

koninklijke
metaalunie

METAAL & TECHNIEK **4**

VAKBLAD VOOR HET MKB IN DE METAAL



ARNOLD STOKKING:
'VERDIEPINGSSLAG MAKEN'



METAALUNIE:
REGELDRUK AANPAKKEN



RISICO'S ELIMINEREN
OP HET RACECIRCUIT



Thema: export
Kansen voor
mkb-metaal

Colofon

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

Uitgave

mybusinessmedia

Adres

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

Uitgever

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

Basisonderwerp

Vormbreker Nieuw-Vennep

Medewerkers:

Hans Koopmans, Frank Senteur,
Erik Steenkist, Bart Driessen, Ronald
Buitenhuizen, Tosca Vissers, 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 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 vervoelvoudigd,
opgeslagen in een geautomatiseerd
gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige
vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch,
mechanisch, door fotokopieën, opnamen of
enige andere manier, zonder voorafgaande
toestemming van de uitgever.



Hoewel dit tijdschrift zorgvuldig en naar beste
weten wordt samengesteld, kan de uitgever niet
instaan voor de juistheid of volledigheid van de
informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden
geen enkele aansprakelijkheid voor schade,
van welke aard ook, die het gevolg is van
handelingen en/of beslissingen die gebaseerd
zijn op de in dit tijdschrift gegeven informatie.
Gebruikers van het tijdschrift wordt nadrukkelijk
aangeraden de vaktechnische informatie niet
geïsoleerd te gebruiken, maar altijd mede af te
gaan op hun professionele kennis en ervaring,
en de te gebruiken informatie te controleren.

Meer dan een wedstrijd

8



Juryvoorzitter Arnold Stokking vindt de Smart Solution Award bijzonder relevant: 'Het gaat om de kurk waarop onze economie drijft.' De inschrijving is inmiddels gesloten en de jury buigt zich over de inzendingen.

Thema: export

12



Uit onderzoek van Metaalunie blijkt dat het mkb-metaal in de export zo'n 600 miljoen euro omzet op jaarbasis kan groeien. Export biedt dus kansen. Daarop haken we deze maand in, met exporteurs die aan het woord komen en vooral veel tips.

Koninklijke Metaalunie in feiten en cijfers

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

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

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

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

Weg met de regeldruk

22



Het rapport 'Regels in bedrijf: sectorscan metaal' haalt veel voor ondernemers herkenbare regeldrukkosten en -problemen boven tafel. Hoog tijd dat er actie wordt ondernomen, vindt Derk Jan Meijer, beleidssecretaris Deregulering bij Metaalunie.

Snellere raceauto's

28



De eisen die worden gesteld aan de techniek van de raceauto's van de 'Indy' zijn behoorlijk hoog. Vergelijkbaar met de Formule 1. Een kijkje in de werkplaats van Chip Ganassi Racing Teams.

Verder in dit nummer

Nieuws	6	Blik op Branches	30
Metaalunie Jong		Rechtgezet	35
Management	25	Product	36
Financiering	27	Agenda	41
Meer proceszekerheid bij onbemand frezen	29	Tot slot	42

Houd het lichtpuntje brandend!



Michaël van Straalen
Voorzitter Koninklijke
Metaalunie

Metaal & Techniek staat dit keer in het teken van export. Een belangrijk thema. Want zowel uit de bij deze uitgave gevoegde Metaalunie economische barometer als de CBS-cijfers blijkt hoe belangrijk export op dit moment is voor onze kwakkelende economie. 'Een lichtpuntje', noemde de NOS het in één van de journaals. Lichtpuntjes kunnen snel uitdoven, maar ze kunnen ook uitgroeien tot 'het licht aan het einde van de donkere tunnel'. Dat laatste vergt enige inspanning. Inspanning van de ondernemers die exporteren en dat vlammetje brandend moeten houden. Zij moeten zich verdiepen in markten die kansen bieden, hoe die kansen daar verzilverd kunnen worden en met welke randvoorwaarden ze dan te maken krijgen. Die randvoorwaarden lijken soms voor de hand te liggen, maar zijn wel cruciaal voor het slagen van de exportplannen. Zoals degelijke betalingsvoorwaarden regelen. De exportblik richt zich steeds vaker op de verder gelegen markten, in het Verre Oosten, Afrika en Zuid-Amerika. Het exporteren naar die markten heeft nog veel haken en ogen. Het risicoprofiel voor die landen is vrij hoog. Met de komst van het Dutch Good Growth Fund in 2014 toont de overheid een vooruitziende blik op de ontwikkelingen in de wereld. De export naar landen die in aanmerking komen voor ontwikkelingssamenwerking moet ondersteund worden. Eén van de zwaktes van export naar die landen is namelijk de financiering. Banken en kredietverzekeraars van deze wereld geven helaas regelmatig niet thuis. Alle inspanningen van ondernemers ten spijt, voor een groot deel valt en staat export ook met ondersteuning van de overheid. Een overheid die enerzijds erkent dat onze economie voor een groot deel draait op export, maar vervolgens wel het handelsbevorderende apparaat uitkleedt. Dat is lastig uit te leggen. Van ondernemers wordt aanpassingsvermogen gevraagd. Metaalunie steekt veel energie in het omvormen van de bezuinigingen. Zo hebben wij het programma Starters International Business mede vormgegeven. Waar een goede lobby al niet toe kan leiden.

NIEUWS

Prinses Máxima geeft startsein meidendag



Prinses Máxima geeft op 25 april 2013 het startsein voor de landelijke Girlsday bij TNO in Den Haag. Op deze dag laten technische bedrijven, onderzoeks- en onderwijsinstellingen door heel Nederland meisjes van tien tot vijftien jaar kennis maken met bètawetenschap, techniek en ICT.

Het Landelijk Expertisebureau Meisjes/Vrouwen en Bèta/Techniek (VHTO) organiseert Girlsday jaarlijks op de vierde donderdag van april. Relatief weinig meisjes kiezen in Nederland voor een technische (vervolg)opleiding. VHTO wil daarom dat zij zich beter en breder oriënteren op hun toekomstige studiekeuze. Het expertisebureau streeft er naar de participatie van meisjes en vrouwen aan bètawetenschap, techniek en ICT in Nederland te vergroten en op die manier het verwachte tekort aan bèta/technici op te lossen.

Omscholing zij-instromers oplossing voor technicitekort

“Om- en bijscholing is van essentieel belang bij het terugdringen van tekorten in de technische sector. Om dit tekort terug te dringen, zijn private opleiders onmisbaar.” Dat stelde Hans Biesheuvel, voorzitter MKB Nederland, tijdens het congres ‘De slag om technisch talent’ op 28 maart 2013 in Hotel Houten.

Het tekort aan technisch talent bedreigt de toekomst van de technische sector en vormt daarmee een grote bedreiging voor de groeiambities van bedrijven. Dit sluimerende probleem zet de economische groei van Nederland onder druk.

“Investeer in ambacht en maakindustrie; we moeten massaal investeren in onderwijs en bijscholing om het tij te keren”, aldus Hans Biesheuvel. Hij lichtte bovendien het Techniekpact van minister Kamp nader toe. Dit pact is een initiatief van het kabinet om samen met werkgevers, het onderwijs en de vakbeweging de aansluiting van onderwijs op de arbeidsmarkt in de technieksector te versterken en het tekort aan technisch personeel tegen te gaan. Er zijn drie actiepunten geformuleerd:

- meer aandacht voor bèta/techniek in het fundamenteel onderwijs;
- hogere instroom (beroeps)opleidingen techniek via publiekprivate samenwerking;



Hans Biesheuvel op het congres ‘De slag om technisch talent’.

- arbeidsmarkt: verhogen van de zij-instroom, aantrekken en behoud van (internationaal) technisch personeel.

Hierop heeft de Nederlandse Raad voor Training en Opleiding (NRTO) in samenwerking met Reed Business Opleidingen het ‘Techniekpact Private Opleiders’ opgesteld. Dit pact werd tijdens het congres aangeboden aan Hans Biesheuvel en haakt specifiek in op het derde punt, namelijk het tekort aan technici terugdringen door middel van goede (om- en bij)scholing voor zij-instromers.

*Meer informatie:
www.deslagomtechnischtalent.nl.*

Website over nieuwe lasnorm NEN-EN 1090

De invoering van de nieuwe lasnorm NEN-EN 1090 per 1 juli 2014 werpt nog een hoop vragen op. Tot de definitieve invoering geldt een overgangsregeling, maar er bestaat nog veel onduidelijkheid. Moet u een lascoördinator hebben en een soort ISO-handboek? Of moet u, net als bij ISO 9001, alles registreren? Of moet u uw medewerker op cursus sturen om lascoördinator te worden? Voor antwoorden op dit soort vragen

kunt u nu terecht op de speciale informatiewebsite van PKM: www.nen1090.nl. Eén ding is zeker, wanneer u straks niet bent gecertificeerd en u gaat toch bouwproducten maken, heeft dat vergaande consequenties. Zorg daarom dat u alles op tijd en goed heeft geregeld.

Kijk op www.nen1090.nl of neem contact op met PKM, tel. 030 - 605 33 36, e-mail: info@pkm.nl.

Industrie genereert meer omzet door social media

Industriële bedrijven genereren door het gericht inzetten van social media meer omzet. Tot nu toe heerst in de sector de gedachte dat social media vooral voor consumenten bedoeld zijn. Sociale netwerken verhogen de autoriteit en versterken klantrelaties. Doordat bedrijven zich meer open opstellen, zetten zij zich beter op de kaart en vergroten ze hun naamsbekendheid.

Waar nu nog anoniem geproduceerd wordt op afgelegen industrieterreinen zorgen Twitter, LinkedIn, YouTube en Facebook voor een sociaal gezicht. Dit concludeert ABN AMRO in 'Social Media voor de Industrie', een interactief naslag-

werk dat de bank ter gelegenheid van de IndustrialSocialMedia Award publiceert. Deze prijs werd onlangs voor het eerst uitgereikt aan Heembouw, die heeft aangetoond met social media concrete bedrijfsdoelen te realiseren.

In de industrie kiest 95 procent van de inkopers hun leverancier op basis van informatie tijdens het inkoopproces. Social media zijn dus bij uitstek geschikt voor de industrie, waar alles bij het zakendoen draait om persoonlijke relaties en goede contacten in een zakelijk netwerk. Daarnaast delen bijna 6 op de 10 inkopers er kennis en ervaring en benadrukt 80 procent directe response tijdens het inkoopproces van belang te vinden. Ook volgt bijna de helft online discussies over specifieke thema's en heeft 20 procent via

social media contact met leveranciers. De meest gebruikte platforms zijn LinkedIn (91,5 procent), Twitter (42 procent) en Facebook (42 procent). In de komende twee jaar verwacht ruim driekwart van de ondervraagden een toename van het gebruik van social media.

"ABN AMRO stelt haar kennis en eigen ervaring met social media aan de industriële sector beschikbaar en gaat met bedrijven in gesprek over hoe zij hun resultaten kunnen verbeteren door een geïntegreerde inzet van social media", laat David Kemps, sector banker Industrie van ABN AMRO, weten.

*Meer informatie:
www.abnamro.nl/industrie.*

Succesvolste mkb-maakbedrijven in top 100



Lely Industries staat op nummer 6 in de Maakindustrie top 100. Het bekendste product is de melkrobot.

De Nederlandse maakindustrie leeft. Het magazine Management Team publiceerde onlangs de 'Maakindustrie 100', een lijst met de succesvolste maakbedrijven van ons land.

Dit overzicht van de honderd best presterende mkb-maakbedrijven van Nederland is samengesteld door Management Team. Het gaat om bedrij-

ven met een Nederlandse moederonderneming, die leveren aan b2b-bedrijven. Al deze ondernemingen zijn beoordeeld op vier factoren: hun omzet, omzetgroei, EBITDA en hun return on invested capital.

Ga voor de lijst naar www.mt.nl.

Online beeldbank TechniekTalent.nu

De komende jaren staat de technische branche voor een uitdaging. Meer instroom én behoud van (jonge) mensen in de techniek. Er komen veel vacatures vrij die moeilijk op te vullen zijn. Daarom is het meer dan ooit belangrijk om te laten zien hoeveel toekomstperspectieven techniek biedt. Hoe uitdagend het is om in deze branche te werken en dat het kan bijdragen aan een betere wereld. In de beeldbank van TechniekTalent.nu zijn foto's te vinden die tot de verbeelding spreken, van leerlingen en studenten die de emotie achter het werk laten zien. Foto's die jongeren enthousiast maken voor een baan in de techniek.

De beeldbank en meer info is te vinden op www.techniekbeeldbank.nu.



Interview

STOKKING, VOORZITTER JURY AWARD

TEKST: TONY VAN DER MEER.

BEELD: MARTIJN VAN DAM.



Regelgeving moet smart solution niet hinderen

Juryvoorzitter Arnold Stokking reikt op 26 juni 2013 de Smart Solution Award uit aan hét mkb-metaalbedrijf dat zich het meest onderscheidt door met slimme oplossingen nieuwe kansen te verzilveren. De inschrijving is inmiddels gesloten en de jury buigt zich over de inzendingen. Stokking, Managing Director Industriële Innovatie bij TNO, vindt de award van Metaalunie meer dan de zoveelste 'wedstrijd'.

"We moeten met zijn allen, waar dan ook, blijven uitleggen dat de industrie voor Nederland enorm belangrijk is. We moeten stoppen met het onszelf in de put praten. Deze award is daarom bijzonder relevant, want het gaat om de kurk waarop onze economie drijft. Je hoort en leest in deze tijden van recessie alleen maar negatieve verhalen. Dat de export het nog steeds goed doet, staat ergens onderaan in de kantlijn. Veel Metaalunieleden exporteren zelf of leveren aan een OEM'er die exporteert."

De award heeft als thema smart solution. Hoe kunnen bedrijven dat invullen volgens u en waar kijkt de jury naar?

"Het draait allemaal om innovatie en geld. Het zit hem vaak in de combinatie van iets slims bedenken en een manier vinden dit goed op de markt te brengen. Het kan beginnen met een vraag uit de markt als 'denk eens een keer oranje in plaats van rood'. Maar een bedrijf kan ook zelf oranje bedacht hebben en daarna op zoek zijn gegaan naar een afzetmarkt. Als het alleen het koppelen van bestaande dingen is, is dat misschien wel mooi en innovatief, maar dat is niet alles waar Metaalunie voor staat. Metaalunieleden maken deel uit van de maakindustrie. In iets nieuws en vernieuwends moet dus de maakcomponent zitten en het moet grensverleggend zijn. Er moet iets bedacht zijn dat er eerst niet was. Grensverleggend bestaat op allerlei niveaus, maar het moet vooral op het niveau van het bedrijf liggen. Een directeur of manager van een bedrijf kan dan aantonen dat hij met zijn mensen en middelen een volgende stap heeft gemaakt. Die stap is dan op inhoud en het is zo te realiseren dat het nieuwe product verkocht kan worden. Die economische factor, dat iets verkocht en gebruikt gaat worden, is belangrijk. En innovatie is de beste manier om duurzaam geld te verdienen. Ga je nog fijnmaziger kijken naar of het echt een smart solution is, dan moet je kijken of het tot stand is gekomen door het verbreden van inzichten en competenties. En of het tot stand is gekomen door het beter doen van wat je al deed. Ik zeg niet dat het één beter is of slechter, maar beiden geven een richting aan innoveren en verbeteren. Je kunt een andere gezichtshoek toepassen op iets dat je al doet en je kunt ook in wat je doet nog een verdiepingsslag maken."



ELKE OPLOSSING VRAAGT OM EEN STUKJE INVESTERING VAN DE MKB'ER

Als je het hebt over smart: Nederland heeft te maken met een aantal maatschappelijke vraagstukken...

