

koninklijke
metaalunie

METAAL & TECHNIEK

VAKBLAD VOOR HET MKB IN DE METAAL

2



PIET VAN STAALDUINEN
WIL INNOVATIE AANJAGEN

8



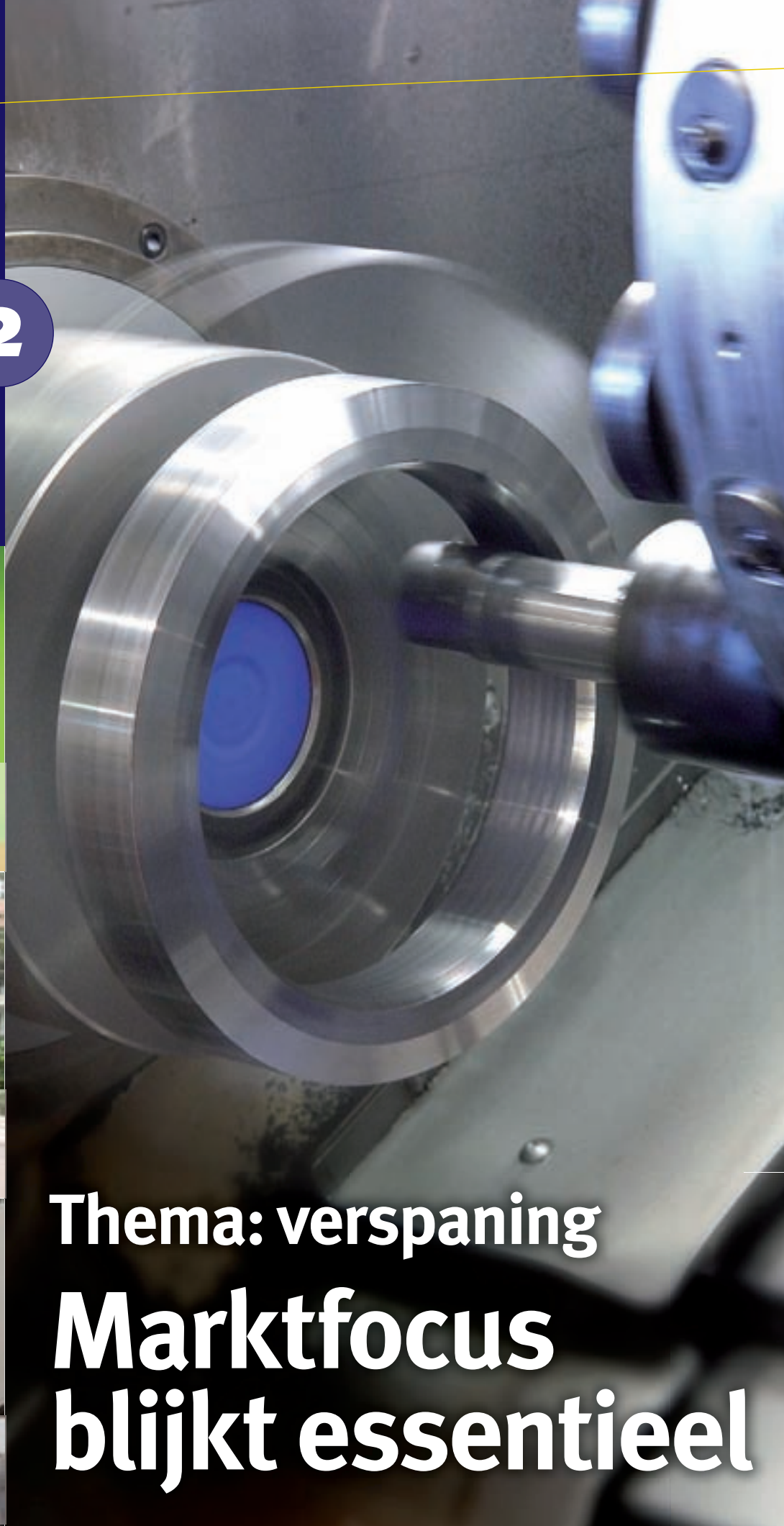
OVER DE TWEEDE
HORDE HEEN GROEIEN

28



JUIST NU VAN VOF
NAAR (FLEX-) BV

30



Thema: verspaning
**Marktfocus
blijkt essentieel**

Colofon

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

MYbusinessmedia

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, Bart Driessen, Ronald
Buitenhuis, Tosca Viissers, Ewald Lohmann

Advertentieverkoop

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

Abonnementen

Abonnementsprijs NL 11 nummers € 114,50.
Los nummer € 14,25 (incl. btw).
Proefabonnement 3 nummers € 19,-.
Buitenland € 129,50 (prijzen excl. 6% btw
en € 3,75 administratiekosten).

Opgeve abonnementen

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

Voor informatie over de 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 veeveelvoudigd,
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.

Syntens in KvK na 2014

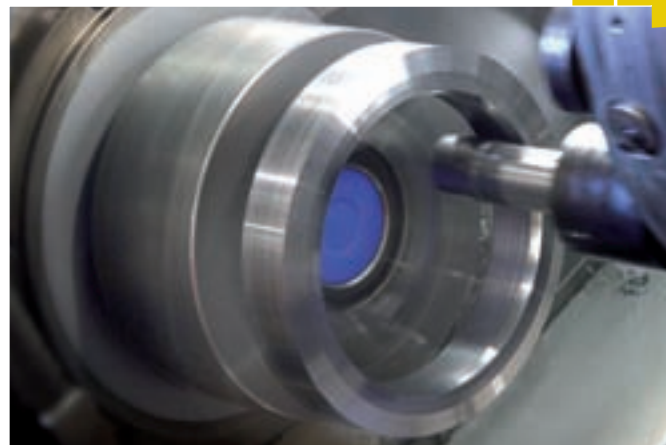
8



Piet van Staalduinen, algemeen directeur Syntens, gaat in op het feit dat Syntens na 2014 als zelfstandige organisatie verdwijnt. Maar ook binnen de vernieuwde Kamer van Koophandel blijft straks de Syntens-rol als aanjager van innovatie binnen het mkb bestaan.

Thema: verspaning

14



In vier artikelen biedt Metaal & Techniek zicht op de stand van het brede thema verspaning in Nederland. Vier ondernemers vertellen hoe het ze lukt om succesvol te zijn ondanks de economische crisis. Marktfocus blijkt essentieel.

De Koninklijke Metaalunie in feiten en cijfers

De 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. De 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, landbouw-mechanisatie, revisie, onderhoud en handel. Elk lid is ingedeeld in een van de tien districten die de Metaalunie telt en heeft via zijn district directe invloed op het beleid.

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

Activiteiten Metaalunie

- gratis ledenadvies op sociaaljuridisch, bedrijfseconomisch, fiscaal, bestuursrechtelijk en bedrijfsjuridisch gebied

'BV beter voor ons bedrijf' 30



Nu de flex-BV zijn intrede heeft gedaan, kan het voor veel leden van de Metaalunie zinvol zijn om de eigen rechtsvorm nog eens tegen het licht te houden. ZME Fijnmechanisch Atelier uit Utrecht deed dat en kwam tot de conclusie dat de BV toch het beste was voor het bedrijf. Exit VOF.

Verder in dit nummer

Nieuws	6	Innovatie	33
Productiviteitskring		Rechtgezet	35
Zuid-Holland breidt uit	13	Blik op Branches	36
Fotoverslag nieuwjaars- bijeenkomsten	24	Product	40
Techniektalent	27	Vakkanjers	43
Succesvol doorgroeien, de tweede horde voorbij	28	Agenda	45
		Tot slot	46

- collectieve belangenbehartiging
- ondersteuning van specifieke branches door meer dan 50 branchegroepen
- speciale aandacht voor jonge ondernemers (Metaalunie Jong Management)
- collectieve deelname aan beurzen
- actieve exportondersteuning
- cursussen, opleiding en voorlichtingsbijeenkomsten, zowel landelijk als in de districten
- informatie over ontwikkelingen in de vorm van brochures, folders, notities, circulaire, het Metaaluniebulletin, de digitale nieuwsbrief en het vakblad Metaal & Techniek.

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

Op weg naar een nieuwe cao



Michaël van Straalen
Voorzitter Koninklijke
Metaalunie

Binnenkort starten de onderhandelingen voor de nieuwe cao. Een spannende tijd! Niet alleen omdat het economisch gezien moeilijke tijden zijn, maar ook omdat er op cao-gebied veel speelt. De werkgevers gaan nu met vakbonden in gesprek over een nieuwe cao na 1 mei 2013. Tegelijkertijd wordt met vakbonden verkend hoe een gezamenlijke cao voor Metaal en Techniek en Metalektro er in de toekomst uit moet zien.

Om de inzet van de onderhandelingen te bepalen, zijn leden in alle Metaalunie-districten geraadpleegd. Het deed mij goed dat die leden enthousiast en met grote betrokkenheid input hebben geleverd. Het is belangrijk om te vernemen wat er allemaal speelt binnen de bedrijven. Uit dit 'rondje' vielen mij twee zaken sterk op. Het is duidelijk: we hebben te maken met een langdurige economische crisis. Veel bedrijven staat het water aan de lippen. We zullen hier in de onderhandelingen zeker rekening mee moeten houden. Verder kwam naar voren dat de kosten van oudere werknemers te veel oplopen. Ook hieraan zal in de cao aandacht moeten worden besteed. Omdat we ook praten over een vernieuwende cao verwacht ik niet dat al in de komende cao grote veranderingen zullen plaatsvinden. De uitdaging is natuurlijk wel om te komen tot een moderne, aansprekende cao die voor de toekomst lang houdbaar zal zijn. Een cao die bovendien de aantrekkelijkheid van de bedrijfstak op een moderne manier weet te verwoorden. Om tot deze nieuwe cao te komen, is tussen de twee bedrijfstakken een werkgroep opgericht met als doel te onderzoeken wat de moderne trends zijn op cao-gebied en deze toe te passen in een nieuwe regeling. Er wordt ook gekeken naar een nieuwe pensioenregeling. Hierdoor worden de regelingen van de Metaal en Techniek en de Metalektro identiek.

Wij zijn op weg om voor de sector de goede dingen te doen. De cao-onderhandelaars hebben de verantwoordelijkheid daaraan een flink steentje bij te dragen!

NIEUWS

Wie wint de Metaalunie Smart Solution Award?

Bent u hét Metaaluniebedrijf dat de afgelopen jaren door slimme oplossingen nieuwe kansen heeft verzilverd? Dan bent u misschien op 26 juni 2013 wel de winnaar van de Metaalunie Smart Solution Award! Naast de award ontvangt de winnaar een bedrag van 5.000 euro en zal er in de media volop aandacht aan uw bedrijf worden besteed.

De winnaar onderscheidt zich met een succesvolle bedrijfsvoering door continu nieuwe kansen te creëren en daarmee het beste antwoord te vinden op externe uitdagingen. Uitdagingen als economische teruggang, eindige beschikbaarheid van grondstoffen, de vraag naar nieuwe technologieën en het invoeren van nieuwe businessmodellen. Daarmee maakt het winnende bedrijf het verschil met zijn collega's in de sector.



Meer informatie en aanmelden:
www.metaalunieaward.nl.

MDG Architectuurprijs 2013 gaat naar Courage Architecten

De MDG Architectuurprijs 2013 is gewonnen door Courage Architecten uit Apeldoorn. De jury was onder de indruk van het project Woning Hermans in Almere, vooral door de zorgvuldige wijze waarop het metaal zowel qua exterieur als interieur geïntegreerd is tot veel meer dan een metalen schil. De prijs werd op 4 februari 2013 tijdens de Bouwbeurs in de Jaarbeurs Utrecht uitgereikt.

Het project van Courage Architecten behoort volgens de jury niet tot de hemelbestormende, in architectuurglossy's getoonde objecten. Integendeel: dit project munt uit door zijn afgedwongen bescheidenheid, als kleine Nederlandse voorvechter van het 'wilde wonen'. Het metaal is zowel qua exterieur als interieur zorgvuldig geïntegreerd tot veel meer dan een metalen schil. Vooral de ruimtelijkheid van het interieur dat nauwkeurig reageert op de beperkingen van de locatie verradt vakmanschap. Ook de geraffineerde wijze waarop het enige onbelemmerde licht vanuit het dak via reflectie op de metalen binnengevels de begane grond bereikt, verdient volgens de jury lof. De ogenschijnlijke handicaps van metaal met akoestiek en klimaatbeheersing zijn onderdeel van de afwerking van het interieur geworden door bijvoorbeeld perforaties en isolatie. Met de architectuurprijs wil MDG (vereniging toeleveranciers Metalen Dak- en Gevelmaterialen)



De jury, genomineerden en in het midden de winnaar Lars Courage.

een levendige en kwalitatief hoogwaardige toepassing van metaal in dak en gevel bevorderen, mede door aan te sporen op het gebruik van de Kwaliteitsrichtlijn Metalen Gevels en Daken Dumebo DWS-MDG. De andere genomineerden waren Levs Architecten Amsterdam met het project woningcomplex Zilverling te Amsterdam en StudioNL-D Architecten Rotterdam met project Die Mügge te Hamburg.

Meer informatie:
www.vermdg.nl
www.bouwenmetstaal.nl

Aantal techniekstudenten mbo blijft stabiel

Het aantal mbo-studenten in de elektro-, installatie- en metaaltechniek stabiliseert zich na jaren van afname. Dit meldt kennis- en adviescentrum Kenteq in zijn laatste onderzoeksbericht. Tegelijkertijd nam het aantal instromers het afgelopen schooljaar fors toe. Bijna 1.800 meer studenten kozen voor techniek.

De belangstelling voor metaaltechniek was ten opzichte van 2011 gegroeid, terwijl elektrotechniek het met vijf procent minder moest doen en installatietechniek met bijna drie procent minder. Het aantal bol-studenten nam iets toe in de Kenteq-kwalificaties. Het aantal bbl'ers daalde met

zo'n drie procent. Wat opvalt, is dat het aantal studenten op assistentniveau behoorlijk steeg sinds er enkele nieuwe kwalificaties op dat niveau zijn gestart.

Onder de dertig arbeidsmarktregio's in Nederland zijn Oost-Utrecht en Friesland de grootste stijgers met gemiddeld zo'n zes procent. De regio's Midden-Holland en Vechtstreek doen het beduidend minder goed. Verschillen zijn ook terug te zien bij roc's. Soms heeft de forse toe- of afname te maken met het onderling uitruilen van opleidingen, zoals in het noorden van het land is gebeurd. De recente cijfers over de mbo-studenten worden later ook toegevoegd aan de app Techniek in Cijfers, die Kenteq begin januari 2013 lanceerde.

Samenwerking itsme Industrial Automation en Kenteq verankert technische vakkennis

Itsme Industrial Automation en Kenteq gaan samenwerken om bedrijven te helpen aan goed technisch opgeleid personeel. Beide partijen verwachten met een gebundelde aanpak hun kennis van technisch vakmanschap te kunnen verspreiden en verankeren binnen de Nederlandse industriële sector.

Kennis- en adviescentrum Kenteq vond in de internationale industriële toeleveranciersgroep itsme Industrial Automation de geschikte partner om in te spelen op de groeiende vraag naar gedegen opleidingen voor de Simatic S7 PLC. Door de samenwerking breidt Kenteq zijn cursusaanbod uit met de cursussen S7-300/400 Basis een S7-300/400 Storingzoeken en Inbedrijfname.

Opleidingsmogelijkheden

De samenwerking betekent voor de industriële toeleveranciersgroep ook een uitbreiding van opleidingsmogelijkheden richting eigen klanten. Veel van de cursisten van itsme Industrial Automation zijn klant van itsme ES Elektro, de Nederlandse marktleider in toelevering van elektrotech-

nische componenten en diensten voor de industrie. De Kenteq NEN 3140 cursussen (VOP, VOPH en BV) en de opleiding Schakel- & Besturingstechniek stellen de toeleveranciersgroep in staat om deze klanten op te leiden op het gebied van richtlijnen, veiligheid en ingebruikname van elektrotechnische apparatuur voor machinebesturing.

