

koninklijke
metaalunie

METAAL **12** & TECHNIEK

VAKBLAD VOOR HET MKB IN DE METAAL



**VAN STRAALEN: 'GEBREKKIGE
FINANCIERING REMT GROEI'**



INBREUK OP OCTROOI



**ESEF 2014: INNOVEREN EN
SAMENWERKEN**



Thema veiligheid
**Nog veel winst
te behalen**

DYMATO AAN DE BASIS VAN KWALITEIT



Mitsubishi NA1200 at Dymato

Revolutionair en vernieuwend:

dat is de nieuwe Mitsubishi NA1200 Essence precisiedraadvonkmachine!

De unieke hoogprecieze 'Tubular Direct Drive' is namelijk dé technologische innovatie die zorgt voor hogere productiviteit en verbeterde eindkwaliteit in complexe producten.

Op basis van deze compleet nieuw ontworpen buisvormige servomotor zijn de effectieve directe asaandrijvingen geïntegreerd in de machineconfiguratie.

Onzichtbaar voor het blote oog is deze 'Tubular Direct Drive' absoluut onderscheidend in de EDM-scheidingstechniek!

 **DYMATO**
◀ CNC TECHNOLOGIE ▶

Voor een uitgebreid oriënterend gesprek kunt u bellen met onze specialisten 0318-550800 info@dymato.nl



Kies ZORGvuldig

- 10% korting op uw basisverzekering
- 15% korting op de aanvullende verzekeringen
- 12 extra gratis vergoedingen bij een aanvullende verzekering



ZilverenKruis | achmea

MEVAS ZORGVERZEKERING

Voor u als medewerker in de metaal en technische bedrijfstak heeft MEVAS een aantrekkelijke zorgverzekering samengesteld. U kunt kiezen uit drie varianten van de basisverzekering. Er is al een basisverzekering vanaf € 57,92 per maand. Vul desgewenst uw zorgpakket aan met een aanvullende of een tandartsverzekering. Kies de hoogte van uw eigen risico en bereken uw premie.

Op www.mevas.nl vindt u alle informatie.

MEVAS ZORGTEAM

Het MEVAS Zorgteam staat voor u klaar om uw vragen te beantwoorden: 088 456 54 20 of zorgteam@mevas.nl.

Het MEVAS Zorgteam v.l.n.r.

Jean Pierre Kaspers, Specialist Zorg en Inkomen. Bianca de Klerk, Hoofd Zorg en Inkomen. Jacco van Straten, Specialist Zorg en Inkomen. Martine Schrijver, Specialist Zorg en Inkomen (in opleiding). Suzanne Dirkmaat, Specialist Zorg en Inkomen. Nico Klouwer, Specialist Zorg en Inkomen (ontbreekt op de foto).



MEVAS

Assurantiën voor de metaal

Colofon

Metaal & Techniek is een vakblad voor het midden- en kleinbedrijf in de metaal en tevens het officiële orgaan van Koninklijke Metaalunie. Het verschijnt 11 keer per jaar. De leden van Metaalunie ontvangen Metaal & Techniek uit hoofde van hun lidmaatschap.

Uitgave

mybusinessmedia

Adres

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

Uitgever

Marjan Leenders

Redactie

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

Redactie Metaalunie

Tony van der Meer

Basisontwerp

Vormbreker Nieuw-Vennep

Medewerkers

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

Advertentieverkoop

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

Abonnementen

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

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 vooruitbetaling te worden voldaan. Voor de algemene voorwaarden, zie www.mybusinessmedia.nl/algemenevoorwaarden
Bank: 1421.46.439.

Voor informatie over Koninklijke Metaalunie

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

Opmaak

De Opmaakredactie, Wehl

Druk

Senefelder Misset, Doetinchem

©2013

MYbusinessmedia
ISSN: 0026-0479
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoerd, verspreid, 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.

'Banken laten het afweten' 10



"Tot op de dag van vandaag zitten we met de naweeën van dat ene moment van het omvallen van een bank", blikt Michaël van Straalen terug. Het einde van zijn Metaalunievoorzitterschap is in zicht nu hij de nieuwe voorzitter van MKB-Nederland is geworden.

Thema: veiligheid 14



Deze maand aandacht voor veiligheid, met onder meer een gesprek met Anja van Vlerken, landelijk projectleider van de Inspectie SZW. Ze is enthousiast over de sectorbrede samenwerking, maar maakt zich zorgen over het toegenomen aantal ongevallen.

'Je moet de juiste mensen aan boord hebben om stappen te kunnen maken'

Michaël van Straalen, voorzitter Koninklijke Metaalunie

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

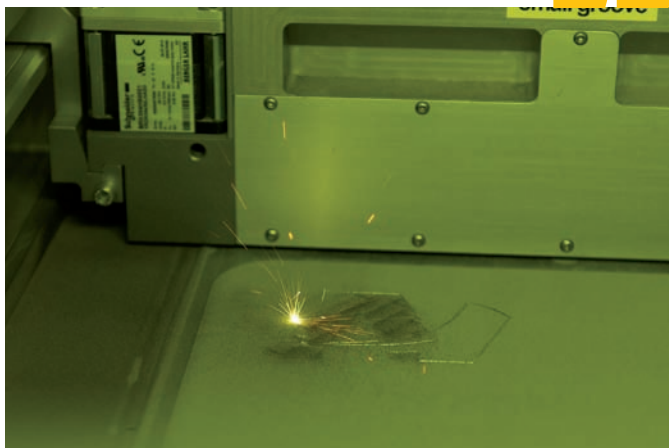
sectoren als machine- en apparatenbouw, metaalwaren, instrumenten, elektronica, engineering, constructie, gereedschappen, gietwerk, jachtbouw, verspaning, plaatbewerking, landbouwmechanisatie, revisie, onderhoud en handel. Elk lid is ingedeeld in een van de tien districten die Metaalunie telt en heeft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

Verkenning 3D-printen

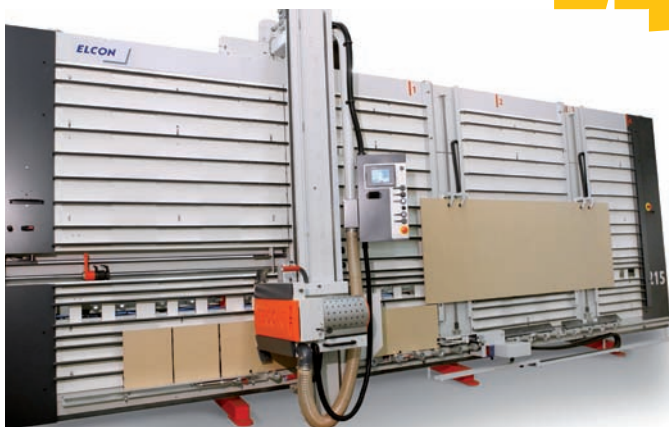
22



De 3D-printtechnologie heeft de potentie zich te ontwikkelen tot een technisch-commerciële revolutie. Voor Metaalunie alle reden een kick-off symposium te organiseren op 27 februari 2014. In een rondetafelgesprek alvast een eerste verkenning.

Concurrent negeert octrooi

24



Een paar jaar geleden bracht Elcon een verticale zaagmachine op de markt, die platen op de meeste efficiënte manier opdeelt en verzaagt. Een concurrent maakte een kopie, ondanks het octrooi van Elcon. Hoeveel bescherming biedt een octrooi eigenlijk?

Verder in dit nummer

Nieuws	6	Blik op Branches	34
Uitbesteden of weer hier produceren?	26	Product	38
Nieuwe werkwijze		Vakkanjers	41
ArboNed	29	Rechtgezet	43
Voorbeschouwing ESEF	30	Agenda	45
Symposium 'Slijtage van gereedschappen'	32	Tot slot	46

Ruim baan voor new business



Michaël van Straalen
Voorzitter Koninklijke
Metaalunie

Als we de berichten moeten geloven, is er sprake van een voorzichtige opleving van de economie. Een bijzonder signaal voor mij als afscheidnemd voorzitter, omdat ik tijdens mijn voorzitterschap ook het begin van de crisis heb meegemaakt. En nu ik bijna voorzitter afben, lijkt het erop dat we de donkere tunnel uitkomen. Dat is goed nieuws, maar we moeten oppassen dat die voorzichtige groei niet in de kiem wordt gesmoord door allerlei remmende factoren. Een ervan is de gebrekkige financiering door banken. Als bedrijven willen profiteren van economische groei, moet er geïnvesteerd worden. Geïnvesteerd in nieuwe innovatieve ontwikkelingen, in marktverkenningen, in personeel en ook in machines. Daar is geld voor nodig en voor een deel zijn bedrijven daarbij nog steeds afhankelijk van banken. Daarom is het zo belangrijk dat ook banken de blik vooruit werpen en bedrijven met goede groeiplannen ondersteunen. Ook al hebben die bedrijven een moeilijke periode achter de rug. Want er liggen nog zoveel kansen voor het grijpen, juist voor het mkb-metaal. Kansen met nieuwe producten en technieken op nieuwe markten, die Europees en wereldwijd te veroveren zijn. Metaalunie noemt dat 'new business', een thema dat de komende maanden veel aandacht zal krijgen en uiteindelijk zal uitmonden in de uitreiking van de Metaalunie Award. Product en markt noemde ik al, een andere, belangrijke pijler van new business is marketing. Zonder goede marketing is een gerichte afzet lastig en zal groei vaak meer op toevaligheden berusten dan echt op een visie. Meer over het thema new business in het januarinumnummer van dit magazine.

Tot slot nog even terug naar die groeiremmende factoren. Daar vallen ook beleidsmaatregelen en -voornemens van de regering onder, die volledig in de geest van bezuinigingen zijn genomen. Zoals het plan van de waterbelasting met de tarievenstructuur. Maar ook het dreigende tekort aan vakbekwaam personeel kan groei bedreigen. Het zou zonde zijn: stoplicht springt op groen, je geeft vol gas en komt er dan achter dat de overheid jouw handrem stevig heeft aangetrokken... Dat moeten we koste wat het kost zien te voorkomen!

NIEUWS

Meer ruimte voor kredieten mkb

Ondernemers die een lening tot 150.000 euro zoeken om hun start- en groeiplannen te financieren, kunnen voortaan terecht bij Qredits. Minister Kamp van Economische Zaken (EZ) overhandigde vorige maand aan een ondernemer de eerste cheque voor een krediet hoger dan 50.000 euro.

“Door de leenmogelijkheden van Qredits te vergroten van maximaal 50.000 euro naar 150.000 euro per krediet, krijgen ondernemers meer ruimte voor hun gezonde groeiplannen”, aldus Kamp. “Van elke tien banen in Nederland creëert het mkb er zes. Meer ruimte voor financiering van het mkb levert banen en inkomsten op.”

Voor dit jaar heeft het kabinet dertig miljoen euro extra aan Qredits ter beschikking gesteld. Verzekeraars en banken stellen ruim 45 miljoen euro extra beschikbaar. Qredits is de handelsnaam van Stichting Mikrokrediet Nederland. De organisatie heeft geen winstoogmerk en is een samenwerkingsverband tussen het ministerie van EZ, het ministerie van Sociale Zaken (SZW), verzekeraars en de grootste Nederlandse banken.

Permanent aandacht voor jonge ondernemers

Traditioneel op elke tweede dinsdag van november ontmoet het bestuur van Metaalunie Jong Management (MJM) het Dagelijks Bestuur (DB) van Metaalunie. Dit jaar werd vooral stilgestaan bij de samenwerking tussen MJM en de districten van Metaalunie.

MJM is het Metaalunienetwerk voor jonge en toekomstige ondernemers in het mkb-metaal. Het netwerk organiseert op landelijk niveau activiteiten voor de leden, met als doel andere jonge ondernemers te ontmoeten. Om mee te netwerken of om simpelweg informatie mee uit te wisselen. De activiteiten bestaan grofweg uit een nieuwjaarsactiviteit, minimaal twee bedrijfsbezoeken bij bijzondere en gerenommeerde bedrijven (denk aan Tata Steel of Thyssen Krupp), maar ook uit workshops en cursussen gericht op jonge ondernemers.

Waar het accent van MJM op de landelijke activiteiten en jongeren ligt, organiseren de districten activiteiten op regionaal niveau. Zij kunnen elkaar hierin versterken. Terwijl MJM landelijk blijft organiseren, kunnen de districten kleinschalige bijeenkomsten organiseren (zoals bedrijfsbezoeken bij MJM-leden onderling, golfen, etc.) om zo binding met jonge ondernemers in de regio te onderhouden.

Op secretariaatsniveau vindt periodiek afstemming plaats tussen MJM en de regiosecretarissen. Daarnaast is aan alle districtsbesturen gevraagd permanent aandacht te besteden aan jongeren in hun regio, wat vorm kan krijgen door in het bestuur iemand aan te wijzen die dit in zijn of haar portefeuille heeft.

Meer informatie: mjm@metaalunie.nl of www.metaalunie.nl/metaalunie/metaaluniejongmanagement.



Metaalunie Jong Management en het Dagelijks Bestuur van Metaalunie.

Metaalunieleden verkozen tot Slimste bedrijf van Nederland

Metaalunieleden Reurings Precisie Plaatwerk (Delfgauw) en Ferro-Fix (Rotterdam) zijn dit jaar uitgeroepen tot de slimste bedrijven van Nederland. Behalve deze drie bedrijven kregen ook BLW Kunststoffen (Nuenen), CM Groep (Breda), Effactory (Amsterdam), Proflite (Zutphen), Schoongewoon (Den Bosch), Vitrov (Vught) en Voys Telecom (Groningen) dit predicaat. Metaalunieleden BOSCH Scharnieren (Doetin-

chem) en Finext (Voorburg) werden uitgeroepen tot ‘extra winnaars’, omdat zij een excellent voorbeeld zijn voor succesvolle sociale innovatie en omdat zij de afgelopen jaren zeer actief veel ondernemers van hen hebben laten leren door hun bedrijf open te stellen en op podia te staan. De verkiezing Slimste bedrijf van Nederland is een initiatief van Syntens Innovatiecentrum en het ministerie van Economische Zaken.

Inschrijving MKB Innovatie Top 100 geopend

Wie wint de MKB Innovatie Top 100 in 2014?
Inschrijven kan vanaf nu via de website www.mkbinnovatietop100.nl. De afgelopen acht jaar is deze prijs onder regie van Syntens uitgegroeid tot de grootste en belangrijkste innovatieprijs voor het mkb.

De MKB Innovatie Top 100 wordt mogelijk gemaakt door NRC Handelsblad, Mercedes-Benz en de Kamer van Koophandel, waar Syntens Innovatiecentrum per 1 januari 2014 in opgaat. Uitsluitend bij de Kamer van Koophandel geregistreerde ondernemingen en stichtingen kunnen zich nomineren. Een innovatie waarbij op het moment van inschrijving nog geen omzet is gerealiseerd, wordt niet voorgedragen voor een beoordeling. De nominaties worden beoordeeld op impact voor de branche en samenleving, originaliteit, verkrijgbaarheid, gerealiseerde omzet en groeipotentie.

Aan de MKB Innovatie Top 100 is bewust geen prijs verbonden. De kracht van het initiatief is te laten zien waartoe het mkb in staat is en het vergroten van de kansen van innovatieve ondernemers met groeiambitie, één van de pijlers van de nieuwe Kamer van Koophandel. De honderd bedrijven en hun innovaties worden medio 2014 bekend gemaakt.

De hoogste notering in 2013 was voor Ecofont uit Utrecht. De winnende innovatie is een font dat er uitziet als gatenkaas, maar alleen als je er een vergrootglas boven houdt. Onze hersenen negeren de gaatjes, voor het gewone oog leest de letter als normaal. Alleen de printer merkt het verschil: die heeft tot vijftig procent minder inkt of toner nodig. En dat scheelt aanzienlijk. "Vier jaar geleden bedachten we het gaatjesprincipe", vertelt Alexander Kraaij, oprichter van Ecofont. "Inmiddels hebben ruim drie miljoen mensen het gratis gedownload en doorgestuurd naar vrienden en bekenden."

In het voorjaar van 2014 gaan expertpanels voor de verschillende sectoren de nominaties beoordelen. Na deze voorselectie stelt de landelijke jury de ranglijst van de MKB Innovatie Top 100 vast. De jury baseert zich daarbij onder meer op de voordrachten van de experts.

Femme Tech Bedrijven Award uitgereikt



De winnaars van de Femme Tech Bedrijven Award.

Metaalunielid Argowil en de bedrijven Croon Elektrotechniek Fokker Landing Gear en DSM Nederland hebben de Femme Tech Bedrijven Award ontvangen. Dit is dé prijs voor bedrijven die vooruitstrevend zijn in de werving en het behoud van technische vakvrouwen.

De vier winnaars komen uit de technische branches metaalbewerking, metaalektro, procesindustrie en installatietechniek. Zij werden gekozen uit twaalf genomineerden.

De vakjury was eensgezind in hun oordeel om

winnaars te benoemen die een inspirerend voorbeeld zijn bij hun inspanning om meer vrouwen te werven en te behouden. Jet Bussemaker, minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, benadrukte het belang van meer meisjes en vrouwen in bèta-technische functies. En niet alleen omdat ze hard nodig zijn. "Het is goed om je eigen talent te benutten, het is prima verdienen en maatschappelijk relevant werk."

De prijs werd uitgereikt tijdens Femme Tech 2013, een evenement voor technische vakvrouwen en P&O-medewerkers binnen de technische sector. Er waren driehonderd vakvrouwen aanwezig.

Jonge 'bedrijfsambassadeurs' gezocht

TechniekTalent.nu nodigt werkgevers uit om jonge, enthousiaste medewerkers op te geven voor het succesvolle project Ambassadeurs van de Techniek. Ambassadeurs laten middelbare scholieren ervaren hoe breed en uitdagend de techniek is en zetten het bedrijf waar zij werken in de schijnwerpers. En die aanpak werkt: leerlingen en docenten geven de gastlessen een dikke acht.

De afgelopen maanden zijn de eerste groepen ambassadeurs getraind. Zij gaan momenteel op pad langs middelbare scholen door heel Nederland om daar voorlichting te geven. In januari

gaat de tweede trainingsronde van start. Jongeren die werken en/of leren in de techniek worden professioneel getraind in communicatie- en presentatietechnieken om vervolgens in duo's langs middelbare scholen in hun regio te gaan. Samen geven zij interactieve voorlichting met onder meer filmpjes, een quiz en persoonlijke ervaringen, met als doel techniekriebels bij leerlingen te veroorzaken. Uit onderzoek blijkt dat deze gastlessen positief bijdragen aan de instroom in de technieksector of in de technische profielen.

Meer informatie: www.techniektaalent.nu.

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



ROLITH
PROFESSIONAL

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 PEARLPAINGROUP

Te weinig capaciteit of uitdagende inkoop targets? Oplossing: voordelig uitbesteden van enkel stuks tot seriewerk.

- Van half fabricaat tot eind product.
- Freeswerk van 100 tot 3600 mm.
- Draaiwerk van Ø 30 mm tot Ø 1000 mm.
- Carrousel draaien tot Ø2500 mm.
- Plaat & Constructiewerk.
- Machinebouw.
- RVS, Ferro en Non Ferro.

Wat zijn de voordelen:

- Concurrerende prijzen.
- Snelle levertijden.
- Korte doorlooptijden.
- Alle leveringen franco huis.
- Eventueel uw eigen materiaal toeleveren.
- Grote flexibiliteit.