“De vraag is of je als mkb'er daarop kunt aansluiten. Dat zijn vraagstukken op bijvoorbeeld het gebied van mobiliteit, zorg, schaarste aan grondstoffen en recycling. Die vraagstukken bieden kansen op een langdurige marktverbreiding. Het gaat er om dat je de door jou bedachte slimme oplossingen plaatst in zo'n speelveld. Dit zijn elementen waarop de jury gaat beoordelen: vernieuwing vanuit de techniek, vernieuwing vanuit de markt, de grote thema's die een langetermijnrichting geven en verdieping of verbreding. Maar alle elementen zijn goed hè!”

Welke knelpunten ondervinden bedrijven in hun zoektocht naar een smart solution?

“Als je anderen daarvoor nodig hebt, zorgt dat altijd voor complicaties. Het betekent een andere manier van denken en aanpassen en er zit ook altijd een financiële component in. Dat zijn hobbels die je moet nemen. Financiering is sowieso een heikel punt. Elke innovatie heeft een negatieve cashperiode. Als je het hebt over smart, moet je ook kijken naar de manieren die gevonden zijn om die periode door te komen. Natuurlijk heb je dan een regeling als de Innovatiebox, maar dan moet je wel eerst winst maken. De overheid zegt dat daar allerlei faciliteiten voor zijn, maar een bedrijf heeft dan wel elke keer een boekhouder, een

administrateur of iemand met kennis van zaken nodig om die deuren te openen. En dan zie je dat er altijd weer voorwaarden aan zitten. Het lijkt heel stoer om te zeggen dat overal oplossingen voor zijn, maar elke oplossing vraagt wel om een stukje investering van de mkb'er. Ook regelgeving kan een knelpunt zijn. Regelgeving moet innovatie niet moeilijk maken.”

Welk beeld heeft u van het mkb-metaal?

“We zijn in Nederland opgeschoven van het maken van algemene goederen naar het ontwikkelen en produceren van gespecialiseerde producten. Nederland is in concurrentie met de wereld en je kunt dat alleen maar in niches winnen. Het kenmerk van niches is dat je gespecialiseerd moet zijn. Dat wordt met name gedreven door het mkb. Achter het grootbedrijf zit veel druk op de toeleverketen, waarbij het grootbedrijf steeds meer afstoot en steeds meer vernieuwing verwacht van de toeleverende mkb'ers. Tegelijkertijd is het oude vakmanschap nog ontzettend belangrijk. Bij Metaalunie bestaat enorme zorg over het vinden van vakmensen die mooie innovaties en vernieuwingen mogelijk maken en uitvoeren. Het is een goed teken dat we die alarmlampen zien, omdat het ook betekent dat de maakindustrie nog steeds perspectief heeft. Maar het is geen luxeprobleem, het is een echt probleem.” •

METAALUNIE ONDERSTEUNT ONDERNEMERS

Export biedt kansen

TEKST: JAN KLOEZE.

FOTOGRAFIE: METAALUNIE.

Het mkb-metaal levert een belangrijke bijdrage aan de buitenlandse handel van bv Nederland. En dat is eerder noodzaak dan luxe, ook voor metaal-bedrijven zelf. De internationale concurrentie neemt toe en de binnenlandse afzetmarkten zullen de komende tientallen jaren minder sterk groeien dan in het verleden. Tijd om de bakens te verzetten. Export biedt kansen.

De huidige exportomzet van het mkb-metaal bedraagt zo'n 2,4 miljard euro. Dat is 12 procent van de totale omzet van alle mkb-metaalbedrijven in Nederland, die dus op 20 miljard euro ligt. Uit onderzoek van Metaalunie blijkt dat het mkb-metaal in de export zo'n 600 miljoen euro omzet op jaarbasis kan groeien. Want vooral in de export nemen orderportefeuilles nog toe,

zoals blijkt uit de meest recente barometers van Metaalunie, kwartaaloverzichten van de economische ontwikkeling onder leden. In de meeste niet-export gerelateerde onderdelen van de metaalmarkt doet de economische recessie zich voelen en slinken orderportefeuilles. Toch bewerkt 'slechts' een vijfde van alle Metaalunie-leden actief de buitenlandse markten. Het percentage leden dat handelt met het buitenland ligt veel hoger dan een vijfde, namelijk op bijna de helft. Maar zij exporteren incidenteel en vraaggestuurd. "En laten dus veel omzet liggen", concludeert Paul Verlinden, beleidssecretaris Internationaal Ondernemen van Metaalunie. Verlinden is met zijn team van de afdeling Internationaal Ondernemen een belangrijke speler in het nationale en internationale netwerk van exportbevorderende activiteiten en diensten. Hij schetst in grote lijnen de activiteiten en diensten die Metaalunie voor zijn leden heeft ontwikkeld om hen te helpen deze groeiemarkt met op het eerste gezicht vele hindernissen en obstakels te betreden. Allereerst de activiteiten.

HANDELSMISSIES

Metaalunie organiseert samen met het ministerie van Buitenlandse Zaken, Agentschap NL en andere betrokkenen zo'n vier tot vijf handelsmissies per jaar, waar gemiddeld 15 tot 25 mkb-metaalbedrijven op inschrijven. Natuurlijk zijn dit missies die ook open staan voor bedrijven uit andere branches of sectoren, maar de betrokkenheid van Metaalunie garandeert dat er contacten worden gelegd in de metaal. Recent trok de handelsmissie naar Brazilië veel aandacht in de pers (lees ook het verhaal van metaalbedrijf Wemo dat meeding naar Brazilië en daarvan

verslag doet in een artikel elders in dit nummer – red.). Verlinden: "Dat is een voorbeeld van een missie naar één van de BRIC-landen, onderdeel van de Opkomende Markten. Voor een deel valt Oost-Europa nog onder dit marktsegment, maar het zijn vooral landen als Brazilië, India, China, Rusland en steeds meer landen als Vietnam en bijvoorbeeld Colombia die de grootste groeicijfers kennen."

BOOT MISSEN

Metaalunie heeft drie segmenten gedefinieerd; naast de Opkomende Markten zijn dat de Nabije Markten (Duitsland, België, Italië, Frankrijk en Engeland) en de zogenoemde OS-landen. De laatste categorie betreft landen en regio's die doorgaans bekend staan als ontwikkelingslanden.

'Ze laten veel omzet liggen'

Verlinden: "Hier is momenteel op veel plaatsen een enorme groei aan de gang. De snelst groeiende economie van de wereld is nu bijvoorbeeld die van Angola. En Nederland lijkt de boot op deze markten nog te missen. Frankrijk is hierin bijvoorbeeld veel actiever dan de bv Nederland."

BIJENKOMSTEN

Voordat een ondernemer concreet inschrijft op een handelsmissie wil hij zich vaak oriënteren op de mogelijkheden van export en ervaringen uitwisselen met collega's. Dat kan op allerlei bijeenkomsten die Metaalunie voor leden organiseert, variërend van inspiratiedagen tot regionale bijeenkomsten. Verlinden: "Op 30 mei vindt bijvoorbeeld een spreekdag plaats. Ondernemers krijgen daar de gelegenheid om met exportspecialisten op allerlei terreinen individueel een half uur per sessie te spreken. Zo kan men snel contacten opdoen en een eerste indruk van mogelijkheden en kansen krijgen."



Paul Verlinden, beleidssecretaris Internationaal Ondernemen van Metaalunie: 'Op 30 mei vindt een spreekdag plaats, waar ondernemers kunnen spreken met exportspecialisten.'



Bedrijfsbezoek aan Izmir, Polisac tijdens een handelsmissie naar Turkije.

Metaalunie biedt bovendien een heel palet van diensten aan voor de leden van de brancheorganisatie die overwegen zich (verder) op het pad van de export te begeven. Natuurlijk kunnen leden altijd bellen voor kosteloos, telefonisch advies. Metaalunie brengt desgewenst een netwerk van exportkennis in stelling om leden verder te helpen. Verlinden: “We verwijzen behalve naar ambassades of consulaten ook naar National Business Support Organisations (NBSO). Dat zijn economische steunpunten van de overheid.”

Natuurlijk kan Metaalunie leden in contact brengen met commerciële adviseurs en banken, vaak in het land waarnaar de belangstelling uitgaat. De vereniging beschikt bovendien over eigen, regionale steunpunten in Duitsland, Italië, België, Engeland en Centraal- en Oost-Europa. De eerste anderhalf uur advies is hier kosteloos. Daarna ontvangen leden tien procent korting op het tarief.

B2FAIR

Metaalunie is partner in het Business to Fair-programma. Daardoor kunnen leden met korting een profiel aanmaken op het digitale platform B2Fair. Daarna kunnen zij gevonden worden door partijen die bijvoorbeeld een handelspartner in Nederland zoeken. En ze kunnen

zelf zoeken naar bedrijven in het buitenland, waarmee zij in contact willen komen. Het aardige van dit initiatief is dat het digitaal begint, maar een gevolg krijgt in de reële wereld en leidt tot face to face contacten op beurzen in het buitenland. In 2013 staan beurzen gepland in landen als Frankrijk, Turkije, Litouwen, Marokko en Duitsland.

In samenwerking met Kompas levert Metaalunie desgewenst buitenlandse adressen van interessante klanten, concurrenten, distributeurs of agenten. De eerste adressen zijn kosteloos. Daarboven geldt opnieuw ledenkorting op de gangbare tarieven.

SIB-PROGRAMMA

De misschien wel belangrijkste exportgerelateerde dienstverlening van Metaalunie ligt besloten in de uitvoering van het SIB (Starters International Business)-programma. Dit is een initiatief van Agentschap NL en helpt ondernemers kosteloos op weg als zij exportplannen hebben. In 2013 zal Metaalunie voor leden maar liefst dertig tot veertig contacten met exportadviseurs invullen. Deze exportcoaches, door Metaalunie ingezet via zusterorganisatie PKM, bieden in individuele bijeenkomsten het gereedschap dat een ondernemer nodig heeft om zelf een exportplan te maken. Verlinden: “Denk aan

zaken als financiering, distributie, marktonderzoek en landenkeuze. De exportadviseur gaat echter niet op de stoel van de ondernemer zitten. Deze moet het zelf doen.” •

Verderop in dit nummer biedt Metaal & Techniek tien tips en tricks bij export. Wellicht kunnen deze tips, afkomstig van Verlinden's afdeling Internationaal Ondernemen, ondernemers met exportplannen op een idee brengen.

Overheid als partner

De afdeling Internationaal Ondernemen van Metaalunie doet veel voor leden die (willen) exporteren. Maar de werkzaamheden van Paul Verlinden en zijn team richten zich behalve op activiteiten en diensten voor de leden óók op de Nederlandse overheid, als één van de belangrijkste partners bij exportbevordering. Verlinden: “Wij benadrukken in allerlei media hoe belangrijk het mkb-metaal is voor de exportquota van ons land. Overigens lukt dat heel goed en is de Nederlandse overheid zich zeer bewust van het belang van onze sector. Maar er is in deze tijd van bezuinigingen steeds minder geld voor internationale handelsbevordering. Het is onze taak om in het huidige klimaat steeds aandacht te vragen voor de belangen van onze leden binnen op het mkb gerichte programma's en andere initiatieven.”

Internationaal zijn er vele platformen die handelsregels opstellen bij grensoverschrijdend verkeer. Ook hier probeert Verlinden steeds zijn geluid te laten horen. “Het is belangrijk dat er voor het mkb een level playing field komt en blijft. We bevorderen de eerlijke concurrentie tussen landen, ook voor mkb-metaalondernemers.”

TEKST: HANS KOOPMANS.
FOTOGRAFIE: GER THIJSSSEN.

MARVO-DIRECTEUR RONALD VAN UFFELEN: ‘Exporteren? Ga voor geleidelijke groei’

Het besluit om producten ook over de grens aan de man te brengen, is voor sommige mkb'ers een sprong in het diepe. Hoewel een noodzakelijke fase in de overlevingsstrategie, desalniettemin een gewaagd avontuur op een slagveld vol voetangels en klemmen. Marvo Technologies uit Tilburg betrad zestien jaar geleden als verspanend toeleverancier én als fabrikant van een eigen product de internationale arena. Het avontuur begon in Duitsland.

Marvo Technologies ontstond in 1947 uit Philips Volt, een Tilburgs dochterbedrijf van het elektronicaconcern, dat onder meer radio's en gloeilampen produceerde. Vandaag de dag houden de zeventien medewerkers zich met geheel andere zaken bezig. Driekwart van de omzet wordt gehaald door toelevering van seriematig geproduceerd automatendraaiwerk en precisiedraaidelen. Ruwweg een derde daarvan vindt zijn weg naar afnemers uit sectoren zoals de auto-

mobiel- en verwarmingsindustrie in verschillende Europese landen. Onderdelen die bij Marvo in Tilburg geproduceerd worden, zijn bijvoorbeeld terug te vinden in de schokdempers voor motorfietsen van BMW. Het resterende kwart realiseert Marvo met een eigen product: rioolontstoppingsapparatuur. Technologiepartner Rioned, eveneens gevestigd in Tilburg, exporteert deze apparatuur naar zo'n dertig landen wereldwijd – tot aan Japan toe. Rioned

neemt hierbij de verkoop en marketing voor zijn rekening, zodat de exportproblematiek voor Marvo beperkt blijft tot de toeleveringsactiviteiten.

Maar met die problemen, zo laat managing director Ronald van Uffelen weten, valt het allemaal best mee. In 1997 besloot hij de blik oostwaarts te richten. “We deden al zaken met Belgische bedrijven. Duitsland, als industriële grootmacht, leek een aantrekkelijke uitbreiding van ons afzetgebied met veel uitbesteders op het vlak waar wij sterk in zijn: precisie-langdraaicomponenten. Onder meer via presentaties en minibeurzen van de Duits-Nederlandse Kamer van Koophandel ging ik op zoek naar potentiële klanten. Dat leverde al snel een zevental bedrijven op die met ons zaken wilden

‘Het scheelt al enorm als je de taal goed spreekt’

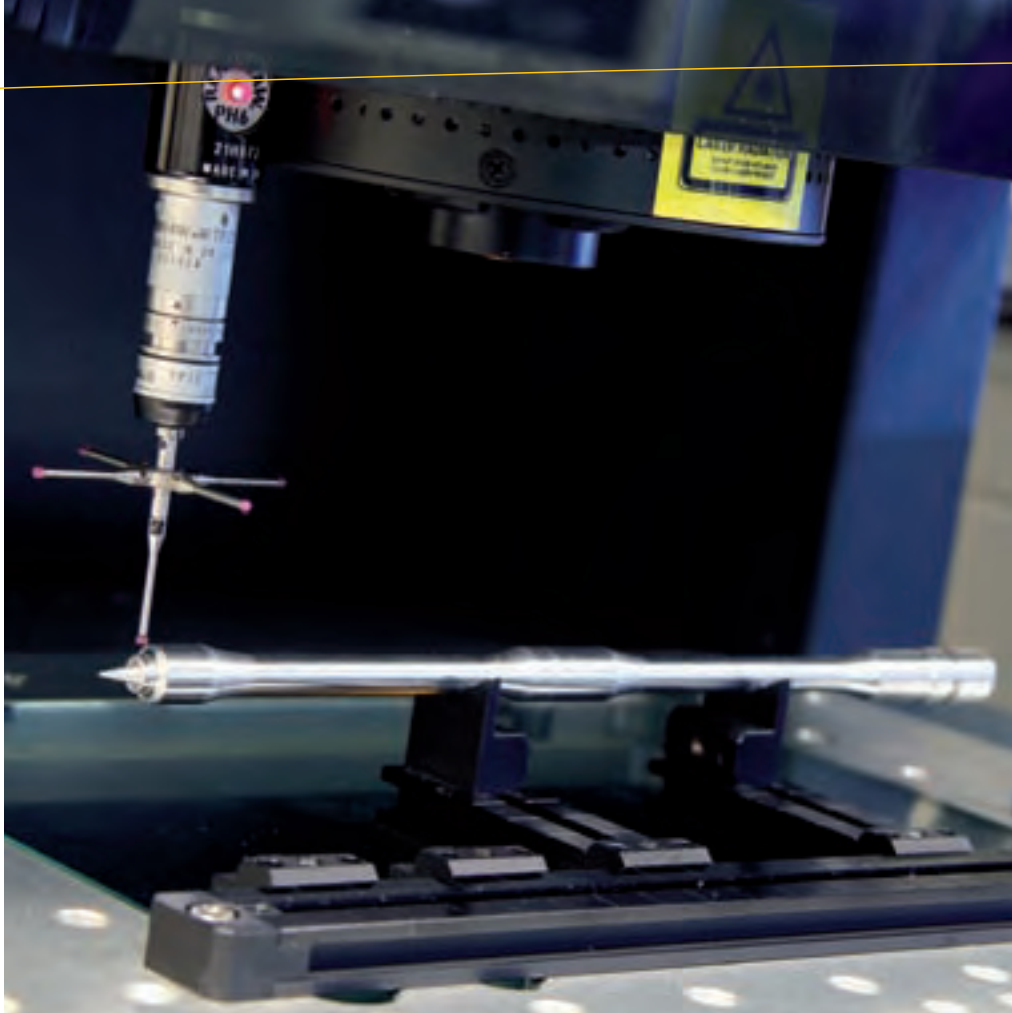
doen. Duitsland is natuurlijk geen exotische buitenpost, dus je komt niet gauw voor onaangename verrassingen te staan. Eigenlijk geldt dat voor heel Europa, zo hebben we gaandeweg ontdekt. Neem de technische regelgeving, die is veelal gebaseerd op de Duitse DIN- en TÜV-normen, waarmee we ook in ons eigen land werken. Als toeleverancier hebben we maar beperkt te maken met regelgeving die eisen stelt aan productspecificaties. Die worden immers opgesteld door onze afnemers. Zij dragen daarvoor verantwoordelijkheid.”