Behoud personeel

Het afgelopen decennium is de schaarste aan technisch personeel steeds groter geworden, niet alleen door de vergrijzing, maar ook door gebrek aan belangstelling voor technische beroepen onder jongeren. De twee partijen hechten grote waarde aan het behoud van vakkennis en verwachten met de nieuwe samenwerking hun technische vakkennis breder te kunnen verspreiden. Hiermee worden de fundamenteen gelegd voor het behoud van goed technisch personeel.

Meer informatie:

www.kenteq.nl

www.itsme.eu

Onderhandelingen CAO van start

De onderhandelingen voor de nieuwe CAO voor het Metaalbewerkingsbedrijf (Metaal en Techniek) starten op 13 maart 2013. In de eerste week van maart zal Metaalunie de voorstellen van werkgevers- en werknemersorganisaties op de Metaalunie-website publiceren.

De nu bekende onderhandelingsdata zijn (naast 13 maart): 27 maart en 10 april 2013. Metaalunieleden kunnen de ontwikkelingen van het CAO-overleg volgen via internet. Op het ledengedeelte van de Metaaluniesite (www.metaalunie.nl > Ledenportal) is de actuele stand van zaken te lezen.

Direct op de hoogte?

Leden die snel op de hoogte willen zijn van het verloop van de CAO-onderhandelingen kunnen zich via de Metaalunie Ledenportal aanmelden voor de CAO-nieuwsbrief (klik op button 'CAO-nieuws' in het openingsscherm). Leden die zich voor deze nieuwsbrief aanmelden, ontvangen zo snel mogelijk per e-mail de laatste stand van zaken.

MVO Nederland werkt met mkb aan duurzame handel

MVO Nederland gaat het Nederlandse mkb helpen bij het uitbouwen en verduurzamen van hun handels- en investeringsrelaties met ontwikkelingslanden. Met steun van minister Ploumen voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking werkt MVO Nederland samen met mkb-koplopers uit zes economische sectoren aan een omslag naar maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo) op internationaal niveau.

Het programma werkt toe naar sociale en technische innovaties, toetsing van nieuwe duurzame productiemethoden en -modellen en verbeterde samenwerking met leveranciers en ketenpartners. MVO Nederland zal samen met de sectoren de mogelijkheden voor duurzame import, export en investeringen in de praktijk onderzoeken en ervaringen delen met andere sectoren. Het traject met de sectoren wordt verder ondersteund met onder



MVO Nederland en het ministerie willen bevorderen dat er voor het Nederlandse mkb nieuwe marktkansen ontstaan.

meer duurzame handelsmissies naar ontwikkelingslanden, vouchers voor advies over internationaal mvo, ketenonderzoek, risicoanalyses en intensieve communicatie.

Lilianne Ploumen, minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking: "Veel Nederlandse bedrijven blinken internationaal uit in mvo, maar nog niet alle ondernemers durven de stap naar ontwikkelingslanden aan. Toch zit daar de economische groei én de kans om die groei duurzaam en maatschappelijk verantwoord te maken. We moeten nu zorgen dat we die boot niet missen."

MVO Nederland en het ministerie willen bevorderen dat er voor het Nederlandse mkb nieuwe marktkansen ontstaan en dat wordt bijgedragen aan de sociaal-economische ontwikkeling en duurzaamheid in ontwikkelingslanden. Voorbeelden van ondernemers die kansen nu al pakken, zijn te vinden op grensverleggers.nl.

Interview

**PIET VAN
STAALDUINEN,
SYNTENS**



Topsectoren: samenwerking en kennisdiffusie cruciaal

Syntens staat aan de rand van ingrijpende veranderingen. Vanaf 2014 houdt het op te bestaan als zelfstandige organisatie en zal het met de twaalf regionale Kamers van Koophandel worden ondergebracht in één organisatie: de nieuwe Kamer van Koophandel. De naam Syntens verdwijnt, de rol die het speelt als aanjager van innovatie bij het mkb blijft wel. Innovatie die ondanks de economische dip gelukkig nog steeds plaatsvindt.

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

“Er zijn nog veel bedrijven die zich grondig oriënteren op de toekomst, wat ze beter en anders moeten gaan doen”, concludeert Piet van Staalduinen, algemeen directeur van Syntens. “We merken dat er een groter bewustzijn is dat deze recessie niet vanzelf overgaat. Bedrijven realiseren zich dat de teruggang niet ondervangen wordt door bijvoorbeeld de lopende band een tandje sneller te laten draaien. Er wordt meer strategisch over nagedacht.”

In hoeverre tast deze recessie de innovatiekracht aan van de maakindustrie?

“Het probleem zit hem niet zozeer in het innoveren zelf, maar in de fase daarna. Het wringt nu echt bij het omzetten van een idee naar een product. Vooral qua financiering zijn de mogelijkheden razend beperkt. Mijn beeld is dat overal de flexibiliteit en rek eruit is. De dip is serieus geworden. Maar ik moet ook zeggen dat er nog steeds bedrijven zijn die in bepaalde markten of niches zitten, veel exporteren en die het ondanks de mindere tijden nog steeds heel goed doen. Als bedrijf op zich, maar ook met het starten en realiseren van vernieuwing. En dan heb je nog bedrijven die in 2009 dusdanig hebben geherstructureerd en aangepast dat ze het nu best goed hebben. Maar die zijn wel in de minderheid.”

Hoe komt het mkb deze periode door?

“Dat staat los van of je kunt innoveren, maar heeft meer te maken met hoe je dat slim kunt organiseren. Het gaat meer om de handvaardigheid van het regelen van het innovatieproces. Ik zie nu wel een herordening van veel ketens. Dat bedrijven in staat zijn stappen te zetten uit hun eigen rol. Hun rol als toeleverancier verandert, ze laten de afhankelijkheid los. Ze houden zich meer en meer bezig met eigen productontwikkeling en hun positie in de keten. Daar zie ik wel van alles bewegen. Dat hangt niet zozeer samen met financiering, maar meer met strategie en welk bedrijf je wilt zijn. En dat vind ik wel één van de interessante elementen van deze langdurige economisch slechte tijd. Er komen bedrijven naar voren die wél de ruimte hebben gevonden om nieuwe paden te belopen. De achterban van de Metaalunie kent veel van dat soort bedrijven. Er zijn veel mkb-metaalbedrijven



HET WRINGT NU ECHT BIJ HET OMZETTEN VAN EEN IDEE NAAR EEN PRODUCT

die onder het syndroom van 'leveren op bestelling' en 'vandaag leveren we dit en morgen dat' vandaan zijn gekropen. Innoveren is de afgelopen tien jaar behoorlijk veranderd. Het ging eerst over technologie, daarna over automatisering en tegenwoordig heeft het meer te maken met partnership, samenwerkingsverbanden en een plek in de keten."

Is het genoeg om aan te kunnen blijven haken met landen als Duitsland en China?

"Dat hangt niet zozeer af van de innovatiegraad, maar veel meer van de beschikbaarheid van met name de mensen. Hoe de BV Nederland en de maakindustrie uit deze dip gaan komen, zal veel afhangen van de beschikbaarheid van mensen om de noodzakelijke vernieuwing te dragen. Dan praat je over de hele problematiek van instroom en goed opgeleid personeel. Innovatie hebben we langzamerhand wel op ons netvlies en het Topsectorenbeleid helpt daar ook bij. Maar de afgeleide vraagstukken van arbeidsmarkt, instroom, opleiding en financiering vragen nog veel meer aandacht."

Het woord is gevallen. Hoe kijkt u aan tegen het Topsectorenbeleid?

"Ik merk dat iedereen een eigen beeld heeft van wat een Topsector is en wat beleid is. En het begrip Topsectorenbeleid maakt het

helemaal ingewikkeld. We moeten oppassen om mee te gaan in de beleidsmodus van 'het is nu zo, maar het kan morgen net zo goed weer anders zijn'. Dat vind ik zorgelijk. In feite heeft het vorige kabinet ingezet op het versterken van het verdienvermogen van de Nederlandse economie. Daar volgen dan een aantal sectoren uit die een behoorlijk deel van de Nederlandse economie dekken. Het zijn de trekpaarden van de economie. Met het Topsectorenbeleid ontstaat een bepaalde focus. Het heeft een enorme stroomlijning gebracht in de middelen en waar we die voor inzetten."

'Topsectoren zijn de trekpaarden van de economie'

"Er heerst de mening dat in de Topsectoren de happy few aan tafel zijn geschoven. Maar dat hoort erbij, je kunt niet heel Nederland laten aanschuiven. Het is een noodzakelijk kwaad. Het hele Topsectorenbeleid is toch een verhaal van selectie. Dan is de vraag: wat heeft de rest van de maakindustrie daar aan? Kun je de ontwikkelingen die vanuit de kopgroep naar voren komen snel naar andere bedrijven doorpluggen? Ook

daarin moet je selectief zijn. Dat is nog een heel ingewikkelde operatie, dat verrassend weinig aandacht heeft gekregen. Het heeft ook wel het karakter van 'oh ja, het is best wel ingewikkeld'. Over hoe die kennisdiffusie moet plaatsvinden naar de bredere groep van mkb-bedrijven die daardoor echt kan groeien, is niet voldoende nagedacht. Dat wordt de remmende factor."

Naast het Topsectorenbeleid introduceerde voormalig minister Verhagen het Ondernemersplein. Voor bedrijven is niet helemaal duidelijk wat dat precies gaat inhouden.

“Het is onduidelijk, omdat Verhagen twee jaar geleden alleen heeft gezegd dat Syntens en de Kamers van Koophandel samengevoegd gaan worden in één Ondernemersplein. De organisaties die het betreft zijn over de concrete invulling daarvan de afgelopen anderhalf jaar druk in gesprek geweest. Het valt eigenlijk op te delen in een organisatie die taken gaat uitvoeren (de nieuwe Kamer van Koophandel) en een dienstverleningsconcept (het Ondernemersplein). Als mensen het over het Ondernemersplein hebben, worden die twee met elkaar verward. Het dienstverleningsdeel zal niet bestaan uit een aantal fysieke loketten, maar wordt een digitale en virtuele omgeving waar de ondernemer alles kan vinden op het gebied van subsidies, vergunningen, regelingen, noem maar op. Daar moet je een hoge ambitie in hebben. Het moet zeer compleet en zeer toegankelijk zijn.”

*‘Beschikbaarheid mensen
bepaalt hoe maakindustrie
uit de dip gaat komen’*

“Praktisch gezien worden er veertien organisaties in elkaar geschoven en dat zal op 1 januari 2014 een feit zijn. Syntens als organisatie bestaat dan niet meer, de functionaliteit van Syntens – namelijk innovatiestimulering – blijft wel bestaan. Sterker nog: het is bij wet vastgelegd dat er een organisatie is die innovatie bij

het mkb stimuleert. En innovatie komt nu in een omgeving die veel meer dan vernieuwing omvat. Dat is winst denk ik. De aanpak zal ongeveer hetzelfde zijn als nu door Syntens wordt uitgevoerd. Maar in welke omvang kan ik nu niet zeggen.

Al deze ontwikkelingen hebben ook gevolgen voor de samenwerking met bijvoorbeeld brancheorganisaties. Bedrijven zijn al bezig met het zich herpositioneren in de keten, misschien moeten de intermediaire organisaties rondom de bedrijven dat ook maar eens doen. Er kan door branches, overheid en kennisinstellingen heel anders gekeken worden naar hun taakverdeling en efficiency.” •



Productiviteitskring voor industriële mkb breidt uit

Drie tot vier keer per jaar wisselen circa twaalf industriële mkb'ers uit Zuid-Holland kennis en ervaringen uit en inspireren zij elkaar op het gebied van productiviteitsverbetering. Dit Productiviteitsplatform Zuid-Holland – een initiatief van Syntens Innovatiecentrum – slaat zo goed aan, dat Syntens de formule in meer regio's gaat introduceren.



Technisch directeur Kees Bogerd van Kasteel Metaal deelt zijn ervaringen met de Productiviteitskring Zuid-Holland.

“We zijn allemaal actief in de industriële sector en we hebben allemaal vergelijkbare vraagstukken; dan is het prettig om informeel met elkaar te sparren.” Voor Kees Bogerd, technisch directeur bij Kasteel Metaal uit Zoeterwoude-Rijndijk, is het nut van het Productiviteitsplatform Zuid-Holland duidelijk. Sinds een jaar of drie volgt hij de bijeenkomsten en inmiddels is Kasteel Metaal ook gastbedrijf geweest. “Iedereen in onze sector is bezig zijn productie- en organisatieproces te structureren, bijvoorbeeld via lean en world class manufacturing. Er is tijdens de bijeenkomst alle ruimte voor open discussies en om elkaar een-op-een te spreken. Ik vind het prettig te horen hoe anderen voor veranderingen omgaan en hoe ze bijvoorbeeld hun medewerkers daarin betrekken.”

IN DE KEUKEN

Kasteel Metaal is een breed georiënteerd metaalbewerkingsbedrijf met accenten op plaatbewerking, rvs, staal en ribbenbuizen. Veel processen zijn (volledig) geautomatiseerd. Door de grote groep specials beschikt Kasteel Metaal echter ook over medewerkers met grote kennis en kunde van het ambachtelijke maatwerk. “We organiseren de bijeenkomsten meestal bij een van de deelnemers. Kasteel Metaal was afgelopen jaar een van de gastbedrijven”, vertelt Syntensadviseur Niklaas van Hylckama Vlieg. “Het bij elkaar ‘in de keuken kijken’ is een aantrekkelijk aspect van het productiviteitsplatform. Via Kees Bogerd kregen we de uitnodiging een relatie van hem, Lely Industries, te bezoeken. De ontwikkelingen bij grootbedrijven gaan snel

en als toeleverancier moet je aangesloten blijven, zo’n bedrijfsbezoek is heel inspirerend.”

KETENOPTIMALISATIE

Volgens Van Hylckama Vlieg hebben toeleveranciers meer toegevoegde waarde voor hun klanten als zij hun productiviteit verder verhogen door een slimmere organisatie. “Lely Industries en Kasteel Metaal zijn een goed voorbeeld. Lely is sterk gegroeid en Kasteel Metaal verbeterde zijn productieproces. Die ketenoptimalisatie komt beide bedrijven ten goede. Vanuit Syntens zien we de deelnemende bedrijven echt stappen zetten als het gaat om slimmer produceren.” Bogerd: “Bij het productiviteitsplatform spreek je mensen die je anders niet snel zou ontmoeten. De kennisuitwisseling is zonder meer interessant; ik kan dit iedereen aanbevelen.”

NIEUWE KRINGEN

Het succes smaakt naar meer. In Noord-Nederland (omgeving Zwolle) en Zuid-Nederland (Brabant, Limburg) komen ook productiviteitskringen. Informatie is verkrijgbaar bij Syntensadviseur Quirien Verbakel-Veldman, tel. 088-4440067 of mail: quirien.verbakel@syntens.nl.

Syntens stimuleert innovaties mkb

Het programma TopketenImpuls van Syntens Innovatiecentrum daagt het industriële mkb uit zijn ketenbekwaamheden te versterken, nieuwe kennis toe te passen en innovaties te ontwikkelen en realiseren. TopketenImpuls richt zich op merkfabrikanten, toeleveranciers, kennisinstellingen en eindgebruikers in de topsectoren High Tech Systemen & Materialen (HTSM), Water, Chemie en Energie. Syntens Innovatiecentrum, initiatiefnemer en uitvoerder van het programma, stimuleert het mkb duurzaam te innoveren en bevordert zo de economie en het welzijn in Nederland. www.syntens.nl

TEKST: ERIK STEENKIST.

FOTOGRAFIE: ERIK STEENKIST
EN JAN VAN FRANKENHUYZEN.

EXCELLEREN MET FREESGEREEDSCHAP VOOR COMPOSITEN

Synthetische diamant verlengt de standtijd

Een hogere sterkte bij een lager gewicht is kort gezegd één van de grootste voordelen van composietmaterialen. Daarom worden deze al langere tijd toegepast in onder meer vliegtuigonderdelen, Formule-1 bolides en boten. Het boren en frezen van composieten vraagt echter om zeer scherpe gereedschappen uit ultraharde materialen en de juiste geometrie. Van Frankenhuyzen in Lexmond is een relatief klein bedrijf dat zich op dit vakgebied weet te onderscheiden.

