijlagen)
INFO: vonk@staalbouw.net

13 MAART 2014

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

17 MAART 2014

LOCATIE: Cursus Sturen op de kostprijs
TIJD: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
KOSTEN: 9.00 uur tot 16.30 uur
INFO: € 350,- (excl. btw) per deelnemer
www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

18 MAART 2014

LOCATIE: Workshop Zakenpartners zoeken
TIJD: (in kader SIB-programma)
KOSTEN: nader te bepalen, omgeving Rotterdam
INFO: internationaal@metaalunie.nl

20 MAART 2014

LOCATIE: Cursus Liquiditeitsplanning
TIJD: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
KOSTEN: 9.00 uur tot 16.30 uur
INFO: € 375,- (excl. btw) per deelnemer
www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

20 MAART 2014

LOCATIE: Workshop Zakenpartners zoeken
TIJD: (in kader SIB-programma)
KOSTEN: nader te bepalen, omgeving Alkmaar
INFO: internationaal@metaalunie.nl

21 MAART 2014

LOCATIE: Cursus De regelingen van de CAO
TIJD: voor het Metaalbewerkingsbedrijf
KOSTEN: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
INFO: 9.45 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 350,- (excl. btw) per deelnemer
www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

21 MAART 2014

LOCATIE: Cursus Veilig en gezond werken in
TIJD: Metaalbedrijven
KOSTEN: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
INFO: 10.00 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 350,- (excl. btw) per deelnemer
www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

1 APRIL 2014

LOCATIE: Workshop FPC-systeem CE-markering stalen
TIJD: en aluminium constructiedelen
KOSTEN: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
INFO: 9.00 uur tot 17.00 uur
KOSTEN: € 1.100,- p.p. voor Metaalunieleden
(€ 1.200,- voor twee personen uit één bedrijf.
SNS-leden krijgen korting. SFN-leden betalen
€ 1.250,- resp. € 1.350,- (excl. btw en incl.
generiek FPC-handboek met bijlagen)
INFO: vonk@staalbouw.net

HANDELSREIZEN

3 - 5 NOVEMBER 2014

LOCATIE: SIB Startersmissie
TIJD: Nordrhein-Westfalen, Duitsland
KOSTEN: www.metaalunie.nl
INFO: internationaal@metaalunie.nl

Meer leveren dan de klant verwacht

Onze economie lijkt zich eindelijk in de goede richting te ontwikkelen. Nog niet alle sectoren merken deze positieve trend, maar toch: het begin is er. De afgelopen jaren hebben wel hun sporen nagelaten. Veel leegstaande winkelpanden, enorme kantoorgebouwen die verlaten zijn en veel bedrijven in de maakindustrie die te ruim in hun jasje zitten. Om nog maar niet te spreken over de snelle toename van de werkloosheid.



In de detailhandel lijkt de negatieve spiraal nog niet ten einde. Onlangs nog moest een juweliersketen de deuren sluiten en een gerenommeerde keten van boekhandels is binnen twee jaar opnieuw in de problemen gekomen. Kunnen we iets van deze ontwikkelingen leren? Misschien wel. Als we naar de juweliersketen kijken dan lijkt het er op dat deze keten zich in de loop der jaren heeft ontwikkeld van een bedrijf dat de betere producten verkocht naar een bedrijf met alleen producten in de middenklasse. De merken horloges die je daar vindt, kun je ook op het internet kopen. En met concurrentie van het internet wordt het wel heel duur om gevestigd te zijn in winkelpanden op A-locaties. Tel daarbij nog eens de afnemende consumentbestedingen op en de problemen zijn nauwelijks meer beheersbaar.

‘Deskundigheid, snelle levertijd en hoge kwaliteit’

En dan de keten van boekhandels: als je vroeger ging studeren, kwam je als student eigenlijk automatisch bij een van de boekhandels terecht die tot de bewuste keten behoren. Die boekhandel had bijna alle boeken op voorraad die in je studie waren voorgeschreven, maar daarnaast hadden zij ook veel andere boeken die je elders niet zo gemakkelijk kon vinden. En: ze hadden zéér deskundig personeel. Tegenwoordig

bestellen studenten hun boeken via het internet en daar viel een deel van de omzet mee weg. Wat deden de boekhandels? Die gingen bezuinigen op hun personeelskosten: ze kregen minder deskundig personeel en leverden dus minder toegevoegde waarde. Dus kwamen er minder klanten, de negatieve spiraal was rond.