WANBETALING

Ondanks alle problemen van de economische crisis, is Van Uffelen voorstander van voortzetting van de huidige muntunie. Niet alleen omdat daarmee koersrisico's als gevolg van valutastommelingen worden omzeild, maar ook omdat inkopers bij uitbesteding op deze wijze



Ronald van Uffelen, directeur Marvo Technologies: ‘Bij onze oosterburen is veel concurrentie en de prijzen zijn messcherp. Maar als exportgeoriënteerde Nederlanders zijn wij daar niet bang voor.’



Een langdraaicomponent wordt op een videomeetapparaat gecontroleerd met behulp van een meettaster. Het product is onderdeel van een schokbreker en wordt geëxporteerd naar een klant in Oostenrijk.

gemakkelijk diverse aanbieders met elkaar kunnen vergelijken. Daarnaast geeft de euro, als grote mondiale munteenheid, een uitbesteder het privilege om van aanbieders buiten de muntunie te verlangen offertes in euro's te doen. Daarmee wordt als het ware het valutarisico naar de aanbieder verlegd. Met de gulden is het nog maar de vraag of dat zou lukken. Wie zijn producten over de grens verkoopt, loopt een groter risico op wanbetaling. Zo luidt althans één van de vooroordelen die in ondernemersland de ronde doen. Het is niet de ervaring van Van Uffelen. Hij doet inmiddels niet alleen zaken in Duitsland en België, maar ook in Oostenrijk, Frankrijk, Engeland, Tsjechië, Slowakije en Hongarije. "De overheid heeft regelingen om het risico af te dekken voor met name projecten die Nederlandse concerns in het – soms verre – buitenland uitvoeren. Voor ons als min of meer continu toeleverend bedrijf is de situatie niet anders of risicovoller dan wanneer we alleen in eigen land zouden opereren. Hooguit kun je zeggen dat het aanpakken van debiteuren op afstand wat lastiger is. Afhankelijk van de schade die je oploopt bij wanbetaling wordt het verlies genomen of volgt een juridisch traject.

Vorig jaar hadden we een klant in België die steeds moeizamer zijn rekeningen voldeed. Als eerste stap ga je dan de levering blokkeren: eerst betalen! Een volgende stap kan zijn dat je gedeeltelijke betaling vooraf verlangt. Op die manier houdt je de schade beperkt. Als het moeilijk gaat, moet je de moed hebben om de duim-schroeven aan te draaien, of het nu om een Nederlandse of buitenlandse klant gaat."

*'Onze filosofie
is gebaseerd op
geleidelijke groei'*

Alles goed en wel, maar de geruststellende woorden van Van Uffelen zullen niet iedere ondernemer die overweegt te exporteren van zijn koudwatervrees afhelpen. Voor die ondernemers heeft hij een tip: "Bel naar Metaalunie, zij helpen je op de goede manier verder." Zelf heeft hij baat gehad bij deelname aan handelsmissies. Dit jaar vindt er weer zo'n door Metaalunie georganiseerde missie plaats, naar Duitsland.

De managing director ziet die handelsmissie als een goede manier om meer voet aan de grond te krijgen bij onze oosterburen. "Vaak is er bij zo'n missie ook een functionaris van een bureau in het betreffende land die dergelijke missies organiseert, waarmee je dan later weer contact kunt leggen voor verdere activiteiten. Collega-ondernemers die ook aan de missie deelnemen, hebben vaak al ervaring opgedaan die ze meestal graag met je delen."

Wanneer de eerste hobbel is genomen, komt de vraag hoe je je activiteiten in het exportland gaat ontplooiën. Van Uffelen: "Onze filosofie is gebaseerd op geleidelijke groei, geen stormachtige verovering van een heel exportland. We

Ondersteunende activiteiten

Managing director Ronald van Uffelen van Marvo Technologies nam twee jaar geleden deel aan een workshop met de titel 'Gateway to Germany', georganiseerd door Koninklijke Metaalunie. Daarbij kwamen vragen aan de orde als 'waar moet je op letten als je je producten in dat land wil gaan verkopen?' Dat deed Marvo al, maar niettemin viel er nog wel wat te leren. "Wij hebben naar aanleiding van deze workshop onze website aangepast", zegt Van Uffelen. "Wij wisten bijvoorbeeld niet dat je voor de Duitse markt altijd een contactpagina volgens bepaalde richtlijnen moet opnemen." In totaal waren er vier sessies. Daarnaast nam hij eind november 2012 deel aan een handelsmissie in Aken: "Matchmaking met een aantal inkopers van grote bedrijven." Als ondersteuning noemt de Marvo-directeur nog de Mkb-servicedesk. "Bekijk maar eens het onderwerp 'Ondernemen in Duitsland - Brainstorm' op YouTube. Binnen een uur ben je een stuk wijzer."

streven niet naar eigen vestigingen buiten de landsgrenzen. Onze capaciteit moet zodanig zijn dat we vanuit Tilburg ons hele afzetgebied kunnen bedienen. Bij een verdere uitbreiding kun je dan importeurs en agenten inschakelen, maar dat doen wij dus niet. Op de toeleveringsmarkt zijn de marges gering en onze producten vormen daarop geen uitzondering. Dan is het zaak om tussen producent en afnemer niet teveel schakels te hebben. Daarnaast is het efficiënter om bij technische problemen rechtstreeks contact te hebben en niet via via. Bij onze andere producten, de rioolontstoppingsapparaten, is het een ander verhaal. Die worden met name buiten Europa via agenten verkocht en binnen Europa voor een deel via eigen vestigingen.”

TAAL GOED SPREKEN

Enige kennis van de taal en cultuur van het exportland zijn geen overbodige luxe, zo beaamt Van Uffelen. Hoe verder het land waarop je je inspanningen richt, hoe meer het zaak is je op de hoogte te stellen van gewoonten en gebruiken. Het ministerie van Economische Zaken doet op dit gebied het nodige aan ondersteuning om gênante situaties en misverstanden te voorkomen. Al direct over de grens veranderen de ongeschreven regels en wetten. In Duitsland en België spelen bijvoorbeeld hiërarchie, rangen en standen een grotere rol dan in Nederland. Herr Direktor heeft altijd een beslissende stem. “Dan heb je het idee dat je met een inkoper een waterdichte afspraak hebt gemaakt, terwijl later blijkt dat de directeur eerst zijn fiat nog moet geven”, zegt Van Uffelen. “Het scheelt al enorm als je de taal goed spreekt. Dat voorkomt niet alleen misverstanden, maar wordt ook enorm gewaardeerd door de gesprekspartners. Op een gegeven moment moeten beide partijen zich zien te redden in het Engels. En verder, maar dat is bijna een open deur: zorg ervoor dat je je klanten kent.” Laat de zakelijke contacten zoveel mogelijk via e-mails verlopen, is zijn advies. Dat is betrouwbaarder dan een verbaal telefoongesprek, omdat e-mails minder



Eén van de zeventien medewerkers van Marvo Technologies controleert een langdraaicomponent.

ruimte laten voor dubbelzinnigheden. Sinds Marvo Technologies zich met zijn precisie-verspaningsproducten mede op buitenlandse afnemers richt, is ook de interne bedrijfsorganisatie aangepast. Wel in bescheiden mate, niet

‘Duitse inkopers zijn prijzofielen’

fundamenteel. Het bestaande ERP-systeem (Isah) is meertalig geworden: offertes, bevestigingen en bijvoorbeeld facturen kunnen worden opgesteld in het Nederlands, Duits en Engels. Met de twee afnemers in Frankrijk, grotere ondernemingen, kan probleemloos in het Engels gecommuniceerd worden. Van Uffelen: “Vergeet vooral niet je website aan te passen, om te beginnen door deze meertalig te maken. Ook is het raadzaam om de activiteiten die je op internet ont-

plooit af te stemmen op de landen waarin je actief bent. Het klinkt logisch, maar lang niet iedereen doet het.”

RISICOMIJDEND

Eén van de vooroordelen die wél kloppen: in exporteren gaat veel tijd zitten. “Alleen in de beginfase”, nuanceert Van Uffelen. “Het is veel moeilijker, en dus tijdrovender, om bij een buitenlandse firma binnen te komen. Duitsers kopen liever bij Duitsers. Logisch, want dat is vertrouwd en geeft meer zekerheid. Onze oostburen zijn sowieso nogal risicomijdend. Er is veel concurrentie en de prijzen zijn messcherp. Duitse inkopers hebben nooit tijd en het zijn ‘prijzofielen’. Maar als exportgeoriënteerde Nederlanders zijn wij daar niet bang voor. Heb je een nieuwe klant eenmaal binnenboord dan ben je niet of nauwelijks meer tijd kwijt dan aan binnenlandse afnemers.” •

WEMO-DIRECTEUR PETER COREMANS OVER EXPORT: 'Investeer in een goede voorbereiding'

Wemo Nederland in 's-Hertogenbosch exporteert tachtig procent van de speciaal machines voor de plaatverwerkende industrie. Terwijl productie-specialisten een geavanceerde lijn voor led-armaturen voorbereiden voor verscheping naar Rusland, werken collega's aan projecten voor de nieuwe exportmarkt Brazilië. De Metaalunie-handelsmissie van afgelopen november heeft de bijna ideale lokale partner opgeleverd en veelbelovende offertes. "Voorwaarde voor succes: verdiep je in de cultuur, trek een jaar uit voor een goed plan", zegt directeur Peter Coremans.

"Elk exportproject begint met techniek en kwaliteit. Zodra de klantwensen concreet geformuleerd zijn, is met onze ervaring de globale verhouding tussen budget en investering wel te bepalen. Zodra de engineering vorm krijgt, zie je de klant omschakelen. Hij vertaalt de abstracte investering in onvermoede mogelijkheden en wil de lijn dan ook liefst morgen in bedrijf nemen", vertelt Wemo-directeur Peter Coremans. Het Bossche bedrijf heeft wereldwijd een installed base van 250 tot 300 productielijnen voor de plaatverwerkende industrie. Een getal dat kwaliteit en duurzaamheid illustreert. "We bewegen ons in de top van de markt met unieke maatwerkmachines. Pluspunten: op klantwensen geëngineerd tot het optimum van flexibiliteit en productiviteit. Otis in het Chinese Hangzhou produceert bijvoorbeeld met hulp van Wemo in 6,8 seconden een liftdeur: negen per minuut."

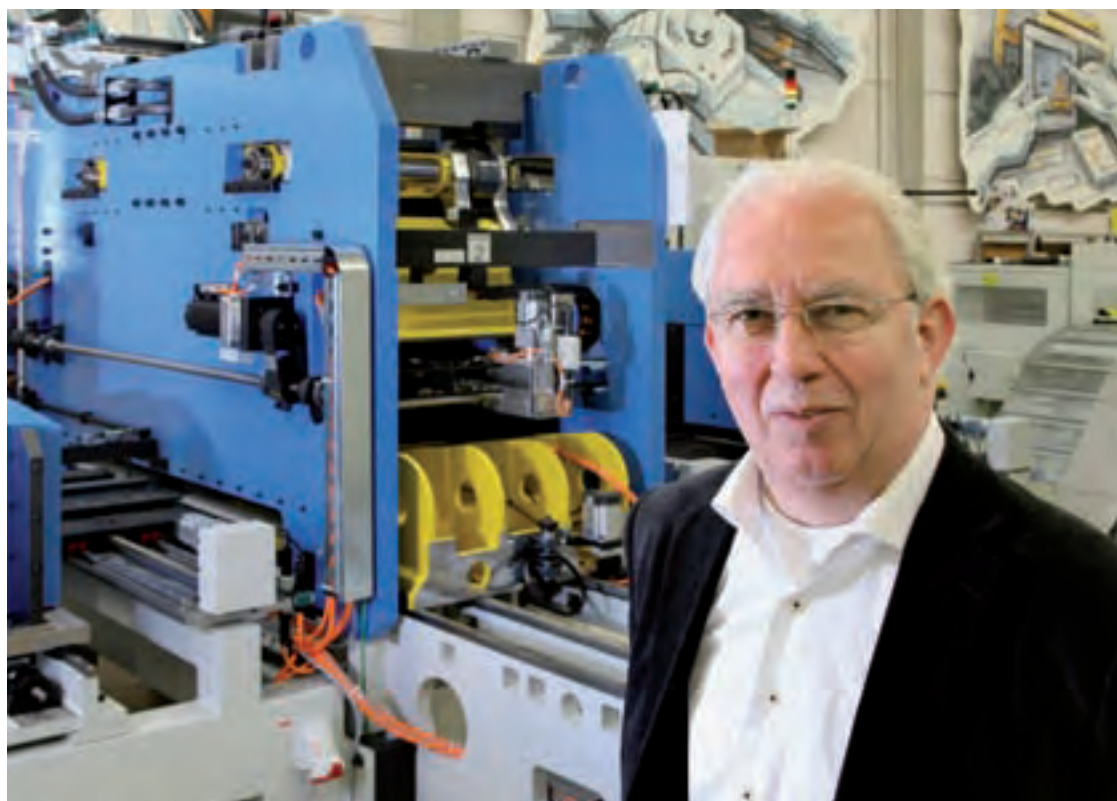
Met een nieuwe afdeling TIS (Techniek, Innovatie & Standaardisatie) werkt Wemo aan een omslag van Engineering to Order (ETO) naar Configuration to Order (CTO): dit houdt de speciaal machine competitief in een mix van standaardmodules en klantspecifieke eenheden.