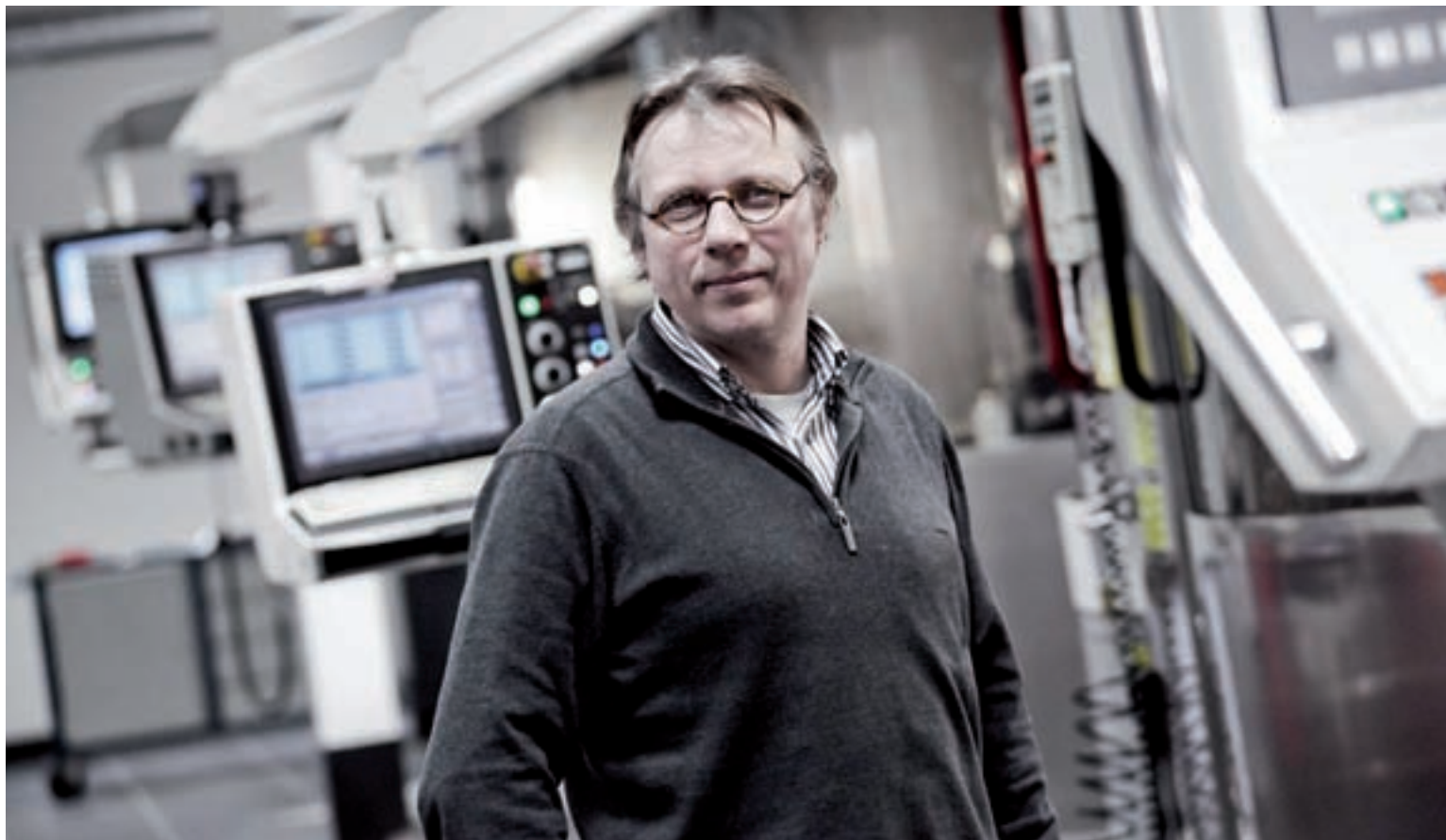
Composietmaterialen zijn samengesteld uit twee of meer materialen die door een vezelmateriaal bij elkaar worden gehouden, steeds met een hars als bindmateriaal. Om composietmate-

rialen te kunnen verspanen, zijn bij voorkeur ultraharde gereedschappen nodig. Dit omdat door de aanwezigheid van abrasieven de slijtage erg hoog is. Bij de geringste slijtage duwt het

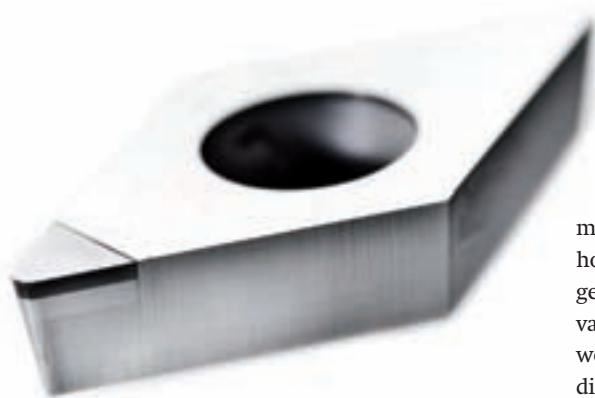
gereedschap de vezels uit elkaar, met delaminatie en afschilfering van het materiaal als gevolg. Om de standtijd van de gereedschappen te verlengen, worden deze voor freestoeppassing in composieten daarom voorzien van inserts uit poly kristalijn diamant (PKD). Van Frankenhuyzen is één van de weinige Nederlandse fabrieken die hardmetaalfrezen en wisselplaten met PKD-inserts produceert.

NIEUWE TYPES

PKD is een composiet van diamantdeeltjes die aan elkaar zijn gesinterd met een metalen binder. Diamant is het hardste en dus het meest



Directeur Jan van Frankenhuyzen: 'We werken aan een herinrichting van het productieproces om kleinere seriegroottes toch rendabel te kunnen produceren.'



Draaiplaat met PKD-snijkant.

slijtvast van alle materialen. Daarmee is het bij uitstek geschikt als snijgereedschap. Van Frankenhuyzen zet erodeer- en lasertechnologie in om deze inserts in verschillende vormen en afmetingen uit het 1,6 mm dikke basismateriaal te snijden. De PKD-inserts worden vervolgens onder een microscoop op het hardmetaal gereedschap gesoldeerd. Maar het soldeerproces is slechts één van de specialismes, het bepalen van de juiste geometrie is een ander specialisme dat het team onder leiding van Jan van Frankenhuyzen als geen ander beheerst. “Vanuit de

‘De frezen moeten soms wel 65 uur meegaan’

applicatiekennis en de knowhow van het freesproces bepalen wij voor elke toepassing de juiste geometrie. De variatie wordt bepaald door snijlengte, diameter, kantenradius, wel of geen spaanhoek en de juiste diamantsoort. Het aantal varianten is daarin heel groot. Jaarlijks worden ongeveer 400 nieuwe types ontwikkeld, waarvan een deel regelmatig wordt nabesteld. De basis wordt gevormd door bol-, torus- en vlakkopfrezen.”

STANDTIJD

Voor toepassing in de vliegtuigbouw moeten de frezen soms wel 65 uur meegaan. Die eis wordt bepaald door de bewerkingstijd van het aantal eenheden dat in één run compleet gefreesd

moet worden. Halverwege van tool wisselen verhoogt het risico op fouten en bot gereedschap geeft delaminatie en afschilfering. Met de inzet van de synthetische diamant kan aan die eis worden voldaan. Natuurdiamant zou te duur en diamantcoating niet scherp genoeg zijn. Jan van Frankenhuyzen: “Maar het PKD-gereedschap is niet de enige bepalende factor. Uiteraard moeten ook de freesmachine en het werkstuk tijdens de freesbewerking stabiel blijven. Daarnaast moeten koeling en afzuiging van het restmateriaal goed geregeld zijn en moet de rondloopt nauwkeurigheid van zowel opspanning als frees binnen de gestelde bandbreedte blijven.”

VLIEGTUIGINDUSTRIE

Van Frankenhuyzen is met de PKD-frezen al jarenlang leverancier van de vliegtuigindustrie. Hij levert zijn freesgereedschappen aan de toeleveranciers die bijvoorbeeld de romp- en vleugel-

delen voor de Airbus A380 en Gulfstream maken. Carbonfiber wordt onder meer in de romp- en vleugeldelen van de Gulfstream toegepast. Daarin zijn kopervezels verwerkt om eventuele bliksem af te leiden, terwijl Airbus het in Nederland ontwikkelde materiaal Glare toepast. Deze composiet is opgebouwd uit glasvezel en aluminium met hars als bindlaag. De laagjes worden afhankelijk van de dragende of omhullende functie tot de gewenste dikte samengesteld en in een autoclaaf tot de definitieve vorm geperst. Van Frankenhuyzen: “Per deel worden uiteindelijk, met inzet van onze PKD-frezen, de ramen en inspectieluiken op een vijfassige portaalfrees uit deze segmenten gefreesd (trimming).”

Behalve rechtstreekse levering aan de vliegtuigindustrie levert Van Frankenhuyzen ook aan bedrijven die producten maken voor onder meer de algemene machinebouw, mold and die



Schachtfrezen, typische producten voor aerospace.



Overzicht van de productiehal.

en de automotive industry. Daarbij gaat het niet alleen om PKD, maar ook om CBN-frezen en wisselplaten. CBN wordt gebruikt voor het frezen en draaien van gehard staal (> 45 Hrc).

SERIEGROOTTES

Het slijpen van de spaangroeven en plaatzittingen van de PKD- en CBN-frezen wordt op een viertal EWAG-slijpmachines gedaan. Daarvoor moeten per type de slijpstrategie, opspanning en meetprocedure worden ingesteld. "Dat kost per nieuw type gereedschap vaak vele uren. Om dat rendabel te kunnen doorvoeren, zijn be-

hoorlijke seriegroottes gewenst. Enkelstuks verstoren het proces aanzienlijk", zegt Van Frankenhuyzen. "Maar de markt vraagt wel steeds om kleinere aantallen. Daarom werken we nu aan een herinrichting van het productieproces om kleinere seriegroottes toch rendabel te kunnen produceren."

FOCUS

Het bedrijf kan zijn klanten tevreden houden door te excelleren. Maar dat was niet vanzelfsprekend. "Excelleren kan alleen wanneer je het proces heel goed beheerst. Samen met onder meer Syntens hebben we daarom enige tijd geleden gekeken naar de organisatie en hoe we onze tijd en middelen optimaal kunnen benutten. Ook is specialiseren vooral aandacht geven aan de kerntaken. Zaken die niet tot de kern horen, moet je overlaten aan andere specialisten waarmee je prettig samen kunt werken. Door de focus op je kerncompetentie te leggen, komt er een drive het hele proces te optimaliseren. Excelleren betekent ook altijd open staan voor verbeteringen die door intensieve samenwerking in de keten met klant, medewerkers en leveranciers tot stand kunnen komen." •

www.frankenhuyzen.nl

Wat zijn composieten

Composieten bestaan uit twee of meer materialen. Elk met unieke, complementaire eigenschappen. De vaak enorm sterke en stijve vezels vangen de krachten op, de hars (ook wel matrix genoemd) houdt de vezels bij elkaar. De vezels zorgen voor het overbrengen van trekkrachten en de matrix houdt de vezels samen en zorgt voor het overbrengen van drukkrachten en schuifspanningen. De bekendste vezels die in composieten verwerkt worden, zijn glasvezel, aramide (twaron en kevlar), koolstofvezel en recent ook nanotubes. Daarnaast worden ook natuurlijke vezels als vlas of hennep in composieten toegepast. De afgelopen vijftig jaar is een veelheid aan composieten fabricagemethoden bedacht.

Voordelen van composieten:

- hogere sterkte bij lager gewicht;
- grote ontwerprijheid;
- per toepassingen specifiek samen te stellen;
- thermische en elektrische geleiding mogelijk;
- hoge bestandheid tegen zuren en chemicaliën;
- weer- en waterbestendig;
- niet corrosiegevoelig;
- uv-bestendig;
- neemt geen vocht op;
- grotere breuksterkte bij vermoeiing.

Meer informatie

Metaal & Techniek publiceerde in 2012 meerdere achtergrondverhalen over composieten, als belangrijke ontwikkeling voor metaalbedrijven en niet alleen in de verspaning. De redactie besteedde onder meer aandacht aan de Composietendag, die op 28 november 2012 door Metaalunie en Compoworld werd gehouden. Meer informatie over composieten: www.compoworld.nl

Kraamkamer voor medische instrumenten

TEKST: RONALD BUITENHUIS.
FOTOGRAFIE: GER THIJSSSEN.

Met het recent verworven ISO 9001- en ISO 13485-certificaat is GML-Instruments een van de weinige bedrijven in Nederland dat extreem hoogwaardige instrumenten mag leveren aan de medische industrie. "We ontwikkelen instrumenten en gereedschappen die pas over vijf of tien jaar op de markt komen. Onze roem ligt in de toekomst." Grootste uitdaging: het volledig automatiseren van enkelstuks productie.

Op tafel bij GML ligt een minuscuul, met het oog amper waarneembaar klein boortje. Het wordt gebruikt om door middel van endoscopie (operatie van buitenaf) implantaten te bevestigen. En zo is er in het Overijsselse Hardenberg een vitrinekast vol met ontwikkelde medische instrumenten. GML levert ook aan diverse technologiebedrijven en is actief in bijvoorbeeld de motorsport. Maar de kern van het bedrijf is medisch georiënteerd. Een bijzondere wereld waar een lange adem is vereist, zoals blijkt uit het verhaal van eigenaar Hans Plaggenmars.

'Specialisatie in de medische hoek was een goede zet'

"Jaren geleden kwamen hier twee artsen met een idee om in een bypassoperatie endoscopisch aders aan elkaar te nieten. Het prototype werkt, is inmiddels getest, maar we zijn nog steeds bezig om het instrument te verfijnen. Of het uiteindelijk op de markt komt, is maar de vraag. Niet zelden duurt het vijf tot tien jaar voordat een product geheel is uitontwikkeld en marktklaar is. We zijn in die zin meer adviseur, consultant en ontwerper dan producent van grote aantallen."

TREKSTERKTE

Zo maakten ze bij GML ooit een instrument om tussenwervels bij een herniaoperatie middels geheugenmetaal te vervangen en maakt het bedrijf instrumentarium om implantaten voor

heupbesparende operaties aan te brengen. Collega-eigenaar Albert Krikken: "Daarbij hebben we gewerkt met een nog onbekend materiaal, dat een bijzonder hoge treksterkte heeft. Probleem bij veel heupimplantaten is namelijk dat het materiaal niet sterk genoeg is. De uitdaging zit

er dan vooral in hoe we hier die nieuwe materialen kunnen verspanen. Wereldwijd is daar betrekkelijk weinig kennis over. Het is onze kracht dat we daar dan wel mee aan de slag gaan."

GEHEUGENMETAAL

Handvatten met een snelkoppeling, complete instrumentensets voor een operatiekamer of een revalidatiecentrum. Zwitserse precisie uit Hardenberg met ook vooral Zwitserse machines. Draaderoderen, CNC-draaien en frezen. Krikken: "We hebben bijvoorbeeld geheugenmetaal vermaakt voor rugoperaties. Dat metaal werd in een rugwervel geplaatst en door de lichaamswarmte trok het materiaal recht. Hierdoor waren patiën-



Hans Plaggenmars (links) en Albert Krikken, de eigenaren van GML-Instruments.



Medewerkers van GML zijn meer adviseur, consultant en ontwerper dan producent van grote aantallen.

ten verlost van rugklachten.” Een artikel hierover verscheen in De Telegraaf.