VAN DER WEL
STEEL PARTS SUPPLY & ASSEMBLY

Opaalstraat 18, 1812 RH Alkmaar, The Netherlands
Phone +31 (0) 72-5400640
E-mail: info@vanderwel.nl
WWW.VANDERWEL.NL



NIEUWS

Spijkstaal wint ondersteuning van handelsmissiefonds

Metaalunielid Spijkstaal uit Spijkenisse is één van de tien winnaars van het Oranje Handelsmissiefonds. Dit fonds wil vijf jaar lang jaarlijks tien middelgrote bedrijven helpen met het opzetten van een internationaal netwerk. Winnende bedrijven kunnen bijvoorbeeld mee op handelsmissies of krijgen een stand op een grote internationale beurs. Ook krijgen ze begeleiding bij het opzetten van een exportorganisatie. Spijkstaal Elektro is een toonaangevend bedrijf op het gebied van elektrische mobiliteit. Al 75 jaar ontwikkelt, produceert, verkoopt en onderhoudt het innovatieve producten met een hoge kwaliteit. De initiatiefnemers van het Oranje Handelsmissiefonds – ING, KLM en MKB-Nederland (gesteund door Buitenlandse Zaken) – willen Nederlandse ondernemers stimuleren en inspireren hun horizon te verbreden naar andere landen. Er is nog veel onbenut potentieel, maar veel middelgrote bedrijven hebben het netwerk of het geld niet om zelfstandig buitenlandse markten te verkennen. Het Oranje Handelsmissiefonds is ingesteld ter gelegenheid van de inhuldiging van Koning Willem-Alexander.

5xbeter gaat door!

De sociale partners in de metaal zetten hun samenwerking voor veilig en gezond werken in de branche onverminderd door. In een gezamenlijk overleg hebben de stuurgroep en projectgroep van 5xbeter het Plan van Aanpak 2014-2016 vastgesteld.

Sinds 2005 werken de sociale partners in de metaalbewerking- en metaalektro onder de vlag van 5xbeter gezamenlijk aan de ontwikkeling van een arbocatalogus voor de metaalsectoren. Doel hiervan is om bedrijven en werknemers op een praktische manier te ondersteunen bij het borgen van veilige en gezonde arbeidsomstandigheden op de werkplek.

Na het aflopen van de in de cao's vastgestelde financieringsafspraken dit jaar hebben de sociale

partners besloten hun samenwerking in 5xbeter nog minimaal drie jaar voort te zetten. En bij een nieuwe uitvoeringsperiode hoort een nieuw plan van aanpak.

Maatwerk

De komende periode zet 5xbeter in op het nog beter bedienen van de bedrijven, ondernemingsraden en werknemers in de branche. De organisatie wil maatwerk bieden bij de verschillende stadia van implementatie van arbeidsveiligheid en -gezondheid op de werkvloer. Daarnaast wil 5xbeter het bereik vergroten: meer bedrijven en medewerkers ondersteunen met het advies van de verbetercoaches en de 5xbeter-instrumenten.

Meer informatie: www.5xbeter.nl.



De stuurgroep en projectgroep 5xbeter, met van links naar rechts: Henk Jongsma (CNV Vakmensen), Jos van de Werken (Koninklijke Metaalunie), Peter Bongaerts (FME), Wiel Brand (FNV Bondgenoten), Jolanda Paehlig (De Unie), Jacqie van Stigt (FNV Bondgenoten), Jan Alfons Vaas (Koninklijke Metaalunie), Rob van Beek (FME), Marco Hietkamp (CNV Vakmensen) en George Kruithof (De Unie) (foto: 5xbeter, ijzersterk voor veilig werk / Ed van de Pol).

Interview

**METAALUNIE-
VOORZITTER
VAN STRAALEN**

TEKST: TONY VAN DER MEER.
FOTOGRAFIE: SANDER VAN DER
TORREN.





‘Gebrekkige financiering remt groei’

Michaël van Straalen mag dan wel de nieuwe voorzitter van MKB-Nederland zijn, tot het moment dat er een opvolger is, blijft hij ook gewoon voorzitter van Koninklijke Metaalunie. Maar toch, het einde van zijn voorzitterschap nadert wel na een bijzondere periode van zeven jaar. Het begon met twee jaren flinke economische zonneschijn, waarna de economie een donkere tunnel indook. Nu, aan het einde van zijn Metaalunie-voorzitterschap, lijkt de economie daaruit te komen. “Tot op de dag van vandaag zitten we met de naweeën van dat ene moment van het omvallen van een bank”, blikt Van Straalen terug.

De wereld is nogal veranderd sinds uw aantreden in 2007...

“Ja.. (lachend), dat noem ik nog eens een retorische vraag. Terugkijkend constateer ik dat 2007 een fantastisch jaar was. En 2008 was ook een mooi jaar voor de industriële sectoren en eigenlijk alle sectoren in Nederland. Maar in datzelfde jaar kwam ook de kentering. Er ontstond een heel bijzondere situatie doordat de bancaire wereld werd opgeschud door het faillissement van Lehman Brothers. Met enorme gevolgen voor overheden en gekoppeld daaraan het bedrijfsleven. Zeker in het begin van de crisis zie je bij onze leden een enorme vraaguitleiding van wel dertig tot veertig procent. Grote en kleine ondernemingen moesten noodmaatregelen nemen en de overheid kwam met bijzondere regelingen. Denk aan de kenniswerkersregeling en de deeltijd-ww: alleen maar bedoeld om de continuïteit van bedrijven mogelijk te maken. We dachten dat we met een paar tijdelijke maatregelen het tij konden keren, maar niets is minder waar gebleken.”

Een bijzondere periode om voorzitter te zijn?

“Met een up-swing eerst in 2010 en nu eind 2013 een positieve prognose voor 2014 voor onze sectoren is het voor mij persoonlijk bijzonder om aan de voorkant van het proces te hebben gestaan en tegelijkertijd de achterkant van datzelfde proces mee te maken. Om dat laatste ben ik erg blij. Ik hoop dat onze leden de voorspelde groei zullen meemaken en de geraamde groeipercentages ook hen ten dele vallen. Maar nu de internationale handel toeneemt en we toe zijn aan nieuwe investeringen, laten de banken het nog steeds afweten. Dat is wel een ernstig probleem. Er worden in de volle breedte andere vormen van financiering naast gezet, maar die moeten zich nog wel bewijzen.”

Er breken nieuwe tijden aan, wat zijn daarbij de kansen en bedreigingen?

“Nieuwe technieken en technologieën bieden volop kansen op bedrijvigheid. Maar pas op: de bedreiging is dat je onvoldoende mogelijkheden hebt om de nieuwe



NIEUWE PRODUCTEN EN MARKTEN BIEDEN KANSSEN OP BEDRIJFVIGHEID

technologieën aan te wenden. Aan de ene kant moet je innovatie aan de technische kant vormgeven, maar aan de andere kant is daar ook commercie bij nodig; je moet kijken wat je markt is en hoe je andere markten kunt aanboren. Want is die markt nog wel de Nederlandse markt? Voor veel leden is het een Europese markt geworden en voor een deel zelfs een wereldmarkt. Je hebt daar ruimte voor nodig, niet alleen in financiële, maar ook in personele zin. Je moet de juiste mensen aan boord hebben om stappen te kunnen maken.”

Het past in het nieuwe Metaaluniethema ‘new business’.

“Ja. Dat heeft als pijlers product, markten en marketing. Marketing heb je keihard nodig, want je bent niet alleen op deze wereld en je wilt jouw nieuwe producten, materialen, diensten en technologieën aan een zo breed en gericht mogelijke doelgroep afzetten. Je kunt nog zulke mooie producten maken, maar als je onvoldoende in staat bent ze zichtbaar te maken aan de markt, blijven ze op de plank liggen.”

Een veelbelovende technologie is 3D-printing. Daar zitten nog wel haken en ogen aan...

“Ik heb een flink aantal jaar geleden de proeve van onbekwaamheid gezien. Toen stond het nog volstrekt in de kinderschoenen. Het werd gebruikt voor rapid prototyping, om snel even een prototype te maken. Maar als je nieste, viel het al uit elkaar. De tech-

nologie zag er wel ontzettend veelbelovend uit. De echte praktijk-gerichte techneuten zeiden toen al dat het niet lang zou duren voordat de kwaliteit van het product sterk zou gaan verbeteren. Er komt een keer een moment dat als er ergens een onderdeel van kapot gaat, je op een knop drukt en een nieuw onderdeel uit de printer rolt. Het zal de komende jaren zeker de nodige effecten hebben op de op ‘traditionele’ wijze producerende bedrijven.”

3D is nu hot, heeft duurzaamheid dat predicaat nog?

“Als je kijkt naar hoe de zorg voor milieu of duurzame inzetbaarheid van mensen binnen het bedrijfsleven is omarmd, dan is het onderdeel van de bedrijfsvoering geworden. Duurzaamheid zit in de genen. Het is misschien niet hot, maar eerder de gewoonste zaak van de wereld en zo hoort het ook.”

Tot slot: welke kwalificaties moet de nieuwe Metaalunie voorzitter hebben?

“Wie het ook wordt, ik ben er zeker van dat het iemand is met hart en ziel voor het mkb-metaal. Dat kan ook niet anders, want er wordt gezocht naar iemand die zich goed kan verplaatsen in de positie van de mkb-ondernemer in de metaalsector.” •

Zie ook de oproep voor een nieuwe voorzitter op de pagina hiernaast.

Koninklijke Metaalunie zoekt nieuwe voorzitter (m/v)

WORDT U HET NIEUWE GEZICHT VAN METAALUNIE?

Metaalunievoorzitter Michaël van Straalen is op 4 november j.l. benoemd tot voorzitter van MKB-Nederland. Dit betekent dat hij zijn derde termijn als voorzitter tussentijds zal beëindigen. Zodra een opvolger is gekozen, zal hij terugtreden uit zijn functie als voorzitter van Metaalunie. De Raad van Bestuur, die straks een nieuwe voorzitter zal voordragen aan de Bondsraad, heeft onlangs de verkiezingsprocedure vastgesteld. Elk lid van Metaalunie kan conform artikel 19 lid b van de statuten een kandidaat voorstellen. Een lid kan zichzelf kandidaat stellen, maar kan ook de benoemingscommissie wijzen op mogelijke kandidaten. De voorzitter wordt benoemd voor drie jaar, met daarna de mogelijkheid tot herbenoeming voor een tweede of derde termijn.

PROFIELSCHETS

De door de Raad van Bestuur vastgestelde profielschets geeft aan dat het belangrijk is dat de voorzitter zich goed kan verplaatsen in de positie van de mkb-ondernemer in de metaalsector. De ideale voorzitter is een (voormalig) ondernemer, bij voorkeur uit de metaalsector. De achterban in zijn volle breedte moet zich herkennen in dit boegbeeld van de organisatie. De voorzitter heeft een belangrijke rol als bindende factor binnen de vereniging en versterkt de band tussen de leden en de vereniging. Met een goed gevoel voor politieke verhoudingen legt en onderhoudt de voorzitter contact met relevante partijen. Hij of zij onderkent de belangen van Metaalunieleden op (inter)nationaal niveau en draagt de beleidsstandpunten van Metaalunie actief uit. Een goed inlevingsvermogen en charisma zijn onontbeerlijk voor deze functie, naast voldoende bestuurlijke ervaring. Daarnaast moet de voorzitter voldoende beschikbaar zijn voor het uitvoeren van zijn of haar rol in samenspraak met het Dagelijks Bestuur en de Directie van Metaalunie.

KANDIDATEN

Als lid van Metaalunie kunt u persoonlijk, maar ook vanuit uw district of branchegroep kandidaten voor de verkiezing stellen. Meer informatie over de functie of over het indienen van namen van kandidaten kunt u krijgen bij Raad van Bestuur Metaalunie, p/a Holtrop Ravesloot & Partners, t.a.v. de heer drs. F. Muller, Postbus 2211, 1180 EE Amstelveen, tel. 020 - 647 02 01.

PROFIEL EN TERMIJN

Het profiel voor de functie is beschikbaar op het besloten deel van www.metaalunie.nl en op aanvraag bij het secretariaat van de directie van Metaalunie (tel. 030 - 605 33 44). De indieningstermijn van kandidaten sluit op 15 januari 2014.

PROJECTLEIDER INSPECTIE SZW ANJA VAN VLERKEN:

‘Veiligheid is ondernemerskwaliteit’

‘Echte vakmensen werken veilig.’ Projectleider Inspectie SZW drs. Anja van Vlerken opent het gesprek over veiligheid in de metaalsector met deze brochure, die de sectoraanpak Metaal 2011-2014 samenvat in vijf speerpunten. Ze is enthousiast over de sectorbrede samenwerking, maar maakt zich zorgen over het toegenomen aantal ongevallen.

Anja van Vlerken: ‘Vaak is een ongeval of een inspectie pas de aanleiding tot actie.’



Inspectie SZW ziet veiligheid als professionele ondernemerskwaliteit en streeft naar spontane naleving door bedrijven. “Liefst zonder handhaving, maar dat zal nog wel even duren”, zegt drs. Anja van Vlerken, landelijk projectleider sector Metaal van de Inspectie SZW (voorheen Arbeidsinspectie). “Ik ben geen bureautype en kom graag op de werkvloer. Inspirerend, ik werk met plezier namens de Inspectie in deze sector. Helaas is veiligheid niet altijd een groot onderwerp, ondanks de mogelijk zeer grote impact van een veiligheidsincident. Vaak is een ongeval of een inspectie pas de aanleiding tot actie: dan móet het bedrijf wel maatregelen nemen. Wij verwijzen tijdens inspecties systematisch naar 5xbeter, het project van sociale partners in de metaal voor betere arbeidsomstandigheden. Wij zijn enthousiast: er is synergie met de Inspectie-doelstellingen en het biedt met verbetercoaches de bedrijven concrete ondersteuning. Overigens staat vast dat ondernemingen die hun arbo- en veiligheidsbeleid op orde hebben ook economisch beter presteren. Het bedrijf ziet er beter uit, het is er prettig werken, opdrachtgevers zien de professionele uitstraling. Het gaat niet altijd om grote investeringen: ‘good housekeeping’, gezond verstand en bewuste bedrijfsvoering leveren vaak al veel winst op.”

DODELIJK

De Inspectie buigt zich momenteel over de sectorrapportage metaal. “We zijn niet onverdeeld blij met de resultaten”, constateert Van Vlerken. “Ondanks inspanningen de sector veiliger en gezonder te maken, zien we een toename van het aantal ernstige ongevallen: 353 in 2010, 389 in 2011 en 364 in 2012. Bijna tien procent van de dodelijke ongevallen in 2012 vond plaats in de metaalsector. Niet alle ongevallen zijn te voorkomen, maar zeker fors meer dan tot nu toe. Machineveiligheid, veiligheid van de arbeidsplaats en valgevaar blijken belangrijke oorzaken. Onze brede aanpak, samen met sociale partners, is succesvol, maar de cijfers zijn

niet goed. Ze steken ongunstig af tegenover andere industrietakken en het landelijk gemiddelde. We analyseren de oorzaken en zoeken uit of het gaat om bij de Inspectie bekende of juist onbekende bedrijfsprofielen. We hebben een scala aan instrumenten: van 'zachte' interventies als voorlichting, informatie, 5xbeter en verbetercoaches tot strenge inspectie en handhaving inclusief stevige boetes voor bedrijven die constant de regels aan hun laars lappen. Dit soort ondernemers is de goede bedrijven ook tot last, onder andere door concurrentie op arbeidsomstandigheden. De Inspectie is hierin onverbiddelijk. Mogelijk zijn er meer partijen aan zet om de branche veiliger te maken. Iedereen die een rol kan spelen, moet die oppakken. Ondernemersorganisaties als Koninklijke Metaalunie en FME pakken hun rol actief op, net als de VOM, Scheepsbouw Nederland en de vakbonden. Dat blijkt uit 5xbeter, de ontwikkeling van arbocatalogi op cruciale onderwerpen en het feit dat al 6.000 ondernemers gebruik maken van verbeterprogramma's en verbetercoaches.

De belangrijkste rol speelt het bedrijf zelf: het is een kwestie van eigen verantwoordelijkheid om gewoon de wet na te leven. De Wet Aanscherping Handhaving en Sanctiebeleid SZW (WAHSS) die afgelopen jaar is ingevoerd, is hierbij behulpzaam: het is niet de bedoeling steeds

'Bijna 10 procent van de dodelijke ongevallen vond plaats in de metaalsector'

dezelfde overtredingen bij dezelfde bedrijven te constateren. We handhaven streng als een bedrijf bij een volgende inspectie nog niet op orde is. Met hetzelfde doel is de sectorbrede aanpak ontwikkeld, om veiligheid in de bedrijfsvoering te borgen: het proces begint met communicatie – in de metaalsector heel goed geregeld – en eindigt met de stok van de handhaving. Wie niet horen wil..."

Verbeteringsmogelijkheden ziet Van Vlerken in versterkte strategische samenwerking: "We moeten meer de synergie zoeken en op speerpunten de krachten bundelen. Als Inspectie en sociale partners beter de vinger op achterliggende ongevalsoorzaken leggen, bereiken we meer. Dat geldt ook voor motieven van niet-naleving. De afgelopen jaren is met de sectoraanpak al veel bereikt. In 2012 is een eerste bijeenkomst georganiseerd voor verbetercoaches en inspecteurs: op dat platform ontstaat de synergie die het bedrijf in beweging zet. Tegenwoordig – vroeger ondenkbaar – neemt de inspecteur in zijn handhavingsbrief een verwijzing naar 5xbeter c.q. verbetercoaches op, zodat het bedrijf concreet ondersteuning kan inschakelen. De eerste rapportages tonen het succes aan: bedrijven hebben hun arbozaken beter op orde met een verbeterd veiligheidsniveau. Afgelopen november volgde de tweede succesvolle bijeenkomst, met concrete plannen voor verdergaande synergie in onder meer de communicatie en benadering van bedrijven." ►

'5xbeter wordt nóg beter'

"Met veiligheid zijn we nooit klaar", zegt Jos van de Werken, beleidssecretaris Arbozaken van Koninklijke Metaalunie. "Veiligheid is een voortschrijdend proces, waarin we grote slagen maken. Sinds 2012 is de Risico-inventarisatie en Evaluatie (RI&E) qua structuur goed op orde. Dat is de basis voor veiligheid. Begin 2014 voltooiën werkgevers en werknemers de inhoudelijke kant van deze effectieve verbeteringsronde." Centraal in arbo- en veiligheidsbeheersing staat de voorgeschreven RI&E. Het 5xbeter-programma faciliteert metaalondernemingen met een uitgebreid instrumentarium. Centraal onderdeel is de officieel erkende arbocatalogus met concrete verbeterchecks op de bekende prioritaire

risico's: schadelijk geluid, lasrook, fysieke belasting, machineveiligheid en schadelijke stoffen. Laatstgenoemd risicogebied verbreedt het eerdere begrip 'oplosmiddelen'. Er wordt nog gewerkt aan nadere uitwerking van het dossier 'werkdruk', de praktische vertaling van het begrip PSA: psycho-sociale arbeidsaandoeningen. "De uitgebreide en vooral praktische verbeterchecks zijn nu direct aan de RI&E gekoppeld. Met een soort stoplichtfunctie", licht Van de Werken toe. "Groen is OK, rood leidt tot een Plan van Aanpak. Het systeem creëert automatisch een pdf-document en importeert alle data in de RI&E. Daarmee heeft de ondernemer in één keer

de risico's afgedekt dan wel een concreet Plan van Aanpak in handen. Vanuit 5xbeter kan hij een verbetercoach inschakelen voor ondersteuning bij de uitvoering van de verbeterchecks en de vertaling daarvan in concrete oplossingen: een goede afdekking van risico's met haalbaar en niet overgedimensioneerd maatwerk." Met de vrijwel afgeronde aanpassingen is het instrumentarium uitgebreid en verbeterd. Gebleven zijn de beproefde systematiek en succesfactoren zoals verbeterchecks en coaches. Alle elementen grijpen naadloos in elkaar met verhoogde effectiviteit. De nieuwe pay-off benadrukt dat: '5xbeter, ijzersterk voor veilig werk'.