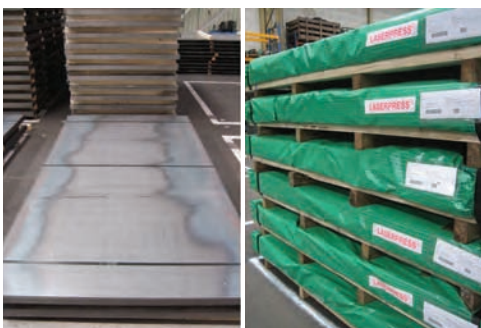
RUIME KEUZE

Fantastisch is het dat het ook anders kan. In het dorp waar ik woon was een boekhandel die enkele jaren geleden is overgenomen. De nieuwe ondernemer heeft er echt iets van gemaakt: een leuke inrichting, geschreven adviezen bij sommige boeken, een koffiecorner en regelmatig interessante lezingen. En dat werkt: er is een ruime keuze, er zijn deskundige medewerkers en er is altijd iets te beleven. In die winkel zie je bijna altijd klanten. En oh ja, er is ook een webshop, want dat afzetkanaal mag je natuurlijk niet vergeten.

HOGЕ KWALITEIT

Wat kan de maakindustrie van de detailhandel leren? Juist, je moet je onderscheiden. Door meer te leveren dan wat de klant in eerste instantie verwacht. Deskundigheid, snelle levertijd, hoge kwaliteit; het zijn allemaal ingrediënten voor een hoog onderscheidend vermogen. Ondernemers die deze ingrediënten beheersen, kunnen de toekomst met vertrouwen tegemoet zien. •

RICHARD SCHUIITEMA
BRANCHEMANAGER KONINKLIJKE METAALUNIE



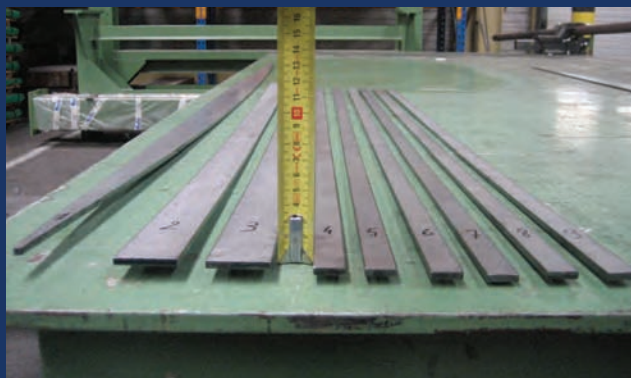
Van Heyghen Staal n.v./s.a.
I.Z. Durmakker - Westbekesluis 4
9940 Evergem (Belgium)
Tel. +32 9 253 24 00
Tel. sales +32 9 257 06 19
Fax +32 9 253 24 25
Fax sales +32 9 253 66 38
www.vanheyghenstaal.be
sales.com@vanheyghenstaal.be



LASERPRESS®

UNIEK IN EUROPA

VAN HEYGHEN STAAL



Gevlakt ZONDER skinpass



Met skinpass : Laserpress® kwaliteit

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

Geïnteresseerd ? Neem dan zeker een kijkje op onze website : www.vanheyghenstaal.be

www.demag.nl

www.demag.be

Demag Performance Kranen

Verdien meer met Demag

Performance kranen

Bij slechts 2 transporten per uur bespaart u met een performance kraan al snel meer dan € 5.000,- per jaar ten opzichte van een normale kraan. Dankzij het snelle frequentie geregelde hijsen en rijden bespaart u jaarlijks meer dan 150 manuren. Ook het positioneren gaat dankzij de traploze bediening gemakkelijker dan met een kraan met maar 2 snelheden.

Ga naar www.bekijkuwvoordeel.nl en reken zelf uit hoeveel u bespaart

Kernpunten Performance kranen:

- X, Y, Z, bewegingen traploos
- Supersnel hijsen met vollast
- 50% sneller hijsen bij een lege haak
- Traploos kraanrijden tot 60 m/min
- Traploos katrijden tot 30 m/min

Ook Performance kettingtakels

Demag kettingtakels met ingebouwde frequentieregeling zijn supersnel en positioneren uiterst precies. Bij een lege haak is er 90% extra hijsnelheid beschikbaar, waardoor bij twee hijsbewegingen per uur, u al snel € 1.500,- per jaar ten opzichte van uw bestaande takel bespaart.



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

Performance Cranes & Hoists