EXPORT BUITEN EUROPA

In de jaren tachtig bouwde Wemo de export op met Duitstalig Europa, gevolgd door het Verenigd Koninkrijk. Coremans trok vanaf zijn aantreden in 1990 de lijn door naar de Verenigde Staten, Rusland en China. Met de deelname aan de handelsmissie van november 2012

naar Brazilië betreedt Wemo Zuid-Amerika. Deze handelsmissie, ondersteund door kroonprins Willem-Alexander en prinses Maxima, is voor het mkb-metaal georganiseerd door Koninklijke Metaalunie. Peter Coremans is

ronduit enthousiast over de voorbereiding, organisatie en het resultaat. "We hebben contacten gelegd met een Braziliaanse collega, die zich toelegt op standaard-plaatverwerkende machines. Een uitbreiding met klantspecifiek geconfigureerde productielijnen sluit hierbij perfect aan. Voor Wemo is deze grotere agent/importeur interessant, omdat hun serviceorganisatie Brazilië volledig dekt. Daarnaast ontvingen we direct na terugkomst offerteaanvragen van Whirlpool voor lijnen voor de koelkastproductie. Zij produceren op verschillende locaties, onder meer het witgoed-topmerk Brastemp. In witgoed zijn onder anderen Miele en het Amerikaanse General Electric uitermate tevreden gebruikers van Wemo-lijnen."



Wemo-directeur Peter Coremans met achter zich één van de laatste ontwikkelingen: een coil-ponscentrum (CPC) bestemd voor een klant in Zwitserland.

“Meet je vooral niet aan dat je alles wel weet”, benoemt Coremans een exportvalkuil. “Ook voor een ervaren exporteur levert een handelsmissie veel op. Deuren gaan eerder open als je komt met een missie die wordt ondersteund door kroonprins Willem-Alexander en prinses Maxima. Bovendien kun je netwerken, je ontmoet je Metaalunie-vakbroeders en je kunt altijd van elkaar leren. Metaalunie besteedt veel aandacht aan voorbereiding en voorlichting, zodat je niet in valkuilen stapt. Het succes van export ligt in de voorbereiding. Laat je begeleiden door een deskundige partner. Er blijven genoeg uitdagingen over, zeker in de export buiten Europa. Denk aan selectie en screening van betrouwbare partners en opstelling en juridische toetsing van deugdelijke contracten die in geval van problemen ook steekhoudend moeten blijken. Begin in elk geval stap voor stap, in een beperkte regio. Investeer gerust een jaar in een solide plan van aanpak en marktonderzoek. Ga nooit op de bonnefooi een exportavontuur aan.”

LOKALE ORGANISATIE

Wemo werkt wereldwijd met lokale serviceorganisaties, een tiental eigen servicemonteurs en een verkooporganisatie van achttien lokale agentschappen. Engineering en productie is het domein van het Bossche bedrijf zelf. “Natuurlijk hebben we wel eens gedacht aan een vestiging in een van de exportlanden. Maar we zijn een traditioneel familiebedrijf dat vasthoudt aan goede, langlopende lokale allianties in het buitenland. We zijn afhankelijk van hoogwaardige technische medewerkers in engineering en productie en die zijn in onze regio gelukkig goed vertegenwoordigd. Dat bouw je niet zomaar elders op. We kiezen voor beheerste groei. Wel denken we na over lokale assemblage, bijvoorbeeld in Brazilië, waar toegevoegde lokale arbeid de hoge invoerrechten beperkt. Service en nazorg op locatie met door ons getrainde lokale partners is een speerpunt waarin we flink investeren. Na afname van de machine in Den Bosch en montage van de complete productielijn op de eindbestemming

begint voor de klant immers het spel pas echt: het moet draaien, een storing moet direct worden opgelost. We kiezen daarom ook altijd voor wereldwijd aanwezige vooraanstaande leveranciers van componenten in bijvoorbeeld hydrauliek, elektronica en pneumatiek.”

CULTUUR

Wie buiten Europa succes wil hebben, moet zich in de cultuur verdiepen. Coremans: “Om een voorbeeld te noemen: in China overhandig je een visitekaartje met twee handen, met de tekst naar de ontvanger toe. Dat geeft aan dat je met open vizier komt. Wie de cultuur kent, loopt minder risico verkeerd te worden begrepen of potentiële klanten tegen zich in het harnas te jagen. Weet dus hoe een Amerikaan, Chinees of Rus denkt en communiceert.

‘Een klein, intuïtief gebaar kan het ijs breken’

Voorkomen van misverstanden is gemakkelijker dan ze herstellen.” Volgens hem is een Chinese organisatie gelaagd en neemt de tijd. “Niet pushen dus. Maar export en cultuur is ook menselijk verkeer: een klein, intuïtief gebaar kan het ijs breken. Samen met een geïrriteerde Russische klant een verboden sigaretje roken aan het open raam bijvoorbeeld... Zoiets gebeurt gelukkig, er zijn niet overal regels voor.”

PERSOONLIJK CONTACT

Als ondernemer maakt Coremans geregeld een rondje langs de klanten. “Ik ben er als het even kan bij als het tot zaken komt, zeker in landen waar naast techniek en kostprijs ook de hiërarchie belangrijk is. De klant investeert veel geld en wil ook onze kwaliteiten en garanties kennen. Soms is het persoonlijk contact het belangrijkste en volgen de contracten en de stempels wel over de mail.”



Een CNC-buigcentrum geeft in combinatie met een coil-ponscentrum een uiterst flexibele productielijn met een hoge output.

FINANCIERING

Er wordt veel gesproken over exportfinanciering. Wemo heeft er geen problemen mee: “We zijn een kapitaalkrachtige onderneming, met uitgebreide expertise in financiering. We brengen tussen klant en Wemo soms wel drie partijen in stelling, bijvoorbeeld twee banken en exportverzekeraar Atradius. Bij speciaal machines wordt het hele bedrag niet in één keer bij aflevering betaald, maar ook aanbetaald bij de start van het engineeringstraject en de machinebouw. Ook vergemakkelijken subsidies vanuit de exportlanden de financiering. Er zijn legio financieringsmogelijkheden en dat heeft ons nooit belemmerd”, concludeert Coremans. •

Tien tips en tricks voor startende exporteurs

Export is de groeifactor van de economie. Internationaal ondernemen versterkt de concurrentiepositie en biedt perspectieven voor continuïteit en groei. Toch is er nog veel onbenut exportpotentieel in het mkb, ook in de metaalsector. Maar hoe begint u nu met exporteren? Een goede voorbereiding is belangrijk wanneer u zaken gaat doen over de grens. Tien tips en tricks voor startende exporteurs.



Birgit Voorhuis, adviseur Team Internationaal Ondernemen Metaalunie: 'Wie zich verdiept in de (zaken)cultuur van het land, voorkomt blunders en onbegrip aan beide zijden.'

1. EERST ORIËNTEREN

Exporteren doe je niet even op een regenachtige middag. Een prima startpunt voor oriëntatie is bijvoorbeeld de website van Metaalunie (www.metaalunie.nl). Maar ook de internetportal voor internationaal ondernemen (www.internationaalondernemen.nl), de website van de Kamer van Koophandel (www.kvk.nl), de Fenedex (www.fenedex.nl), de economische berichtgeving van de websites van de Nederlandse ambassades in het buitenland (via www.minbuza.nl) en de internationale beurzenwebsite (www.auma.de) zijn uitstekende bronnen om informatie in te winnen. Ga ook naar een exportborrel of -club in de buurt en deel kennis en ervaring met andere ondernemers.

2. ZORG VOOR STRUCTUUR

Een exportplan biedt structuur bij het starten of uitbreiden van uw export. Formuleer een heldere exportdoelstelling, maak een sterkte-zwakteanalyse en breng kansen en bedreigingen van uw bedrijf in kaart. Zo stippelt u stap voor stap de weg uit naar een eerste buitenlandse klant en wordt duidelijk welke concrete acties u nog moet nemen om daar te komen. Op de website van de KvK vindt u een sjabloon van een exportplan. Wilt u begeleiding van een ervaren coach (kosteloos) bij het opzetten van uw exportstrategie? Dan is de subsidieregeling Starters International Business (SIB) misschien iets voor u. Deze subsidie kunt u aanvragen bij Metaalunie. MKB Nederland en Fenedex hebben boeken uitgegeven die een goed naslagwerk kunnen vormen bij het opstarten van export.

3. MAAK TIJD OF 'KOOP' TIJD

Het opzetten van export is tijdrovend en daar wringt vaak de schoen. In veel culturen is het opbouwen van een relatie met je zakenpartner van cruciaal belang. Zorg dus voor een interne organisatie die u voldoende armslag geeft de dagelijkse beslommingen los te laten. Als het aantrekken van een (tijdelijke) exportmanager een stap te ver is, denk dan bijvoorbeeld aan het werken met stagiaires die een internationale opleiding volgen bij een hbo- of universitaire instelling. Zij kunnen al heel wat voorwerk uit handen nemen. Voor specifieke marktonderzoeksvragen kunt u terecht bij de adviesdienst 'Informatie op Maat' van Agentschap NL (tel. 088 – 602 80 60). Gratis landenrapporten vindt u bijvoorbeeld op de website van Atradius (www.atradius.nl).

4. DOE DE EXPORTCHECK

Voordat u aan de slag gaat met export is het goed om na te gaan of uw bedrijf er klaar voor is. Hoe staat uw personeel tegenover internationalisering? Heeft u voldoende middelen om de benodigde investeringen te doen? Heeft u voldoende productiecapaciteit als de vraag ineens snel stijgt? Is de benodigde exportkennis in huis? Zijn er aanpassingen nodig aan uw product? Tip: organiseer een brainstormsessie met uw personeel om dit te inventariseren, terwijl u tegelijkertijd uw organisatie betreft bij een eerste stap naar internationalisering van uw bedrijf. Direct resultaat en advies? Doe de Exportcheck (via www.agentschapnl.nl) en kijk waar u staat. De Exportcheck is opgesteld door Agentschap NL in samenwerking met Metaalunie, Kamer van Koophandel en enkele andere organisaties. U ontvangt het resultaat in uw mailbox, met advies voor verdere stappen.

5. VERDIEP U IN DE CULTUUR

Houd bij het verkennen van een buitenlandse markt rekening met culturele verschillen. Uit onderzoek blijkt dat veel ondernemers de ver-



schillen in cultuur als grootste hindernis zien. Verdiep u in de (zaken)cultuur van het land en voorkom zo blunders en onbegrip aan beide zijden. Zorg voor voldoende talenkennis of een tolk. Wees op de hoogte van de actualiteiten in het land, zodat u altijd een gespreksonderwerp heeft. Uw potentiële klanten zullen uw moeite zeker waarderen.

6. ZORG DAT U TE VINDEN BENT OP HET WEB

Kijk met de ogen van uw potentiële internationale klant naar uw website: wat zoekt hij? Veel bedrijven zijn gewend om hun marketing aanbodgestuurd in plaats van vraaggestuurd te richten. Bedenk op welke termen uw klant zou kunnen zoeken en ga na waar uw producten oplossingen voor bieden. Zorg via Google zoekmachineoptimalisatie (SEO) dat u gevonden wordt als men die 'oplossingen' intikt. Tip: als de website beschikbaar is in de taal van de markt(en) die u wilt aanboren, vinden potentiële klanten u sneller. En maakt social media zoals LinkedIn, Twitter of Facebook deel uit van uw internationale communicatiestrategie? Via Google kunt u een handleiding voor SEO downloaden. Ook zijn er diverse boeken verkrijgbaar over internetmarketing, waaronder 'De invloed van het internet op de Nederlandse export' van Geert Nijkamp.

7. KIES UW MARKTENTREE-STRATEGIE

Op welke manier u de markt bewerkt, hangt zowel af van de kenmerken en ambities van het product en bedrijf als van de specifieke kenmer-

ken van de markt waarin u wilt opereren. Een kleine portefeuille van buitenlandse klanten kan misschien goed bediend worden vanuit het bedrijf, maar voor de verkoop van sommige producten is continue aanwezigheid in de markt via bijvoorbeeld een agent of distributeur gewenst. Toch meer controle behouden? Dan kan een lokale vertegenwoordiger of een verkoopkantoor een optie zijn. Via welke kanalen u de verkoop ook organiseert, kijk goed naar de juridische implicaties van die keuze. Uw entreestrategie is van enorme invloed op het succes dat u wilt bereiken. Maak dus een bewuste keuze en doe hetzelfde met de partners waarmee u in zee gaat.

8. OFFERTE ALS BASIS

Ook bij offertes aan internationale zakenpartners is het belangrijk dat u leveringsvoorwaarden toepast, zoals de Metaalunie-voorwaarden. Deze kunt u voor dat doel verkrijgen in het Duits, Frans, Spaans en Engels. Of u kiest voor bijvoorbeeld de Orgalime-voorwaarden. Hiervan wordt wel gezegd dat deze internationaal gemakkelijk worden geaccepteerd. Daarnaast is het verstandig in uw offerte, opdrachtbevestiging of exportcontract op te nemen dat eventuele geschillen met de klant uitsluitend aan de Nederlandse rechter mogen worden voorgelegd en dat het Nederlandse recht geldt. Hiervoor heeft het Metaalunie-team bedrijfsjuridisch van de afdeling Ledenadvies een tekst beschikbaar. Goed om te weten: de Metaalunie Academie biedt regelmatig de cursus 'Ondernemen, risico's en algemene voorwaarden' aan, waarbij het maken van een offerte aan bod komt.

9. STEL DE JUISTE CRITERIA AAN UW HANDELSPARTNER

Soms is een buitenlandse partner een schot in de roos, maar het kan ook uitlopen op een teleurstelling. Ga gericht op zoek naar uw partner en laat hem voldoen aan door u gestelde criteria. Dat geeft een stuk meer vertrouwen. Denk daarom goed na over wat u wilt. Een agent die concurrerende producten verkoopt, is minder interessant dan een agent die complementaire producten verkoopt. En past uw product wel in het assortiment van de distributeur? Andere criteria kunnen zijn ervaring, netwerk, gebied en targets.

10. INFORMEER NAAR HET INTERNATIONALE BETALINGSVERKEER

Bij buitenlandse handel krijgt u te maken met andere gewoonten, zoals langere betalingstermijnen. Het is belangrijk van tevoren goed afspraken te maken over de betalingsvoorwaarden. Betalen kan direct via de gebruikelijke weg zoals contant, vooruitbetaling, rembours, op rekening, via SWIFT, per bankcheque of particuliere cheque. Maar voor meer zekerheid kunt u ook gebruikmaken van internationale documenten (afspraken). Denk hierbij aan een Letter of Credit (L/C). Informeer bij uw bank wat de gebruikelijke betalingsvorm is in het land waarmee u zakendoet en win advies in. •

Vragen? Neem contact op met het Team Internationaal Ondernemen, e-mail: internationaal@metaalunie.nl of tel. 030 – 605 33 44.

OVERHEID MOET VAN ONTKENNEN NAAR ERKENNEN

Regeldrukproblematiek nu oplossen!

Actal, het Adviescollege toetsing regeldruk, heeft de regelgeving die belemmeringen veroorzaakt voor de bedrijfsvoering van metaalbedrijven in kaart gebracht. Het rapport 'Regels in bedrijf: sectorscan metaal' is helder: het onderzoek leverde maar liefst 35 signalen van ondernemers op over knellende wet- en regelgeving.



Derk Jan Meijer, beleidssecretaris Deregulering bij Metaalunie: 'Het is een grote uitdaging om gemeentes de regeldruk te laten aanpakken' (foto: Martijn van Dam).

Het gaat vooral om de onderwerpen ruimtelijke ordening, milieu, veiligheid, arbeidsomstandigheden en financiële administratie. "Onderwerpen die ondernemers tijd en mede daardoor veel geld hebben gekost", zegt Derk Jan Meijer, beleidssecretaris Deregulering bij Koninklijke Metaalunie. "In deze tijd is dat absoluut onwenselijk en schadelijk voor onze hele economie. Met een degelijk rapport voorhanden, is het nu de hoogste tijd dat de minister meer doet dan het in ontvangst nemen en braaf te beloven dat er naar gekeken wordt. De minister komt niet weg met het vervolgens op veel punten af doen met 'het valt wel mee'. Want nee, de conclusie is dat het niet meevalt. Dat zou overigens niet als een bom moeten inslaan op het Binnenhof, want dat meldt Metaalunie al jaren."