GEEN SERIEWERK

In Hardenberg maken ze dus vooral prototypes. Grote farmaceuten geven medische ingenieursbureaus opdracht om instrumenten/gereedschappen te ontwikkelen. Die ingenieursbureaus gaan vervolgens naar verspaners als GML om te kijken of het maakbaar is. Uren, dagen, maanden, soms jaren zijn ze in Hardenberg dan bezig met de ontwikkeling. Plaggenmars: “Het is soms frustrerend dat als er eenmaal serieproductie gedraaid moet worden, wij dat dan vaak niet mogen doen. Anderzijds: we hebben een niche gevonden waarin we ons goed kunnen onderscheiden. Toen we veertien jaar geleden dit bedrijf overnamen, deden we eigenlijk alles. Van M1-bouten tot aanpassingen van trekkers voor boeren. Toen was het een luxeprobleem dat er werk zat was. Het is een heel goede zet geweest om ons te specialiseren in de medische hoek. Leuk ook, omdat je in de gezondheidszorg kunt bijdragen aan het welzijn van mensen.” Toch waken ze er voor om niet alles op de medische industrie te zetten en zullen ze ook in de

breedte prototypes voor andere branches, maar ook series blijven maken. Plaggenmars: “2012 was een iets minder jaar in de medische business. Dan zie je dat de zorgkostendiscussie ook doorsijpelt in het vak dat wij uitoefenen; de ontwikkelingskant.”

Hoewel ze bij GML ook kunststof verspanen, is

het gros van de medische instrumenten nog altijd van metaal. Waarbij metaal een heel breed begrip is. In de medische industrie worden steeds nieuwe materialen (biodur, nitronic) gebruikt, en vooral ook legeringen en composieten die het verspanen ervan tot een ingewikkeld proces maken. Krikken: “Er zijn bijvoorbeeld weinig bedrijven in Nederland die titanium kunnen verspanen. Verder doet Mechatronica ook in deze sector steeds meer opgeld. In de toekomst zullen robots gaan opereren. Instrumenten moeten daarop aansluiten en je ziet ook hier dat we jaren vooruit moeten denken. Die ISO 13485 is een erkenning dat we hier in staat zijn dat soort processen te beheersen.”

EXCELLEREN

Over de metaalsector in Nederland zijn de twee eigenaren niet bezorgd. “Als je het over high tech, ontwikkeling en kleine series hebt, dan heeft de metaal in Nederland een prima positie. Als je maar zoals wij in een niche zit waarin je je kunt onderscheiden.” GML heeft dus ook voor zichzelf het juiste instrumentarium gevonden om te kunnen excelleren. •

www.gml-instruments.nl

Hartenkreet

Er is een rare mismatch, constateren Krikken en Plaggenmars. Verspanend werk wordt nog altijd als vies gezien, terwijl medewerkers bij GML pakweg de helft van de tijd achter de pc zitten. Ook in salariering en uurprijs gaat het mis. Plaggenmars: “We worden vaak vergeleken met bouwvakkers. Daar is 65 euro per uur al behoorlijk. Maar dat is veel minder kapitaalintensief. Machines in onze business kosten gemakkelijk drie ton. Tachtig euro per uur is dan normaal. Maar dat vinden mensen veel.” Het is een van de redenen dat er nog altijd een nijpend tekort aan mensen in de metaalbewerking is. Volgens Krikken en Plaggenmars wordt dat tekort alleen maar erger. “Pas nog stond in het NRC dat we 63.000 vakmensen te kort komen. Als metaalbedrijven failliet gaan, hebben medewerkers veelal binnen een week weer werk. Zelf hebben we recent een draaier van 54 jaar aangenomen. Een jonge vent vinden we gewoon niet. We zijn er nu zelf één aan het opleiden, maar dat kost uiteindelijk wel vier jaar. Probleem is ook dat je mbo'ers of hbo'ers nodig hebt. Vmbo is niet genoeg meer. Hoger opgeleiden willen echter in eerste instantie niet achter een machine zitten. Dat is een lastige spagaat.”

WISSINK METAALBEWERKING TREKT NIEUWE KLANTEN AAN

Forse uitbreiding van draaicapaciteit

“Klanten vroegen al langer om een grotere draaicapaciteit”, zegt directeur Pascal Wissink van Wissink Metaalbewerking uit Neede. “Maar we waren nog niet klaar voor de bijbehorende investering.” Vorig jaar trok de markt weer aan en besloot Wissink alsnog uit te breiden. Met de nieuwe Okuma nam de draaidiameter toe van 420 naar 660 mm. De lengte tussen de centers groeide van 1.250 naar 3.000 mm. Inmiddels blijkt dat ook nieuwe klanten met grotere werkstukken het bedrijf weten te vinden.



Pascal Wissink bij de recent aangeschafte LB45II-M voor groot draaiwerk.

Omdat Noord-Brabant historisch is uitgegroeid tot het zwaartepunt van de Nederlandse metaalverwerkende industrie wordt wel eens vergeten dat ook Oost-Nederland, met name Twente en de Achterhoek, tientallen verspanende toeleveranciers telt. Dit zijn voor het merendeel familiebedrijven die vaak meerdere generaties omspannen. Eén van hen is draai- en freesspecialist Wissink Metaalbewerking. De eenmansonderneming werd in 1971 opgericht door de vader van de huidige directeur en groeide uit tot een hoogwaardige toeleverancier met zestien medewerkers en een indrukwekkend machinepark. Een mijlpaal vormde de verhuizing in 1993 van een klein pand in het naburige Rietmolen naar de huidige bedrijfshal in het industriegebied van Neede, waar op dit moment het huidige pand wordt uitgebreid met een nieuw magazijn. Dit jaar viert de onderneming het 40-jarig jubileum.

DUURZAME DRAAIBANK

“Onze sterke punten zijn kwaliteit, stabiliteit en flexibiliteit. Daar hebben we onze gestage groei aan te danken”, zegt Wissink. “Die redelijk abstracte begrippen berusten op het samenspel tussen het vakmanschap van onze mensen en de betrouwbaarheid en precisie van het machinepark. In 1979 hebben we onze eerste Okuma LS-N draaimachine in gebruik genomen en die is pas vorig jaar – dus na ruim drie decennia – de deur uitgegaan. Dat was een vlakbed-draaibank met één van de eerste CNC-besturingen. Tot op het laatst konden we daarmee met gemak een passing draaien.”

VAKMANSCHAP

Uitbesteders uit allerlei marktsectoren doen een beroep op het vakmanschap van Wissink Metaalbewerking: machinebouw, hydrauliek, voedingsmiddelenindustrie, chemie en andere. De nadruk ligt op kleine (vanaf 5 mm) tot grote precisiecomponenten, van enkelstuks tot middelgrote series. Naast de gangbare materialen staal, roestvast staal en aluminium verwerkt

men ook messing, brons en kunststoffen. Vaak fungeert de Achterhoekse toeleverancier, die verwacht de ISO 9001-certificering eind 2013 afgerond te hebben, als onderaannemer voor andere toeleveranciers die van een omvangrijke opdracht het hoogwaardige draai- en freeswerk graag aan een specialist overlaten.

3D-COÖRDINATENMEETMACHINE

Wissink: “De meeste bewerkingen die we hier uitvoeren, zijn niet direct complex van aard, maar vereisen wel een hoge precisie en afwerkingsgraad. We hebben dan ook een machinepark dat voor het merendeel is opgebouwd uit draaibanken en freesmachines met een beperkt aantal assen, maar die wel aan hoge eisen wat betreft de stabiliteit, storingsongevoeligheid en nauwkeurigheid op lange termijn voldoen. We controleren onze producten op een 3D-coördinatenmeetmachine. Complexer verspaningswerk kunnen we probleemloos aan met de multitask-machine of drie draaimachines die voorzien zijn van aangedreven gereedschappen. Een andere mogelijkheid is om complexe delen eerst op de draaimachine en vervolgens op de freesbank te bewerken.”

NIEUWE AANWINST

Het Okuma-arsenaal van Wissink Metaalbewerking omvat zeven draaimachines en drie bewerkingscentra. Daarbij valt de diversiteit op en de grote capaciteit van enkele machines. De in 2008 in gebruik genomen LU300 4-assige draaibank bijvoorbeeld. Deze kan werkstukken aan met een diameter tot 370 mm en een lengte tot 1.000 mm. De machine, die is voorzien van een stafaanvoer met magazijn en opvanginrichting, heeft een spildoorlaat van 70 mm. Tot voor kort lag wat grootdraaiwerk betreft de grens op 420 mm. Dat was mogelijk op de LB25, waarop werkstukken over een maximale lengte van 1.250 mm op die diameter konden worden afgedraaid. Deze machine heeft een spildoorlaat van 90 mm. “Met de nieuwe aanwinst, een LB45II-M, hebben we onze draaicapaciteit verder verhoogd



De revolver met twaalf posities maakt het mogelijk freesbewerkingen op de draaimachine uit te voeren.

tot een diameter van 660 mm”, zegt Wissink. “We kunnen hierop werkstukken met een lengte tot drie meter bewerken. En met de revolver voorzien van maximaal twaalf aangedreven gereedschappen zijn ook freesbewerkingen mogelijk. We hebben deze machine in eerste instantie aangeschaft, omdat sommige klanten af en toe groter draaiwerk hadden. Eind 2008 dachten we al na over een investering in deze richting, die best omvangrijk is voor een

‘Eind 2008 dachten we al aan een investering in deze richting’

relatief klein bedrijf als het onze. Het jaar daarop kregen ook wij te maken met een teruglopende omzet in verband met de crisis en hebben we de investeringen op een laag pitje gezet. Maar vorig jaar trok de markt weer aan en was de kogel door de kerk.”

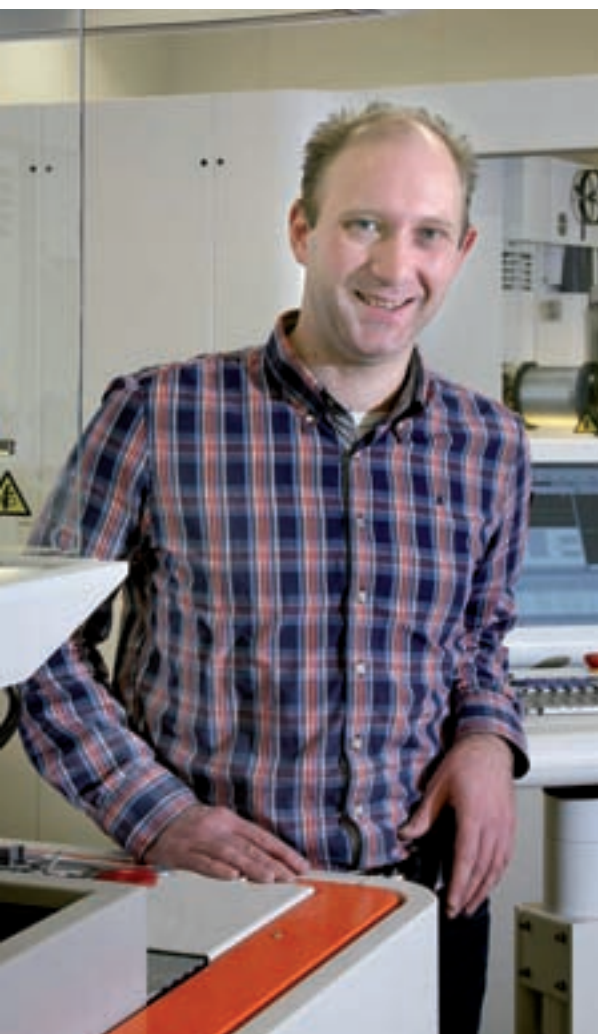
Met de LB EX/LB II universele CNC-draaimachines heeft Okuma fabrikanten en toeleveranciers op het oog die hoogwaardig, relatief groot draaiwerk leveren aan sectoren zoals de offshore, de olie- en gasindustrie en de landbouwmechanisatie. De serie omvat vijf modellen: schuinbedmachines met een thermisch stabiele constructie, voorzien van een revolver met twaalf posities. De machines lenen zich voor de bewerking van bijvoorbeeld lange assen met een hoge snelheid en precisie. Het relatief lage toerental werkt gunstig uit op de levensduur van de machines en de afwerkwaliteit.

NIEUWE KLANTEN

Wissink: “De keuze voor Okuma was geen automatisme. We hebben wel degelijk ook andere merken bekeken, maar het werd toch de grootste machine in deze serie universele draaimachines die men in het programma heeft. Importeur Gelderblom kon de machine uit voorraad leveren en sinds juni draaien we productie. We merken dat we nu ook nieuwe klanten met groot draaiwerk aantrekken.” •

Groot op de vierkante millimeter

Dat niet iedere metaalbewerkende toeleverancier op zijn minst een middelgrote omvang moet hebben om een forse exportquote op te kunnen bouwen, bewijst Jansen Precisie Techniek uit Borculo. Het bedrijf heeft vier medewerkers. Ooit begonnen als gereedschapslijperij, vervaardigt de onderneming sinds enkele jaren zeer nauwkeurige onderdelen voor medische instrumenten, die worden afgenomen in Nederland, Duitsland, Italië en het Verenigd Koninkrijk.



Mark Jansen verlegde de bedrijfskoers naar fijnmechanische techniek.

Onmiskenbaar zwaartepunt in de werkplaats vormt een drietal Agie Charmilles draadvonkmachines, waarvan er twee recent zijn aangeschaft. Deze forse investeringen – nieuwe staan al weer op stapel – wettigen de conclusie dat de zaken goed gaan. Dat blijkt te kloppen. De crisis gaat Jansen voorbij, er wordt geproduceerd voor een nagenoeg conjunctuurrongevoeilige markt. Dit succes is niet over de Achterhoekse landerijen komen aanwaaien, maar vloeit voort uit een strategische beslissing die van lef getuigde. Hoewel het ook weer geen roekeloze sprong in het onbekende was.

SPECIALISME

Directeur Mark Jansen: “Halverwege de jaren zeventig ging het bedrijf van start als gereedschapslijperij en werd het draadvonken naast het slijpen een steeds belangrijker activiteit. Eerst om mallen, gereedschappen, hulpstukken en dergelijke te maken, later kwamen daar de matrijzen bij. Toen mijn vader het bedrijf in de jaren negentig overnam, vormde het slijpen echter nog steeds de hoofdmoot van de werkzaamheden. Met de vele concurrenten in de regio en daarbuiten stonden de marges echter permanent onder druk. Ik zag een uitdaging in de fijnmechanische techniek, waar veel meer wordt gevergd van je expertise. Ik realiseerde me dat daar de echte toekomst van dit bedrijf lag. Daarom hebben we in september 2010 de slijperij verkocht om verder te gaan als Jansen Precisie Techniek, met als specialisme draadvonken met zeer dunne draad.” Dat specialisme zet Jansen als toeleverancier vooral in voor klanten

in de medische markt, waarop vijfde van de activiteiten is gericht. Overigens een marktsegment waarmee al in de jaren tachtig zaken werden gedaan; de laatste jaren is de samenwerking in een stroomversnelling geraakt. De overige twintig procent is verdeeld over de fijnmechanische machinebouw en de horloge-industrie, waarvoor onder andere tandwieltjes, veertjes en palletjes worden vervaardigd. Inderdaad, veel onderdelen die als verkleinwoorden worden omschreven, met een hoge precisie die alleen op geavanceerde draadvonkmachines is te verwezenlijken.

WEGWERPARTIKELN

Binnen het afzetgebied van de medische techniek ligt het accent op instrumenten voor oogchirurgie. Mark Jansen laat als voorbeeld een pincet zien met titanium handvaten, waarvan het roestvaststalen klemmende gedeelte aan het uiteinde door Jansen Precisie Techniek wordt vervaardigd. Een ander voorbeeld vormt een vacuümzuigertje om kunststof lenzen in het oog mee vast te zetten. Ook hiervoor vormt de bijdrage van Jansen het functionele roestvaststalen

‘We willen ook excelleren buiten de oogchirurgie’

uiteinde. Het leeuwendeel van de instrumentonderdelen die in Borculo geproduceerd worden, veelal in series van 10 tot 2.000 stuks, heeft een diameter tussen 0,5 en 1,0 mm. Na het maken van de strategische keuze voor de medische techniek is het zaak om zo’n markt intensief te volgen en in te spelen op veranderingen. Jansen: “De laatste jaren zien we een kentering in de medische industrie naar meer wegwerpartikelen. Dat heeft te maken met het voor de hand liggende risico van besmettingsgevaar, omdat bijvoorbeeld de sterilisatie niet goed is uitgevoerd. Tegenwoordig worden de instru-

menten daarom vaak samengesteld uit het functionele rvs-gedeelte waarin wij gespecialiseerd zijn en handvaten die in een spuitgietmachine daaromheen worden aangebracht. We werken voor dit soort producten samen met partners, waardoor we toch in zekere zin een eigen product maken en niet zozeer alleen maar toeleverancier zijn.” Behalve over het algemene ISO 9001-certificaat beschikt Jansen Precisie Techniek ook over het ISO 13458-certificaat, dat richtlijnen geeft voor bedrijven werkzaam in de medische techniek. Een van die richtlijnen is samen te vatten onder de term traceability, in goed Nederlands: terugzoekbaarheid. Dit houdt in dat de totstandkoming van het eindproduct, inclusief batchnummers, materiaalcertificaten en meetrapporten, volledig transparant moet zijn.