MESSING bestellen?



☎ **073 - 521 9125** www.hemimex.nl

brons aluminium brons messing koper gietijzer kunststoffen

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@vacustonelift.nl

Website: www.vacustonelift.nl

Hij's JOB.NL

Met de laagste Prijsgarantie!!

Wij zijn
staalmarkt

kijk
voor
acties
op:

staalmarkt.nl/acties

Wij zijn staalmarkt uw RVS leverancier

Staalmarkt heeft ruim 5.000 RVS artikelen in het assortiment. Per direct voor u beschikbaar. Al dan niet bewerkt, op afroep, snel bezorgd, af te halen, speciaal verpakt of gesorteerd. We leveren op die manier waarop dit het beste in uw productieproces past. Meer informatie over ons RVS assortiment? Of wilt u het complete leveringsprogramma RVS fittingen ontvangen? Laat het ons weten.

staalmarkt.nl



METAAL & TECHNIEK Verschijningsdata 2014

Editie	Thema	Verschiijning
1	Composieten	28 januari
2	Machinebouw	25 februari
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

**METAAL
& TECHNIEK**

► Van Vlerken benoemt de aanpak ten aanzien van nieuwkomers – jongeren, flexwerkers, omgeschoolde medewerkers, buitenlandse instromers – als een belangrijk speerpunt in het Inspectiebeleid en in de samenwerking met de bedrijfstak. “Jongeren zijn vaker het slachtoffer van ongevallen. Niet voor niets verlangt de wet specifieke maatregelen zoals toezicht en instructie. Leerbedrijven schieten hierin tekort, blijkt

‘Vissen waar vis zit’

uit inspecties. Vakmanschap impliceert technische vaardigheid, materialenkennis én veiligheidsbewustzijn. Ik benadruk die verbinding en bespreek dat met opleidingsinstellingen en sociale partners. We willen vooraan in het loopbaantraject de slag slaan. Dat is effectiever dan achteraf slechte resultaten bespreken.”

SPONTANE NALEVING

Sinds 2011 heeft de Inspectie ruim 2.000 metaalbedrijven bezocht. Een veelvoud is per brief geïnformeerd over inspectieprogramma's in subsectoren en over specifieke aandachtspunten of risico's waarop de Inspectie let. De brief wijst systematisch op de zelfinspectietool voor metaalbedrijven 'Voorkomen ongevallen' en op de mogelijkheid van verbeterchecks via 5xbeter met raadpleging van verbetercoaches. “De Inspectie heeft dus een actief aandeel in de toestroom van metaalondernemers naar de verbetercoaches. Mooi dat ze het zo druk hebben, want we werken aan hetzelfde doel”, stelt Van Vlerken vast. “Als Inspectie willen we ‘vissen waar vis zit’: we selecteren bedrijven die we kennen uit de handhavingshistorie, door klachten of ongevallen. We kijken ook naar risicoprofielen en de resultaten van andere inspecties, zoals milieu-inspectie, ILT of soms ook de brand-



weer die ons attendeert. In het ideale geval gaat een bedrijf zelf aan de gang met zelfinspectietools en 5xbeter en heeft de Inspectie weinig meer te doen. Meestal zien we bedrijven die veel te weinig bewust bezig zijn met veiligheid, of het op papier redelijk op orde hebben, maar waar op de werkvloer nog veel moet gebeuren. Die zetten we aan tot zelfwerkzaamheid door naleving te eisen en vooral door veiligheidsbewustzijn te agenderen. Het gaat niet per se om de regeltjes, maar om voorkoming van beroeps-

ziektes en uitval, verhoogde veiligheid: om ook op dit gebied een professionele mentaliteit te krijgen. Zover is het nog niet. Gelukkig zien we geregeld bedrijven die deze slag weten te slaan. Ook daaraan besteden we wel degelijk aandacht, als inspirerende voorbeelden. Je leert vaak beter van een 'soortgenoot' dan wanneer de Inspectie iets zegt”, eindigt Van Vlerken glimlachend. •

www.zelfinspectie.nl
www.5xbeter.nl

KLIFT METAALBEWERKING:

‘RI&E is meer dan een invuloefening’

Een werkplaats in de metaal is een intrinsiek onveilige omgeving. Met dat uitgangspunt kijken Peter van der Klift en José Leenders naar hun bedrijf in Berkel en Rodenrijs. “Veiligheid is meer dan de vragen van de RI&E netjes beantwoorden. Het moet een onderdeel van je bedrijfscultuur zijn.”



José Leenders en Peter van der Klift van Klift Metaalbewerking, dat onder meer draai- en freesproducten, gereedschappen en plaat-, constructie- en laswerk levert.

Klift Metaalbewerking – in 1953 opgericht door de vader van Peter van der Klift – verhuisde in 2012 van Rotterdam naar een nieuw bedrijventerrein in Berkel en Rodenrijs. In het prachtige nieuwbouwpand zijn de veiligheidsvoorzieningen prima in orde. Aan alle wettelijke regelgeving is voldaan, maar eigenaren Peter van der Klift en José Leenders gingen een paar stappen verder. De wanden van de werkplaats bijvoorbeeld, zijn voorzien van speciaal geluidwerend materiaal. Dat maakt de werkomgeving veel stiller en rustiger en daarmee ook veiliger. Klift levert onder meer draai- en freesproducten,

gereedschappen en plaat-, constructie- en laswerk. Het bedrijf is specialist in de productie van gereedschappen voor de inspectie-industrie. Met deze producten bedient Klift industriële markten. Behalve inspectie zijn dat ook markten op het gebied van voedingsmiddelen, olie en gas, offshore en petrochemie in binnen- en buitenland.

ERG NUTTIG

Al deze markten stellen hoge eisen aan veiligheid en kwaliteit. Van der Klift is al sinds 1994 gecertificeerd volgens ISO 9001:2008. Op de

internationale markten gaan alle producten vergezeld van een ‘Statement of conformance’.

“Daarmee verklaar je dat niet alleen je product, maar ook je productieproces voldoet aan alle wettelijke eisen, dus ook die op het gebied van arbo en veiligheid. Veiligheid is meer dan de vragen van de RI&E netjes beantwoorden. Het moet een onderdeel van je bedrijfscultuur zijn”, zegt Van der Klift.

‘Het mooiste is als ze elkaar daar onderling op aanspreken’

De RI&E maakt daar uiteraard wel een belangrijk deel van uit. “We gebruiken de digitale RI&E van Metaalunie. Nadat we verhuisden naar onze nieuwe locatie moesten we deze helemaal opnieuw invullen. Het systeem onthoudt je gegevens zodat niet alles in één keer hoeft. Bovendien herinnert het systeem je na verloop van tijd per e-mail aan de vragen die nog open staan. Dat is erg nuttig. De RI&E is veel meer dan een invuloefening; op basis hiervan maakten we een plan van aanpak met allerlei verbeteracties, het Verbeterboek Metaalbewerking. Dit plan van aanpak is het document dat de Inspectie wil zien en een geschikt instrument om onze veiligheid op een zo hoog mogelijk niveau te houden.”

VIJF MAAL BETER

José Leenders is een enthousiast ambassadeur van 5xbeter. “Een actieplan van de sociale partners om de veiligheid in onze bedrijfstak verder te vergroten. Het gaat daarbij om zaken zoals lasrook, schadelijk geluid, oplosmiddelen, machineveiligheid, fysieke belasting, besloten ruimtes en nieuwkomers, die altijd meer risico lopen. Mocht je hulp nodig hebben, dan bel je de verbetercoach. Ik hang posters op en regelmatig bespreken we deze zaken met onze mede-



In het nieuwbouwpand van Klift Metaalbewerking zijn de veiligheidsvoorzieningen dik in orde.

werkers. We praten over het nut van gehoorbescherming of de noodzaak van het dragen van veiligheidsbrillen. Het mooiste is als ze elkaar daar onderling op aanspreken. Als werkgever kun je alle voorzieningen treffen, uiteindelijk zijn het de medewerkers die zelf moeten nadenken voordat ze bijvoorbeeld zware platen gaan hijsen.”

VAKMENSEN

Van der Klift vindt dat beroep op het gezond verstand erg belangrijk. “Het is een trend in onze samenleving dat we alles en iedereen overdreven willen beschermen. Een schommel tegen je hoofd in de speeltuin was vroeger ook niet leuk, maar daarom haal je de schommels nog niet weg of zet je alle kinderen een helm op. Leren doe je niet voor niets letterlijk met vallen en opstaan.”

Overdreven bescherming kan in een intrinsiek onveilige omgeving zoals een metaalfabriek nu eenmaal is, zelfs onveiligheid in de hand werken. Leenders: “Wat de overheid soms vergeet, is dat hier vakmensen bezig zijn. Zij kennen hun machines en de materialen waarmee ze werken als geen ander. Je kunt doorschieten door allerlei beschermingsmaatregelen te bedenken die het werken in feite onmogelijk maken. Een kantbank met twee handen bedie-

nen, zodat je de plaat niet meer kan vasthouden, is onmogelijk. Als je dat eist, gaan mensen manieren zoeken om de beveiliging te omzeilen. Dat zorgt dus voor een onveiligere in plaats van een veiliger situatie.”

‘Het Verbeterboek Metaalbewerking is een eersteklas instrument’

Het valt Leenders op dat jonge mensen goedge-traind van school komen. “Ze zijn niet anders gewend dan het werken met gehoorbescherming en beschermende kleding. Dat is prima. Uiteraard zijn al onze machines voorzien van alle wettelijk voorgeschreven beveiliging. Het klinkt misschien vreemd, maar dat heeft ook nadelen. Vooral onze jonge medewerkers hebben soms moeite de gevaren tijdens het verspanen en het cnc-frezen goed in te schatten. Door dat ze die niet ervaren hebben, kan er een zekere nonchalance in het werk sluipen. Dit kan leiden tot minder alertheid op de werk-vloer – iets dat we uiteraard niet willen.” Een klein voorbeeld van doorgeslagen regelgeving is de eis dat er een complete verbanddoos

klaar moet staan. “We werken met scherpe metalen, dus logisch dat iemand wel eens een sneetje in zijn vinger oploopt. Zodra je daar een pleister opplakt, is je verbanddoos niet langer compleet en voldoe je – technisch – niet meer aan de regelgeving. We hebben dat simpel opgelost door er een tweede verbanddoos naast te zetten die we niet gebruiken.”

COMPLIMENT

Over de ondersteuning door Metaalunie zijn beide ondernemers goed te spreken. “De RI&E is een prima hulpmiddel en voor ons als lid ook nog eens gratis. Het Verbeterboek is een eerste-klas instrument. De nieuwe directeur Gezond en Veilig werken van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid was dit jaar bij ons op bezoek om kennis te maken met de branche. Ze keek haar ogen uit en was zelfs een beetje verbaasd over de grote hoeveelheid acties die Metaalunie en de bedrijven op het gebied van veiligheid ondernemen. Dat is niet alleen een compliment voor onze onderneming, maar voor de gehele bedrijfstak.” •

www.klift.nl
www.rie-metaalbewerking.nl
www.5xbeter.nl

CURSUS 'VEILIG EN GEZOND WERKEN IN METAALBEDRIJVEN'

Basis voor verantwoord veiligheidsbeleid

Koele cijfers waarachter veel leed schuilgaat. In 2012 liepen 478.000 werknemers in ons land lichamelijk letsel of geestelijke schade op door een ongeval tijdens het werk. Bij bedrijfsongevallen zijn jaarlijks circa tachtig doden te betreuren. De cursus 'Veilig en gezond werken in Metaalbedrijven' van de Metaalunie Academie stelt een veilige werkomgeving en gezonde werknemers centraal. Herman van Duijn van DH-pro, die namens Metaalunie de cursus verzorgt, over de inhoud en resultaten.

Hoewel de meeste ongevallen in de horeca en bouw plaatsvinden, neemt ook het mkb-metaal een aanzienlijk deel voor zijn rekening. Voor Herman van Duijn was bedrijfsveiligheid altijd al een passie. Zo rondde hij zijn opleiding Technische Bedrijfskunde aan de TU Eindhoven af met een studie naar veiligheidszorgsystemen.

Van Duijn adviseert inmiddels ruim twintig jaar metaalbedrijven op het gebied van veiligheid en gezondheid. DH-pro biedt professionele ondersteuning op het gebied van veiligheid, kwaliteit, arbo en milieu, met drie activiteiten: consultancy & training, interimprojecten en werving & selectie.

De eendaagse cursus 'Veilig en gezond werken in Metaalbedrijven' ging in december 2012 van start en werd tot nu toe door zo'n zestig medewerkers van dertig bedrijven gevolgd. Van Duijn: "We bieden de deelnemers inzicht in de wettelijke vereisten op arbo-gebied en de manier waarop Metaalunie haar leden daarbij de helpende hand biedt. Bijvoorbeeld met de RI&E (Risico Inventarisatie & Evaluatie) Metaalbewerking, een digitale checklist waarmee

'Een slecht imago is ook een kostenpost'

bedrijven de actuele veiligheidssituatie onder de loep nemen met de intentie tot verbetering." Daarnaast focust de cursus op de kosten en baten van een actief veiligheidsbeleid. Want een investering in veiligheid en verbetering van arbeidsomstandigheden verdient zich altijd terug, weet Van Duijn. "Denk alleen al aan vermijdbaar ziekteverzuim, op korte en lange termijn. Maar ook het belang van de onderneming op maatschappelijk vlak telt mee. Een slecht imago is ook een kostenpost."

NADruk OP PRAKTIJK

De cursus zoomt ook in op 'gedrag en cultuur'. Welke concrete maatregelen omvat het arbobeleid van de onderneming en wat is de samenhang tussen de verschillende onderdelen van dit beleid? Bij dit soort vragen staat de dagelijkse werkelijkheid nogal eens op gespannen voet met de goedbedoelde theorie. Van Duijn: "De RI&E vormt een belangrijke leidraad tijdens de cursus. We leggen de nadruk op de praktijk en op maatregelen ter verbetering. We maken hierbij gebruik van de kennis en ervaring van verbetercoaches, bekend van het project '5xbeter, ijzersterk voor veilig werk'. Verbetercoaches kunnen bedrijven op belangrijke arbothema's ondersteunen. Er is altijd zowel een coach als



Herman van Duijn: 'Investeren in veiligheid en verbetering van arbeidsomstandigheden verdienen zich altijd terug.'

mede-cursusleider aanwezig.”

Opvallend is dat de cursus een grote verscheidenheid aan medewerkers aantrekt. “Behalve directieleden, leidinggevend en arbomedewerkers volgen mensen van personeelszaken, de administratie, de Technische Dienst, de kwaliteitsdienst en anderen de cursus ook. Het aardige is dat ze de problematiek vanuit de eigen invalshoek beschouwen.”

HUISWERKOPDRACHT

Cursisten krijgen na afloop een certificaat van de Metaalunie Academie als bewijs van deelname, dat ze ook nodig hebben om gebruik te kunnen maken van een subsidieregeling. Van Duijn: “We geven onze cursisten ook altijd een huiswerkopdracht mee, zodat ze betrokken blijven bij de problematiek. Ze kunnen bijvoorbeeld een risicoanalyse maken volgens de RI&E Metaalbewerking. Na een week of zes bellen we ze op om te vragen of het gelukt is, welk effect de inspanning had, enzovoort. Dan voorkom je dat zo’n cursus alleen maar een dagje uit is en zorg je dat ze daadwerkelijk met het geleerde aan de slag gaan.”

De cursus sluit vanzelfsprekend aan op de be-

staande regelgeving en Europese normering. Wetgeving en normen komen expliciet aan de orde, zij het in kort bestek. “Natuurlijk is er ook aandacht voor zoiets als aansprakelijkheid”, zegt Van Duijn. “Aan de hand van een praktijk-

‘Daadwerkelijk met het geleerde aan de slag gaan’

situatie laten we de mensen nadenken over de evaluatie van een bedrijfsongeval, met aspecten zoals arbeidsinspectie, wanneer worden er boetes opgelegd, aansprakelijkheid van werkgever en werknemer.”



Veiligheid en gezondheid blijven belangrijke factoren die het succes van een onderneming en van de industrie als geheel bepalen. Ter afsluiting van het interview legt Van Duijn een schema op tafel. Het is een afbeelding van een piramide met aan de top één dodelijk bedrijfsongeval, dat zich statistisch verhoudt tot 400 zware ongevallen met blijvend letsel. Maar daaronder bevinden zich nog drie lagen, die vrijwel nooit de media bereiken. Ze stemmen wel tot nadenken: 20.000 lichtere verwondingen, 240.000 bijna-ongelukken en – de basis van de piramide die uiteindelijk kan leiden tot die ene dode – twee miljoen onveilige handelingen... •

Meer info: Metaalunie Academie, tel.: 030 - 605 33 44.

Cursisten beoordelen cursus als nuttig en leerzaam

Bedrijfsleider Eric Koenheim en hoofd bedrijfs-hulpverlening Arjan Pleit van Van Rijsoort uit Klaaswaal volgden beiden de cursus. Koenheim: “Door een vervelend ongeval in 2012 zijn we scherper gaan letten op procedures en zijn we in aanraking gekomen met 5xbeter. Ook deze cursus draagt eraan bij ons scherp te houden op veiligheidsgebied.” Hij ervaart de uitwisseling van kennis en ervaring met andere bedrijven als leerzaam. “Daardoor krijg je een idee waar je zelf staat en wat je nog moet verbeteren.” De RI&E Metaalbewerking die Van Rijsoort toepast, is op punten verbeterd. Zo zijn de taken van de toe-

zichthouder op veiligheidsgebied duidelijker omschreven.

Leuke interactie

Productieleider Steve Rosier en administratief medewerker Netty Eilers van Mechanische Industrie Menzing uit Haaksbergen volgden de cursus om meer inzicht in de arbowetgeving te krijgen. Eilers doet onder meer risico-inventarisaties en stelt veiligheidsbladen op, terwijl preventief toezicht houden en instructies geven op de werkvloer tot Rosiers taken behoort. “Door een beter begrip van de wet kunnen we onze

dagelijkse werkzaamheden beter uitvoeren”, zegt Rosier. “De cursus bood een leuke interactie met andere deelnemers om informatie en ervaringen uit te wisselen. Ook de inbreng van de 5xbeter-medewerker vonden we erg nuttig. Door de huiswerkopdracht en de vervolgspraak blijft de materie leven.” Eilers en Rosier passen het geleerde toe in de maandelijkse toolbox-meeting om bijvoorbeeld nieuwe instructies aan de arbowetgeving te toetsen. Samenvattend noemt Rosier de cursus een ‘goede ondersteuning van de praktijk door de theorie’.

TEKST: EWALD LOHMANN.
FOTOGRAFIE: FOTOBURO
BRABANT.

3D-PRINTEN ONDER DE LOEP OP METAALUNIESYMPOSIUM

Industriële revolutie in de kinderschoenen

Additieve productietechnologie, kortweg 3D-printen, staat in de schijnwerpers. Alle hypes ten spijt: de technologie staat soms nog in de kinderschoenen. Maar kan zich ook ontplooiën tot een technisch-commerciële revolutie. Voor het mkb-metaal tijd voor een nuchtere toekomstverkenning. Op 27 februari 2014 belicht Koninklijke Metaalunie 3D-printing veelzijdig op een kick-off symposium in Veldhoven. In een rondetafelgesprek alvast aandacht voor de kansen en bedreigingen van deze nieuwe technologie.