DAGELIJKSE PRAKTIJK

Metaalunie hecht grote waarde aan de conclusies en aanbevelingen die genoemd worden in het rapport. Ze zijn gebaseerd op onder meer de dagelijkse praktijk van een gemiddeld mkb-bedrijf in de metaal. "Er is met dit onderzoek bij de ondernemer begonnen. Centraal staat wat de ondernemer van regelgeving vindt, hoe beleeft hij het, waar loopt hij tegenaan en waar zitten

'Gemeentes liggen uitbreidingsplannen van bedrijven dwars'

de problemen", licht Meijer toe. "Dat levert duidelijk andere reacties op dan in voorgaande projecten, die vaak van bovenaf waren opgelegd. De signalen die door de ondernemers zijn afgegeven, zijn vervolgens voorgelegd aan de verantwoordelijke op het gebied van regelgeving. Vaak zijn dat ministeries. Dat leidt tot een hoog gehalte van ontkennings. De slag die Metaalunie nu samen met en via onder meer het ministerie van Economische Zaken hoopt te gaan maken,

is dat de problemen wel erkend en vooral ook opgelost worden.”

De scan haalt veel herkenbare regeldrukkosten en -problemen boven tafel. “Op allerlei gebieden, maar geconcentreerd op arbo, milieu, veiligheid en ruimtelijke ordening zijn 35 knelpunten boven water gekomen”, vertelt Meijer. “Een belangrijk probleem bij het laatste onderwerp is dat gemeenten op buurpercelen van een bedrijf vaak iets willen waardoor dat ruimtebeperking oplevert voor de daarnaast gevestigde bedrijven. Zo kan een gemeente van plan zijn om zeer dicht op industriële bedrijven woningen te realiseren met als gevolg dat het bedrijf geen



Alle lampen zijn nu op Economische Zaken gericht (foto: Sander van der Torren).



Gemeentes willen soms zeer dicht op industriële bedrijven woningen realiseren met als gevolg dat het bedrijf geen milieu-, wijzigings- en uitbreidingsruimte meer heeft.

milieu-, wijzigings- en uitbreidingsruimte heeft. Hierdoor wordt de ruimte voor toekomstige bedrijfswijzigingen ontnomen. Een schrijnend en illustratief voorbeeld is een Metaalunie lid dat gevestigd is op een bedrijventerrein en dat tien jaar lang niet kon uitbreiden vanwege een dwarsliggende gemeente. De gemeente had namelijk woningbouwplannen op het buurperceel en negeerde zelfs een uitspraak van de Raad van State. Pas toen een landelijk politicus zich ermee bemoeide, werd de uitbreidingsvergunning afgegeven. Na de uitbreiding in 2011 en ondanks het economisch tij, explodeerde de omzet van het bedrijf en steeg de export enorm. Je kunt dus stellen dat tien jaar lang de groei van dit bedrijf is belemmerd. Dit nog afgezien van de tijd en het geld die gestoken is in alle gerechtelijke procedures. Eigenlijk kun je constateren dat er jarenlang een grote post aan winstderving is geweest doordat de gemeente vooral aan eigen belang dacht in plaats van aan het belang van het gevestigde bedrijfsleven.”

LIEVER KWIJT DAN RIJK

Terwijl het kabinet industrie, innovatie en export probeert te bevorderen, zijn er legio voorbeelden waar gemeenten deze bedrijven liever kwijt dan rijk lijken te zijn. Ondanks dat de bedrijven op bedrijventerreinen gevestigd zijn, worden ze door gemeenten op het gebied van ruimtelijk beleid compleet klem gezet. “De benodigde ‘uitbreidings- en wijzigingsvergunning’ – in verband met de gewijzigde marktomstandigheden – wordt geweigerd,

omdat gemeenten op te korte afstand van deze bedrijfsperven woningen of andere ‘milieu-gevoelige bestemmingen’ wil realiseren”, zegt Meijer. “Dit is vaak een sluipend proces waarbij de ondernemer zich steeds meer uitgerookt voelt door de gemeente. Op allerlei manieren wordt de ondernemer qua nieuwe eisen en handhaving dwarsgezet. Om zijn rechten veilig te stellen, moet hij vaak dure experts inhuren en jarenlang in beroep tegen allerlei besluiten van de gemeente. Daarvoor is de ondernemer niet ‘in de wieg gelegd’. Het geld verdienen aan woningbouw op het buurperceel wordt door de gemeente belangrijker geacht dan het belang van de daar al langer gevestigde buurbedrijven.”

BEDRIJFSVERPLAATSING

In het land van ruimtelijke ordening veroorzaakt de zogenoemde inbreidingsfilosofie (steden moeten verdicht worden in plaats van uitgebreid richting landelijk gebied) ook deels dit probleem. Functies zoals bedrijfsfuncties in de hogere milieucategorieën en woonfuncties worden te dicht op elkaar gepland. “Als Metaalunie zijn we voor nieuwe woningbouw, maar tegen woningbouw op verkeerde locaties. Oftewel: waar dit ten koste gaat van de milieu-, wijzigings- en uitbreidingsruimte van de daar gevestigde industrie”, stelt Meijer. “Als een gemeente toch woningbouw op een te korte afstand wil realiseren, moet zij ook rekening houden met de belangen van de bedrijven door hen een reële bedrijfsverplaatsingsvergoeding en -locatie aan te bieden. Nu drukken gemeenten deze woningbouwplannen

vaak door over de rug van de bedrijven en hebben ze vaak geen geld of een alternatieve locatie voor bedrijfsverplaatsing. Bij een juiste opzet van zo'n woningbouwontwikkellocatie op te korte afstand worden de bedrijfsverplaatsingskosten meegenomen in het businessmodel. Als dit daardoor te duur wordt, moet gezocht worden naar een andere woningbouwlocatie."

BRANDPUT

Een voorbeeld waarbij de organisatie binnen de gemeente de veroorzaker is van regeldruk is die van een oppervlaktebehandelaar die wilde uitbreiden. "Om de nieuwbouwkosten te beheersen, is zo min mogelijk uitloop tijdens de realisatie van de bouw gewenst. De gemeente kwam echter tijdens de bouw met allerlei op- en aanmerkingen over hoe het gerealiseerd moest worden", vertelt Meijer. "Zo verplichtte de lokale brandweer dit bedrijf tot het slaan van een brandput. Maar het laatste wat je moet doen bij zo'n bedrijf is blussen met water vanwege het gebruik van bepaalde chemicaliën. In feite was er onvoldoende kennis aanwezig om dat goed in

'Een mkb'er kreeg een bijna net zo hoge boete als een multinational'

te schatten en zou die kennis opgeschaald moeten worden. Of laat het lopen via een Regionale Uitvoeringsdienst. Het bedrijf moest veel kosten maken voor het slaan van de put, terwijl die beter niet gebruikt kan worden. Formeel kan een bedrijf zo'n onzinnige verplichting aanvechten. Omdat de tijdsvertraging die dat voor het bouwproces oplevert meer kost dan het slaan van de betreffende put, is dat laatste maar gedaan. Het is weggegooid geld, dat beter in andere zaken geïnvesteerd had kunnen worden." Ook het tempo waarmee regelgeving wijzigt en



Er is onvoldoende kennis aanwezig (foto: Sander van der Torren).

de complexiteit van bepaalde regelgeving is een probleem voor veel kleinere metaalbedrijven. Wetgeving werkt vaak ook disproportioneel zwaar uit, met name voor kleine bedrijven, maar ook op specifieke terreinen. Meijer: "Zo kreeg een bedrijf met minder dan twintig medewerkers voor een klein ongeluk een boete van 8100 euro. Dat is bijna net zo hoog als een multinational zou krijgen. Er werd geen rekening gehouden met het hoge veiligheidsniveau van het bedrijf. De onderneming heeft VCA en leidt zelfs de plaatselijke brandweer op bij het werken met bepaalde machines. Toch werd de boete ondanks de instructies geheel bij de werkgever en niet bij de werknemer gelegd."

HOE NU VERDER?

Met het rapport op tafel is de vraag 'hoe nu verder?' Meijer wil dat de ministeries stoppen met het ontkennen en wegwuiven van de problemen. Ze moeten ze erkennen en meer tijd en energie steken in het oplossen ervan. "Ik hoop dat we met en via het ministerie van Economische Zaken de 35 geconstateerde problemen kunnen oplossen, maar ook verder gaan met de adviezen die Actal in een bredere context heeft gegeven. Het ministerie van EZ is één van de drie coördinerende ministeries wat betreft de aanpak van regeldruk. Een groot aantal proble-

men ligt niet bij EZ zelf, dus dan zal dit ministerie intermediair zijn naar andere ministeries, zoals Infrastructuur en Milieu of Sociale Zaken en Werkgelegenheid", aldus Meijer. "Ook is het voor het kabinet een grote uitdaging om gemeenten deze regeldruk te laten aanpakken. Ik hoop niet dat ze zich verschuilen achter het 'Huis van Thorbecke' en vervolgens in verband met de autonomie van de gemeenten daar niks over zeggen. Daar ligt een belangrijke opdracht. We moeten ervoor oppassen dat gemeenten straks via de Omgevingswet juist nog meer autonomie krijgen, waardoor de plaatselijk gevestigde bedrijven nog afhankelijker zijn van de willekeur van de gemeente. De geconstateerde regeldrukproblemen verergeren dan eerder in plaats van te worden opgelost."

FOCUS

Uiteraard wordt Metaalunie graag betrokken bij het vinden van deze oplossingen. Met als doel regelgeving meer te laten aansluiten op de praktijk. "Dan kan de metaalsector zich focussen op wat echt belangrijk is voor onze economie: ondernemen", onderstreept Meijer. "Vaak zijn er oplossingsrichtingen voor handen. Daarbij is het wel zaak vanuit de ondernemers te denken. Waarom in recessietijd bijvoorbeeld niet een stop op kostenverhogende nieuwe regelgeving?" •

Netwerken is de kracht

Metaalunie Jong Management (MJM) is het netwerk van Koninklijke Metaalunie voor jonge en toekomstige ondernemers in het mkb-metaal. MJM biedt jonge ondernemers de mogelijkheid contacten te onderhouden met leeftijdgenoten, organiseert activiteiten, behartigt binnen Metaalunie de belangen van jonge ondernemers en voert overleg met andere organisaties. De netwerkfunctie is één van de belangrijkste pijlers onder het succes van MJM.

“Die netwerkfunctie is heel belangrijk”, onderstreept Bob Goossens, bestuurslid MJM en sinds 2011 directeur/eigenaar van Smit Gloeidienst BV. “Voor je ervaring als beginnende ondernemer is het erg zinvol en prettig om eens te sparren met gelijkgestemden. Alleen al om te horen dat er anderen zijn met dezelfde problemen als jij.” Goossens schuift aan tafel met Jos Kleiboer, directeur Beleid Metaalunie. Kleiboer legt uit waarom MJM zo belangrijk is voor Metaalunie. “Als je een vereniging levend wilt houden, is het erg belangrijk dat je veel aandacht hebt voor

jongeren. Dat is toch de toekomstige generatie. Als je als jongere iets wilt gaan betekenen in het bedrijf, kun je via MJM collega's ontmoeten, ervaringen delen en kennis opdoen. Je hoeft nog niet eens in een eindverantwoordelijke positie te zitten, maar je kunt als je doorstroomt in een bedrijf veel leren van anderen die misschien net een stapje verder zijn of iets ouder zijn.”

Bij MJM staat het belang van de jongere voorop, meent Goossens. “Die moet het naar zijn zin hebben, kunnen sparren met leeftijdgenoten, meedoen aan allerlei activiteiten en ook nog

wat kunnen leren.” “Leeftijd schept een band, qua interesse en belevingswereld”, vult Kleiboer aan. “Als wij als Metaalunie die jongeren meerwaarde kunnen bieden, dan zien zij op termijn de meerwaarde van de vereniging.” De meerwaarde van MJM zit hem ook in het feit dat er wel degelijk verschillen zijn tussen jongere en oudere generaties ondernemers, menen beide heren. Kleiboer: “Jongeren hebben misschien meer feeling met technische ontwikkelingen en social media. Een beetje generaliserend kun je zeggen dat jongeren dat iets sneller oppakken. Dat zorgt voor die vernieuwing die je nodig hebt binnen de bedrijfstak. Minder ervaring heeft nadelen, maar het grootste voordeel is dat je met een frissere blik tegen zaken aan kijkt.”

OVER DE GRENZEN

“Ik denk zelf nóg meer in termen als open grenzen”, geeft Goossens als voorbeeld. “Wij kijken nu bijvoorbeeld ook over de grenzen als het gaat om het aantrekken van vaktechnisch personeel.” Ook marktgroei van zijn eigen bedrijf wordt buiten de Nederlandse grenzen gezocht. Daarom opende Smit Gloeidienst in de zomer van 2012 een tweede vestiging in Willich, Duitsland. Goossens: “Op deze manier geven we toch inhoud aan ons strategisch groeiplan.” •

Ben jij nog geen 35 jaar en eigenaar of mogelijk opvolger van een metaalbedrijf, maar nog geen lid van Metaalunie Jong Management? Neem dan contact op met Eefje Velmans, e-mail: mjm@metaalunie.nl of tel. 030 – 605 33 44 en word gratis en vrijblijvend lid!



Jos Kleiboer (links) en Bob Goossens (foto: NFP Utrecht).

Smit Gloeidienst

Smit Gloeidienst is gespecialiseerd in het uitvoeren van warmtebehandelingen. Hiertoe beschikt de onderneming over verschillende technieken en machines. Zo voert Smit Gloeidienst warmtebehandelingen uit op locaties in Cuijk (NL) en Willich (D), alsmede op klantlocatie door middel van een mobiel ovensysteem, mobiele inductie- en weerstandverwarmingsapparatuur.

Case: financiering overname zonder bank

In de komende nummers van Metaal & Techniek zal extra aandacht worden geschonken aan het thema 'financiering'. Dit thema is in de vorige editie al uitgebreid aan bod gekomen en zal in de volgende edities in een aantal praktijkcases belicht worden. Ook gaat Metaalunie haar leden nog actiever helpen bij financieringsvragen en heeft daarom het Meldpunt Bedrijfsfinanciering ingesteld (zie kader). Deze maand het verhaal van Stefan, die het bedrijf van zijn ouders heeft overgenomen.

Om tot de bedrijfsovername te komen, heeft Stefan een lange weg bewandeld. Twee jaar geleden had vader al aangegeven het stokje te willen overdragen. De accountant adviseerde Stefan op eigen kracht de financiering rond te krijgen. Dan was hij gedwongen zijn ondernemingsplannen op papier te zetten en deze tegenover een kritische accountmanager te verdedigen. Dat zou hem scherp houden en de bank zou tegenspel bieden als de koopsom niet realistisch was. Alle plannen werden met hulp van de accountant omgezet in financiële overzichten. Daaruit bleek dat de overnamesom binnen vijf jaar zou worden afgelost. De bank kwam met veel vragen, die volgens Stefan niet allemaal terecht en relevant waren. Waar nodig paste hij zijn plannen aan. Toch kwam de bank terug op zekerheden die tekortschoten (waarde onderpanden bank). Pas na de zoveelste bespreking kwam de aap uit de mouw. Ze wilden slechts een deel van de koopsom financieren, op basis van zekerheden. Het machinepark moest opnieuw getaxeerd worden, ook al was dat twee jaar daarvoor ook al gedaan. De bank was bereid te praten over het financieren van het meerdere, maar dan moesten daar wel garanties van

vader tegenover staan. En dat alles tegen een forse rente.