UNIVERSITEITEN

“We zijn nu bezig”, zegt Jansen, “om binnen de medische wereld onze activiteiten te verbreden, onder inzet van de opgebouwde expertise. Concreet: we willen ook excelleren buiten de oogchirurgie, maar binnen het vakgebied van de minimaal invasieve operaties, ook wel sleutelgatoperaties genoemd. Daartoe zijn de eerste contacten gelegd, onder andere met enkele universiteiten. Het moet wel allemaal nog van de grond komen.”

TOPMERKEN

Dankzij de strategische switch is de crisis grotendeels aan het Achterhoekse bedrijf voorbij gegaan. Alleen de slijperij, die in 2008 nog deel uitmaakte van de onderneming, kreeg er een tikje van mee. De medische techniek is echter redelijk immuun voor economische tegenwind. De acquisitie-inspanning die vanaf 2008 intensief werd gedaan, laat Jansen weten, heeft inmiddels tot een zekere rust in het bedrijf geleid, waardoor de medewerkers zich nu vooral op de techniek kunnen concentreren. “We zitten tegenwoordig met klanten aan tafel waarmee we al langer zaken doen en waarvan we



Eén van de vier medewerkers bij Jansen Precisie Techniek.

ongeveer weten wat we van hen kunnen verwachten.” Jansen Precisie Techniek beschikte al in de gereedschapmakerij-periode over een Agie Charmilles draadvonkmachine; in 2009 en 2011 zijn daar Cut 1000 draadvonkmachines, eveneens van het Zwitserse topmerk en onderdeel van de Georg Fischer Group, bijgekomen.

Onlangs kwam hier nog een zinkvonkmachine bij, voorzien van een optionele snelloopboorkop (2.000 toeren per minuut) voor het boren van kleine gaten (vanaf 0,05 mm diameter). De draadvonkmachines zijn alle voorzien van automatisch knippen en invoeren, alsmede automatische draadwisseling. Ze zijn geschikt voor draad met een diameter van 0,03 mm of meer. De Cut 100 machines kunnen ook worden ingezet met twee verschillende draaddiameters voor grof voorvonken en fijn navonken. Ze bieden plaats aan werkstukken met afmetingen van 300 x 200 x 80 mm en een gewicht tot 35 kg. Een zeer hoge afwerkingsgraad in de orde van $Ra = 0,05 \mu m$ is haalbaar. Naast de EDM-machines beschikt Jansen over een drietal draaibanken voor de productie van hulpgereedschappen,

over diverse polijst- en slijpapparatuur die men zelf of in samenwerking met een ingenieursbureau heeft ontwikkeld en gebouwd. De meetkamer beschikt al over alle apparatuur voor kwaliteitsborging, maar Mark Jansen oriënteert zich nog op een 3D-coördinatenmeetmachine.

BRANCHEGROEP

Jansen Precisie Techniek is aangesloten bij de Branchegroep Dutch Precision Technology van Koninklijke Metaalunie. De circa dertig leden van deze branchegroep zijn voor het merendeel kleinere, gespecialiseerde bedrijven die zich in een grotere organisatie hebben verenigd om zich sterker te profileren naar grotere ondernemingen zoals ASML. Jansen: “Ze bekijken je toch anders dan wanneer je je als bedrijfje met vier man personeel aandient. Prettig is dat binnen de branchegroep nauwelijks sprake is van concurrentie, eerder van onderlinge aanvulling van expertise en specialisme.” •

www.jansen-pt.nl
www.dptech.nl

Netwerkend terugblikken op 2012

Zoals elk jaar vonden er de afgelopen tijd nieuwjaarsbijeenkomsten plaats in de verschillende Metaaluniedistricten. Het mkb-metaal heeft een spannend jaar achter de rug. Sommige Metaalunieleden hadden en hebben het bijzonder moeilijk en sommige doen het ook nu nog erg goed. Toch werd er tijdens de bijeenkomsten ontspannen teruggeblikt op 2012 en vooral optimistisch vooruit gekeken naar 2013.

Er werd vooral gefeest tijdens de verschillende bijeenkomsten die plaatsvonden op uiteenlopende, fraaie en bijzondere locaties zoals een kasteel, een schip en een speelklokkenmuseum. "Het is nog steeds een feestje om in de metaal-sector bezig te mogen zijn! Er zijn nog altijd vele kansen in de markt", vertolkte Paul Braakhuis, voorzitter district Oost, de positieve gevoelens. "Denk aan nieuwe materialen en technieken. Maar ook aan nieuwe manieren

om onze organisaties efficiënter te maken. Denk verder aan de ontwikkeling van ons bestaande personeel en vooral ook aan de opleiding van jongeren, de toekomstige pijlers onder onze bedrijven." In het Speelklokkenmuseum te Utrecht werd tijdens de bijeenkomst afscheid genomen van Fons Geerts, regiosecretaris van de districten Zeeland, West-Brabant en Midden. Geerts bereikte op 5 december 2012 de pensioengerechtigde leeftijd. Tijdens alle districtsbijeenkomsten

passeerden allerlei onderwerpen de revue: van de Metaalunie directiewisseling en het Metaaluniecongres tot de succesvolle handelsmissies en bijeenkomsten zoals de composieten-dag, de bondsraadvergadering en de TIV-businesslunch.

Ondanks dat het voor een aantal bedrijven moeilijke jaar, was de boodschap van de verschillende districtsvoorzitters voornamelijk één van hoop en vertrouwen in de toekomst. Aanluitend hierop werd aanwezigen opgeroepen deel te nemen aan de Metaalunie Smart Solution Award. Al met al waren de bijeenkomsten 'oer-Hollands' gezellig en werkten de mooie locaties en 'verkleedpartijen' gezellig netwerken in de hand. Op deze pagina's een foto-impressie van de verschillende bijeenkomsten, met dank aan enkele enthousiaste leden. •



Feestelijk de boot in.

Zuid-Holland



Gezellig netwerken.

Noordwest



Aandacht voor de speech voordat het feest losbarst.



Beentjes van de vloer.

Gelre



Afscheid Fons Geerts.

Midden



Tijd voor een goed gesprek.

Gelre



De nieuwjaarsspeech klinkt als muziek in de oren.

Midden



Op welk jaar wordt teruggeblikt?

Noordwest

Noord

‘Vorm coalitie van koepelorganisaties’

De belangrijkste koepelorganisaties moeten een coalitie vormen om het techniekonderwijs de boost te geven waar het technisch bedrijfsleven met klem om vraagt. Dat was de conclusie van de rondetafeldiscussie met belangrijke stakeholders uit het onderwijs en bedrijfsleven, die door TechniekTalent.nu was georganiseerd. De rondetafeldiscussie vond op 22 januari 2013 plaats tijdens de onderwijsbeurs NOT (Nationale Onderwijstentoonstelling) in de Utrechtse Jaarbeurs.



André van der Leest, beleidssecretaris Onderwijszaken Metaalunie en voorzitter TechniekTalent.nu.

De komende jaren zijn meer dan 150.000 goed geschoolde technici nodig om de economische motor van Nederland draaiend te houden. Daarom kondigde minister Kamp (Economische Zaken) onlangs aan een Techniekpact te willen sluiten. In Utrecht blikten de gasten aan tafel alvast vooruit. André van der Leest, beleidssecretaris Onderwijszaken Koninklijke Metaalunie en voorzitter van TechniekTalent.nu: “Nog nooit is er zoveel eensgezindheid geweest. De urgentie is groot om de instroom van technici te vergroten.” Dit maakte ook Huub Huijs van VeDoTech duidelijk: “Op ruim veertig procent van de VO-scholen daalt het aantal lesuren van het vak Techniek. Dat is alarmerend.”

Het probleem begint al op de basisschool, stelde Sjoerd Slagter, voorzitter van de VO-Raad. “Een school scoort volgens de Inspectie goed als er veel leerlingen doorstromen naar het vwo, maar slecht als ze naar het vmbo gaan. Zou je scholen juist niet een plusje moeten geven als ze meer techniekleerlingen afleveren?” GeertJan Nelson, algemeen directeur Talent Openbaar Onderwijs Hoorn, benadrukte het belang van techniekonderwijs voor de ontwikkeling van kinderen: “Veel leerkrachten en directeuren hebben een grote weerstand tegen techniek. Toch mag dat nooit de reden zijn om het kinderen te onthouden. De praktijk wijst uit dat technieklessen kinderen slimmer maken. Zij leren er te reflek-

teren, samenhang te zien en verbanden te leggen. En dat is nou precies de opdracht van het basisonderwijs.”

PRESTATIECONTRACTEN

“Er zitten verkeerde prikkels in het onderwijsstelsel”, beaamde Van der Leest. “Zo richt de CITO-toets zich op taal en rekenen en niet op andere talenten. Techniek moet een plek in het curriculum van het basisonderwijs krijgen. We moeten ons tevens richten op pabo-docenten.” Hans Corstjens, directeur van Platform Bèta

‘Technieklessen maken kinderen slimmer’

Techniek, pleitte onder meer voor prestatiecontracten met scholen. Daarbij zouden scholen die het goed doen, beloond moeten worden en scholen die hun prioriteiten niet halen juist gekort. Corstjens: “Laten we een coalitie vormen van organisaties uit onderwijs en bedrijfsleven om dat te realiseren. Dan kun je een scherpe keuze maken tussen initiatieven die wel en niet werken. Dat houden we dan de komende tien jaar vol.”

MEER MEISJES

Daarbij mag één groep niet uit het oog worden verloren, benadrukte VHTO-directeur Cocky Booy: de meisjes. “Zeker in vergelijking met andere landen kiezen nog altijd te weinig meisjes in Nederland voor techniek. We moeten de genderstereotiepe ideeën zien te veranderen, beginnend bij het basisonderwijs.” TechniekTalent.nu-voorzitter Van der Leest sloot de bijeenkomst tevreden af. “Een coalitie vormen om de prikkels in het onderwijs de goede kant op te zetten, is een goed idee. We zullen kijken hoe we de verantwoordelijke ministeries daarbij kunnen betrekken.” •

www.techniektaalentnu.nl

ONDERZOEK PERSPEXO:

Ondernemers nemen tweede horde makkelijker

Ondernemers die met het eerste kantelpunt (groeifase van rond de tien medewerkers naar meer medewerkers) te maken hebben, ondervinden grotere problemen dan ondernemers die de 'tweede horde' (groeit naar 25+) nemen. In beide gevallen is het grootste struikelblok de financiën. Dit blijkt uit onderzoek van strategisch adviesbureau PerspeXo, gepubliceerd in de white paper 'Succesvol doorgroeien, de tweede horde voorbij'. De white paper is de derde uit de reeks 'Winstverbetering, waardecreatie en waardering in het mkb'.

Uit het onderzoek van PerspeXo blijkt dat bedrijven met 10 tot 25 medewerkers op bijna alle terreinen vooruit zijn gegaan en makkelijker kun-

nen doorgroeien ten opzichte van ondernemers tot 10 medewerkers. De resultaten zijn gebaseerd op de analyse van 600 Winst & Waarde-scans,

waarvan ruim 100 ondernemers met 10 tot 25 medewerkers, in combinatie met diepte-interviews met ruim 120 ondernemers in de afgelopen zes maanden. "We hebben ook gekeken naar de groep van het eerste kantelpunt en gekeken wat de ondernemers van het volgende kantelpunt anders en beter deden. Dat doorkijkje geeft ondernemers eerder inzicht in de uitdagingen die hun bij verdere groei te wachten staan", licht Annegien Blokpoel, directeur van PerspeXo en auteur van het boek 'Maak je bedrijf meer waard', het onderzoek toe. "Deze groep ondernemers heeft goede kwaliteiten in huis: het zijn optimis-



Annegien Blokpoel, directeur van PerspeXo en auteur van het boek 'Maak je bedrijf meer waard'.

ten met discipline en ervaring en een mooie mix van denken en doen”, omschrijft Blokpoel de onderzochte ondernemers. “Voor de meeste ondernemers is het bedrijf de grootste passie en voor twee op de drie ondernemers is de onderneming ook de belangrijkste hobby. Finance blijft de zwakste plek in de bedrijfsvoering. Weinig ondernemers hebben een bedrijfskundige, economische of MBA-achtergrond, terwijl slechts veertig procent een opleidingsbudget voor zichzelf als ondernemer heeft. Met wat meer MBA-kennis én wat vaker vooruitdenken, denk ik dat veel ondernemers succesvol kunnen doorgroeien.”

MEER DOENERS

Volgens haar hebben mkb-ondernemers vaak moeite met het nemen van groeihordes vanwege de aard van het beestje. “Veel mkb-ondernemers zijn meer doeners dan denkers. Om door te groeien, is het wel van belang om bij te leren. Daarom maken wij management denkmodellen toepasbaar voor de dagelijkse praktijk van ondernemers, zodat de ondernemer de voordelen van deze modellen ook meteen praktisch en direct kan toepassen. Het gaat er om dat de ondernemer zelf meteen aan de slag kan gaan.”

OPTIMALISEREN

Van alle onderzochte bedrijven verwacht 70 procent door te groeien, 15 procent ‘overleeft’ en 15 procent optimaliseert. Blokpoel: “Optimaliseren wil zeggen dat bedrijven pas op de plaats maken om de interne processen slimmer en handiger in te richten. Het is tevens een focus op de volgende groeifase: alle stress die je nu hebt, wordt in de volgende groeifase namelijk uitvergroot en erger. Dat kan je beter van te voren al tackelen, dan straks constant brandjes te moeten blussen. Na elke groeistuij is het goed om een rustpauze in te bouwen. Eigenlijk ben je dan ook al aan het organiseren voor de volgende fase. Als je geen idee hebt wat de uitdagingen en valkuilen kunnen zijn in de volgende fase, kun je er ook geen rekening mee houden. Vooruitkijken met zicht op de uitdagingen



Een recessie is ook een rustpunt om te kijken waar je staat en waar je naartoe wilt (foto: Sander van der Torren).

gen van de volgende fase is dan ook key. In dat opzicht is een recessie soms nog niet zo slecht. Een recessie is ook een rustpunt om te kijken waar je staat en waar je naartoe wilt. Als het aantrekt, ben je klaar om vol de volgende groeispurt in te kunnen gaan. Als je bezig bent met overleven, heb je natuurlijk een totaal andere focus. Dan kijk je naar het hier en nu, kostenbesparingen en behoud en winnen van klanten. Overleven betekent alle hens aan dek.”

BUSINESSPLAN

Ondernemers die willen doorgroeien, geven aan te werken vanuit een businessplan op hoofdlijnen, blijkt uit het onderzoek. Veertig procent van de ondernemers geeft aan niet goed te weten hoeveel geld het bedrijf nodig heeft bij groei. “Een financieel onderbouwd businessplan wordt vaak pas gemaakt als er financiering nodig is”, licht Blokpoel toe. Financiering die in deze tijd lastig voor elkaar te krijgen is. “Banken zijn terug gegaan naar wat ze vroeger deden: het bankieren. Dat houdt in dat je op elk moment in staat moet zijn om je schuld af te lossen en je rente te betalen. Dat betekent dat het belangrijk wordt om je balans en cashflow in de gaten te houden. Een goed bedrijfsplan is dan essentieel.”