Gastheer voor het rondetafelgesprek is metaalgroothandel MCB in Valkenswaard. Daar zetten Metaalunie, Staalfederatie Nederland (SFN) en de Nederlandse Vereniging van Modelmakerijen (NVvM) een aantal ontwikkelingen, vragen, kansen en bedreigingen in ondernemersperspectief op een rij. Metaalgroothandel MCB is verantwoordelijk voor het thema strategie bij het bedrijf en SFN-voorzitter Jan van Zeeland trapt af met de status van additieve productietechno-

logie: "De technologie staat aan het begin van de levenscyclus. We weten niet waar het naartoe gaat. De meeste ervaring is opgedaan met plastische en weinig belastbare kunststoffen, maar de ontwikkeling van metaalpoeders, -druppels of -draden is gaande. Studies wijzen erop dat de techniek kan leiden tot minder materiaalverbruik, nieuwe handel in halffabrikaten en nieuwe dienstverlening in de keten. Additieve productie is volledig elektronisch gestuurd. Je

kunt de meest geschikte producent inschakelen, waar ook ter wereld. Het staat of valt met de technologische ontwikkeling. Stel dat mechanisch belastbare producten zonder nabewerking kunnen worden geprint, dan zet dat de spare-parts-wereld wel op zijn kop." En met een geprinte Engelse sleutel in de hand: "In kunststof, maar toch: in één arbeidsgang geprint, geen assemblage nodig."

FREESBANK OF PRINTER

Mirko Uitslag, NVvM-voorzitter en directeur van Model- en Matrijzenmakerij Twente, vindt het jammer dat 3D-printen een consumenten hype is geworden. "Dat zet alles een beetje onder druk. Buitenstaanders krijgen de indruk dat het ver is ontwikkeld en zouden nog gaan denken dat de metaalindustrie achterloopt. Binnen vijf, zes jaar zal het nog niet verder gaan dan series van hooguit een paar honderd stuks. Een gieterij kan wel een zandvorm printen en rechtstreeks – zonder model – in de zandvorm gieten. Tegenover de grote constructievrijheid staat de beperking dat zo geen serieproductie mogelijk is. Voor kleine aantallen warmtewisselaars bijvoorbeeld is het geen probleem, maar series van duizenden zijn aangewezen op traditionele productie. Met het gevaar dat het rapid prototyping-ontwerp niet volledig correspondeert met de uiteindelijke serieproductie."

Hij ziet 3D-printen als een productiegereedschap, net als een freesbank: "Investeer je in een freescentrum of een printer? Als de nauwkeurigheid het toelaat, pak je tijdswinst door kleine matrijsonderdelen zoals een schuif te printen. Nu kan dat nog niet. Zolang nabewerking noodzakelijk is, kun je beter direct frezen. Afgezien van de toleranties, materiaaleigenschappen en beperking in bouwgrootte heeft een 3D-printer zo'n dertig uur nodig voor een kleine vacuümvormmatrijs, die we in ongeveer tien uur kunnen frezen. Koelkanalen boren in een matrijs kost nu ook veel tijd, terwijl 3D-printing optimale mogelijkheden in geometrie kan bieden. Maar voorlopig is een bouw-

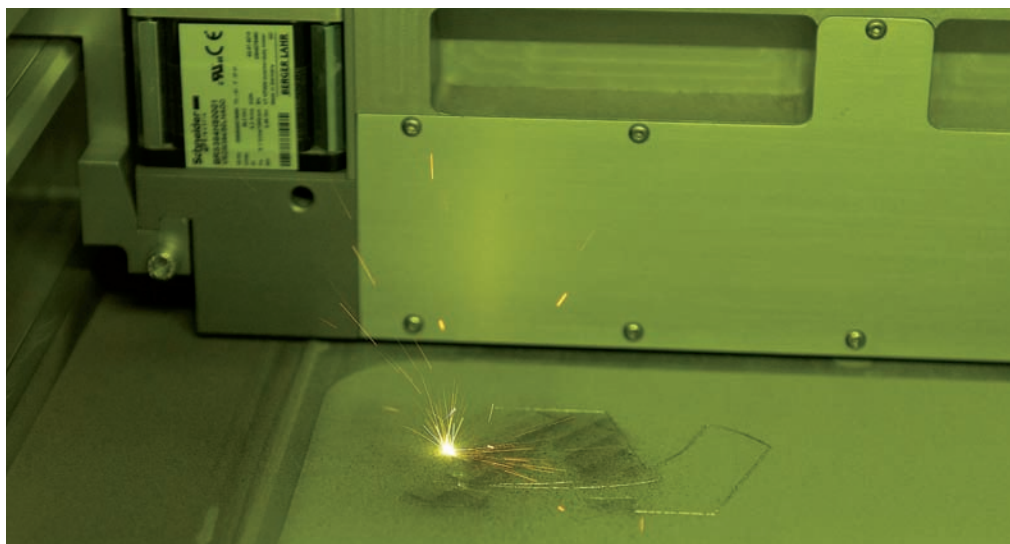


Van links naar rechts: Jan van Zeeland, voorzitter SFN, Ewald Lohmann, journalist, Mirko Uitslag, voorzitter NVvM, Jos Kleiboer, directeur Beleid Koninklijke Metaalunie en Peter van der Mars, beleidssecretaris Branches Koninklijke Metaalunie.

grootte van 2,20 meter in 3D-printing nog toekomstmuziek. Zodra verspaning en additive manufacturing dicht bij elkaar komen in prestaties en investeringen, kun je afwegen of een werkstuk uit de printer kan komen of uit een vijfassig freescentrum. Elke modelmakerij heeft al een CAD-afdeling. Additive manufacturing sluit daar naadloos op aan. Op termijn zie ik grote kansen voor de metaalsector en de keten daaromheen. Denk aan spareparts, waar levertijd prioriteit nummer één is. Een CAD-bibliotheek op internet met een appstore-achtige licentie kan dat in de toekomst waarmaken.”

KENNIS EN INZICHT

Jos Kleiboer, directeur Beleid Koninklijke Metaalunie, ziet mogelijkheden, beperkingen en vraagtekens rondom additive manufacturing: “De technologie is veelbelovend en kan revolutionair worden. Maar we zien ook rijp en groen door elkaar lopen. Daarom organiseert Metaalunie samen met haar partners in februari dit symposium: ondernemers willen weten wat er op hen afkomt, welke kennis en informatie nodig is. We realiseren ons dat er ook nieuwe technieken ontstaan die het niet redden. In additive manufacturing tekenen zich wel kansen in de keten af, bijvoorbeeld in materiaalgebruik, vormvrijheid en flexibiliteit, naast beperkingen zoals materiaaleigenschappen en -beschikbaarheid. Het kan bestaande businessmodellen op de kop zetten, productiecapaciteit beïnvloeden en verschuiven. Ook deze technologie heeft voor ondernemers twee kanten, waarbij niet is gegarandeerd dat investeringen de beoogde voorsprong opleveren. Soms kunnen financiële, politieke of maatschappelijke invloeden een logische technische ontwikkeling remmen of stimuleren. In eerste instantie lijkt 3D-technologie interessant voor de toeleveringssector, maar de invloed op de keten vraagt de aandacht van vrijwel alle ondernemers in het mkb-metaal. Onze initiatieven, te beginnen met het symposium, brengen in beeld wat er gaande is. En wat het kan betekenen voor de handel, de



Op diverse plaatsen wordt druk geëxperimenteerd met additive manufacturing en hardware daarvoor. Zo is AddLab in Eindhoven actief met een tweetal metaalprinters.

positie in de keten en op welke wijze je er als ondernemer op kunt inspelen, welke kennis en opleidingen beschikbaar moeten komen. We springen faciliterend in op de witte vlekken achter nieuwe technologie door kennis te verzamelen, te bundelen en te ontsluiten. Het symposium levert ondernemers een realistisch beeld van de betekenis van additive manufacturing voor hun business.”

‘Op termijn grote kansen voor de metaalsector en de keten daaromheen’

Peter van der Mars, beleidssecretaris Branches van Metaalunie, wijst er op dat nieuwe technologie met veranderende structuren in de industriële keten tot rolveranderingen kunnen leiden: “Aanbieders van componenten zoals materiaalpoeders, -vloeistoffen en -draden kunnen ook de rol van servicecenter op zich nemen. Ook bij de opkomst van andere kapitaalintensieve technieken zien we servicecentra ontstaan die hun materialen ook geheel of gedeeltelijk bewerkt aanbieden: gesneden, gezet of geponst bijvoorbeeld. Of samenwerkende bedrijven die individuele specialismen bundelen tot een compleet pakket. Maar ook afgeleide producten als testapparatuur ten behoeve van kwaliteitsmeting of printeronderdelen en dergelijke bieden bedrijven nieuwe kansen. Ondernemers houden rekening met dit soort verschuivingen in ketenposities in hun strategische overwegingen

en investeringsbeslissingen. Ondernemers zullen ook deze aspecten van de mogelijke technische revolutie van 3D-printing onder ogen moeten zien. Overigens is de zojuist genoemde kwaliteitsmeting een belangrijk aandachtspunt, want ook dat biedt veel kansen en uitdagingen. Voordeel is bijvoorbeeld dat je in het productieproces per seconde, laag voor laag de kwaliteit van een product kunt beoordelen. Een kwaliteitsmeting daarna is wat complexer. In beide gevallen is het nu nog een kostbare aangelegenheid, maar wel essentieel.” •

Deelname en informatie

Ondernemers die zich willen oriënteren op de mogelijke betekenis van 3D-printing voor hun business, zijn van harte welkom op het Metaaluniesymposium op 27 februari 2014 in congrescentrum Koningshof te Veldhoven. Voorafgaand aan het symposium kunt u desgewenst de RapidPro-beurs bezoeken voor een praktisch-technische oriëntatie. Onderwerpen die ter sprake komen, zijn onder meer: kansrijke product-/marktcombinaties; de belangrijkste technieken; financieringsmogelijkheden; ontwerp vrijheden; de praktijk van nu; kennis- en ondersteuningsaanbod.

Meer informatie en/of voorinschrijving? Stuur een e-mail naar: 3Dprint@metaalunie.nl.

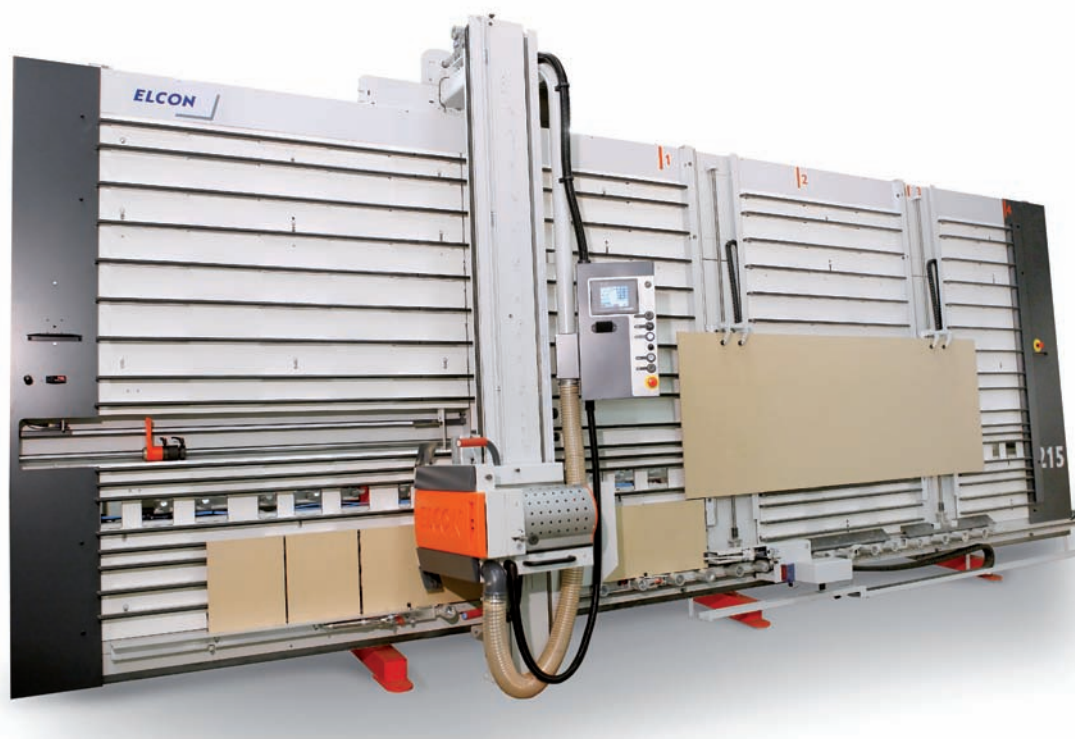
Zaagmachine trekt de aandacht

Elcon maakt zaagmachines voor houten, aluminium en kunststof platen. Maar het bedrijf in Leimuiden levert ook maatwerkmachines voor bijvoorbeeld de keuken- en meubelindustrie. Veel tijd besteedt de machinebouwer aan ontwikkeling en doorontwikkelingen. Zo bracht hij vijf jaar geleden de verticale zaagmachine Quadra op de markt, die platen op de meeste efficiënte manier opdeelt en verzaagt. Een vinding waarvoor ook de concurrentie belangstelling bleek te hebben, want zij presenteerden op een van de belangrijkste machinebeurzen in Hannover een kopie. Hoe ga je daarmee om?

Het belangrijkste product van Elcon is de verticale platenzaagmachine. De machine is ontwikkeld in 1971 en nog steeds te aanschouwen, want sommige van de eerste exemplaren doen decennia later nog dagelijks dienst. Ten tijde van de eerste ontwikkeling in de jaren zeventig vroeg

het bedrijf uit Leimuiden voor het eerst een octrooi aan. "Niet op verticaal zagen, want dat was toen al bekend. Maar wel op onderdelen van de machine die vernieuwend waren", vertelt Pieter Meijer, directeur van Elcon. "Na die eerste verticale zaagmachines hebben we de

techniek verder doorontwikkeld en verfijnd. Zo realiseerden we bijvoorbeeld een voorritssysteem waarbij de gecoate platen van een strakke zaagsnede worden voorzien, ook als het zaagblad minder scherp is." Het voorritssysteem is weggevoerd in de zaaggroep. De twee zaagfreesjes draaien met een snelheid van 20.000 rotaties per minuut waardoor een splintervrije zaagsnede ontstaat. "Maar we houden ook rekening met de arbeidsomstandigheden. Zo hebben we – met het oog op de Arboretgeving – bijvoorbeeld de stofafzuiging verbeterd. Doordat stof direct bij het zaagblad wordt afgezogen, betekent dit een aanzienlijke reductie van vrijkomende stofdeeltjes." Bij elke nieuwe ontwikkeling of doorontwikke-



De verticale platenzaagmachine.

Feiten en cijfers over octrooien

Jaarlijks worden ongeveer 120.000 octrooiaanvragen door het Europees Octrooibureau (EOB) gepubliceerd. Hiervan zijn ruim 4.000 afkomstig uit Nederland, een aandeel van 3,5 procent.

Op het gebied van zaagmachines voor hout worden door het EOB ongeveer 200 octrooien per jaar gepubliceerd. Met name Duitse bedrijven hebben hierin een groot aandeel; zij vertegenwoordigen maar liefst een derde van alle aanvragen. De Verenigde Staten is een goede tweede met 20 procent. Nederland is slechts een kleine speler in de markt van zaagmachines; minder dan 1 procent van de octrooiaanvragen komt uit ons land.

Het lage aantal octrooiaanvragen zegt iets over de omvang van de branche in Nederland, maar ook over de internationale positie. De meeste concurrerende bedrijven bevinden zich in het buitenland. Het is daarom extra belangrijk om vindingen internationaal te beschermen. Dat kan door een Europese octrooiaanvraag of per land een aanvraag in te dienen.

ling vraagt Elcon een octrooi aan. Meijer: "Dat doen we samen met onze octrooigemachtigde. De reden is dat we onze marktpositie willen behouden. Maar ook ter bescherming van onze dealers en om hun positie te verstevigen." Voor de machinebouwer is Nederland een belangrijk marktgebied, maar inmiddels vindt het grootste deel van de Elcon-machines een weg naar het buitenland. "Daarom hebben we gekozen voor een Europees octrooi. Weliswaar leveren we wereldwijd, maar de meeste concurrerende bedrijven zijn Europees."

OPDEELZAAG

Tot een paar jaar geleden ervoer Meijer de markt als competitief, maar werd er nooit inbreuk gemaakt op de octrooien. Dat was anders toen Elcon in 2008 de Quadra op de markt bracht. "De Advance²Quadra is de eerste verticale automatische opdeelzaag ter wereld. De bediener kan een vrij programmeerbaar opdeelpatroon uitvoeren en met slechts één druk op de knop van de ruwe plaat een eindproduct op maat maken." De stand-alone machine

is voorzien van zware zelfdragende geleidingsmodulen die werden ontwikkeld in nauwe samenwerking met onderzoeksinstituten zoals het Centrum voor Lichtgewicht Constructies, de Technische Universiteit Delft en industriële ontwerpbureaus. "Het resultaat is een revolutionaire oplossing voor de spanningsvrije montage van precisiegeleiding op stijve draagmodules. Daardoor wordt een nauwkeurigheid van 0,1 millimeter per meter bereikt, zelfs voor

'Ze geven toe dat het een kopie is'

geleidingen met lengtes van wel twintig meter." Meijer was onaangenaam verrast toen een collega inbreuk maakte op hun vinding en eenzelfde machine op de markt bracht. "Ze geven toe dat het een kopie is, maar denken hiermee weg te komen. Door het kopiëren hebben wij omzetschade. De machine is door ons ontwikkeld, met alle kosten die daarbij horen. Die kos-



Pieter Meijer: 'Bij elke nieuwe ontwikkeling of doorontwikkeling vraagt Elcon een octrooi aan.'

ten moet je als bedrijf ook weer terugverdienen. Om ons product en bedrijf te beschermen, hebben we via onze octrooigemachtigde de inbreukmaker aangeschreven, waarbij we eisen dat zij de machine van de markt halen en ons schade-loos stellen." Hoe het afloopt, is vooralsnog niet duidelijk. "De concurrent heeft aangegeven mogelijk oppositie te willen gaan voeren, dus er kan nog enige tijd overheen gaan voordat er definitief uitsluit is." •

Hoeveel bescherming biedt een octrooi?

Er bestaan misverstanden over de (on)mogelijkheden die het octrooirecht biedt. Zo krijg je niet automatisch een monopolie in je markt als je octrooi hebt aangevraagd; het octrooi is een recht om een ander te verbieden je vinding commercieel te exploiteren. Dat recht geldt in een bepaald land voor een periode van maximaal twintig jaar. Als je een octrooi hebt aangevraagd, moet je zelf optreden als een concurrent inbreuk maakt. Er bestaat geen 'octrooi-politie'. Kortom, de taak om inbreuk op te sporen en aan te pakken, ligt bij de octrooihouder zelf. Het octrooi is van toepassing op het produceren, verhandelen, de opslag en de doorvoer van de vinding. Zelfs de tentoonstel-

ling van een geoctrooieerd product op een beurs levert inbreuk op.

Voorbeelden

Stel: je hebt alleen een Nederlands octrooi. Een concurrent produceert de vinding in België en importeert de vinding naar Nederland om te verkopen. Dan kan de import naar Nederland aangepakt worden.

Of: een concurrent laat het product namaken in China voor verkoop in Duitsland. De spullen worden verscheept en opgeslagen in de Rotterdamse haven voor doorvoer naar Duitsland. Dan kan doorvoer en opslag verboden worden via de rechter.

NL Octrooiencentrum

NL Octrooiencentrum en Metaalunie hebben afspraken gemaakt over het adviseren en ondersteunen van ondernemers bij de bescherming van octrooien. U kunt voor informatie en advies over de verschillende soorten bescherming in eerste instantie kosteloos terecht bij bedrijfsjuridisch ledenadvies van Metaalunie (meer informatie: bj@metaalunie.nl). Concrete vragen over het beschermen van een vinding of over octrooiliteratuur kunnen worden voorgelegd aan NL Octrooiencentrum. Voordat u ertoe overgaat een octrooi aan te vragen, kunt u door NL Octrooiencentrum een 'lightversie' van het bij een octrooiaanvraag gebruikelijke 'nieuwheidonderzoek' laten verrichten.