FINANCIËEL VOORDEEL

Stefan besloot met zijn vader te praten. Er werd familieberaad belegd waarbij ook de partners van alle betrokkenen aanwezig waren. Zij waren als erfgenamen (op termijn) mede-belanghebbers. Allen werden het er over eens dat het beter was de financiering binnen de familie te houden. Als de bank zou financieren, bleven de risico's uiteindelijk toch bij de familie. Daarvoor gaf je immers zekerheden en garanties. Stefan betaalde dan wel een hoge rente en zat opgescheept met bewerkelijke (administratieve) en kostbare (taxaties) verplichtingen. Ook bleef er altijd de mogelijkheid dat de bank tussentijds zou opzeggen. Bijvoorbeeld bij tekortschietende balansratio's zoals liquiditeit en solvabiliteit. De familie kon beter de rentemarge in eigen zak stoppen en op de uitvoeringskosten besparen. Stefan bleef de overnamesom grotendeels aan zijn vader schuldig. Hij betaalt nu een rente die aanzienlijk minder is dan de bankrente en vader beurt aanzienlijk meer dan op een spaarrekening. Vader kreeg bovendien de zekerheden die

Meldpunt Bedrijfsfinanciering

Het Meldpunt Bedrijfsfinanciering is bereikbaar via het algemene telefoonnummer van Metaalunie, tel. 030 - 605 33 44 of via krediet@metaalunie.nl. Eén van de specialisten van de afdeling Bedrijfseconomisch en Fiscaal Ledenadvies geven antwoord op uw vragen. Zij hebben onder meer een achtergrond als bedrijfseconoom, fiscalist of (register)accountant. De dienstverlening omvat de volgende elementen:

- hulp bij het opstellen van kredietaanvragen;
- op zoek gaan naar alternatieve financieringsvormen;
- gesprekspartner bij de onderhandeling met de bank;
- informatie verschaffen over de metaalsector, maar ook over Nederlandse afzetmarkten.

De diensten van het Meldpunt Bedrijfsfinanciering zijn voor Metaalunieleden kosteloos.

Meer informatie: www.kredietvoordemetaal.nl.

anders de bank zou hebben geclaimd (pandrecht op machinepark, voorraden en debiteuren). Geld lenen aan je opvolger is niet geheel zonder risico, maar op deze manier is het wel te overzien én het levert voor alle partijen financieel voordeel op. •

Snellere raceauto's dankzij nabewerking onderdelen

TEKST: BART DRIESSEN.

FOTOGRAFIE: KENNAME TAL.

De Indianapolis 500 – kortweg de 'Indy' – mag dan in Europa niet zo populair zijn als de Formule 1, de eisen aan de techniek van de auto's liggen op een vergelijkbaar niveau. Eén van de meeste succesvolle teams is Chip Ganassi Racing Teams. De garagisten van dit team beschikken over een uitgebreide werkplaats met meerdere CNC-machines. Zelfs metalen als titanium worden er bewerkt. Een kijkje in de keuken op het racecircuit.

In de werkplaats van Chip Ganassi Racing Teams staan vier CNC-machines: twee meerassige bewerkingscentra en twee CNC-draaicentra, waarvan één met aangedreven gereedschappen en een subspindel. "99 procent van de bewerkingen wordt hier in eigen beheer uitgevoerd", zegt John Huffman, supervisor van de werkplaats. Hij wijst naar een stalen statiefdeksel, voorheen ingekocht, nu in eigen beheer gemaakt uit titanium voor extra sterkte bij een lager gewicht. "Met onze gereedschappen en machines is het goedkoper om titanium onderdelen zelf te maken dan ze als kant-en-klare stalen onderdelen te kopen." Dat geldt ook voor onderdelen met hoge toleranties, tot gemiddeld 0,0002 inch.

HOOGTOLERANTE AFWERKING

Bij de productie in de Ganassi Indy werkplaats gaat het natuurlijk om kleine aantallen, met vaak een extreme tijdsdruk. 'Overhaaste productie van onderdelen', zoals Huffman het formuleert, komt dus vaak voor. Het team gebruikt gereedschappen afkomstig uit de Precision Surface Management Technology van Kennametal Extrude Hone. PCB-gereedschappen voor harddraaien zijn bijvoorbeeld in gebruik bij Ganassi Indy. Deze zorgen voor een hoogtolerante afwerking waardoor slijpen niet nodig is. Ook in gebruik zijn nieuwe 'five-flute Harvi IITM solid carbide' schachtfrezen. Deze frezen worden gebruikt voor het voor- en nabewerken van titanium. "Onze engineers durven nu ingewikkelde onderdelen met hoge toleranties en oppervlaktefinish te specificeren, want ze weten dat we dit in eigen huis kunnen." De mensen in de werkplaats voeren nabewerkingen uit zoals 'abrasive flow machining' (AFM), oftewel polijsten en afronden binnen nauwe toleranties.

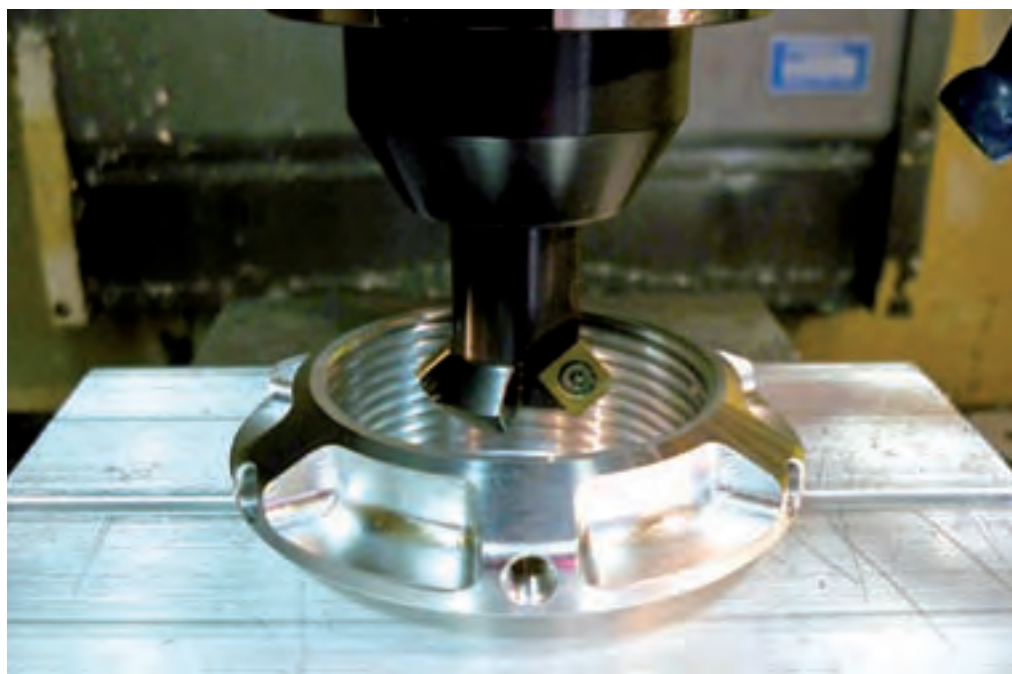
Machinaal bewerkte gaten, met inbegrip van kruisende gaten, vereisen in veeleisende applicaties de nodige nabewerking. Meestal moet flink worden gepolijst om de vereiste toleranties te realiseren. Elk ingewreven metaaldeeltje of microscheur op het oppervlak, ontstaan tijdens bewerkingen, verhoogt de kans op kwaliteitsverlies. Om dat risico te elimineren, schrijven veel ontwerpers AFM-oppervlaktenabewerking voor. Dat geldt met name waar laminaire stroming, grenslaagturbulentie, restdrukspanningen en randcondities belangrijk zijn. Inmiddels zijn nabewerkingen mogelijk tot 16 µinch of beter. De AFM-machines worden standalone of geïnte-

greerd in productiesystemen toegepast.

Gewoonlijk wordt een werkstuk tussen twee tegenover elkaar opgestelde mediacylinders aangebracht en extrudeert de machine abrasieve media van één cilinder naar de andere. Het gereedschap voert met de abrasieve media en kenmerken als grootte en viscositeit het finale hoonproces.

VISCOSITEIT

Als het medium door een nauwe doorgang wordt geperst, neemt de viscositeit toe, waardoor het abrasieve materiaal op zijn plaats wordt gehouden. Het medium is alleen in deze fase abrasief. Zodra het medium de doorgang verlaat, wordt de viscositeit weer normaal en stopt het abrasieproces. Dit ter bescherming van bekabeling en afdichtingsvlakken. Door onderzoek en ontwikkeling op het gebied van AFM Extrude Hone is er nu MicroFlow AFMTM, waarmee media met een lagere viscositeit en kleinere abrasieve deeltjesgrootte, een nabewerking en afronding van gaten leveren tot 50 µinches. •



Titanium werkstuk bewerkt met 'abrasive flow machining' (AFM).

Meer proceszekerheid bij onbemand frezen

Zestien jaar geleden kocht Ad van Riet zijn eerste freesbank. Hij produceerde destijds eenvoudig draaiwerk. Tegenwoordig is Van Riet Metaalbewerking toeleverancier aan de high-tech industrie in de regio Veldhoven, waar de hoogste nauwkeurigheden worden gevraagd. De verspaner ging onlangs op zoek naar een slimme oplossing om honderd procent foutloze producten te frezen in de onbemande uren.

Van Riet Metaalbewerking investeerde in een nieuwe machine, de Mazak Variaxis 630 5X, om achttien tot twintig uur per dag onbemand te kunnen frezen. Tegelijkertijd liet het metaalbedrijf de postprocessor voor CAM-software modificeren. Zo wilde Van Riet een automatische meetcyclus in de postprocessor integreren. Nadat een vlak is bewerkt, moet de machine een afwijking automatisch kunnen corrigeren. "Als we hier 's ochtends binnenkomen, moeten goede producten in de cel liggen", zegt Ad van Riet. Daarom meet de machine met een meet-taster van Renishaw het vlak of gat, terwijl het

product in de opspanning in de machine blijft. "Zelfs van verloop van het gereedschap hebben we geen last, omdat een afwijking automatisch wordt gecorrigeerd. Vallen de maten buiten de toleranties, dan gaat de besturing automatisch terug naar de beginregel van deze bewerking en wordt de bewerking opnieuw gedaan. En is corrigeren niet mogelijk dan wordt de bewerking afgebroken." Constateert de meettaster dat een gat te conisch is, wat duidt op gereedschapslijtage, dan wordt automatisch het gereedschap gewisseld. De proceszekerheid neemt dus toe. Ondanks dat de kwaliteitscontrole onbemand

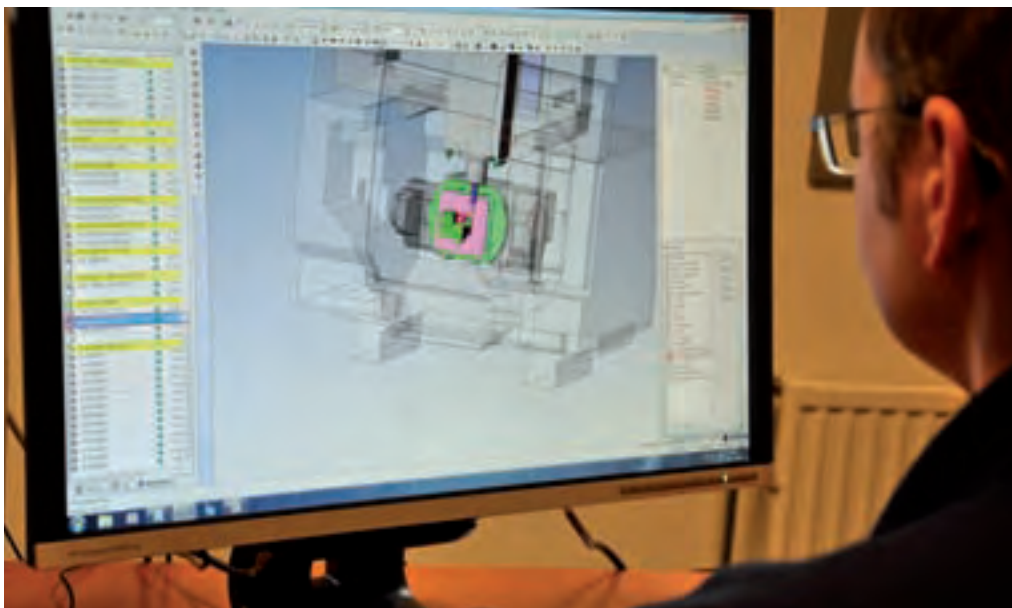
plaatsvindt, meet voorman Bart van de Sande steekproefsgewijs werkstukken na in de meetkamer. "De machine of de spindel kunnen door het gebruik onnauwkeuriger worden. Omdat de meettaster op de machine zit, zie je die eventuele afwijking niet terug in de meetresultaten. Daarom controleer ik steekproefsgewijs en daarmee feitelijk ook de machine."

300 NULPUNTEN

Proceszekerheid heeft alles te maken met fouten uitsluiten. Het metaalbedrijf liet daarom de postprocessor onder meer voor nulpuntbepaling binnen de mogelijkheden van de standaard uitbreiden. Pimpel Benelux, ontwikkelaar van post-processors en ad-ons, modificeerde de postprocessor voor CAM-software van Esprit. Hierdoor kan nu op drie manieren het nulpunt worden bepaald. Bij één van die methodes wordt één van de 300 nulpunten die Mazak in de machine-ruimte heeft gedefinieerd eenmalig ingegeven en Esprit koppelt de nulpunten van het programma daaraan. Automatisch. Standaard is de postprocessor geschreven voor 48 van deze nulpunten; Van Riet Metaalbewerking heeft dat laten aanpassen naar 300. Zo kan men erg nauwkeurig frezen. Drie keer met de meettaster naar het werkstuk gaan, betekent drie keer een andere meting. Nu blijft de Mazak Variaxis de waarden voor het gehele product gebruiken.

GOED PRODUCT

Dankzij de combinatie van de software met de 5-assige machine haal je gemakkelijker hoge nauwkeurigheden, is de ervaring van de toeleverancier. Van de Sande: "Voorheen kostte dat meer moeite. Ook was het risico op fouten groter." Daarnaast bespaart hij programmeertijd. Als je een solid hebt, is programmeren in het CAM-programma veel eenvoudiger dan aan de machine. Je maakt de bewerking aan, simuleert, checkt en is het goed, ga je door. Door de betrouwbare simulatie is het testen aan de machine niet meer nodig. Je komt sneller tot een goed product en sluit fouten uit." •



Met de slimme oplossing lukt het Van Riet Metaalbewerking de kwaliteit te verhogen en doorlooptijden te reduceren.

SNS-LID STAALBEDRIJF FERRIS

Gezond rendement ondanks moeilijke markt

De mix van nieuwbouw voor de procesindustrie, gecombineerd met onderhoud en veiligheidsinspecties, maakt dat staalbedrijf Ferris in Terneuzen een gezond rendement draait. Directeur Frits Evenblij: "Je zult al je bedrijfsprocessen aantoonbaar op orde moeten hebben."

Bouwen in staal is in de procesindustrie een vanzelfsprekendheid. In de driehoek Rotterdam, Gent, Antwerpen is dit de markt van Ferris. Bij het bedrijf in Terneuzen, met zusterbedrijven in Klaaswaal en Zelzate, werken zo'n honderd vakmensen: constructeurs, lassers en montage-medewerkers.

Twee lokale ondernemers startten in 1955 in Terneuzen met constructiewerk. Met de komst van Dow naar Zeeuws-Vlaanderen kwamen de activiteiten in een stroomversnelling. Nog altijd zijn de wortels uit 1955 in het bedrijf terug te vinden, nu georganiseerd in de Syndus Group. Een internationaal opererende onderneming

met ruim 260 personeelsleden en een jaarlijkse omzet van ruim tachtig miljoen euro. Syndus concentreert zich op vier hoofdactiviteiten. De bouw van staalstructuren bij Ferris, de verhuur van verticaal en horizontaal industrieel equipment, de levering van glasvezelversterkte epoxy buissystemen en de fabricatie van thermohardende kunststof buisleidingsystemen, apparaten en looproosters.