SUCCESVOL DOORGROEIEN

Uit het onderzoek blijkt ook dat het bedrijf veel onafhankelijker is geworden van individuele ondernemers. Nog maar 33 procent van de ondernemers geeft aan dat het bedrijf afhankelijk van hen is; dit was 66 procent bij de ondernemers tot

tien medewerkers. Bijna alle onderzochte bedrijven van deze grootte hebben twee of drie ondernemers die gezamenlijk de directie voeren. Hierdoor heeft het bedrijf meer kennis en ervaring aan boord. “Meer directeuren leidt regelmatig tot verschil in toekomstvisie en inzicht in uitdagingen van het bedrijf. Ondernemers zijn zich hier vaak niet voldoende van bewust”, schetst Blokpoel een valkuil. “Daarom is het van belang om een groeistrategie te hebben, met heldere bedrijfsdoelen en een doortimmerd bedrijfsplan, zodat de kans het grootste is dat je dit gezamenlijke doel ook gaat bereiken. Dat biedt de beste kans op succesvol doorgroeien.” •

Over PerspeXo

PerspeXo is een onafhankelijk strategisch adviesbureau, gericht op winstverbetering, waardecreatie en waardering binnen en voor bedrijven. Voor ondernemers van het eerste en tweede kantelpunt is het MBW (Maakjebedrijf-meerwaard)-programma ontwikkeld. Sinds 2007 doet PerspeXo regelmatig onderzoek onder ondernemers in het mkb.

Meer informatie en aanvraag van de white paper: PerspeXo, tel. 020-4223355, mail: marianne.nelisse@perspexo.com of kijk op www.perspexo.com en/of www.maakjebedrijfmeerwaard.nl.

HENKJAN VAN DER ZOUW, DIRECTEUR ZME:

‘De BV past het beste bij ons bedrijf’

Welke rechtsvorm past het beste bij mijn bedrijf? Welke voordelen heeft een BV ten opzichte van een VOF of eenmanszaak? Menig ondernemer worstelt met dit soort vragen. Henkjan van der Zouw, directeur van ZME Fijnmechanisch Atelier in Utrecht, nam een weloverwogen besluit. Zijn VOF is in 2012 omgezet in een drietal BV's. Karel van Brederode, bedrijfseconomisch en fiscaal adviseur van de Metaalunie, begeleidde het traject.

ZME is gespecialiseerd in het precisiedraaien en -frozen van kleine tot middelgrote metalen en kunststof onderdelen. Het bedrijf maakt onderdelen voor instrumenten voor onder meer vliegtuigen en medische apparaten. Bijvoorbeeld onderdelen voor hartklepjes, maar ook voor keukenapparatuur in vliegtuigen. Hiervoor investeert het bedrijf fors in een modern en veelzijdig machinepark. Recentelijk werd nog een Willemin Macodel 508MT, een volautoma-

tisch achttassig bewerkingscentrum, aangeschaft. Henkjan van der Zouw startte begin jaren negentig zijn fijnmechanisch atelier als eenmanszaak. In 1997 werd samen met zijn echtgenote een VOF (vennootschap onder firma) opgericht. Inmiddels werkt ook zijn dochter, afgestudeerd als instrumentenmaker, in de zaak. Van der Zouw overwoog al in 2008 de VOF om te zetten in een BV (besloten vennootschap). Hij had twee jonge veelbelovende technici in

dienst die hij mede-eigenaar wilde maken. “Wij vonden het niet verstandig de twee jonge werknemers toe te laten treden tot onze VOF. Wij zouden dan hoofdelijk aansprakelijk blijven voor de toekomstige schulden van de onderneming. Ook ons pensioen zou dan gevaar kunnen lopen”, vertelt Van der Zouw. Samen met de bank werd daarom een plan gemaakt voor een BV-structuur. De twee werknemers bleken echter plotseling geen belangstelling meer te hebben en vertrokken. “Ik was erg teleurgesteld en heb het BV-plan geparkeerd. Ik had even geen zin meer in de administratieve rompslomp”, aldus Van der Zouw. Tot zijn dochter in beeld kwam en te kennen gaf de zaak op termijn te willen overnemen.

VOORDELEN BV

Karel van Brederode is bedrijfseconomisch en fiscaal adviseur bij Metaalunie. Hij adviseert en begeleidt leden, bedrijven zoals ZME, onder meer bij rechtsvormwijzigingen en bedrijfsovernames. Hij legt uit dat bij een besloten vennootschap een groter deel van de winst beschikbaar is voor investeringen. “ZME is een mooi voorbeeld van een klein, maar kapitaalintensief bedrijf. De aanschaf van een nieuwe machine loopt al snel in de tonnen. Banken zijn momenteel niet scheutig met het verstrekken van leningen aan kleinere mkb-bedrijven. Het geld voor dergelijke investeringen moet voor een belangrijk deel eerst door het bedrijf verdiend worden”, stelt Van Brederode vast. “Zolang je als directeur-grotaandeelhouder van een BV de bedrijfswinst niet naar privé haalt, blijft de belastingdruk beperkt tot maximaal 25 procent vennootschapsbelasting. Eenmanszaken en VOF's betalen daarentegen tot maximaal 52 procent inkomstenbelasting. Boven een bepaald winstniveau heeft een BV daardoor meer financiële ruimte voor investeringen met eigen vermogen.”

De essentie van een BV is echter de scheiding tussen privé en zakelijk vermogen. Als een



Adviseur Karel van Brederode (links) en Henkjan van der Zouw, directeur ZME Fijnmechanisch Atelier.



Henkjan van der Zouw met zijn dochter, die de zaak in de toekomst gaat overnemen.

bedrijf groeit, groeien ook de risico's. Denk aan investeringen, een hoog debiteurensaldo en veel personeel. "Op een gegeven moment is het niet meer verantwoord die risico's in privé te blijven dragen. Dat was bij ZME aan de orde", zegt Van Brederode. "Allereerst is het pensioen van Van der Zouw en zijn vrouw ondergebracht in een personal holding BV. In deze holding vinden geen ondernemingsactiviteiten plaats. De holding zal in principe nooit worden verkocht. Hun pensioen is daar veilig." Een ander voorbeeld van de scheiding privé en zakelijk bij ZME, is het bedrijfspand. Voorheen was dit onderdeel

van het ondernemingsvermogen van de VOF. Nu is het privévermogen. "Dit had weliswaar fiscale consequenties, maar het was toch de moeite waard." De holding is nu eigenaar van een aparte BV waarin de eigenlijke onderneming is ondergebracht. Bij ZME is Van Brederode nog een stap verder gegaan; de machines hebben een eigen BV gekregen. "Bijkomend voordeel van de BV-structuur is dat Van der Zouw meer inzicht krijgt in de bedrijfseconomische winst van zijn bedrijf. De BV met de onderneming betaalt huur voor het gebruik van het pand en de machines. De BV betaalt ook directiesalarissen. Na aftrek van deze kosten geeft de jaarrekening een beter beeld van de echte winstgevendheid. Nadeel is wel dat de BV-structuur meer administratieve handelingen oplevert", geeft Van Brederode toe.

Advies nodig?

Karel van Brederode is adviseur bij de afdeling Ledenadvies, Team Bedrijfseconomisch en Fiscaal van Koninklijke Metaalunie. Hij begeleidt en adviseert onder meer ondernemers bij het wijzigen van hun rechtsvorm. Namens Metaalunie Bedrijfsoverdrachten adviseert hij ook over bedrijfsopvolging en de aan-/verkoop van bedrijven. Meer informatie: afdeling Ledenadvies Team Bedrijfseconomisch en Fiscaal, tel. 030-6053344 of klik op de banner 'Metaalunie Bedrijfsoverdrachten' op de homepage van de Ledenportal.

SOEPELE OVERDRACHT

Het doel van meerdere BV's is volgens de bedrijfseconomisch en fiscaal adviseur niet alleen vermogensbescherming. "Bij ZME is het belangrijk dat de onderneming eenvoudig en onafhankelijk van het pand en de machines kan worden verkocht. De toekomstige koper, ongeacht of dit de dochter of toch een externe partij is, hoeft het pand en de machines niet direct over te nemen en te financieren. Deze zaken kunnen desgewenst voor korte of lange tijd worden gehuurd."

De BV

- De BV was aanvankelijk niet bedoeld als rechtsvorm voor het mkb, maar als alternatief voor de NV (naamloze vennootschap). NV's moesten in de jaren zeventig – vaak tegen hun zin – gaan voldoen aan nieuwe Europese verslaggevingsregels. Aan de BV verwante rechtsvormen (die al bestonden in andere EEG-landen) waren daarvan uitgezonderd.
- BV-recht was haastwerk, het was grotendeels overgeschreven uit NV-recht. Hier en daar waren kleine verschillen, zoals verplichte beperkingen in overdraagbaarheid van aandelen.
- BV-recht was niet erg mkb-vriendelijk. Het bevatte onder meer veel bepalingen over taakverdeling/bevoegdheden van aandeelhouders en bestuurders. Maar bij mkb-bedrijven zitten leiding en eigendom veelal in één hand.
- De BV werd geleidelijk toch populair als mkb-rechtsvorm vanwege de mogelijke beperking van de persoonlijke aansprakelijkheid (scheiding zakelijk en privé vermogen) en scheiding van risico's binnen het zakelijk vermogen (holding en werk BV constructies). De BV is verder fiscaal aantrekkelijk bij hoge bedrijfswinsten.
- Per 1 oktober 2012 is er nieuw BV-recht. Het kent minder formele bepalingen en meer flexibiliteit voor aandeelhouders om statuten naar eigen inzicht in te richten. Het oprichten van een BV is vereenvoudigd (geen minimum kapitaal, geen bank- en accountantsverklaring), evenals het terughalen van kapitaal uit de BV (dividend, inkoop aandelen). Er zijn nieuwe aandelensoorten: zonder stemrecht, zonder winstrecht, met specifiek benoemingsrecht (van bestuurder).
- Bestaande statuten zijn veelal nog keurslijf. Die moeten worden aangepast om van de voordelen van de flexwet te kunnen profiteren.
- Niet alles wordt beter. Vraag is hoe om te gaan met de nieuwe mogelijkheden. Dat levert keuzestress op. En er is bestuurdersaansprakelijkheid bij onterechte dividenduitkeringen.

TEVREDEN

Van der Zouw is zeer tevreden met het bedrijfseconomisch en fiscaal advies. "De BV-structuur zal voor de toekomst het meest praktisch zijn, bij welk overdrachtsscenario dan ook", concludeert hij. •

Kick-off werkgroep Additive Manufacturing

TEKST: BART DRIESSEN.

FOTOGRAFIE: TNO.

De tijd dat het printen van metaal nog in de kinderschoenen stond, lijkt voorbij. Steeds meer bedrijven in de metaal zien serieuze mogelijkheden en werken hard aan de ontwikkeling van nieuwe toepassingen. Metaalunie en TNO hebben samen het initiatief genomen om bedrijven te trainen op het gebied van Additive Manufacturing.

Bedrijven hebben productinnovaties hard nodig. Dat kan het beste in een keten van (mkb-)bedrijven die hoogwaardige services kunnen leveren, zoals innovatief ontwerpen met Additive Manufacturing (AM), produceren, nabewerken en testen van de delen. Om deze innovatie te versnellen, is Metaalunie in januari gestart met twee werkgroepen. Samen met TNO en dertien bedrijven, waaronder zeven lidbedrijven, werken zij aan kennisverwerving op het gebied van Additive Manufacturing met metaal. De bijeenkomsten zijn bedoeld voor engineers, constructeurs en ontwikkelaars. De eerste bijeenkomsten vonden plaats op 18 en 23 januari in Eindhoven. In totaal komen de deelnemers drie dagdelen bij elkaar. Onder de enthousiaste begeleiding van Henk Buining van TNO duiken zij dieper in de nieuwe materie. TNO is al twintig jaar werkzaam op het gebied van Additive Manufacturing, destijds voornamelijk toegepast in kunststof voor Rapid Prototyping. De aandacht is vooral het laatste jaar explosief toegenomen onder de noemer '3D-printen'.

VEEL BELANGSTELLING

In de markt is veel belangstelling voor Additive Manufacturing met metaal vanwege de nieuwe ontwerp mogelijkheden. Nieuwe vormen en structuren worden met deze techniek maakbaar terwijl de materiaaleigenschappen extra interessant zijn; soms zelfs 'beter' dan traditioneel toegepaste metalen. Er zijn al bewezen toepassingen, zoals complexe onderdelen met geïntegreerde functies, compacte en lichtgewicht toepassingen met bijzondere gebruikseisen en thermisch zwaar belaste onderdelen met inwendige koelkanalen. De mogelijkheden zijn zeer innovatief. Toch liggen de toepassingsmogelijkheden voor AM met metaal nu vooral nog in nichemarkten.

Henk Buining: "Nieuwe technieken scheppen nieuwe mogelijkheden, maar vragen ook om een nieuwe denkwijze. Dus minder denken in vlakken, cirkels en samenstellingen. Helaas komen de delen niet kant-en-klaar uit de machine. Er zijn meestal meerdere partijen nodig en voor de meeste bedrijven in de keten is alles nog erg nieuw. Bedrijven moeten daarom de mogelijkheden én beperkingen kennen zodat de engineers succesvolle toepassingen kunnen bedenken. Daarbij moeten ze de problematiek rond toepassing en maakbaarheid overzien."

KLEINE GROEPEN

Buining vertelt dat er wordt gewerkt in kleine groepen van tussen de vijf en zeven bedrijven uit de keten. "Sommige bedrijven ontwerpen de delen, anderen willen ze juist produceren of nabe-

werken. We pakken de vraagstukken op die bij de deelnemende bedrijven spelen en we verstrekken kennis bij het zoeken naar een oplossing. Het geleerde passen we toe in een praktijkopdracht die door de werkgroep gezamenlijk wordt uitgevoerd. Het leukste is natuurlijk de interactie tussen de deelnemers als ze samen aan actuele problemen werken. Iedereen leert veel van elkaar."

ONDERWERPEN

Gestart wordt met een uitleg van het basisprincipe en toepassingsvoorbeelden. Daarna volgt al snel de kern die gaat over ontwerp mogelijkheden en constructieregels. "Je moet daarbij rekening houden met support, toeslagen, bouwrichting, spanningen, detaillering, nauwkeurigheden, ruwheden en natuurlijk ook met alle nabewerkingen", zegt Buining. "En hoe pak je het traject aan van probleem tot ontwerp? Hoe werken AM-processen zoals SLM, DMLS, EBM en LENS? We kijken naar verschillende machinetypen, -merken en materialen. De vragen van de deelnemers worden serieus opgepakt." •

Meer informatie: stuur een e-mail naar kousbroek@metaalunie.nl of henk.buining@tno.nl.



De eerste bijeenkomst van de werkgroep Rapid Manufacturing in Eindhoven; Bart van de Vorst (TNO) geeft uitleg.

TEKST: MR. MIRJAM BOS.

ILLUSTRATIE: WIEGEL ART
PROMOTION.

Een verkoper van vloeren waarschuwt een klant voor de staat van zijn ondervloer. Pleit hij zichzelf hiermee vrij als de vloer later gebreken vertoont die te wijten zijn aan de ondervloer?

De showroom van het tuin- en parkbedrijf van de heer Trekker is toe aan een opfrisbeurt. Ook de vloer is erg versleten. Daarom laat Trekker een vloerenspecialist komen. Als deze de situatie samen met een medewerker komt bekijken en opmeten, merkt hij op dat de ondergrond niet vlak is. Ook vraagt hij zich hardop af of de ondergrond wel stevig genoeg is om probleemloos zware maaiers en dergelijke te dragen. Hij deelt dit met Trekker en adviseert meteen ook een nieuwe ondervloer te nemen. Trekker haalt zijn schouders op voor de argumenten van de vloerenspecialist. Hij verdenkt de verkoper ervan dat deze op een grotere opdracht uit is

voor extra geld in het laatje. Als de vloer een paar weken later erin ligt, valt bij de vrouw van Trekker iets op; bij een bepaalde lichtinval ziet zij dat de vloer bobbelt. Toen Trekker zijn grasmaaier de showroom inreed, meende hij ook al dat de vloer meegaf onder het gewicht. Zoals later zal blijken, ligt de oorzaak van de bobbel bij de ondervloer die te zwak en niet egaal genoeg is. Trekker spreekt de vloerenspecialist aan op de lelijke vloer. Deze verweert zich met het argument dat hij Trekker vooraf had gewaarschuwd en daarom geen aansprakelijkheid erkent voor de bobbel en kuilen. Dit antwoord accepteert Trekker niet en hij gaat naar

de rechter. Hij eist de helft van zijn geld terug en reparatie van de vloer op de plekken waar de vloer is ingedeukt.