Uitbesteden of weer hier produceren?

Uitbesteding van productie naar lagelonenlanden. In het afgelopen decennium was het een trend. Maar nu zijn er regelmatig tegengeluiden te horen: bedrijven kiezen nu ook voor het terughalen van productieactiviteiten. PKM, een adviesbureau gespecialiseerd in mkb-bedrijven in de metaal en techniek, zet de argumenten op een rij. Productie terughalen uit het buitenland of juist uitbesteden?

De hoofdreden voor uitbesteding naar andere geografische gebieden was de overtuiging dat het elders goedkoper was. En als dat niet meer in Oost-Europa was, dan verplaatste men de productie vervolgens naar Azië. Sinds 2009 zijn als gevolg van de economische crisis de marktomstandigheden flink veranderd. Hierdoor is het volume gedaald en is de tijd die er is voor het realiseren van een opdracht knapper geworden. In deze omstandigheden is het van belang dat de toeleverende partners vertrouwd kunnen worden en dat zij juist dié producten maken die snel nodig zijn. In een ontwikkelde kenniseconomie worden steeds meer hoogwaardige enkelstuks gevraagd, die snel beschikbaar moeten zijn. Daarbij komt dat het niet aantrekkelijk is voorraad aan te houden door verkorting van de levenscyclus van producten en de toename van het aantal varianten. Door deze trends in de maakindustrie is een eventueel kostprijsvoordeel bij uitbesteding niet meer de enige bepalende factor voor het uitbestedingsbeleid.

ARBEIDSPRODUCTIVITEIT

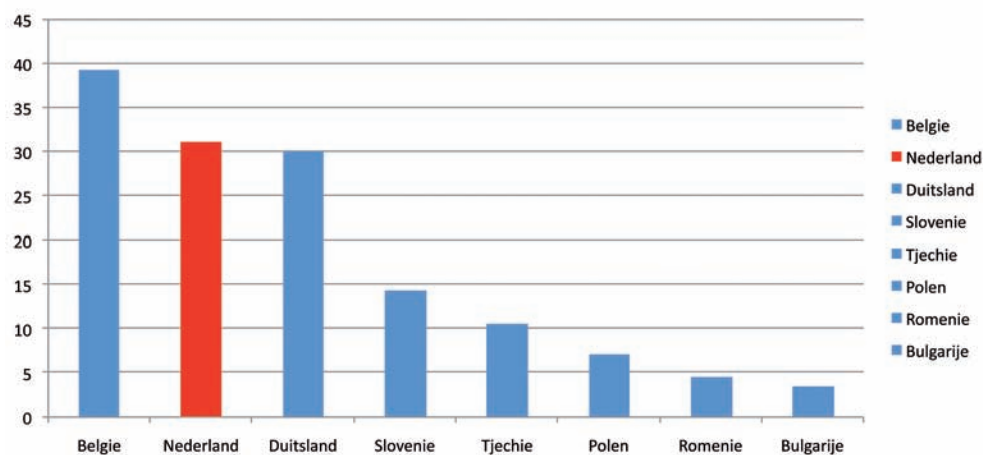
De vraag is of uitbesteding naar andere geografische gebieden ook daadwerkelijk goedkoper is. De vergelijking die veelal wordt gemaakt, is de vergelijking per arbeidsuur. Dan zijn er zeker gebieden te vinden waar de kosten per arbeidsuur lager liggen. Er moet echter ook rekening worden gehouden met de arbeidsproductiviteit in de verschillende geografische gebieden. De uitbestedingsbeslissing kan niet worden genomen op de veronderstelling dat een activiteit

elders net zoveel tijd kost als in 'eigen' huis. Dit is namelijk niet altijd het geval. We kennen allemaal de extremen waarbij veel mensen worden ingezet om een schip in India te slopen. In de Westerse wereld verzet één medewerker met de juiste hulpmiddelen veel meer werk dan twintig man op het strand in India. Een betere vergelijking is daarom om naar de kosten van een geproduceerde eenheid te kijken, hierin is de factor arbeidproductiviteit meegenomen.

INDIRECTE KOSTEN

Om een complete vergelijking te krijgen op prijs moeten ook de indirecte kosten worden meegenomen. Het gaat om de kosten van de totale organisatie om tot een verkoopbaar

product komen. Dit betekent dat de integrale kostprijs van de producten moet worden vergeleken. De indirecte kosten van de organisatie, zoals de kosten van de administratie, inkoop, engineering, kwaliteit en logistiek, worden normaliter betaald door een toerekening per direct productie-uur én via de inkoopopslag. De indirecte activiteiten voor coördinatie en informatieoverdracht zullen door het produceren op afstand alleen maar toenemen. Denk aan de kosten van de inkoper voor het selecteren van een leverancier in China, het toetsen van de kwaliteit en het verschepen naar huis. Om deze kosten te dekken, moet er over de prijs van uitbesteding een inkooptoeslag worden berekend. Daarbij komt dat de overige overheadkosten moeten worden gedekt met minder eigen productie-uren. Bij uitbesteding nemen de indirecte kosten per eigen productie-uur toe, waardoor in veel gevallen het oorspronkelijke kostenplaatje van de gehele organisatie niet meer klopt. De werkelijk gemaakte kosten worden namelijk niet meer volledig gedekt. Alleen met een goed opgezet kostenverdeelstaat, waarin alle kosten worden meegenomen, kan het dekkingstekort zichtbaar worden gemaakt.

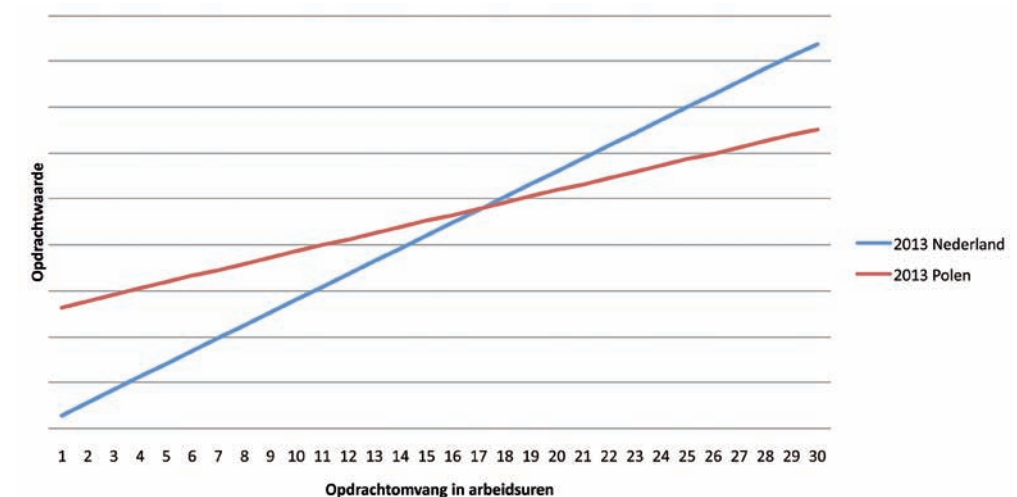


Bruto arbeidskosten per uur (Eurostat 2011).

In tabel 1 is een integrale kostprijsanalyse van een productreeks met een meervoudige bewerking uitgevoerd. Hieruit blijkt dat producten met een bewerkingstijd van minder dan 17,5 uur beter in Nederland dan in Polen gemaakt kunnen worden. In de komende jaren is de verwachting dat de loonontwikkeling in Polen met procenten harder vooruitgaat dan in Nederland. Hierdoor zal de integrale kostprijsanalyse vaker gunstig uitvallen voor productie dichtbij huis. Er zijn steeds meer veranderende omstandigheden die ervoor zorgen dat de afweging 'make or buy' kritischer komt dan voorheen. De uitkomsten van een complete prijsvergelijking betekenen voor een toenemend aantal producten dat deze in of rondom huis gemaakt kunnen worden, tegen concurrerende kosten. Het gaat dan vooral om complexe producten in kleinere series, die veelal in het voormalig Oostblok worden gemaakt.

WANNEER WÉL UITBESTEDEN

Natuurlijk blijven er ook producten bestaan die goedkoper in lagelonenlanden geproduceerd kunnen worden. Met name producten in grotere series, niet te complex en met weinig variaties komen daarvoor in aanmerking. In het Poolse voorbeeld komen productseries met een omvang van meer dan 17,5 uur hiervoor nog altijd in aanmerking. Belangrijke sleutel tot het succesvol kunnen uitbesteden naar andere gebieden, ligt veelal erg dicht bij huis, namelijk in de eigen productiefaciliteit. Als bij een werf een schip op de helling ligt, kan men een casco uitbesteden, want de vaste kosten van de helling zijn dan betaald. Deze vorm van capaciteitsuitbesteding is goed na te rekenen. Lastiger wordt het als dezelfde werf zijn helling leeg laat en het casco elders laat vervaardigen. De kosten van de helling moeten dan ook door het casco worden opgebracht en dat is niet altijd goedkoper. De succesfactor voor de capaciteitsuitbesteding is dus de bezetting van de eigen productiemiddelen. Indien deze niet onderbezet raken, is outsourcing een goed middel om meer capaci-



Integrale kostenvergelijking Nederland ten opzichte van Polen (uitbesteding vanuit Nederland, geregistreerd opdrachtomvang in arbeidsuren).

teit tegen lage kosten te realiseren. Als aan deze basisvoorwaarde is voldaan, kunnen grote componenten zoals machineframes en bijvoorbeeld casco's succesvol worden uitbesteed. Een tweede invloedfactor is het zogenaamde 'serie/specialist-dilemma'. Een fabrikant van componenten maakt zowel hardlopende serieproducten, als specialistische producten, de

'Beter is de kosten van een geproduceerde eenheid te vergelijken'

specials. Het bedrijf zal ervaren dat het behouden van een goede prijs-, kwaliteit- en levertijd-performance voor de serieproducten slecht te combineren is met de flexibiliteit die de specialistische producten nodig hebben. Door nu gericht een aantal onderdelen uit de seriema-

tige producten goedkoper en krijgt de onderneming de flexibiliteit die het nodig heeft om ook succesvol te kunnen zijn op de markt voor specials. Zeker als uitbesteding wordt gecombineerd met het bedienen van internationale markten, valt veel voordeel te behalen. Op basis van de omvang van de series, de gebruikte technologie en de kosten van het uitbesteden, kan een geografisch gebied worden geselecteerd.

GREENFIELD SCENARIO

De derde en mogelijk belangrijkste invloedfactor is het 'greenfield scenario'. Hierbij heeft de potentiële uitbesteder zelf geen kennis en kunde om bepaalde producten te vervaardigen. Wanneer de onderneming een aanzienlijk volume van een product verwacht, is het raadzaam om na de nulfase de eerste serie van een product uit te besteden naar een ander geografisch gebied. Maar duidelijk is wel dat er tegenwoordig naar het totale kostenplaatje, leversnelheid en kwaliteit gekeken moet worden om tot een verantwoorde uitbesteding te komen. •



WEST-FRIESLAND METAGIS™
brons & non ferro gieterij



Centrifugaal gegoten bronzen bussen en kraagbussen

www.wfmbrons.nl

Eigen servicedienst

HEVAMI

oppervlaktetechniek

www.hevami.nl

Tel.: +31 (0)413 376602

straalmachines

straalmiddelen

ontbraammachines

bandschuurmachines

polijstmachines

richtmachines

TERRIER LIFTING CLAMPS

MAAKT HET VERSCHIL !

WIJ BIEDEN:

- EEN LICHT EN GESTROOMLIND MODEL MET EEN GROOT GEBRUIKSGEMAK
- BODY EN ONDERDELEN WORDEN VAN DE BESTE KWALITEIT STAAL GEMAAKT.
- GETEST OP 2 X DE WORKING LOAD LIMIT
- EENVOUDIG TE INSPECTEREN EN REVISEREN T.B.V. DE JAARLUKSE INSPECTIE
- SNELLE LEVERTIJDEN EN UITGEBREID LEVERINGSPROGRAMMA
- 5 JAAR GARANTIE

Terrier Middelburg
Tel (+31) 118 65 17 17
Fax (+31) 118 65 17 18
terrier@terrierclamps.com
www.terrierclamps.com

Terrier North America
Tel (+1) 502.742.3595
Fax (+1) 502.742.3791
salesusa@terrierclamps.com

8 redenen om te adverteren in METAAL & TECHNIEK

**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

Uw media-adviseur:

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

Nieuwe werkwijze ArboNed

Koninklijke Metaalunie en ArboNed werken al jaren samen in de aanpak van veilig en gezond werken. Naast een aantrekkelijke korting op de dienstverlening ondersteunt ArboNed op brancheniveau Metaalunie bij diverse projecten die leden helpen bij de aanpak van veilig en gezond werken. In 2012 introduceerde ArboNed een nieuwe werkwijze. Doel: een nog effectievere ondersteuning van de verzuimbegeleiding van zieke medewerkers. Op initiatief van Metaalunie is uitvoerig onderzoek gedaan naar de ervaringen met deze nieuwe werkwijze.

ArboNed

Uw persoonsgegevens

Graag vragen we u eerst enkele persoonsgegevens in te vullen.

De persoonsgegevens waarbij een sterretje staat vermeld, moet u verplicht invullen.

Geslacht*:

Geboortedatum*:

Voorletters*:

Postcode*:

Tussenvoegsels*:

Huisnummer*:

Achternaam*:

Werkgever (naam bedrijf)*:

Uw Burgerservicenummer (BSN). Uw BSN staat in uw paspoort, op uw rijbewijs en/of identiteitskaart*:

Volgende

ArboNed en ArboDuo zijn in het bezit van het Certificaat van de privacy van aangesloten werkgevers en werknemers. Gevoeligheden, en medische gegevens volgens wettelijke richtlijnen zijn beschermd. ArboNed en ArboDuo zijn onderdeel van ArboNed BV - © copyright 2013 ArboNed BV

De veranderde werkwijze leidde vorig jaar namelijk tot veel kritische vragen bij Metaalunieleden. Eén van de belangrijke uitkomsten van het onderzoek: veel vragen zijn terug te voeren op gebrek aan informatie over de bedoeling en het effect van de nieuwe werkwijze en de geboden flexibiliteit om rekening te houden met specifieke wensen van het bedrijf. Reden om een toelichting te geven. ArboNed komt op de eerste dag van de verzuimmelding in actie en stuurt de zieke medewerker een digitale vragenlijst. Veel leden hebben via

het onderzoek laten weten niet echt overtuigd te zijn van de voordelen van deze werkwijze. ArboNed legt de aanpak van de vragenlijst dan ook graag uit. Zowel werknemer als werkgever krijgen de vraag op de eerste verzuimdag een vragenlijst in te vullen. Deze vragenlijsten zijn zo samengesteld dat de uitkomsten inzicht geven in de échte – soms onderliggende – oorzaak van het verzuim. Na de match van de werknemer- en werkgevervragenlijst wordt de meest geëigende expertise ingezet. Op het juiste moment. Oorzaakafhankelijk dus, want elk type

verzuim vraagt om een eigen aanpak. Afhankelijk van de aard, ernst en duur van de klachten, ontvangt de werknemer een uitnodiging voor het spreekuur.

GOEDE ZAAK

Uit het onderzoek blijkt dat 59 procent van de ondervraagde leden de digitale vragenlijst een goede zaak vinden, omdat het zieke medewerkers direct bewust maakt van de mogelijke gevolgen van het verzuim voor het bedrijf. Er is direct vanaf de eerste dag een vinger aan de pols, wat een snelle (verantwoorde) werkhervatting bevordert. Metaalunieleden die kritisch zijn over het inzetten van de vragenlijst geven vooral als reden aan dat deze te weinig rekening houdt met de directe aanleiding van het verzuim. Of dat direct persoonlijk contact de voorkeur heeft.

Er kan worden afgeweken van deze werkwijze. De werkgever heeft in de klantportal 'Vandaag' 24/7 de mogelijkheid specifieke informatie aan de ziekmelding toe te voegen of een bepaalde actie te vragen. Zo is het mogelijk de digitale vragenlijst op een later tijdstip in te zetten of persoonlijk contact te vragen. Ook kan worden aangegeven dat ArboNed eerst contact met de werkgever moet opnemen of dat voorlopig een eerste actie achterwege kan blijven.

POORTWACHTERGARANTIE

In alle gevallen zal ArboNed vóór de zesde verzuimweek contact opnemen om te borgen dat werkgever en werknemer kunnen voldoen aan hun wettelijke verplichtingen inzake de begeleiding en re-integratie. Dit wordt ook wel 'poortwachtergarantie' genoemd. Meer weten over de Wet Verbetering Poortwachter? Kijk dan op www.arboned.nl. •

Meer informatie: ArboNed-branchemanager Peter de Bruin, e-mail: peter.de.bruin@arboned.nl of Metaalunie, e-mail: bestre@metaalunie.nl.

ESEF

FOTOGRAFIE: VNU EXHIBITIONS
EUROPE.

NIEUWE ONTWIKKELINGEN IN DE SPOTLIGHTS

ESEF 2014: innoveren en samenwerken

Nog een paar maanden en dan barst hét evenement op het gebied van toeleveren, uitbesteden, productontwikkeling en engineering weer los. Vakbeurs ESEF, van 11 tot en met 14 maart 2014 in Jaarbeurs Utrecht, staat in het teken van innoveren en samenwerken. De komende editie is er extra aandacht voor high-tech, precisie, additive manufacturing en ontwikkelingen op het gebied van kunststoffen en composieten.

Op ESEF 2014 worden nieuwe materialen, componenten en toepassingen gepresenteerd en flexibele oplossingen en technieken getoond. Minstens zo belangrijk zijn de contacten die worden gelegd. “ESEF is het platform bij uitstek om je te oriënteren in de Nederlandse maakindustrie”, zegt Frank Klein Tank, marktmanager ESEF. Door samen te werken en te innoveren kan de Nederlandse toeleveringsindustrie haar internationale positie verder versterken. De exposanten op de beurs laten zien hoe ze dat doen, bijvoorbeeld op het gebied van productontwikkeling en engineering, maar ook met keteninnovatie. Klein Tank: “Toeleverende bedrijven investeren continu in het versterken van hun kennis en competenties om concurrerend te kunnen blijven en dat willen ze graag laten zien. ESEF is hiervoor de perfecte plek.”

Mede dankzij de samenwerking met Koninklijke Metaalunie en partners zoals Nevat en NRK is het aantal deelnemers ruim de driehonderd gepasseerd. Volgens Frank Klein Tank is er veel animo voor het paviljoen van Koninklijke Metaalunie (zie kader), het system supplier paviljoen van Nevat en ook voor het aluminium-paviljoen. Hij noemt de positieve belangstelling vanuit de kunststofsector opvallend. Volgens de marktmanager is dat een bevestiging van wat statistieken al langer tonen: de maakindustrie doet het beter dan andere Nederlandse sectoren. Hal 1 van het evenement is vrijwel ‘uitverkocht’ en hallen 2 en 3 lopen ook al aardig vol.

MATCHMAKING

Vanuit het buitenland ontstaat groeiende interesse voor Nederlandse toeleveranciers, waaronder vanuit Duitsland. De ESEF-organisatie besloot daarom ook voor de komende editie een gericht matchmaking-programma te ontwikkelen onder de naam ‘Zuliefertreffen ESEF 2014’. Het event, dat samen met exposanten wordt georganiseerd, brengt Duitse inkopers en ontwikkelaars in contact met toeleveranciers/exposanten op de beurs.