VEILIGHEID

"Bij Ferris concentreren we ons op de nieuwbouw van stalen skeletten, leidingbruggen, bordessen en toegangstrappen voor met name de procesindustrie", vertelt directeur Frits Evenblij. "We bieden ook servicecontracten aan voor lopend onderhoud en kleine modificaties. Daarnaast verrichten we veiligheidsinspecties. Veiligheid wordt in de procesindustrie zeer serieus genomen. Zowel onze opdrachtgever als wij hebben er belang bij dat we alles zien wat er eventueel mis is. We maken maar zelden mee dat onze aanbevelingen in de wind worden geslagen. Wanneer staal in een sterk corrosieve omgeving te snel zou wegteren, zetten we kunststof constructies in. Die kunnen we hier in de fabriek maken, maar het overgrote deel

'Veiligheid staat bij onze opdrachtgevers met stip op één'

komt van ons zusterbedrijf in Slowakije." Ferris presteert goed. Zelfs na het uitbreken van de crisis doet de onderneming regelmatig een beroep op inleenkrachten, het ene kwartaal meer dan het andere. Toch neemt Ferris slechts mondjesmaat nieuwe mensen aan. "We zijn erg kritisch", zegt Evenblij. "Zowel in de fabriek als bij de montageploegen hebben we ervaren mensen lopen. Uiteraard beschikken ze over vak-kennis, maar ze passen ook binnen onze



Fred Vasquez van SNS (links) overhandigt aan Frits Evenblij van Ferris het eerste Keurmerk Nederlandse Staalbouw op basis van de nieuwe checklist.

bedrijfscultuur. Veiligheid staat bij onze opdrachtgevers met stip op één. Je moet elkaar durven aanspreken als iets fout lijkt te gaan.”

BETROKKENHEID

De medewerkers zijn trots op Ferris. Ze zien dat collega's uit de bouw werkeloos raken, terwijl in Terneuzen het werk doorloopt. “Onze mensen realiseren zich dat dit niet vanzelf gaat. Ook in onze branche geldt dat resultaten uit het verleden geen garantie voor de toekomst bieden. We werken systematisch aan ‘world class manufacturing’ verbetertrajecten. Onze mensen komen met allerlei ideeën hoe we zaken slimmer en beter kunnen aanpakken. De werkplekken zijn gestan-

daardiseerd, waarbij de ploeg zelf de keuze maakt welk gereedschap er op de werkplek aanwezig moeten zijn. Eén keer per week heeft elke ploeg whiteboard-overleg. Dat geeft discussies en soms zelfs ruzie, maar het verhoogt de betrokkenheid. De meerderheid beslist.”

SCHAKEN

De vereiste hoge kwaliteit van het werk plus de strenge veiligheidseisen maken dat het voor nieuwkomers relatief moeilijk is zich op deze markt te bewegen. “Onze opdrachtgevers letten bovendien scherp op de kosten. Doordat we onze processen op orde hebben, weten we sinds 2008 gezonde bedrijfsresultaten te boeken.” Frits Evenblij wordt niet vrolijk van al het papierwerk dat uit Europa over de branche en zijn bedrijf wordt uitgestort. “Maar aan die medaille zitten meerdere kanten. Je zult al je bedrijfsprocessen aantoonbaar op orde moeten hebben. Dat betekent certificeren volgens NEN 1090-1 en 1090-2. Ik ben blij met het Keurmerk Nederlandse Staalbouw dat we begin maart behaalden. Het is een bewijs dat je de bedrijfsvoering niet alleen op papier, maar daadwerkelijk in de praktijk op orde hebt. Wettelijke regelgeving vertaalt zich al in bestekken. Voldoe je niet aan de eisen dan mag je per 1 juli 2014 niet langer deelnemen aan het Europees handelsverkeer.” Scherp blijven is zeker in deze tijden een absolute noodzaak, vindt de directeur. “Staal is prachtig materiaal dat goed past in het duurzaamheidsverhaal. We gooien niks weg, maar kunnen staal in beginsel oneindig recycleren. Als ondernemer moet je op vele borden tegelijk schaken. Denk aan je medewerkers, je rendement, je investeringen, technische ontwikkelingen en uiteraard ook aan alle wettelijke voorschriften en normen. Wanneer we dat allemaal goed doen – en dat proberen we bij Ferris – kunnen we ons in een moeilijke markt goed staande houden.” •

www.ferrissteel.nl
www.staalbouw.net
www.bouwenmetstaal.nl



Voordat bedrijven het Keurmerk Nederlandse Staalbouw krijgen, worden ze uitgebreid onderzocht door onafhankelijke, geaccrediteerde instanties.

Keurmerk op basis van nieuwe checklist

Directeur Frits Evenblij van Ferris uit Terneuzen ontving op 1 maart 2013 het eerste Keurmerk Nederlandse Staalbouw op basis van de nieuwe checklist. Fred Vasquez, directeur van de Samenwerkende Nederlandse Staalbouw (SNS), reikte het keurmerk uit: “Het keurmerk is ingesteld door SNS, de branchevereniging voor staalconstructiebedrijven in ons land. Doel hiervan is om opdrachtgevers en andere bouwpartners meer zekerheid te bieden over de veiligheid, betrouwbaarheid en kwaliteit van de geleverde producten, het voorafgaande productieproces en de bijbehorende diensten, zoals advisering en samenwerking in het bouwproject. De bedrijven zijn uitgebreid onderzocht door onafhankelijke, geaccrediteerde instanties.”

NEN-certificeringen

De keurmerkhouders werken volgens de nieuwe NEN-EN-1090-1 (met algemene eisen voor constructies en constructiedelen) en NEN-EN-1090-2 (met technische eisen voor het vervaardigen van staalconstructies). De 1090-2 betreft alle constructieve toepassingen in de staalsoorten S235 tot en met S690. Ook de eisen voor constructies uit dunne plaat en roestvast staal zijn opgenomen. SNS is sinds 2009 actief met CE. Er verscheen een FPC-handboek en Metaalunie en de branchevereniging organiseerden tal van workshops. Vasquez: “Ook binnenkort organiseren we weer workshops op basis van het FPC-handboek: op 25 april en 16 mei. Door deze tweedaagse workshops zijn bedrijven in staat onder deskundige begeleiding een bedrijfs-eigen FPC-handboek op te stellen. Dit dient als basis voor de NEN-EN-1090-1-certificering door een extern aangemelde instantie.”

Inspanningen SNS

Maar SNS doet meer. “Een voorbeeld. Tijdens de levensloop kan een gebouw een andere functie krijgen. Denk aan leegstaande kantoorpanden die kunnen dienen als woning. Als je staal als constructiemateriaal gebruikt, is dat adaptief vermogen erg groot. Ook hebben we in samenwerking met andere organisaties misverstanden kunnen oplossen en verkeerde uitgangspunten rechtgezet over de energieprestaties van staal. We spannen ons als branchevereniging maximaal in om de resultaten breder onder de aandacht te brengen.”

NBT-LID BEKO BAKKERIJ TECHNIEK

Nieuwe en tiptop gereviseerde machines

“We hebben een naam hoog te houden”, zegt Henk Elemans, directeur van Beko Bakkerij Techniek in Wijchen. Ambachtelijke bakkers kunnen bij hem terecht voor nieuwe bakkerijmachines, maar ook voor compleet gereviseerde exemplaren. Bovendien krijgen de klanten een uitgebreid serviceaanbod. “Onze serviceafdeling heeft het nu extra druk doordat bakkers de aanschaf van machines nog even uitstellen. Dit komt mede doordat banken terughoudend zijn in de financiering daarvan.”

Directeur Elemans legt uit dat hij geen eigenaar is van Beko Bakkerij Techniek, maar in loondienst werkt. Het bedrijf is onderdeel van de Coöperatieve Vereniging Beko, dat staat voor Bakkers Eigen Kommerciële Organisatie. Deze

werd in 1965 opgericht als groothandel van bakkerijgrondstoffen. Inmiddels heeft de coöperatie vijf dochterondernemingen: Beko Nederland BV met distributiecentra in Meppel, Utrecht, Veghel en 's-Gravenzande, Beko Advies BV, Beko Ver-

pakkingen BV, Stolp International BV en Beko Bakkerij Techniek BV. In totaal zijn circa 1800 ambachtelijke bakkerijen in ons land aangesloten bij Beko. Zij zijn tevens gezamenlijk eigenaar van de coöperatie.

VOLLEDIG REVISEREN

Beko Bakkerij Techniek in Wijchen verkoopt nieuwe en gebruikte bakkerijmachines en vele soorten bakkerijgereedschappen. De klantenkring bestaat zowel uit leden, die overigens niet verplicht zijn bij Beko te kopen, als niet-leden. Elemans somt op wat hij een bakker zoal kan leveren, waarbij hij de chronologie van het productieproces van brood als leidraad neemt. “Het zijn allemaal A-merken.” In de showroom laat hij diverse exemplaren zien, waaronder enkele die zijn gebruikt. Deze laatste zijn nauwelijks van nieuw te onderscheiden. “Gebruikte machines die nog goed zijn, reviseren wij volledig. We

*‘Minder investeringen,
wel meer service
en onderhoud’*

vervangen alle essentiële onderdelen en spuiten de buitenkant helemaal opnieuw in de oorspronkelijke kleur. Daarna ziet de machine er weer tiptop uit en geven we de klant gewoon garantie. We hebben een naam hoog te houden. Beko staat voor kwaliteit.”

SPIJSPILLENAPPARAAT

Hoewel de gereviseerde machines weer zo goed als nieuw zijn, gaat de voorkeur van de klant steeds meer uit naar compleet nieuwe producten. Elemans heeft daar wel begrip voor. “De arbeidskosten zijn zo hoog geworden dat de prijzen van nieuw en gereviseerd dicht bij elkaar liggen. Veel bakkers willen bij zo’n investering ook meteen de allerlaatste uitvoering hebben, die weer net iets moderner is.” Die



Henk Elemans, directeur Beko Bakkerij Techniek: ‘Gebruikte machines die nog goed zijn, reviseren wij volledig.’

innovaties nemen volgens de directeur niet zo'n vaart en doen zich vooral voor op het gebied van mechanisatie en energiebesparing. Zelf heeft Beko Bakkerij Techniek de laatste jaren wel enkele nieuwe hulpmiddelen ontwikkeld. Elemans: "Als er vragen van bakkers komen om bepaalde problemen op te lossen, gaan wij daarmee aan de slag. Zo hebben we een waterkoeler van 200 liter ontwikkeld om deeg op een constante temperatuur te houden. Ook hebben we een spijspillenapparaat ontwikkeld. Normaal krijgt de bakker een doos met 25 kilo spijs, die hij dan zelf tot pillen moet draaien. Nu stop je de inhoud van die doos in ons apparaat en worden met luchtdruk via ronde openingen de pillen naar buiten geperst. Verder hebben we voor langmaakmachines een aparte transportband met decoratiestation ontworpen. Die transportband loopt vertraagd, zodat de bakker makkelijker de gedecoreerde broden handmatig in koppels kan doen."

SERVICE EN ONDERHOUD

De verkoop van bakkerijmachines is de afgelopen jaren afgenomen. Door de economische crisis zijn consumenten eerder geneigd naar de supermarkt te gaan, waar het brood goedkoper is. "Daar is het wel minder vers dan bij de ambachtelijke bakker", benadrukt Elemans. "Onze klanten stellen hun investeringen soms

nog even uit. Het gevolg is dat wij meer service en onderhoud moeten verlenen. Daarom hebben wij op vijf locaties in het land in totaal twintig monteurs rondlopen. Elke dag van de week zijn we 24 uur per dag bereikbaar om eventuele storingen op te lossen. Daarnaast komen we op gepaste tijden langs om de machines in optimale staat te houden, voor de onderhouds- en servicecontracten." Dat de verkoop terugloopt, betreurt de directeur uiteraard. Hij ziet de toekomst echter optimistisch tegemoet, nu het IMF heeft voorspeld dat de economie vanaf volgend jaar weer zal aantrekken.

BAKKERIJ DAGEN

Niet alleen Beko Bakkerij Techniek merkt dat bakkerijmachines minder verkocht worden. Ook collega-bedrijven, die evenals de Wijchense onderneming lid zijn van de Nederlandse Bakkerij Techniek (NBT), hebben daar last van, weet Elemans. Hij is als bestuurslid van deze brancheorganisatie van Metaalunie verantwoordelijk voor het organiseren van beurzen. "Namens de NBT zijn branchemanager Ron den Toom en ik bestuurslid van de stichting Bakkerij Toelevanciers Federatie. Deze BTF organiseert de Bakkerij Dagen, een landelijke beurs voor toeleveranciers van bakkerijen. Op dit moment loopt de discussie over de frequentie van deze beurzen. Als ondernemers van machines en installaties



Branchemanager Ron den Toom van de Nederlandse Bakkerij Techniek (NBT).

willen wij zo'n beurs graag jaarlijks organiseren. De grondstoffenfabrikanten vinden eenmaal per drie jaar voldoende, omdat ze hun klanten toch al regelmatig zien. We gaan nu kijken of we tot een acceptabel compromis kunnen komen." •

www.beko-techniek.nl
www.nbt-bakkerijtechniek.nl

Trots op eigen vakblad

De Nederlandse Bakkerij Techniek (NBT) is een brancheorganisatie van Koninklijke Metaalunie. De leden – 23 op dit moment – bestaan uit ondernemers die machines en installaties leveren aan ambachtelijke bakkers en de bakkerij-industrie. Branchemanager Ron den Toom vertelt dat NBT op verschillende manieren de belangen van haar leden behartigt. "Zo zijn Henk Elemans, directeur van Beko Bakkerij Techniek, en ik als afgevaardigden van de NBT bestuurslid van de Bakkerij Dagen die met de RAI worden georganiseerd. Deze toonaangevende beurs is belangrijk voor de bakkers. Ook brengen we voor de hele bakkersbranche het vakblad NBT Magazine uit, een van de best gelezen bladen in de sector. Daar zijn we trots op. Verder bevorderen we als brancheorganisatie het netwerken tussen de leden onderling. Elk jaar organiseren we met dat doel een tweetal gezamenlijke activiteiten." Volgens Den Toom streven de NBT-leden ernaar om machines van de hoogste kwaliteit te leveren. "Zelf weten de ambachtelijke bakkers alles van grondstoffen. Geen ander kan hen in die kennis evenaren. Maar om perfecte producten te kunnen maken, hebben ze goede machines nodig. Het is belangrijk dat zij op korte termijn investeringen kunnen doen, wanneer de banken gezonde investeringen weer financieren."

TEKST: MR. MIRJAM BOS.

ILLUSTRATIE: LUUK POORTHUIS.

Firma Serre BV heeft een uitbouw geleverd en gebouwd voor een café-restaurant. De klanten van de 'De Vergulde Tap' kunnen nu, in plaats van aan de bar, aan een tafeltje met uitzicht op het uitgaand publiek een pilsje pakken. Nog geen maand na de feestelijke heropening van De Vergulde Tap neemt de caféhouder contact op met Serre. De deur van zijn uitbouw zou uit het lood hangen. De firma komt kijken en verhelpt het euvel, maar heeft zo haar twijfels bij de oorzaak van de scheve deur.

Een week later hangt de eigenaar van De Vergulde Tap alweer aan de lijn; het glas in de deur van de uitbouw is gebarsten. Het vermoeden van Serre BV is gesterkt dat de cafégasten in beschonken toestand de deur steeds molesteren. De aannemer neemt dit keer niet meer de moeite te komen kijken. Als de caféhouder op advies van zijn rechtsbijstandsadviseur Serre

schriftelijk aanmaant om het glas in de deur te repareren voor het einde van de week, wijst Serre alle verantwoordelijkheid af. De Vergulde Tap zoekt het maar uit. Als de caféhouder dit leest, belt hij vervolgens met een collega-bedrijf van Serre om de ruit te laten repareren. Deze staat meteen bij het café op de stoep en beweert, na amper een blik op de uitbouw te heb-

ben geworpen, dat de ruit in de uitbouwdeur niet goed is geplaatst. De Vergulde Tap confronteert Serre hier uiteraard mee en eist vergoeding van zijn schade. Die bestaat uit de kosten van het repareren van het glas en het aanpassen van de raamconstructie. Als Serre deze kosten op haar bord krijgt, reageert zij verontwaardigd. De aannemer vindt het belachelijk; er was niks mis met de kwaliteit van de uitbouw.