ONVOLDOENDE BEWIJS

De rechter vraagt de vloerenspecialist om het bewijs dat er is gewaarschuwd. In zijn orderbevestiging staat namelijk niks over de staat van de ondervloer en de risico's van een slechte ondervloer. Daarom overlegt de vloerenman een verklaring van zijn, inmiddels, oud-werknemer aan de rechter. Hierin staat dat hij erbij was toen Trekker werd gewaarschuwd. De rechter vindt dit echter onvoldoende bewijs. De verklaring is immers niet onder ede afgelegd. Omdat de werknemer geëmigreerd zou zijn naar een onbekend adres, kan deze ook niet alsnog voor de rechter verschijnen. Bovendien ontbreekt in de verklaring voor welke gevolgen precies is gewaarschuwd. De rechter vindt dat de vloerenspecialist niet voldoende aantoont dat hij gewaarschuwd heeft voor de huidige problematiek. Hij moet Trekker een deel van zijn geld terugbetalen en ook zijn reparaties aan de vloer vergoeden. •



Zwart op wit

Van een professionele partij wordt verwacht dat hij waarschuwingen bij en voorwaarden aan zijn diensten en producten schriftelijk vastlegt richting de klant. Soms kan een getuigenis uitkomst bieden bij het leveren van bewijs achteraf. In dit geval blijkt maar weer dat u beter het zekere

voor het onzekere kunt nemen door tijdens de verkoop aan uw klanten uw opmerkingen zwart op wit te zetten en aan de klant te overhandigen. Vooral ook aan uw particuliere klanten, omdat deze vaak leek zijn op het gebied van uw product of dienst.



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.

MDI-LID LAMERS TOOLING

Concurreren door fors te innoveren

Hoewel de Nederlandse gereedschapmakers het afgelopen decennium het moeilijk hebben gehad, ziet Jos Lamers de toekomst met vertrouwen tegemoet. Niet voor niets heeft hij als directeur van Lamers Tooling bv in Tegelen forse investeringen gedaan. Zo gaat het bedrijf de onbemande uren uitbreiden om concurrerend te blijven.



Branchemanager Frans van der Brugh (links) en directeur Jos Lamers bij een spoelbak voor een keuken, gemaakt met de matrijzen van Lamers Tooling.

Toen Jos Lamers in 1991 Lamers Tooling bv van zijn vader overnam, draaide het bedrijf uitstekend. De vraag naar matrijzen was groot en de relaties met de kunststof en aluminium spuitgietbedrijven als klanten waren zeer hecht. Na de eeuwwisseling ging het volgens Lamers lang-

zaamaan bergafwaarts. “Er is een killere markt van prijsconcurrentie ontstaan. Ook de waarde-ring voor ons mooie vak is afgenomen. Matrijzen worden steeds vaker gezien als noodzakelijk kwaad, zeker nu vooral inkopers de beslissing nemen in plaats van technuten.”

Het gevolg van deze ontwikkeling was dat spuitgietbedrijven hun matrijzen steeds vaker in Oost-Europa en het Verre Oosten bestelden. Met wisselend succes overigens. Onder de gereedschapmakers in ons land heeft daardoor een koude sanering plaatsgevonden met vaak ingrijpende maatregelen zoals faillissementen. Lamers Tooling hield het hoofd boven water door in 2005 drastisch te reorganiseren. Van de twintig medewerkers bleven er elf over. Met klanten die niet bereid waren faire prijzen te betalen, werden de relaties beëindigd. “We hebben ook ingespeeld op de vraag om bepaalde typen matrijzen in China te laten maken. Dit verzoek heeft uiteindelijk een positieve wending gekregen. We zijn vanaf 2005 met twee grote Chinese gereedschapmakers een samenwerkingsverband aangegaan. Die maken nu ongeveer een kwart van onze omzet. Wij importeren de matrijzen en bieden ze aan met onze garantie en service. Mede dankzij deze stap hebben we de banken- en eurocrisis goed doorstaan.”

‘Met een robot frezen we onze matrijzen nog beter’

Lamers vertelt dat hij alleen matrijzen van een gemiddelde complexiteit in China laat maken. De productie van ingewikkelde exemplaren houdt hij liever in eigen handen. “Het produceren van spuitgietmatrijzen zoals 2K-matrijzen, 48-voudige matrijzen, matrijzen met zeer dunne wanddiktes – vaak voor verpakingsproducten – of zeer complexe matrijzen, willen we niet uitbesteden in China. Dat is te riskant.”

Volgens hem streeft de spuitgietwereld ernaar om in korte tijd meer producten te maken met zo min mogelijk energie en met minder kunststof. “Ook geldt vaak dat hoe simpeler een product is, hoe complexer de matrijs is. Om deze ontwikkeling te kunnen bijhouden, heb je



Innoveren door investeren: Jos Lamers bij de nieuwe robotcel.

goede machines en uitstekende vakmensen nodig. Daarover beschikken wij.”

JONGEREN AANSPREKEN

Het aantal werknemers is inmiddels weer uitgebreid. Lamers zegt dat het veel moeite kostte om een geschikte 3D-programmeur/frezer, een fijnbankwerker en een CNC-frezer te vinden. Hij benadrukt hoe noodzakelijk het is om jongeren aan te spreken op de goede kansen in de metaaltechniek. Hij ziet dat onder meer als een taak van Moulds & Dies Industry (MDI), de branchegroep van Metaalunie waarvan hij al vele jaren lid is. Dat lidmaatschap vindt hij erg belangrijk. Hij nodigt alle gereedschapmakers uit zich bij MDI aan te sluiten. “Je kunt ervaringen uitwisselen, leren van de bedrijfsbezoeken en met elkaar samenwerken, waarbij iedereen voordeel heeft. De basis is natuurlijk dat je elkaar moet respecteren en vertrouwen.”

OPDRACHTGEVERS

In een vitrine in de gang van het kantoor laat Lamers enkele spuitgietproducten zien die zijn gemaakt met de matrijzen van zijn bedrijf. “Zoals je ziet, zitten er nauwelijks producten bij die je in de huiskamer tegenkomt.” Hij pakt er een paar om ze van dichtbij te tonen. Daar zitten een regelblok en complete behuizing voor een cv-ketel bij, aluminium onderdelen voor motoren van Duitse auto's, een speelbak voor

een keuken en een militaire helm en veiligheidsvest. “De matrijzen voor dit vest en deze helm hebben we in opdracht van een Israëliisch bedrijf gemaakt. Het is een proefopdracht die de klanten moet overtuigen. We exporteren overigens naar meerdere landen. Ook in Duitsland, België en de Verenigde Staten hebben we vaste opdrachtgevers zitten.”

ROBOT IN CEL

Lamers Tooling zit weer in de lift. Om deze positieve tendens een extra steun in de rug te geven, heeft de directeur besloten enkele stevige innovaties te realiseren. Al in 1996 ging hij over tot de aanschaf van 3D CAD/CAM-software, wat leidde tot meer machinaal verspanen en een hogere kwaliteit van de matrijzen. Recente aanwinsten zijn een Erowa Robot, een Hermle vijfassig bewerkingscentrum en een Zoller voorinstelapparaat. Rondom de robot staat een bestaande drie-asser, de nieuwe vijf-asser en kasten voor grote en kleine pallets. Lamers: “Door het aantal onbemande uren uit te breiden, kunnen we onze matrijzen straks nog beter en sneller frezen. Met deze strategische investering kunnen we uiteindelijk goedkoper produceren en onze concurrentiepositie behouden en versterken.” •

www.lamers.nl
www.mouldsdies.nl

‘Schakel matrijzenbouwers in tijdens ontwerpfase’

Op dit moment telt Moulds & Dies Industry (MDI) elf leden. Branchemanager Frans van der Brugh hoopt op nieuwkomers. De huidige groep omschrijft hij als een club waarvan de leden vertrouwen in elkaar hebben uitgesproken. “Het is het enige netwerk voor gereedschapmakers in Nederland. Daar moeten we trots en zuinig op zijn. We proberen hen een plek te geven als schakel binnen de spuitgietwereld. Laat de matrijs niet het sluitstuk zijn.” Van der Brugh licht toe dat matrijzenmakers vrijwel nooit tijdens de ontwerpfase van een spuitgietproduct aan tafel worden gevraagd. Dat beschouwt hij als een gemiste kans.

“Meestal worden ze pas in een laat stadium ingeschakeld, terwijl een matrijs een cruciaal onderdeel is van een ontwerp. Het is belangrijk dat industrieel ontwerpers daar meer van doordrongen zijn. Als MDI willen we die vroege samenwerking promoten en stimuleren.” Om dit te bewerkstelligen, heeft MDI nauwe contacten met de branchevereniging voor kunststofverwerkers PVT en de Federatie Nederlandse Rubber- en Kunststofindustrie NRK. Van der Brugh: “We willen dit jaar een bijeenkomst organiseren, waarvoor we deze organisaties ook uitnodigen. Onze boodschap is: ga je iets in kunststof ontwerpen, klop dan bij MDI aan. Ik heb een lijst van matrijzenmakers die goed zijn. Door onze leden in een vroeg stadium in te schakelen, kun je veel tijd en geld besparen en krijg je een kwalitatief beter product.”

NTF-LID BLONKSTAAL:

‘Minder kwetsbaar door veelzijdige productie’

“Niets is hier standaard. We zijn gespecialiseerd in veelzijdigheid”, zegt Matthijs Blonk van Blonkstaal in Schoonhoven. Visitekaartje van zijn bedrijf zijn stalen trappen, knap geconstrueerd met gebruik van uiteenlopende materialen. Ondanks de crisis in de bouw groeide Blonkstaal met bijna tien procent in omzet. “Je moet vooral plezier in je werk hebben.”



Matthijs Blonk (links) en zijn zoon Martijn, die zijn vader gaat opvolgen in het bedrijf.

“Mijn eerste loonzakje kreeg ik van mijn vader toen ik zes jaar was.” Na een scheepswerktuigkundige opleiding was het duidelijk dat Matthijs Blonk in de metaal zou gaan werken. Ervaring deed hij onder meer op in de scheepvaart. Dat bracht hem tot de overtuiging dat werken vooral met plezier gepaard moest gaan. Blonkstaal vestigde zijn naam in de bouw van stalen trappen met een project in de Amsterdamse Rembrandtoren. Het bedrijf construeerde metalen spiraaltrappen met glas in de leuningen. Nog altijd maken trappen circa een derde van

de omzet uit, waarbij een deel bestaat uit industriële trappen en een deel uit siertrappen. Uiteraard merkt Blonkstaal dat het bouwvolume en dus het aantal trappen dat nodig is, terugloopt. Matthijs Blonk: “Er is nog wel geld voor luxe-trappen, maar vanzelfsprekend moet je scherp binnen het budget blijven. Belangrijk daarbij is dat je een aannemer zorgen uit handen neemt. Wij maken de tekeningen, soms ook ontwerp-tekeningen, laten de constructie doorrekenen en monteren zelf. We plaatsten laatst een trap met stalen spil en glazen treden. In de spil mon-

terden we led-verlichting, zodat de treden prachtig oplichten. Daarbij construeerden en plaatsten we de hekken, zodat er één geheel ontstaat.” Werkte het bedrijf vroeger alleen voor aannemers, tegenwoordig komen ook opdrachten via collega’s binnen. “Zelfs een Vereniging van Eigenaren wist ons te vinden voor het vervangen van aluminium hekken door stalen hekken met glas”, vertelt Blonk. “We hebben onze website dan ook goed op orde, met altijd onze laatste projecten erop. De tijd dat je op een telefoonje met opdrachten kon rekenen, is echt voorbij.”

GROEIENDE OMZET

De vader van Matthijs Blonk startte in 1956 met het maken van stalen meubels, stoelen en bijzettafeltjes. Een reiziger maakte daar foto’s van en probeerde ze te slijten. De te krappe werkplaats werd in 1973 verruild voor een industrieterrein aan de rand van een woonwijk in Schoonhoven. Na een aantal verbouwingen construeert Blonkstaal hier op een kleine tweelhonderd vierkante meter met zo’n zestien medewerkers een breed assortiment aan trappen, hekken, kozijnen en andere metalen constructies. Blonk: “Het is bijna allemaal maatwerk. Relatief nieuw zijn de stalen dilatatievoegen voor de wegenbouw en anti-diefstal kabelgoten voor in torenkranen. Doordat we voor verschillende markten produceren, zijn we wat minder kwetsbaar dan wanneer je alleen voor de bouw werkt.” Blonkstaal wist het afgelopen jaar de omzet met zo’n tien procent te vergroten. Ook kwamen er drie vakmensen bij. Per 1 maart is er een accountmanager aangenomen. Zij zal zich gaan richten op het relatiebeheer, het binnenhalen van nieuwe klanten en op het verder in de markt zetten van de producten.

TECHNISCHE OPLEIDING

Jonge vakmensen zijn rond Schoonhoven mondjesmaat te vinden. “We hebben hier wel een goede vmbo-opleiding voor techniek. Ik zit bij het Schoonhovens College in een vriendenstich-

ting die de school met raad en daad terzijde staat. De opleidingen voor metaal en elektro vertonen op deze vmbo al jaren een gezonde groei", zegt Blonk. "Heel wat ondernemers en vaklui uit de buurt hebben daar hun technische opleiding gekregen." Eén van hen is Kim. Een jonge vrouwelijke lasser die haar collega's wat vakkennis en precisie betreft naar de kroon steekt.

*Mathijs Blonk:
'De tijd dat
je op een
telefoontje met
opdrachten kon
rekenen, is
echt voorbij.'*



GOEDE VAKMENSEN

Blonkstaal doet er veel aan om zijn vakmensen in huis te houden. "Na het vertrek van de toenmalige tekenaar was deze plaats moeilijk op te vullen. De toenmalige chef werkplaats, nog door mijn vader aangenomen, kon door omstandigheden alleen nog zittend werk verrichten. Met zijn praktijkervaring en een omscholingstraject hebben we een prima tekenaar gecreëerd. Nadat we een mts'er als tweede tekenaar aannamen,

vult het duo elkaar ijzersterk aan."

Een opvolger voor Matthijs Blonk staat al klaar. Zijn zoon Martijn, 27 jaar, stapt in de voetsporen van zijn vader en zijn opa. Dat betekent overigens niet dat Matthijs de komende jaren alleen nog erop uit gaat met zijn zeilboot. "Mooie tochten blijf ik zeker maken. Maar belangrijker is dat we volop nieuwe producten ontwikkelen. We boeken succes met anti-diefstal kabelgoten, een beschermingsconstructie die voorkomt dat

voedingskabels uit torenkranen gestolen kunnen worden. Een simpele, maar doelmatige oplossing voor een hardnekkig probleem. Zo loop ik met tientallen andere productverbeteringen in mijn hoofd, maar tot op heden ontbrak het vooral aan tijd om die uit te voeren. Daar komt nu verandering in." •

www.blonkstaal.nl
www.trappenfabrikanten.nl



Ron den Toom, branchemanager van de Nederlandse Trappen Fabrikanten (NTF).

Kennis delen en duurzaam produceren

Wel eens geprobeerd zelf een spiltrap te construeren? Zeker in staal een lastige klus. Dat geldt niet voor de 35 leden van de Nederlandse Trappen Fabrikanten (NTF). Zij ontwerpen en bouwen industriële trappen, maar draaien evenmin hun hand om voor ware kunstwerken zoals trappen uit rvs gecombineerd met glas, hout of natuursteen, uitgelicht met led-lampen. Ron den Toom is branchemanager van deze bedrijfstak. Eén van de zaken waar hij zich mee bezig houdt, is het delen van kennis die bij de onderlinge bedrijven en binnen de branche aanwezig is. "Neem het nieuwe Bouwbesluit 2012. Ook voor trappenfabrikanten heeft dit besluit de nodige impact. Op basis van het vorige Bouwbesluit stelden we als NTF een keuzematrix op die via een sterk vereenvoudigde wijze de eisen liet zien die het Bouwbesluit stelde. Dit gaan we opnieuw doen, ondersteund door cursussen. Regelgeving is belangrijk en om die regel-

geving optimaal toe te passen, begeleiden we de NTF-bedrijven maximaal. Dat geldt ook voor de introductie van de NEN EN 1090-1 en 1090-2." Daarnaast is de NTF op het gebied van duurzaamheid zeer actief. Den Toom: "Voor alle bouwproducten is een milieudatabase opgesteld die wordt beheerd door Stichting Bouw Kwaliteit (SBK). Onze vereniging heeft daarin NTF-producten geregistreerd. Dit jaar gaan we voor trappen zelfs LCA's (LevensCyclusAnalyses) opstellen, waaruit blijkt dat metalen trappen erg duurzaam zijn. Van ontwerp tot en met de montage werken we samen. Met leveranciers van tekenpakketten hebben we overleg gevoerd om de pakketten te vergelijken, maar ook om deze gemakkelijker toepasbaar te maken. Daarnaast introduceren we dit jaar het standaard NTF-montageplan dat een zorg weg moet nemen bij zowel de opdrachtgever als de trappenfabrikant."