ESEF is de grootste vakbeurs in de Benelux op het gebied van toelevering, uitbesteden, productontwikkeling en engineering.

Op de vakbeurs zelf is er extra aandacht voor specifieke thema's. 3D-printen is daar eentje van, een technologie die momenteel sterk in opkomst is. De nadruk zal hierbij liggen op de mogelijkheden en toepassingen. In Nederland vinden veel ontwikkelingen plaats op het gebied van nieuwe materialen en high-tech materiaal-toepassingen. Ook hiervoor is op de beursvloer volop aandacht. Zo bieden nieuwe toepassingen voor composieten, die aan de TU Twente worden ontwikkeld, kansen aan de maakindustrie. En door recente ontwikkelingen in design en productvormgeving ontstaan er nieuwe ontwerp-kansen.

TECHNI-SHOW

De 3D-printtechnologie komt ook terug op de Techni-Show, die tegelijkertijd met ESEF in de Jaarbeurs Utrecht wordt gehouden. De Techni-Show focust op industriële productietechnieken, processen, verwerking en bewerking van metalen, toepassingen en gereedschappen. De combinatie van beide beurzen biedt alle mogelijkheden voor de productiesector onder één dak. Meer informatie: www.technishow.nl.

KENNISSESSIES

Het beursthema van ESEF 2014 – innoveren en samenwerken – is eveneens de rode draad in het inhoudelijk programma. In korte workshops en kennissessies gaan kennispartners in op actuele

onderwerpen. “Het gaat om nieuws en toepassingen waar productontwikkelaars en engineers vanaf moeten weten”, laat Klein Tank alvast weten. Samen met de NRK en de stichting CompoWorld wordt het onderwerp composieten uitgediept, terwijl de NEVI een sessie over strategisch inkopen organiseert.

AWARDS

Op de eerste beursdag worden de ESEF Awards uitgereikt. De vakprijs bestaat uit de categorieën Engineering & Design, Innovatieve Materiaaltoepassingen en de nieuwe categorie Innovatieve Ketensamenwerking. De strijd gaat om de vakprijs voor het meest innovatieve product. De winnaar van de nieuwe categorie ontvangt een beloning voor een innovatieve manier van krachtenbundeling tussen ondernemers. Klein Tank: “Niet alleen op product- en materiaalgebied innoveren toeleveranciers. Ook op het gebied van samenwerken ontstaan telkens weer nieuwe vormen. Je hebt tegenwoordig partners nodig om te innoveren. Vandaar deze nieuwe categorie.” Daarnaast is een publieksprijs en een Made in Holland Award te vergeven. De jury beoordeelt alle inzendingen op basis van innovatie, marktwaarde, business potentieel en functionaliteit. •

Meer informatie: www.esef.nl. Volg de beurs ook via Twitter: #esef14.

Metaalunie zet mkb-metaal 'in the picture'

De mkb-maakindustrie wordt tijdens ESEF 2014 in een groots paviljoen gepresenteerd door Koninklijke Metaalunie. Het paviljoen in hal 1 van het Utrechtse Jaarbeurscomplex bestaat uit vijf eilanden met een totaaloppervlakte van zo'n 1.300 m². Ruim vijftig ondernemers, die actief zijn in de industriële toelevering, nemen deel aan dit full-service concept. “Dit betekent dat een groot deel van de organisatie van de beursdeelname voor de ondernemer wordt verzorgd, terwijl ten aanzien van diverse kostenposten duidelijke schaalvoordelen worden behaald. Dat spreekt veel ondernemers aan”, aldus projectleider Richard Schuitema van Metaalunie.

Herkenbaarheid

Alle bedrijven hebben hun eigen afgebakende en duidelijke herkenbare standruimte en maken gebruik van centrale voorzieningen. De herkenbaarheid van de individuele ondernemer is door een gewijzigd ontwerp van het paviljoen verbeterd ten opzichte van de vorige edities.

Krachtige presentatie

De beursbezoeker waardeert deze gezamenlijke presentatie van de mkb-maakindustrie. Dat blijkt uit het aantal bezoekers op het paviljoen: in 2012 had het paviljoen per vierkante meter standruimte het op één na hoogste aantal bezoekers van alle stands op ESEF (bron: VNU exhibitions). De kracht van de gezamenlijke presentatie is dat de bezoeker op vijf verschillende eilanden een breed scala aan bedrijven vindt. Door in een collectieve presentatie te staan, krijgen de deelnemers meer aandacht en versterken zij elkaar. Zo kunnen zij samen laten zien tot meer in staat te zijn dan alleen een product of dienst te leveren. Toegevoegde waarde bieden en problemen van de klant oplossen, staat bij de ondernemers voorop.

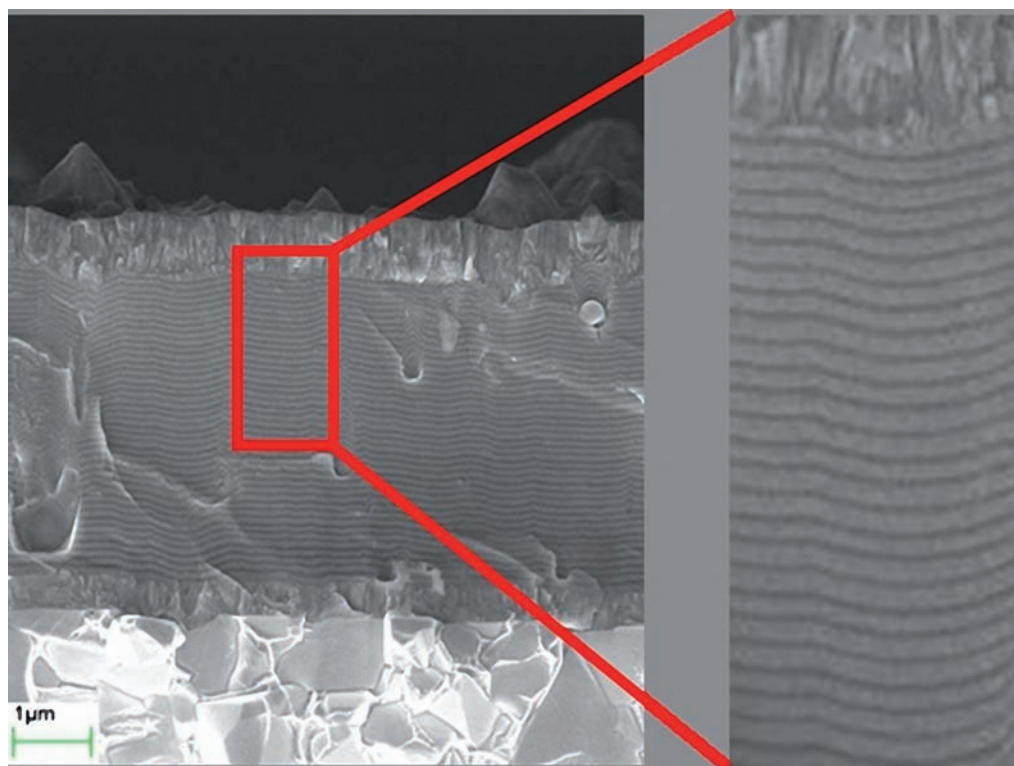
Meer informatie over deelname aan het Metaalunie-paviljoen? Kijk op www.metaalunie.nl of stuur een e-mail: esef@metaalunie.nl.

Zó snel hoeft het echt niet kapot

TEKST: EWALD LOHMANN.

FOTOGRAFIE: OERLIKON BALZERS.

Gereedschap slijt, maar hoge productiesnelheden en nauwe toleranties voeren de eisen op. De ondernemer verlangt langere standtijden. Gereedschap beïnvloedt het rendement. Er is veel te winnen in het samenspel van gereedschap, gereedschapscoating, bewerkingsproces en zelfs voorbehandeling en ontwerp. MDI en FDP wijdden er onlangs een technische bijeenkomst aan.



Coatingstructuur van pulsed power plasma-technologie (S3p), basis voor de Baliq-coatings. Met deze techniek zijn coatingeigenschappen zoals hardheid, densiteit en laagdikte goed aan te passen op de applicatie.

Een 17 millimeter pons slaat boutgaten in roodgloeïend (800 à 1000 °C) verenstaal HRC 59 bij de productie van een bladveer. Een kostbare pons, want de standtijd komt niet verder dan 300 tot 1500 cycli. Optimalisatie van gereedschapstaal (1.2379), harding en een Balinit Alcrona Pro Advanced-coating voert de standtijd op tot minimaal 15.000 cycli. Een triviale uitslag

komt ook voor: ogenschijnlijk beschadigd of versleten gereedschap blijkt soms met Scotch Bright in nieuwstaat te brengen, omdat koudlas het euvel is.

Gereedschapsslijtage is technisch en economisch actueel. De bijeenkomst medio september 2013 in Tiel van Metaaluniebranchegroep Moulds & Dies Industry (MDI) en branchevereni-

ging Federatie Metaalplaat (FDP) was dan ook volgeboekt. Het symposium werd georganiseerd in samenwerking met Wila uit Lochem (kantpersgereedschap), Uddeholm uit Amsterdam (gereedschapstaal) en Oerlikon Balzers uit Tiel (coatingdiensten). Voor plaatbewerkers en modelmakers beïnvloedt gereedschapsslijtage het rendement. In toenemende mate, omdat nauwere toleranties en hoge bewerkingsnelheden de slijtage kunnen versnellen. Veel is te winnen in afstemming tussen productieproces, gereedschapstaal, harding en coating.

STAAL

Kern van het gereedschap is staal. Uddeholm produceert gereedschapstaal volgens conventionele, ESR (Elektro Slag Remelted) en poedermetallurgische processen. Voordeel van dit laatste procedé, waarvoor deze producent 4.000 tons persen gebruikt, is de homogene microstructuur met een fijne, gelijkmatige carbideverdeling. Dit verbetert de mechanische eigenschappen waaronder slijtvastheid en taaiheid, zo lichtte application- en salesengineer Twan van Rijbroek toe. Het staal gedraagt zich stabiel bij thermische behandeling (harding) en leent zich goed voor hogesnelheidsverspaning. Als specialist in gereedschapstaal profileert de fabrikant zich met minutieus in de normen gecentreerde legeringen en dus nauwkeurig gedefinieerde eigenschappen. Selectiediagrammen, ook als app te downloaden, sturen de gebruiker naar de beste keuze. Desalniettemin valt het resultaat nog te bederven, bijvoorbeeld door het gereedschap te laten harden zonder opgave van hardingsgraad en ontlaattemperatuur. Ook is het van belang de thermische behandeling af te stemmen op nabewerkingen zoals vonkeroderen, omdat wellicht de 'white layer' moet worden verwijderd. Uddeholm adviseert altijd hardingsparameters te specificeren, voorafgaand aan het coaten, voor het beste evenwicht tussen hardheid en taaiheid. Vuistregel: de ondergrens voor een goede coating is een hardheid van Rc 55.

Gereedschapsproducent Wila – in de plaatwerking zo goed als alomtegenwoordig tussen onder- en bovenbalk met gereedschappen, klemmen, opspanning en bombering – slaat de brug tussen staal en coating. Productspecialist Peter Timmerijne kon zijn ‘productiviteit op de kantbank’ onderbouwen met ‘honderdduizenden buigingen’ met verlengde standtijden. Dit zonder zinkaanslag, weinig schoonmaken en minimale plaatbeschadiging. Zijn geheim is de combinatie van harding en coating. Deze gereedschapsproducent past CNC-diepharden toe (inductie), tot op 70 procent van de flankdiepte. Dit voorkomt haarscheuren of breuk.

Na diepharding is het mogelijk het gereedschap na te slijpen met behoud van hardheid om hoge nauwkeurigheden in de orde van ongeveer 0,01 millimeter te waarborgen. Uitgangspunt is hoogwaardig CrMo-gereedschapstaal met hoge trekvastheid (1.000 tot 1.200 N/mm²). In combinatie met coating ontstaat zo het optimale gereedschap, dat ook afrekenet met verkleefing van de plaat in de groef.

Gereedschapslijtage

Hoge slijtage is vaak te wijten aan te lage hardheid, onjuiste staalkeuze of een niet-optimaal proces: conditie van de kantpers, gebrekkige smering, te hoge snelheid. Normale slijtage is abrasief of adhesief. Bij abrasieve slijtage tasten harde deeltjes (oxiden, carbiden) het gereedschapsoppervlak aan. Adhesieve slijtage is (micro)koudlas ofwel aanlading. Dit treedt afhankelijk van de contactdruk op bij zachte materialen zoals koper, verzinkt staal, rvs of aluminium. Hoge contactdruk kan optreden bij volg-, snij- en buigstempels. Toepassing van verschillende hardheidsniveaus, een hoge oppervlakteafwerking, gereedschapstaal met hoge hardheid en coating verminderen adhesieve slijtage.



Stempel voor Spaanse vijfcentsmunten, gecoat met Balinit A (TiN). Een alternatief is Alcrona (AlCrN), dat de standtijd opvoert van 7.000 tot ruim 150.000 slagen.

Met name de plaatwerkerij heeft last van adhesieve slijtage ofwel aanlading. Naast geregeld schoonmaken van de gereedschappen zijn er nog enkele tips om dit te beperken:

- Gebruik metaalplaat met beschermfolie of losse folie.
- Plaatmateriaal oliën of voorzien van teflon-spray.
- Voorkom beschadiging gereedschap.
- Creëer verruimde inloopradii, zodat het plaatmateriaal minder schuift en meer afrolt. Dit vraagt wel een groter buigrandje.

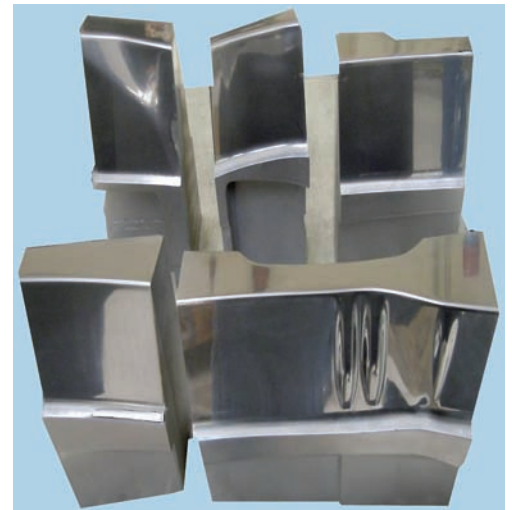
Globaal verdubbelt optimale coating de initiële gereedschapskosten, die ruim worden teruggehaald in standtijd en productie-efficiëntie.

PRECISIEPROCES

Salesengineer Wim Geurts van gastheer Oerlikon Balzers hoefde met symposiumpartners als Wila en Uddeholm amper te betogen dat gereedschapscoating zinvol is en kon zich concentreren op de processen. Het bedrijf is actief als jobcoater en ontwikkelt ook de processen en apparatuur.

Coating is een precisieproces: het gaat om laagdiktes van circa 1 tot 20 µm. Er zijn verschillende types, de selectie hangt af van belasting of slijtage, toepassing en procestemperatuur:

- PVD (physical vapour deposition) levert sterke hechting, hoge hardheid en lage wrijvingsweerstand. Dit proces vindt plaats onder vacuüm bij



Persgereedschap voor versterkingskokers. Dit hoge-sterkte constructiestaal met hoge treksterkte is bij het zetten weerbarstig. Gereedschapscoating met Balinit Lumina (TiAlN) maakte een einde aan koudlasproblemen en voerde de standtijd op van 10.000 tot 70.000 slagen.

temperaturen tot circa 480 °C en wordt toegepast voor universele coatings bij gemiddelde laagdiktes rond 3 µm.

- CVD (chemical vapour deposition) is vergelijkbaar met PVD, maar vindt plaats bij hogere temperaturen (800 à 1000 °C). Laagdiktes tot circa 20 µm zijn haalbaar. Nadeel is de vereiste warmtebehandeling na coating. Het PVD-proces is inmiddels het CVD-proces gepasseerd en wint marktaandeel ten koste van CVD. In het CVD-proces brengt Oerlikon Balzers vooral de diamantcoatings aan, verspaningskampioenen in grafiet, composietmaterialen en hoog siliciumhoudende aluminiumlegeringen.

Oerlikon Balzers voert ruim twintig combineerbare coatings uit, gericht op slijtagebeperking en prestatieverbetering. Alleen al vermindering van de oppervlaktespanning en interne materiaalspanning genereert aanzienlijke verbeteringen in verspaning, omvorming en de lossingskwaliteit van matrijzen. De coating is bepalend, al is deze maar een fractie van een mensenhaar dik.

SELECTIETOOLS

Behalve voorbehandeling en oppervlaktekwaliteit van het object wegen materiaal-, toepassings- en procesvariabelen mee in het bepalen van de optimale coating. Daarvoor zijn gedetailleerde selectietools beschikbaar (<http://coating-guide.balzers.com/web/en>). •

Zonwering, van decoratie naar installatie

TEKST: JAN KLOEZE.

FOTOGRAFIE: IMRE CSÁNY (DAPH).

Negentig jaar bestaat Romazo al, de brancheorganisatie voor alles over rolluiken, markiezen en zonwering. Het feestje werd gevierd met een speciale branchedag op 4 november 2013 in Voorthuizen. Kennelijk was er in de branche wel behoefte aan een partijtje, want de opkomst was massaal. Bijna 400 leden en niet-leden vulden de plenaire zaal en verdeelden zich tijdens de workshops over vijf kleinere ruimtes, die uitpilden.

Toch gaat het er niet zo feestelijk aan toe in de zonweringsbranche. Branchemanager Martin Straver noemde het cijfer nog maar eens bij zijn openingswoord: "De laatste vijf jaar hebben we met zijn allen dertig procent omzet ingeleverd. De overcapaciteit die daardoor in de markt zit,

is nog niet weggewerkt." Maar hij ging tegelijkertijd in op de kansen en de mogelijkheden die er óók zijn, mogelijkheden om de productiecapaciteit in de markt beter te benutten. "Ik spreek liever over isolatie van de transparante delen van een gebouw. In plaats van over zon-

wering. We moeten toe naar een andere mindset. We leveren geen decoratie, maar een installatie. Niet verfraaiing van de gevel is het doel, maar het creëren van een betere energiehuishouding in combinatie met meer comfort in het gebouw."

Hij wijst de zaal op het recent gesloten energieakkoord en zegt dat de markt open ligt voor ondernemers die snappen hoe ze zichzelf en hun producten anders, beter kunnen profileren. Als installateurs dus, met een innovatief en uniek label als HR Zonwering; hoogrendement zonwering, zoals bij verwarmingsketels.

WORKSHOPS

Om een decoratief scherm op te hangen aan een gevel, is een beetje handigheid met gereedschap en ladders voldoende. Maar als het gaat om het bieden van adviezen over energiebesparing heeft de ondernemer kennis nodig. Kennis van wat zonlicht is en hoe stralingswarmte zich ten opzichte van de transparante delen van een gebouw gedraagt. Eén van de vijf workshops tijdens deze branchedag was daarom gebaseerd op de tweedaagse cursus 'Zonwering, Energie en

'Energiebesparing en duurzaamheid zijn nu belangrijke thema's'

Milieu'. In een tijdsbestek van een goed half uur gaf prof. dr. L. Hermans een speedcollege over geleiding, absorptie (opname) en emissie (afgifte) van warmte door oppervlaktes van diverse metalen, verfsoorten en glas. Hij maakte zijn betoog aanschouwelijk met diverse proeven en probeerde zo meer cursisten te winnen voor de populaire cursus die de branchevereniging heeft ontwikkeld om het kennisniveau bij de dealers te verhogen.