PRODUCT

GEREEDSCHAPSKIST VERSIE 2.0

Het nieuwe L-Boxx-programma van Sortimo is uitgevoerd in slagvast kunststof, dat tegen zware stoten en vocht is bestand. Dankzij een apart 'easy-click' insteeksysteem zijn twee of meer segmenten gemakkelijk op elkaar te stapelen en samen te klikken. Elke box wordt standaard geleverd met een apart gereedschapenplateau. Met een zogenoemde 'check-tool' module is ontbrekend gereedschap snel vast te stellen. Alle boxen passen in het opbergsysteem voor gebruik in auto's en bestelwagens, dat Sortimo voor dit doel ontwikkelde.

Technag, tel. 0172-427350,
website: www.technag.nl.



CELLRO VIST NAAR NAAM

De nieuwste cel van Cellro heet X10 en is onder deze introductienaam te zien tijdens de Demoweek in Veenendaal. Een week later, bij de Metaal-expo, krijgt de X10 een nieuwe naam, die door de bezoekers van de Demoweek is verzonnen. Zij kunnen hun naamsuggesties twitteren met vermelding van #nieuwenaamx10 én #demoweek én #cellro mijn naam voor de X10 is... De winnaar ontvangt een diner voor twee bij de Librije in Zwolle. Over de X10: deze nieuwe cel is veelzijdig. Naast handling kan de cel ook worden ingezet als zelfstandige stand-alone afbraamcel. Hij kan een variatie aan producten 'handelen' (met gewichten van 0 tot 10 of van 0 tot 20 kg) doordat hij is uitgerust met een automatisch gripper-wisselsysteem. Als de robot aan het werk is, wordt zijn werkterrein afgebakend door een vloerscanner óf door een ronde afschermdeur. Tijdens de ontwikkeling waren korte insteltijden het uitgangspunt.

Cellro, tel. 0318-627100 of 06-41280755, website: www.cellro.com.



STAALDRAADTAKELS MET INGEBOUWDE INTELLIGENTIE

De ingenieurs van Konecranes hebben twee nieuwe regelaars ontwikkeld voor het lastafhankelijk hijsen, genaamd ASR (Adaptive Speed Range - lastafhankelijke hijsnelheid) en ESR (Extended Speed Range - extra hoge hijsnelheid). De ASR-technologie biedt een traploze regeling van de hijsnelheid met de verhouding van 10:1. Door de geoptimaliseerde afmetingen van de componenten vereist de ASR-technologie geen uitgebreide elektrische voorzieningen op de kraan. De snelheid met volledige belasting daalt automatisch tot een derde van de maximum snelheid. De hijsnelheid met een lege haak is vijftig procent sneller dan bij een hijsstelsel met twee snelheden. De ESR-technologie biedt extreem hoge hijsnelheden door toepassing van sterkere motoren en biedt een uitgebreid snelheidsbereik tot een verhouding van 37:1. Bij gebruik met de maximale last bedraagt de hijsnelheid met ESR automatisch tweederde van de maximum hijsnelheid. De hijsnelheid met een lege haak is vijftig procent sneller dan bij een traditionele frequentieregelaar.



Konecranes, tel. 073-5231164, website: www.konecranes.com.

VUILE HANDEN SCHROBBEN



U kent het wel, na een lange dag werken staat u vaak lang te schrobben om uw vervuilde handen schoon te krijgen. Met droge en ruwe handen als gevolg. Wiltec introduceert daarom Deb GrittyFoam. De fabrikant claimt de eerste foam zeep met korrel en een hoog gehalte verzorgende bestanddelen ter wereld te hebben gemaakt. Deze zeep verwijdt de zwaarste vervuiling én verzorgt de handen, met veel minder zeep en water. Tijdens een industrieel onderzoek kwam de GrittyFoam bij negen van de tien gebruikers als favoriet uit de bus. Het is daarnaast een duurzaam product, want met de zeep kunnen volgens de fabrikant per liter tot 45 procent meer handen worden gewassen in vergelijking met traditionele handreinigers. Daarbij kan honderd procent van het product worden gebruikt, dankzij de dispenser die het patroon in elkaar vouwt.

Wiltec, tel. 0413-244444,
website: www.wiltec.nl.

NIEUW FREESCONCEPT

CoroMill 419 is een nieuw freesconcept voor gebruik met hoge voedingssnelheid. De wisselplaten hebben vijf snijkanten. De nieuwe frees is geschikt voor toepassingen waar het vlakfrez en profielfrez hoge voedingssnelheden vereisen. Het product is bijzonder geschikt voor het bewerken van componenten die om een lange uitsteeklengte van het gereedschap vragen. De frees is zelfs inzetbaar voor machines met lagere vermogens en instabiele opspaninrichtingen. Vooral in het geval van moeilijk te bewerken materialen, zoals roestvast staal, gehard staal en titanium, wordt met CoroMill 419 een relatief lange levensduur bereikt. Efficiënt nat bewerken is mogelijk doordat het koelmiddel bij alle frezen door het gereedschap komt. De optie van persluchtkoeling bij het frezen van diepe holtes en spiraalvormige interpolatie garandeert een betere spaanafvoer. CoroMill 419 is vanaf 1 maart 2013 verkrijgbaar in diameters van 32 tot 100 mm.

Sandvik Benelux,
tel. 010-2080208,
website: www.sandvik.coromant.com/product-news.



WEST-FRIESLAND METAGIS™
brons & non ferro gieterij



Centrifugaal gegoten bronzen bussen en kraagbussen

www.wfmbrons.nl

Ahoy als testcase

De aftrap van de WorldSkills 2013 in Leipzig komt steeds dichterbij. Zijn de twaalf geplaatste Vakkanjers uit de Nederlandse metaal en metaalektro er klaar voor? Een oefeninterland tijdens Skills Masters in het Rotterdamse Ahoy (14, 15 en 16 maart) is een serieuze test voor de techniek talenten.

Honderden uren bracht Pim Bexkens (Van Doren Engineers, Boekel) met zijn teamgenoten Wouter van de Ven (GEA Food Solutions, Bakel) en Robbert-Jan van Wijk (Prodrive, Son) al door in hun trainingsruimte in Cuijk. In de laatste maanden voor de WorldSkills gaat de trainingsfrequentie van de drie Vakkanjers in de Manufacturing Team Challenge nog verder omhoog. "Hoe dichterbij Leipzig komen, hoe leuker het wordt", zegt elektrotechnicus Pim. "Onze blikjespers, de wedstrijdopdracht van de WorldSkills, wordt ook steeds beter."

ONTWERP BEVROREN

In maart weten de drie MTC'ers hoe de vlag erbij hangt, als ze het tijdens Skills Masters opnemen tegen andere teams die straks meedoen aan de WorldSkills. Pim: "Ons ontwerp

hebben we nu even bevroren. Tot aan Ahoy werken we dus met dit idee en trainen we keihard op snelheid. De interland is een welkome test: in Ahoy zullen we zien wat we nog kunnen en moeten verbeteren aan onze machine. Bovendien kunnen we bij de andere teams in de keuken kijken. We willen natuurlijk graag weten hoe de concurrentie er voor staat."

VOLLE BAK

Ook collega-Vakkanjer Tom Smits (VDL Systems, Uden) neemt het in Rotterdam op tegen vakgenoten uit andere landen. Een mooi meetmoment, vindt de lasser. "Ik train al maanden volle bak. In Ahoy kunnen we zien waar we nog verbetering moeten boeken. Ik blijf in elk geval werken aan mijn snelheid. Tijdens EuroSkills in Spa-Francorchamps

(waar Tom zesde werd - red.) heb ik gemerkt hoe belangrijk dat is."

HOOGSTE PRIORITEIT

Aan Toms motivatie zal het niet liggen. "Ik word nog elke dag beter, dat geeft me steeds weer een boost. EuroSkills vond ik al prachtig om mee te maken. En de WorldSkills worden alleen nog maar mooier. Dat maakt het makkelijk om al die tijd en energie in dit avontuur te investeren. Ik zie het als een missie, waarvoor de komende maanden alles moet wijken. We gaan pas op vakantie als de WorldSkills achter de rug zijn. Leipzig is nu prioriteit nummer één."

KLUS AFMAKEN

MTC'er Pim Bexkens hoopt in Ahoy op zware tegenstand. "Daar leer je uiteindelijk het meeste van", zegt de Vakkanjer. "Natuurlijk willen we winnen. En voor eigen publiek laten zien wat we allemaal kunnen. Maar de interland is ook een prima voorbereiding op Leipzig. In de Manufacturing Team Challenge is de voorbereiding negentig procent van het werk. Wij moeten dus zorgen dat we straks met een perfecte blikjespers aan de start verschijnen. Die we bovendien snel en foutloos in elkaar kunnen zetten. Dan heb ik alle vertrouwen dat we de klus in Leipzig kunnen afmaken." •

www.worldskillsleipzig2013.com



Elektrotechnicus Pim Bexkens (foto: Bureau TOP/Olivier Huisman).

Nieuwe site Vakkanjers.nl live

De Vakkanjerwebsite is volledig vernieuwd. Voortaan vind je alle info en het laatste nieuws over de Junior Vakkanjers (uit 3 en 4 vmbo) en Vakkanjers (van roc's en bedrijven) op één site: www.vakkanjers.nl. Natuurlijk is er speciale aandacht voor de twaalf Vakkanjers die Nederland straks gaan vertegenwoordigen op de WorldSkills in Leipzig. Volg de Vakkanjers ook via www.facebook.com/vakkanjers en www.twitter.com/vakkanjers_nl.

AGENDA

 = door de Metaalunie geïnitieerde activiteiten

BEURZEN & CONGRESSEN

5 – 7 MAART 2013

Metaalexpo, vakbeurs
LOCATIE: Brabanthallen, Den Bosch
INFO: www.metaalexpo.nl

8 APRIL 2013

Hannover Messe, vakbeurs
LOCATIE: Hannover, Duitsland
INFO: www.hannovermesse.de

4 – 5 JUNI 2013

Materials, vakbeurs
LOCATIE: NH Conference Centre Koningshof, Veldhoven
TIJD: 09.30 – 17.00 uur
INFO: www.materialenbeurs.nl

16 – 21 SEPTEMBER 2013

Schweissen & Schneiden, vakbeurs
LOCATIE: Messe Essen, Duitsland
INFO: www.schweissenuschneiden.de

EVENEMENTEN

28 FEBRUARI 2013

Themamiddag laserlassen
LOCATIE: Kampen
INFO: www.nl.trumpf.com

16 – 18 APRIL 2013

RoestvastStaaldagen
LOCATIE: Evenementenhal Gorinchem
INFO: www.evenementenhal.nl/gorinchem

26 JUNI 2013

Uitreiking Metaalunie Smart Solution Award
LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
INFO: www.metaalunieaward.nl

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

CURSUSSEN/WORKSHOPS

7 EN 20 MAART 2013

Tweedaagse cursus Leer je werk te verkopen
LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 750,- (excl. BTW) per deelnemer (2 dagen)
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

11 MAART 2013

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

12 MAART 2013

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

14 MAART 2013

Cursus Ondernemen, risico's en algemene voorwaarden
LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 350,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

14 MAART 2013

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

18 MAART 2013

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

22 MAART 2013

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

28 MAART 2013

Cursus Onderhandelen, De winnende dialoog
LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.00 uur tot 17.00 uur
KOSTEN: € 750,- (excl. BTW) per deelnemer (2 dgn)
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

8 APRIL 2013

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

9 APRIL 2013

Cursus Maak een strategisch plan
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

10 APRIL 2013

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

11 APRIL 2013

Cursus Werven in een veranderende arbeidsmarkt
LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.30 uur tot 16.00 uur
KOSTEN: € 375,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

EXCURSIES/HANDELSREIZEN

4 – 5 MAART 2013

Handelsmissie Metaal naar Duitsland
LOCATIE: Niedersachsen, Duitsland
KOSTEN: € 950,- (excl. reis- en verblijfskosten en overige individuele kosten)
INFO: internationaal@metaalunie.nl

8 – 23 MAART 2013

Economische missie naar China
LOCATIE: Diverse provincies, China
KOSTEN: circa € 2500,- tot € 4500,-
INFO: p.de.jong@gelderland.nl

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

Begin dit jaar stonden de kranten vol met het D-woord, ofwel: Demotie. Aanleiding was een voorpaginabericht in het Financieele Dagblad. Capgemini kondigde aan dat zo'n vierhonderd werknemers – zeven procent van het personeelsbestand – tot wel tien procent salaris gingen inleveren, omdat de lonen niet meer aansluiten op hun marktwaarde.



Meteen brak een storm los in arbeidsverhoudingenland. De vakbonden stonden op hun achterste benen, werkgeversorganisaties susten en zeiden dat demotie in de meeste cao's heus al omschreven staat, en vele deskundigen deden hun zegje op radio en tv. Hoe komt het dat demotie zulke heftige emoties oproept? Hoogstwaarschijnlijk vanwege wat de wetenschappers Kahneman en Tversky omschrijven als: losses loom larger than gains. De negatieve gevoelens die verlies oproept, slaan veel sterker uit dan de positieve gevoelens van winst. Kennelijk identificeren we ons met de achteruithollende salarissen van (vooral oudere) Capgemini-medewerkers: als het hen overkomt, kan het ons ook overkomen.

GROEIENDE KLOOF

Hoe verontrustend ook, toch is het niet zo gek wat Capgemini doet. Ooit sprak ik een directeur van een metaalbedrijf die zich stoorde aan de cao van de sector. Hij tekende een grafiek om te illustreren wat er gebeurt als zijn werknemers ouder worden: terwijl hun salaris doodleuk doorstijgt, geldt dit niet zonder meer voor hun productiviteit. Die gaat soms zelfs achteruit. Zo kan met de leeftijd de kloof tussen wat iemand waard is en wat iemand verdient almaar groeien. En durft de medewerker in kwestie steeds minder zijn heil elders te zoeken. Een overstap naar een ander bedrijf, dat hem op basis van zijn waarde zal aannemen, betekent namelijk al snel een fikse achteruitgang in salaris. Kortom, de 'automatische periodiek' is fnuikend voor inzetbaarheid. Deze directeur heeft een punt. De meeste

salarisgebouwen zijn nog altijd gebaseerd op 'life-time employment'. Als je net start, verdien je eigenlijk te weinig, maar door te beloven dat je salaris nog jaren doorstijgt, proberen bedrijven je aan zich te binden. De vraag is of dat nog van deze tijd is, gezien de snelheid waarmee werk en organisaties veranderen en de behoefte van mensen aan 'verandering van spijs' op zijn tijd. Misschien moesten we lineair stijgende salarissen maar eens vervangen door

'Meer mensen zullen een loopbaanstap durven maken'

salarislijnen in de vorm van een omgekeerde U: de eerste jaren groeit je salaris, daarna blijft het een tijdje gelijk, om na een jaar of zeven à tien – afhankelijk van de aard van je werk – te dalen. Dat laatste hoeft natuurlijk niet per se. Als iemand aantoonbaar van waarde blijft, mag men er gerust van afwijken. Maar door de 'default' van automatische salarisstijging te vervangen door een 'default' van daling na een fikse diensttijd, zullen meer mensen dan nu een loopbaanstap durven en willen maken. Zodat ze daarna weer kunnen groeien, niet alleen qua salaris, maar vooral in hun eigen ontwikkeling. •

AUKJE NAUTA, BIJZONDER HOOGLEERAAR
EMPLOYABILITY IN WERKRELATIES