De andere workshops behandelden onderwerpen als 'verkoop in roerige tijden', 'de meer-



Branchemanager Martin Straver spreekt liever over isolatie van de transparante delen van een gebouw, dan over zonwering.

waarde van maatschappelijk verantwoord ondernemen', 'HR Zonwering' en 'Internet als magneet voor mijn showroom'. Ook hier dus onderwerpen die de ondernemer extra hulpmiddelen bieden om succesvoller te worden en nieuwe markten aan te boren.

NIEUWE DOELGROEPEN

In een aanvullend gesprek met Metaal & Techniek benadrukt branchemanager Martin Straver, gepokt en gemazeld in de marketing, het belang van een goede marktpositionering bij de huidige veranderingen in de branche. "Deze sector is sterk door techniek gedreven. Maar de markt is veranderd. Energiebesparing en duurzaamheid zijn op dit moment belangrijke thema's in de maatschappij. Net als gezondheid en goede woon-/werkomstandighe-



Op de Romazo-branchedag werden ook de Z&R Vakprijzen uitgereikt.

den. Ondernemers kunnen nu nieuwe doelgroepen aanboren. Denk aan scholen, zorginstellingen, overheid en woningcorporaties. Daar hoort marketing bij en oplossingsgericht denken. Vanuit de branchevereniging faciliteren we dat

maximaal. Wij leveren als het ware de wapens waarmee de ondernemers de strijd aan kunnen gaan." •

www.romazo.nl

Uitreiking Z&R Vakprijzen

Branchemanager Martin Straver heeft bij de organisatie van deze Romazo-branchedag onder meer samengewerkt met de uitgever van vakblad Z&R, dat elk jaar de verkiezing van beste leverancier, beste communicator en beste projectleverancier in de branche organiseert. De volgende bedrijven werden door uitgever Thorold Wevers in de plenaire zaal gelauwerd met eeuwige roem en een oorkonde in plexiglas:

Smits Rolluiken en Zonwering

De Z&R Vakprijs Beste Leverancier is dit jaar gewonnen door Smits Rolluiken en Zonwering in Cuijk. Door te investeren in een optimale bedrijfsvoering en een efficiënte productie, opereert Smits dicht bij de markt. "Dit bedrijf heeft een duidelijke en in sommige opzichten onderscheidende kijk op de zonweringmarkt", aldus Wevers. "Het Best Buy Smits programma is daarvan een exponent."

Guillaume Janssen BV

"Bij het maken van de keuze voor de beste projectleverancier van 2013 is dit keer niet voor de gebaande paden gekozen", sprak Wevers bij de introductie van de Z&R Vakprijs Beste Projectleverancier 2013. Als resultaat daarvan is met Guillaume Janssen BV uit Zwolle een winnaar naar voren gekomen die zelf ook niet voor gebaande paden kiest, noch in werkwijze, noch in keuze van projecten.

Een mooi voorbeeld is het Parkhouse in London. Een organisch vormgegeven gebouw met veel glas, waarvoor Guillaume Janssen circa 200 screens heeft gemaakt. Allemaal gebogen en praktisch allemaal verschillend in vorm en maat. Niets kon ter plaatse worden opgemeten, alles moest vooraf vanaf tekening worden ontworpen en gemaakt.

Guillaume Janssen werkt wereldwijd, waarmee de Z&R Vakprijs Beste Projectleverancier 2013 ook een beetje een exportprijs is. En een oeuvreprijs,

omdat het bedrijf van André Janssen inmiddels jarenlang projecten met bijzondere zonweringen realiseert.

Renson

"Een bedrijf dat op het gebied van communicatie zo voortvarend aan de weg timmert, verdient deze prijs ten volle", zei Wevers toen hij de winnaar van de Z&R Vakprijs Beste Communicatie 2013 inleidde. Renson, zonwering- en ventilatiespecialist uit het Belgische Waregem, profileert zich prominent in vakbladen, op beurzen, zoals de R+T in Stuttgart, Batimat in Parijs of op 'hun eigen' Polyclose in Gent. En tegenwoordig ook in de sport. Een Belgisch bedrijf komt dan al snel bij de Belgische sport bij uitstek terecht: wielrennen. Renson staat sinds dit seizoen prominent op het zitvlak van beroemde wielrenners als Tom Boonen, Mark Cavendish, Tony Martin en Niki Terpstra van de bekende Belgische wielformatie Omega Pharma Quick-Step.

Alleskunner in metaal

TEKST EN FOTOGRAFIE:
LEON VAN VELZEN.

De Stieva Metaalgroep uit Aalsmeer maakt in beginsel alles. Als het maar van metaal is. Het bedrijf is actief in nieuwbouw, verbouw en renovatie. Mede-eigenaar Marc Groot: “Een duidelijke trend is dat mensen die wat meer te besteden hebben hun huis graag extra beveiligen.”

Steektrappen, spiltrappen, wenteltrappen of trappen met een kwart draai. Het maakt Marc Groot (1965), één van de vier eigenaren van Stieva Metaalgroep, niet uit. De basis van het trapframe zal altijd van staal of roestvaststaal zijn. Hierbij kunnen houten, natuursteen, betonnen of zelfs glazen treden gebruikt worden. Het leuningwerk op de trap kan bestaan uit staal of roestvaststaal, of ook weer in combinatie met glas of hout. “Het ontwerpen en construeren van trappen is een van onze specialismen”, zegt Groot, die zijn oude tekentafel nog altijd op

zijn kantoor heeft staan. “Toen ik negen werd, kreeg ik van mijn vader voor mijn verjaardag een lasapparaat. Kon ik die skelter waar ik altijd om zeurde zelf in elkaar zetten. Aan de mts deed ik fijnmechanische techniek en kreeg ik een opleiding tot instrumentmaker.” Groot werd rvs-plaatwerker en kwam later bij Stieva als tekenaar in dienst. “Feeling met het materiaal is belangrijk als je goed wilt ontwerpen. Vooral bij trappen met verschillend materiaalgebruik en blinde verbindingen luistert dat nauw. Maar binnen de Stieva Groep doen we

meer dan alleen trappen maken.”

Oprichter Rinus Stieva startte in 1985 Stieva Metaalbewerking in Aalsmeer met drie medewerkers. In vijf jaar tijd groeide de onderneming uit zijn jas en verhuisde naar de huidige locatie aan de Molenvlietweg, ook in Aalsmeer. Het oude pand biedt sindsdien onderdak aan Roest Vast Staal Aalsmeer – de naam zegt het al: volledig gericht op rvs. In 1999 was de tijd rijp voor een eigen montageservice, onder de naam Stieva Metaal Service, waardoor het bedrijf vrijwel alles wat het produceert ook zelf monteert. Deze groep werkt voor opdrachtgevers in binnen- en buitenland.

‘Je wilt je specialistische kennis in huis houden’

Het ontwerpen en construeren van trappen is een van de specialismen van Stieva Metaalgroep.



In 2001 namen vier mensen die al bij Stieva werkten, onder wie Marc Groot, het bedrijf van de oprichter over. De groei bleef er goed in. In relatief korte tijd verdubbelde het aantal medewerkers van circa 45 man naar ruim honderd. De groeiende vraag naar metalen puien bracht Stieva ertoe in 2002 Stieva Metalen Puien op te richten. Behalve complete puien fabriceert dit bedrijfsonderdeel stalen deuren en kozijnen van roestvaststaal of brons. De voorlopig laatste kraal aan de ketting werd in 2011 geregen met de komst van Stieva Metaalbewerking Harmelen. Dit bedrijf specialiseerde zich in lasersnijden, lassen, kanten, zetten, knippen, CNC-frezen, CNC-draaien en walsen.

INTERNATIONAAL

Stieva is actief in nieuwbouw, renovatie en verbouw. Groot: “Doordat we onder meer een breed scala aan metalen producten aanbieden en op meerdere markten actief zijn, lukt het om het bedrijf gezond te houden. Uiteraard merken wij ook dat de prijzen onder druk staan en de marges gering. We moesten dit jaar een aantal

mensen laten gaan, maar doen dat met pijn in het hart. Je wilt je specialistische kennis het liefst in huis houden. Kennis is noodzaak. Zo zijn we bijvoorbeeld bezig Amsterdamse monumentale grachtenpanden, die half verzakt zijn, met speciale staalconstructies te versterken. Een architect ziet dat en vraagt dan of we ook de stalen trappen in het pand kunnen vervangen.” Ook in de verbouw is volop werk, waarbij het vrijwel altijd gaat om maatwerk. “Een duidelijke trend is dat mensen die wat meer te besteden hebben hun huis graag extra beveiligen. Zij kiezen voor de beste kwaliteit stalen kozijnen met brand- en kogelwerend glas. Onze eigen montageafdeling heeft daar de handen vol aan. We werken behalve in Nederland veel in België, Zuid-Frankrijk en zijn nu ook bezig in de Verenigde Staten.”



Groot haalt zijn neus zeker niet op voor standaardwerk. “Wij verkopen in beginsel nooit nee. Maar een internetsnijder zijn we niet. We gaan niet de kant van een webshop op. Onze toegevoegde waarde zit hem in de kennis van metaal, de engineering door onze constructeurs en de afwerking door onze eigen monteurs. Architecten maken een schetsje waarna wij aan de slag gaan. Een trap moet er niet alleen esthetisch goed verzorgd uitzien, maar ook voldoen aan strenge, wettelijk omschreven veiligheidsnormen, zoals die zijn vastgelegd in het Bouwbesluit en in NEN 3509.”

ACTIEVE CLUB

Stieva is lid van de Nederlandse Trappen Fabrikanten (NTF), een brancheorganisatie binnen Metaalunie. “Er zijn zo’n 35 bedrijven lid, waaronder alle vooraanstaande stalen trappenbouwers in Nederland. Het is een actieve club”, vertelt Groot. “Zo waren we onlangs te gast bij de Meyer Werf in het Duitse Papenburg. Deze werf is gespecialiseerd in het bouwen van zeer luxe cruiseschepen. Elk hart van staal gaat bij het zien van die giganten sneller kloppen. We nemen tijdens zo’n uitstapje ook de activiteiten van de NTF door. Het biedt een prima podium om alle wettelijke regelgeving die op de branche afkomt handen en voeten te geven. Neem de NTF-matrix, een model dat alle regels en normen helder en overzichtelijk op een rij zet. Deze matrix geeft duidelijkheid over de regels die in heel Europa gelden. Dat is niet alleen voor ons als bouwers van trappen belangrijk, maar helpt ook de opdrachtgevers zoals gemeentes. Een waardevol instrument.” •

www.stievagroep.nl
www.trappenfabrikanten.nl

*Marc Groot van Stieva
 Metaalgroep: ‘Feeling met het
 materiaal is belangrijk als je
 goed wilt ontwerpen.’*



*Branchemanager Ron den Toom van de
 Nederlandse Trappen Fabrikanten.*

NTF-matrix en CE-markering

Trappen van staal vormen een dragende constructie en moeten daarmee voldoen aan de CE-markering. Dit Europees keurmerk geeft aan dat het product voldoet aan wettelijke eisen op het gebied van veiligheid, gezondheid en milieu. Het is de verantwoordelijkheid van de fabrikant om vast te stellen of een product aan die eisen voldoet. Ook is de fabrikant verantwoordelijk voor het aanbrengen van de CE-markering. Ron den Toom, branchemanager van de Nederlandse Trappen Fabrikanten (NTF): “Op 1 juli 2014 geldt het verplichte systeem – na een lange overgangsperiode – voor iedere fabrikant in Europa. Dat zorgt voor een gelijk speelveld. Uiteraard betekent het extra werk voor de bedrijven, maar vergeet niet dat we het hier over een kwaliteitssysteem hebben. Dat betekent dat je je productieproces onder controle moet hebben. Dit leidt er vervolgens toe dat je zowel je product als je bedrijf verbetert. Dat is winst. De NTF heeft een cursusprogramma ontwikkeld zodat de stappen die je moet zetten duidelijk zijn. Ook maakten we, speciaal voor stalen trappen, de NTF-matrix. Hierbij vertalen we alle voorschriften in eenduidige regels, waardoor er geen interpretatieverschillen meer kunnen ontstaan. De branche en klanten reageren enthousiast.” Kees Mol van Trappenfabriek Vermeulen was vanaf de oprichting van NTF voorzitter. Hij smeedde een saamhorige club ondernemers in hetzelfde vakgebied die veel kennis delen om er als groep kwalitatief beter uit te komen. Hij nam afscheid in Papenburg en begroette zijn opvolger Evert Kolk van Dijkhof Trappen.

PRODUCT

ROESTVASTE GELEIDINGEN

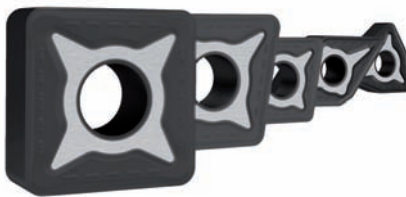
Rollon, producent van lineaire assen en geleidingen, heeft zijn assortiment uitgebreid met roestvaste geleidingen. De bestaande geleidingen van de Light Rail en de X-Rail zijn vanaf nu ook in rvs verkrijgbaar. Daarnaast zijn er nieuwe roestvaste modellen ontwikkeld. Dankzij deze uitbreiding kan nu ook de zware industrie gebruikmaken van de verschillende soorten geleidingen.

Voor de productie van de geleidingen gebruikt het bedrijf kwalitatieve en hoogwaardige materialen. De verzinkte geleidingen van de Linear Line en de Telescopic doorstaan de zoutnevel-spraytest goed. Volgens Rollon zijn ze beter bestand tegen corrosie dan vergelijkbare producten. Bij zeer hoge belastingen of slechte omgevingscondities is het echter beter om roestvaststalen geleidingen te gebruiken, vandaar de uitbreiding van het assortiment. Zo is de Light Rail uitgebreid met een volledig uitschuifbare telescoop. De rails, de kogelkooi en kogels zijn compleet van roestvaststaal gemaakt en zijn daardoor bestand tegen zware bouw- en omgevingscondities. De LFX27 telescoopuitvoering (zie foto) is 27,2 millimeter breed, schuift 'trapsgewijs' uit en kan als paar een last van 70 kilogram dragen.



Rollon, tel. 0316 - 58 19 99, website: www.rollon.nl.

TOPPRESTATIES BIJ DRAAIWERK



De nieuwe M6-spaanbreker van Seco Tools is zowel productief als veelzijdig bij het ruwen en semi-finiseren van staal en gietijzer. De spaanbreker is voorzien van snijplaten met een negatieve spaanhoek. Het product is leverbaar in diverse dubbelzijdige geometrieën en heeft een breed positief beschermingsfacet, een positieve spaanhoek en een

brede gleuf. Dit zorgt voor een hoge snijkantsterkte, een laag energieverbruik en een efficiënte spaanafvoer. De spaanbrekergeometrie zorgt voor een hoge weerstand tegen afschilfering, krater- en flankslijtage, wat een optimale standtijd oplevert. Om de productiviteit nog verder te verhogen, omvat de serie ook dubbelzijdige snijplaten voor hoge voeding. Dankzij het schraperontwerp van de M6 kunnen hogere voedingsnelheden worden gerealiseerd in combinatie met een veilige spaancontrole, geringe snijkrachten en betrouwbaar slijtagegedrag. Deze voordelen leveren een goede kwaliteit en een soepele oppervlakte-afwerking van het werkstuk op. Hierdoor hoeft bij sommige toepassingen niet te worden gefiniseerd.

Seco Tools, tel. 0183 - 63 66 00, website: www.secotools.com/M6.

BESPAREN MET VEELZIJDIGE GEREEDSCHAPPEN

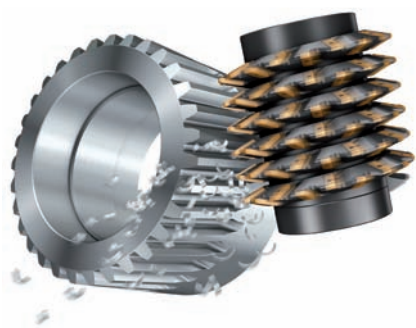


Voor veel werkplaatsen zijn extreme uitdagingen dagelijkse kost. Om tegemoet te komen aan de behoeften van deze werkplaatsen en de dealers die hen bedienen, is de Widia Vari-gereedschapenfamilie ontwikkeld: de VariMill, VariDrill en VariTap. De gereedschappen zijn speciaal ontworpen als veelzijdige producten, ze zijn eenvoudig te selecteren en gemakkelijk in het gebruik. Voor

frezen, boren of tappen leveren ze grote prestaties en substantiële besparingen. De gereedschappen zijn inzetbaar in een breed spectrum toepassingen en materialen. De VariDrill is een meervoudig toepasbare boor, ontwikkeld voor een lange standtijd in een breed materiaalspectrum, met inbegrip van staal, roestvast staal, gietijzer, non-ferrometalen en hoge-temperatuurlegeringen. De VariMill biedt de mogelijkheid ruw voor te bewerken en fijn na te bewerken met één gereedschap voor gleufterzen, helicoïdaal frezen en induikfrezen. De VariTap biedt uitstekende tapprestaties in uiteenlopende materialen zonder in te leveren op kwaliteit van het onderdeel of de standtijd van het gereedschap.

Widia, tel. 026 - 384 48 51, website: www.widia.com.

TANDWIELFREES MET VEELHOEKIGE INTERFACE



De nieuwe CoroMill 177, de tangen-
tiel bevestigde frees van Sandvik
Coromant, biedt meerdere innova-
ties. Hierdoor kan bij de bewerking
van tandwielen een hogere producti-
viteit worden bereikt, terwijl het
gereedschap ook langer meegaat.
Een speciale bevestigingsinterface
zorgt bijvoorbeeld voor precisie en
stijfheid, en zo voor meer stabiliteit
tijdens het bewerken. Daardoor kun-
nen hoge snijgegevens worden
bereikt, zonder dat dit ten koste gaat
van de veiligheid of betrouwbaar-
heid van het proces.

De CoroMill 177, ontworpen voor
modules 10 tot 18, heeft instelbare
hardmetalen wisselplaten met vier
snijkanten voor voorbewerken, semi-
nabewerken en nabewerken. Het
gereedschap is bedoeld voor onder-
delen zoals tandwielen met rechte
tanden en spiraaltandwielen, zoals
deze worden toegepast in tandwiel-
kasten en transmissies voor wind-
energie en andere zware industriële
toepassingen. Bij bewerkingen
waarin het vooral op productiviteit
aankomt, is dit een prima alternatief
voor HSS-frezen en schijffrezen.

**Sandvik Coromant, tel. 010 - 208 02 08,
website: www.sandvik.coromant.com/nl.**

SNELLE, PRECIEZE SNEDES

Secuur en bijna zonder vonken
metaal zagen. Dat kan met de
metaalfkortzaag GCD 12 JL
Professional van Bosch. Daar-
voor zorgen het speciaal ont-
wikkelde cirkelzaagblad
'Expert for Steel' en de zaag-
snede, dit in tegenstelling tot
abrasieve snedes met door-
slijpschijven. Aanloopverkleu-
ringen en braamvorming,
zoals bij het gebruik van door-
slijpschijven in het metaal kunnen ontstaan, zijn bij het zagen met
de GCD 12 JL Professional geminimaliseerd. Hierdoor zijn de
gebruikelijke en soms omslachtige nabewerkingen niet nodig. De
geringe vonkvorming vergemakkelijkt het werken en zorgt voor een
goed zicht op de zaaglijn. Voor een precieze zaaggeleiding zorgt
de geïntegreerde laser: deze tekent het zaagverloop voor en de
snede komt op de gemarkeerde lijn. Zo kunnen installateurs en
bankwerkers bijzonder zuiver en exact buizen, vierkant- of hoek-
profielen op maat zagen.



Bosch Powertools, tel. 020 - 575 40 09, website: www.bosch-professional.com/nl/nl.

INNOVATIEVE BESCHERMKAPPEN VOOR DRUK- OF NOODSTOPKNOPPEN

Brady introduceert een
innovatieve oplossing
om tijdelijk de toegang
te ontfemen tot druk-
knoppen of noodstop-
knoppen en zo de veilig-
heid tijdens het
onderhoud van machi-
nes te verhogen. De
nieuwe 'draai- en vergrendel' veiligheidsoplossing kan worden
ingesteld door de beschermkap simpelweg vast te draaien op een
permanent gemonteerde basis, die onder de drukknop is aange-
bracht. Een hangslot houdt de drukknopbeschermkap op zijn
plaats totdat het onderhoud is verricht. Deze vergrendeloplossing
past op alle standaard stamdiameters van bedieningsknoppen en
is volgens Brady een goedkope investering die levens kan redden.



Brady, tel. 0032 - 473 78 49 37, website: www.bradyeurope.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

PRODUCT

VACUÛMGRIJPERSYSTEEM VOOR VEEL VERSCHILLENDE TOEPASSINGEN



Sinds de introductie van het eerste Unigripper vacuûmgrijper-systeem in 1997 hebben de ontwikkelingen niet stilgestaan. Dankzij de grote flexibiliteit is vaak met één systeem te volstaan om snel, veilig en voorzichtig diverse voorwerpen tegelijk te verplaatsen. Het Unigripper-programma omvat nu ook een omvangrijke reeks vacuûmunits waarmee in de hedendaagse industriële automatisering aan vrijwel alle denkbare wensen en eisen kan worden voldaan. De fabrikant benadrukt daarbij dat het in veel gevallen geen standaard apparatuur betreft; stuk voor stuk zijn het oplossingen waarvan de afmetingen, vorm en capaciteit aan de betreffende opdracht voldoen. Elk grijpersysteem is met diverse praktische accessoires uit te rusten. Tot de opties behoren onder meer aparte bevestigingen, robot-adapters, sensoren en interfaces. Afhankelijk van de gekozen materiaaluitvoering kan waar nodig aan de FDA-eisen worden beantwoord.

Pneu/tec, tel. 023 - 569 90 90, website: www.pneutech.nl.

ERGONOMISCHE AFSTANDSBEDIENING

Takels en rolbruggen van Verlinde met één hand bedienen? Dat kan met de nieuwe afstandsbediening Digimote. Efficiënt op alle productielijnen, maar vooral voor een werkstation op een assemblagelijijn van componenten en subeenheden. Aangezien de afstandsbediening met één hand kan worden bediend voor alle bewegingen van de rolbrug, de zwenkkrana of de takel, blijft de andere hand vrij voor het nauwkeurig richten van de last. De Digimote heeft een ergonomische vorm en heeft een grootte van 220 x 53 x 45 millimeter. Een siliconen beschermingshoes en een gewicht van slechts 280 gram (zonder batterij) verhogen het gebruikskomfort. Bestuurd met de duim en de joystick is de afstandsbediening heel gemakkelijk te bedienen en controleert het alle richtingsbewegingen van de loopkat, de verplaatsing van de kraan of de rotatie ervan in het geval van een elektrische zwenkkrana. Onder de joystick zorgen twee knoppen voor het hijsen en neerlaten van de lading. Tot slot heeft de afstandsbediening een innovatieve, multifunctionele schakelaar.



Verlinde, tel. 0033 - 02 37 38 95 95, website: www.verlinde.com.

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

Vakkanjers uit startblokken

Welke Vakkanjers overleven de voorronden en gaan straks voor de titel in de landelijke finale? Zes opleidingscentra door heel Nederland waren eind november en begin december het strijdtoneel van de VakkanjerWedstrijden. Bericht vanaf de wedstrijdvloer in Rotterdam.

Albeda College op RDM Campus, 20 november 2013. De eerste bussen met vmbo'ers komen al vroeg aan op het terrein van de voormalige Rotterdamsche Droogdok Maatschappij op de Heijlplaat. De scholieren uit de regio zijn uitgenodigd om de VakkanjerWedstrijden van dichtbij mee te maken, gecombineerd met doe-activiteiten en een kennismaking met RDM Campus. Is er een betere wedstrijdlocatie denkbaar dan het roemruchte industrieel erfgoed op de zuidoever van de Maas?

Binnen strijden zo'n vijftig Vakkanjers om een plek in de finale, straks in het voorjaar van 2014. Winnen? Graag. Maar er telt meer dan goud,

vindt plaatconstructiewerker Tom de Jong van AAE BV in Helmond. "Dit is een mooie ervaring, iets heel anders dan je gewone werk. Ik kom hier vooral om te leren en plezier te hebben. Je moet het zelf maar uit zien te vinden, daar leer je veel van. Winnen staat niet op nummer één bij mij."

BERETROTS

André de Willigen is aandachtig toeschouwer in Rotterdam. De praktijkopleider van Heerema Vlissingen heeft met de BMBE-/MIGMAG-lassers Anthony Loohuis en Vincent Wolff twee kanshebbers voor een ticket naar de finale. "Deze

jongens ontwikkelen zich razendsnel, ze doen het erg goed op onze bedrijfsschool. Dit is een beloning voor Anthony en Vincent. En natuurlijk zijn we erg benieuwd naar waar ze precies staan."

Van de praktijkopleider hoeven ze niet per se kampioen te worden. De Willigen: "Al zou een plek in de finale natuurlijk geweldig zijn. Als ze hun werk maar goed en netjes doen en er helemaal voor gaan. Maar deze jongens hoeft eigenlijk niet te motiveren. Ze gaan er volle bak voor. Ik ben hoe dan ook beretrots op ze. Toen ze bij ons binnenkwamen, hadden ze amper gelast. En moet je kijken wat ze nu presteren."

ERVARING

Ook náást de wedstrijdvloer zijn de nodige Vakkanjers te bespeuren: het legertje begeleidende experts telt meer en meer oud-deelnemers. Wouter van der Ven, in juni nog bronzen medaillewinnaar op de WorldSkills in Leipzig, staat de nieuwe lichter Vakkanjers bij als expert onderhoudsmontage. "Het is leuk om hier weer terug te zijn. Hier begon het WorldSkills-avontuur eigenlijk, met de finale in 2012. Nu heb ik een andere rol, maar het is bijna even leuk. Ik kan de jongens hopelijk wat bijbrengen met mijn eigen ervaringen. En natuurlijk hoop ik dat zij straks ook naar de wereldkampioenschappen kunnen. Dat blijft een onvergetelijke ervaring." •



Scholieren uit de regio waren ook uitgenodigd (foto: TechniekTalent.nu/Olivier Huisman).

Volgende halte: de finale

Bij het ter perse gaan van deze editie van Metaal & Techniek waren de uitslagen van de voorronden nog niet bekend. De finalisten strijden in het voorjaar van 2014 om de Nederlandse titel en uitzending naar EuroSkills 2014 in Lille.

Kijk voor meer informatie op:
www.devakkanjers.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 coquilletgieten

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

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

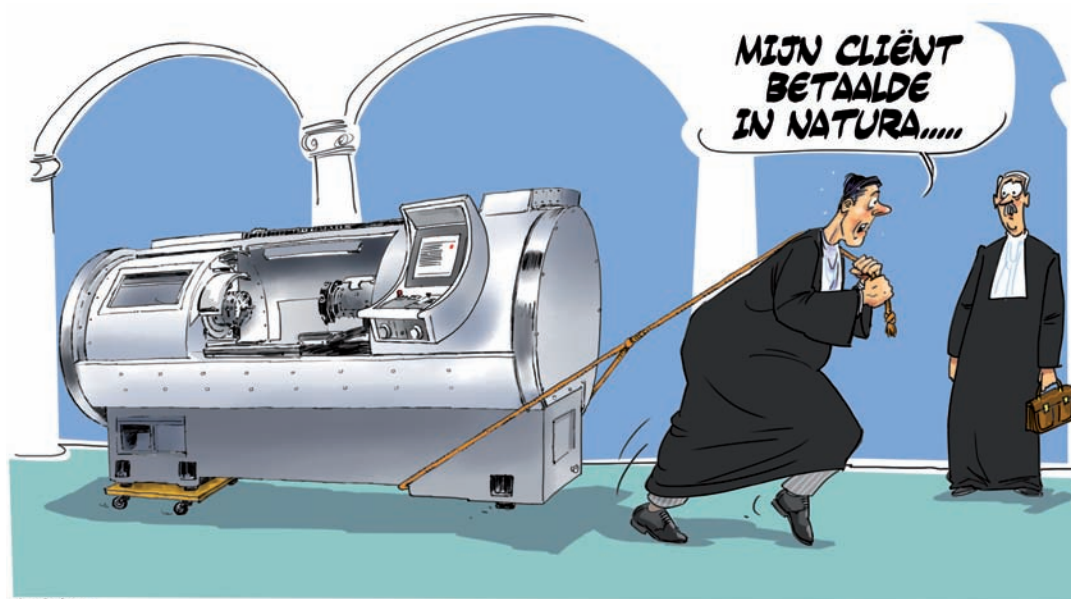
Industrieweg 13
7461 AA Rijssen
t 0548-543793
f 0548-519565
e info@vangeenen.nl
i www.vangeenen.nl
• Slijpen en polijsten
• Reinigen en CLEANROOM verpakken
• Meer info zie website

Voor eigen rechter spelen

TEKST: MR. MIRJAM BOS.

ILLUSTRATIE: LUUK POORTHUIS.

Een in opslag genomen machine wordt niet opgehaald door de eigenaar. Bovendien betaalt deze geen opslagkosten meer. Wat nu?



Bij Krimp BV kwamen de laatste jaren structureel minder opdrachten binnen. Dit leidde onlangs tot het afscheid van een aantal werknemers. En er zijn meer gevolgen op de werkvloer: veel productiemachines zijn verkocht. Ook ligt er minder voorraad bij Krimp. Het bedrijf heeft daardoor ruimte over. Om die vierkante meters optimaal te benutten, neemt Krimp machines van anderen in opslag. Dit nieuwe bedrijfsonderdeel loopt als een trein. Er blijkt veel vraag te zijn, zoals van opkopers in faillissementen,

naar tijdelijke opslag van machines op een droge en warme plek. Krimp hanteert bovendien een aantrekkelijke prijs per maand. Eén van de klanten neemt het betalen van de stallingsprijs echter niet zo nauw. Al maanden heeft Krimp geen vergoeding ontvangen voor de opslag van een oude en enorm grote CNC-draaibank. Krimp sommeerde de eigenaar van de draaibank hem op te halen, maar hij krijgt geen enkele reactie. De machine neemt veel plek in. Dit gaat uiteraard ten koste van de opslag van

andere machines van eigenaars die wél betalen. Het bedrijf zit er dus flink mee omhoog. Na een jaar tegen de machine aan te hebben gekeken, zonder dat enig contact mogelijk was met de eigenaar, neemt de directeur van Krimp zich voor de CNC-draaibank op een veilingssite te verkopen. Terwijl hij bezig is foto's van de machine te uploaden, wijst een medewerker erop dat dit niet zomaar kan. Krimp is immers niet de eigenaar van de draaibank; wat als de eigenaar straks de machine alsnog opeist?

De beste optie is de gang naar de rechter, legt Krimp's juridisch adviseur hem later uit. Via een dagvaarding, waarin Krimp de betaling eist van alle openstaande opslagtermijnen, roept de rechter de eigenaar van de machine op. Weer volgt geen enkele reactie. Mogelijk verblijft de machine-eigenaar niet langer in Nederland. De rechter veroordeelt de man bij verstek en wijst de vordering van Krimp toe. Hij krijgt het recht de machine te verkopen en uit de opbrengst zijn opslagkosten en gerechtskosten te voldoen. De rest van het geld zet hij op een rekening voor het geval de eigenaar later toch weer opdaagt. •

Naar de rechter

Veel bedrijven zullen dit herkennen; goederen die anderen toebehoren, worden niet opgehaald. Vaak weet men zich geen raad als er bovendien geen contact meer mogelijk lijkt met de eigenaar. U heeft als bewaarnemer de plicht goed voor de goederen te zorgen. Neemt u dan

ook niet het recht in eigen hand door spullen weg te geven of te verkopen en laat een dergelijke kwestie via de rechter lopen. Als u hierover vragen heeft, kunt u altijd terecht bij de adviseurs van het bedrijfsjuridisch team van Metaalunie, e-mail: bj@metaalunie.nl.



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

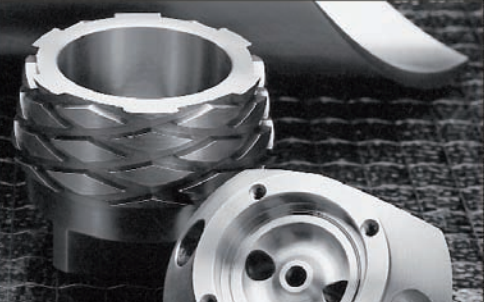
Meer weten? 030-605.33.44 of
www.metaalunierechtsbijstand.nl.

METAAAL



Advertentierubriek voor en door Metaalunieleden

Dé co-maker voor hoogwaardige eindproducten.



BIES

*Toelevering
draai- en freeswerk*

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



VERHOEVEN BV
OPPERVLAKTEBEWERKING

IN- VERKOOP NIEUWE EN GEBRUIKTE STRAALMACHINES
ONDERHOUD EN SERVICE
REPARATIEWERKZAAMHEDEN EN STORINGEN

WWW.OPPERVLAKTEBEWERKING.COM



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

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

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

Lauwikstraat 38, 6663 CK Lent **www.vanvorskelen.nl**

Innovatie · Ontwikkeling · Advies · Begeleiding

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

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

Vortex brengt Uw draaiende machine-onderdelen deskundig in balans.

24-uurs-service!

Ook ter plaatse

VORTEX 
balanceertechniek B.V.

Industrieweg 21
3762 EG Soest



CORNELISSEN
METAALBEWERKING BV

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



www.cornelissen-metaalbewerking.nl

Professioneel **POWERPLUS** **en betaalbaar**



Powerplustools levert top kwaliteit gereedschapswagens, gereedschappen en werkbanken **uit voorraad.**

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

Powerplustools Nederland B.V.
Mars 26
8448 CP Heerenveen

T. +31 513 646366 • F. +31 513 648732
info@powerplustools.nl
www.powerplustools.nl

AGENDA

 = door Metaalunie geïnitieerde activiteiten

VAKBEURZEN

14 - 16 JANUARI 2014

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

11 - 14 MAART 2014

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

7 - 11 APRIL 2014

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

3 - 5 JUNI 2014

LOCATIE: MEDTEC EUROPE; Holland stand
Stuttgart, Duitsland
INFO: www.metaalunie.nl

CURSUSSEN/WORKSHOPS

19 DECEMBER 2013

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

10 JANUARI 2014

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

17 JANUARI 2014

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

27 JANUARI 2014

Cursus Succesvol zakendoen met je website
LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.00 uur tot 17.00 uur
KOSTEN: € 375,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

28 JANUARI 2014

Cursus Onderhandelen (De winnende
dialog) (tweedaags)
LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.00 uur tot 17.00 uur
KOSTEN: € 750,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

28 JANUARI 2014

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

31 JANUARI 2014

Cursus Leidinggeven in metaalbedrijven;
jong en oud inspireren
LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 375,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

15 JANUARI & 5 FEBRUARI 2014

Workshop FPC-systeem CE-markering
dragende constructiedelen
LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.00 uur tot 17.00 uur
INFO: www.metaalunie.nl
n.vonk@metaalunie.nl

EVENEMENTEN

27 FEBRUARI 2014

Kick-off symposium 3D-printing
LOCATIE: Congrescentrum Koningshof, Veldhoven
INFO: 3Dprint@metaalunie.nl

7 - 9 MEI 2014

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

HANDELSREIZEN

3 - 5 FEBRUARI 2014

Handelsmissie naar Duitsland, goede
kansen voor de metaalsector
LOCATIE: Nordrhein-Westfalen, Duitsland
INFO: www.metaalunie.nl
internationaal@metaalunie.nl

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

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



De brief hiernaast is verzonden. Toch bevat deze brief passages die menig ondernemer zal herkennen. We kunnen gerust concluderen dat weinig organisaties momenteel zo slecht met hun klanten communiceren als de banken. Dat de tijden veranderd zijn, weet iedereen. Dat de overgang van 'we kunnen alles financieren' naar 'we financieren nog maar mondjesmaat' te abrupt is gegaan, baart zorgen. Want hoe dan ook, alternatieve wijzen van financiering zoals crowdfunding zal voor het mkb op korte termijn geen uitkomst bieden. Hoewel crowdfunding volop in de belangstelling staat, is de totale omvang nog steeds van geringe betekenis. Voor ondernemers is het zaak de juiste mix te vinden tussen eigen financiering, het verkrijgen van risicodragend vermogen en bancaire financiering. Alleen met behulp van deze ingrediënten en dan ook nog in deze volgorde, kan de mkb-onderneming in de toekomst gefinancierd worden. Maar wat zéker niet kan, is deze wijze van communiceren: daarmee verdwijnt het laatste restje respect dat de banken (misschien nog) hebben, maar zeker niet verdienen. •

RICHARD SCHUIITEMA
BRANCHMANAGER KONINKLIJKE METAALUNIE

Utrecht, 21 november 2013

Geachte ondernemer,

Hartelijk dank voor de prettige ontvangst en het gesprek dat wij als uw huisbankier onlangs met u hadden. Het was buitengewoon interessant uw visie op de toekomst te horen. Uw visie heeft indruk op ons gemaakt. U hebt ons verteld dat u ondanks de moeilijke tijd die onze economie doormaakt, nog steeds in staat bent de jaren positief af te sluiten. Daar was u terecht trots op.

Tijdens het onderhoud hadden wij echter niet de moed u te vertellen dat de opdracht die wij vanuit ons hoofdkantoor hadden meegekregen, was dat wij de kosten van uw kredietfaciliteit met ingang van de eerste dag van de komende maand zullen verhogen met vijftig basispunten. De gewijzigde marktomstandigheden en de risico's die kleven aan de markten waarin u als ondernemer actief bent, nopen onze bank dit besluit te nemen. Ook de gestegen kosten die veroorzaakt worden door de boetes die ons door de toezichthouders steeds maar weer worden opgelegd, maken dat al onze klanten hieraan moeten bijdragen. Wij zijn ervan overtuigd dat het enthousiasme dat u tijdens ons gesprek uitstraalde voor u zoveel energie oplevert dat deze verhoging van de kredietkosten voor u geen probleem oplevert.

Tenslotte delen wij u mede dat wij van mening zijn dat u het eigen vermogen in uw onderneming uiterlijk één jaar na datum van dit schrijven dient te verhogen van de huidige 23 procent tot 40 procent. Bij het niet voldoen aan deze eis zullen wij over één jaar de kredietverlening aan uw onderneming heroverwegen, dan wel de kredietverlening waartoe wij op basis van onze meer dan vijftig pagina's tellende algemene voorwaarden gerechtigd zijn, beëindigen. Mocht u onze voorwaarden niet aanvaarden, dan dient u de aan u verstrekte kredieten binnen zeven dagen aan ons terug te betalen.

Wij zien uit naar een volgende ontmoeting.

Met vriendelijke groet,

Henk Gering
WMR Bank

- 
- Alle processen in 1 centraal systeem
 - Snel en op tijd leveren
 - Produceer de juiste kwaliteit
 - Reduceer voorraad verspillingen

Hoe lean wil je het hebben?

Ontdek de winst van Exact Productie



Download de Layar-app op je smartphone en volg de instructies van de app

Doe de bedrijfsscan op
exact.nl/lean

= exact

THE ULTIMATE STEEL COMPANY

POWERED BY SABO

**Inductieharden
machinefabriek**

**aandrijftechniek
hydrauliek
offshore
papierindustrie
agri industrie
recycling**

**T +31 411 673 031
www.saboboxtel.nl**