GARANTIEPERIODE

Als Serre weigert de schadevergoeding te betalen, dagvaardt de caféhouder haar. Eenmaal voor de rechter legt de firma uit dat het voor de hand ligt dat het glas in de deur door een dronken gast van het café is ingetikt. Hiervoor is Serre toch niet aansprakelijk? De rechter vraagt om bewijzen. Omdat de klachten over de uitbouw binnen de garantieperiode zijn opgetreden, moet Serre bewijzen dat de klachten niet aan haar (product) liggen, maar een externe oorzaak hebben. Vooral nu zij niet is komen opdagen om de kapotte ruit te bekijken, kan de firma niets bewijzen. De door de caféhouder geëiste schadevergoeding wordt daarom volledig door de rechter toegewezen. •



Poolshoogte nemen mét camera

Aan alle leveranciers en opdrachtnemers het volgende: neem zoveel mogelijk poolshoogte bij klachten van uw klanten. Ook als u meent dat de klachten niet terecht zijn. Als problemen binnen uw garantie vallen, ligt de bewijslast bij u als opdrachtnemer/leverancier. U bent degene die moet bewijzen dat de klachten niet aan uw product of dienst liggen. Maak daarom

bijvoorbeeld foto's van de situatie als u deze komt beoordelen en neem eventueel iemand mee die later kan getuigen. Afhankelijk van de omvang van de kwestie is het sowieso verstandig een (onafhankelijke) expert in te schakelen, die u later bij het leveren van uw bewijs (of tegenbewijs) kan helpen.



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

Juridische professionals tegen gunstige tarieven

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

U kunt bij Metaalunie Rechtsbijstand terecht voor:

- Advocaten
- Octrooigemachtigden
- Juridische bedrijfsanalyse
- Incasso
- Maatcontracten
- Algemene voorwaarden

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

PRODUCT

ROBUUSTE BOX-PC



HPS Industrial, specialist in industriële computers, neemt de FPC-7700 van Arbor op in het assortiment. De robuuste box-PC biedt een hoge performance dankzij de nieuwste generatie processoren en is één van de snelste industriële PC's op de markt. Dit komt onder meer door de toepassing van het Intel Sandy Bridge/Ivy Bridge Platform. Daarnaast is de PC fanless waardoor deze breed inzetbaar is in diverse industriële omgevingen, zoals in de scheepvaart en machinebouw.

De box-PC heeft een ingangsspanning van 9 tot 36 volt en een hoog temperatuurbereik van -20°C tot 55°C. Verder kan de FPC-7700 eenvoudig op meerdere monitoren worden aangesloten vanwege het ruime aantal I/O-poorten, zoals LAN, USB, video- en audio-poorten. De ondersteuning voor mobiel internet maakt de PC erg geschikt voor in voertuigen zoals bussen en treinen, waar deze ingezet kan worden als informatiebron voor passagiers.

HPS Industrial, tel. 033 - 277 49 05, website: www.hpsindustrial.nl.

REINIGINGSEENHEID VERHOOGT KWALITEIT

Voor fabrikanten die te maken hebben met ingewikkelde of kritische bewerkings- of afwerkingstaken, is elektrochemische bewerking (ECM) een belangrijk proces. Hierbij kan materiaal in zeer kleine hoeveelheden worden verwijderd op plaatsen die voor andere methoden zoals handmatig polijsten en ontbramen onbereikbaar zijn. Om het ECM-proces te ondersteunen, heeft Kennametal Extrude Hone onder de naam Hydrom een elektrolytische reinigingseenheid ontwikkeld als aanvulling op elektrochemische machines. Deze levert een gelijkmatige elektrolyt-kwaliteit. Het resultaat is een constante spleet voor een betere productkwaliteit en processtabiliteit.

De uitbreiding met de Hydrom-reinigingseenheid maakt het proces nog doelmatiger. Combineer de reinigingseenheid met een CFP (kamerfilterpers) en reduceer de afvoerkosten van de filterkoek met maximaal tien procent. De CFP-reinigingstijd kan worden bekort met een factor 6 en de levensduur van de kathode wordt verlengd. De beschikbaarheid van de machine neemt navenant toe. Hydrom kan worden geleverd bij de nieuwe ECM-apparatuur, maar ook als uitbreiding van bestaande machines van alle merken.

Kennametal Nederland, tel. 026 - 384 48 50, website: www.kennametal.com/extrudehone.



NIEUWE SERIE HAAKSE HOLLE AS VERTRAGING

De nieuwe serie WGN haakse holle as precisievertragingen combineert ruimtebesparende oplossingen met bijzondere montage mogelijkheden. Zo kan bijvoorbeeld de as van een machine in zijn geheel door de vertraging worden doorgevoerd. Of kunnen tandriempeolies, tandwielrondsels of klemringen aan beide zijden worden gemonteerd. Denk ook aan het doorvoeren van elektrische of pneumatische leidingen.



De vertraging is aan beide zijden voorzien van een uitstekende holle as voor montage, waardoor het over te brengen koppel verdeeld kan worden en een hoge koppeldichtheid mogelijk is. De WGN-serie is hiermee leidend in zijn klasse. Deze innovatieve uitbreiding op de bestaande N-serie van Neugart GmbH uit Kippenheim (Duitsland) is uitgevoerd met een hypoïde vertanding waarmee overbrengingen tussen 4:1 en 10:1 mogelijk zijn. De vertraging is voorzien van lagers met een hoge capaciteit. Net als alle andere vertragingen die Neugart produceert, is ook deze serie geschikt voor servotechniek.

Electro ABI, tel. 023 - 531 92 92, website: www.abi.nl.

MINDER GEREEDSCHAPSVOORRAAD MET 8xD-OPTIE

De Crownloc Plus-serie boren met verwisselbare kroon van Seco Tools wordt uitgebreid met 8xD-opties. Crownloc Plus biedt naast een grote flexibiliteit en een hoog prestatievermogen aanzienlijke voordelen op het gebied van productiviteit en rendabiliteit. De boren, die een prima spaanafvoer en slijtageweerstand bieden, beschikken over een systeem van verwisselbare kronen dat het vervangen van het gehele gereedschap overbodig maakt. In plaats daarvan verwijdt en vervangt de gebruiker – wanneer de snijkant versleten raakt – eenvoudig met de Crownloc Plus-sleutel de kroon van het gereedschap. Een stevige borgingsinterface zorgt ervoor dat de hoge stabiliteit behouden blijft, terwijl er snel en eenvoudig kan worden vervangen. Het concept van het systeem minimaliseert de gereedschapsvoorraad en biedt kwalitatieve snijprestaties.

Crownloc Plus-boren zijn verkrijgbaar in diameters van 12,00 tot 19,99 mm en als 3xD- en 5xD-opties als aanvulling op de nieuwe 8xD-modellen. De gereedschappen zijn geschikt voor Weldon-, hydraulische en krimpopnamen.

**Seco Tools Benelux, tel. 0032 (0)2 - 389 09 85,
website: www.secotools.com.**



FRISSE WIND MET ENERGIEZUINIGE PRODUCTEN

Frisse buitenlucht naar binnen brengen. Zo stil, zuinig, gezond en comfortabel mogelijk. Orcon, specialist in ventilatie, creëert zo een aangenaam binnenklimaat. Samen met MMID ontwikkelde het bedrijf een vijftal energiezuinigere producten waarin gebruikersgemak en een herkenbare uitstraling centraal staan. De producten – een afstandsbediening, een CO₂-sensor, een dynamisch ventilatiesysteem, een woonhuisventilatie en een balansventilatie met warmteterugwinning – zijn stiller, energiezuiniger en gemakkelijk te installeren. Ze

zijn eenvoudig toegankelijk voor reparatie of onderhoudswerkzaamheden en hebben een lange levensduur.

Voor de warmteterugwin-unit is het montagesysteem vernieuwd. De toegang tot de filters is verbeterd. In het nieuwe ontwerp kunnen de buizen in een vroeg stadium van de ruwbouw geïnstalleerd worden. In het eindstadium van de bouw wordt de unit eenvoudig in het systeem geklikt. De in- en uitgang van de luchtstromen zijn geoptimaliseerd, luchtstromen lopen kruislings over elkaar via een warmtewisselaar, waardoor de inkomende lucht wordt voorverwarmd door de uitstroomende lucht.



MMID, tel. 015 - 213 67 36, website: www.mmid.nl.

Mentale gereedschapskist telt ook mee

Over ruim twee maanden openen de Vakkanjers de jacht op wereldgoud tijdens WorldSkills 2013 in Leipzig. In Ahoy (Skills Masters) ondergingen de twaalf metaal- en metaalektrotalenten eind maart een laatste test tegen jonge vakmensen uit Frankrijk, Noorwegen, Engeland, Liechtenstein, Luxemburg en Ierland. Zijn ze er klaar voor?



Vakkanjer Bram Sweegers traint nog keihard door tot aan WorldSkills 2013.

Bij elkaar opgeteld draaiden de Vakkanjers al duizenden trainingsuren voor de WorldSkills. En die uren zijn niet voor niets geweest, zegt CNC-draaier Roland Wolbers (Machinefabriek Geurtsen, Deventer) in Ahoy. “Ik heb talloze oefenopdrachten gemaakt. Steeds analyseren de experts en ik wat er nog beter kan. Er zitten af en toe nog een paar schoonheidsfoutjes in, maar we zijn bijna op het gewenste niveau. Ik stel hoge eisen aan mezelf. Ik train dus door tot aan WorldSkills.”

MENTALE TRAINING

De ‘oefeninterland’ in Ahoy is een goede test, vindt Wolbers. “Vooral omdat de omstandigheden hier WorldSkills aardig benaderen. Veel

publiek en rumoer. Dat kunnen we in Leipzig ook verwachten. Dat is echt andere koek dan trainen op school of bij je werkgever: je bent veel sneller afgeleid. Je moet je dus goed kunnen afsluiten, kunnen focussen. Daar werken we ook aan tijdens de mentale trainingen. Winnen doe je niet alleen door je vakmanschap.”

IN HET DIEPE

Voor collega-Vakkanjer Bram Sweegers (VDL ETG, Eindhoven) is Skills Masters de eerste en laatste wedstrijdtest voor WorldSkills. Zijn vak stond niet op het programma bij EuroSkills, afgelopen oktober in Spa-Francorchamps. “Dat was jammer, ik ben er alleen als supporter

geweest. Ik ben dus blij met de extra wedstrijdervaring van Skills Masters. De toeschouwers maken toch echt het verschil. Straks bij WorldSkills is de toeloop nog veel groter. Nu hoef ik niet in het diepe te springen.”

ALLE PLEZIER

Sweegers is vrijgeroosterd om vrijwel fulltime te kunnen trainen. “Ik ben met sprongen vooruit gegaan. Technisch zit het nu goed. Maar daarmee ben ik er nog niet. De snelheid moet nog verder omhoog. De trainingen blijven dus doorgaan. Dat doe ik met alle plezier: ik ben in al die tijd nog geen enkele keer met tegenzin gaan oefenen. Je weet dat je maar één keer in je leven meedoet aan WorldSkills.”

Ook CNC-draaier Roland Wolbers wil zijn snelheid nog verder opschroeven. “Op de tweede dag van Skills Masters kwam ik wat in tijdnood. Dat mag op WorldSkills echt niet gebeuren. Daarin wil ik de komende twee maanden de laatste stap maken. We doen er dus een schepje bovenop. Daarna reis ik met een gerust hart af naar Leipzig.” •

www.vakkanjers

www.facebook.com/vakkanjers

The road to Leipzig: de laatste maanden

In de laatste twee maanden voor de WorldSkills in Leipzig zetten de Vakkanjers de puntjes op de i. Naast de reguliere trainingen en cursussen ondergaan de twaalf ook mentale trainingen, om straks optimaal voorbereid aan de aftrap te verschijnen. Kort voor WorldSkills draagt TechniekTalent.nu de WorldSkills-gangers over aan Skills Netherlands, waarna de Vakkanjers samen met de kandidaten uit andere sectoren Team Nederland vormen.

AGENDA

 = door Metaalunie geïnitieerde activiteiten

BEURZEN & CONGRESSEN

22 - 23 MEI 2013

Vision & Robotics, vakbeurs

LOCATIE: NH Conference Centre Koningshof, Veldhoven
INFO: www.vision-robotics.nl

4 - 5 JUNI 2013

Materials, vakbeurs

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

3 - 5 SEPTEMBER 2013

Metavak Hardenberg

LOCATIE: Evenementenhal Hardenberg
INFO: www.evenementenhal.nl

16 - 21 SEPTEMBER 2013

Schweissen & Schneiden, vakbeurs

LOCATIE: Messe Essen, Duitsland
INFO: www.schweissenuschneiden.de

EVENEMENTEN

25 APRIL 2013

Contactdag NKVK 'Toeleveren aan Belgische chemische industrie' en bedrijfsbezoek Bayer Antwerpen & Lanxess

LOCATIE: Bayer Antwerpen NV
INFO: www.nkvk.be

 **21 - 23 MEI 2013**

Matchmaking op de Balt Technica (Litouwen)

LOCATIE: Vilnius (Litouwen)
INFO: intermaal@metaalunie.nl

23 MEI 2013

Jaarbijeenkomst SNS 2013

LOCATIE: Heerema Fabrication Group, Zwijndrecht
TIJD: ontvangst 14.45 uur
INFO: secretariaat@staalbouw.net

 **26 JUNI 2013**

Uitreiking Metaalunie Smart Solution Award

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
INFO: www.metaalunieaward.nl

CURSUSSEN/WORKSHOPS



13 MEI 2013

Cursus Liquiditeitsplanning

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



16 MEI 2013

Cursus Leidinggeven in Metaalbedrijven

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



23 MEI 2013

Cursus Werkgeversaansprakelijkheid

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.45 uur tot 16.30 uur
KOSTEN: € 350,- (excl. btw) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl



24 MEI 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



24 MEI 2013

Cursus Functionerings-beoordelingsgesprekken

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



27 MEI 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



27 MEI 2013

Cursus MJM: Sturen op de kostprijs

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein

TIJD: 9.30 tot 16.30 uur
KOSTEN: € 195,- (excl. BTW) p.p.
INFO: velmans@metaalunie.nl



29 MEI EN 11 JUNI 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



10 JUNI 2013

Cursus Functie-indeling en belonen

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



10 JUNI 2013

Tweedaagse cursus De winnende dialoog

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



13 JUNI 2013

Eendaagse training: BTW en intracommunautaire transacties; de praktijk

LOCATIE: Utrecht
TIJD: 10.00 uur tot 17.00 uur
INFO: www.exporttrainingen.nl



14 JUNI 2013

Cursus aanvang en einde arbeidsovereenkomst

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



14 JUNI 2013

Cursus Veilig en gezond werken in Metaalbedrijven

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 10.00 uur tot 16.45 uur
KOSTEN: € 350,00 (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl

EXCURSIES/HANDELSREIZEN

3 - 6 JUNI 2013

Economische missie naar Zuid-Duitsland

LOCATIE: Baden-Württemberg en Hessen
KOSTEN: € 950,- (excl. reis- en verblijfkosten)
INFO: www.agentschapnl.nl

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

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

Het betere leidinggeven

“Een belangrijke versneller van vernieuwing van de business is transformatieel leiderschap.” Aan het woord was een hoogleraar, die over zijn onderzoek vertelde aan een groepje geïnteresseerden, waaronder ik. “Wat is dat, transformatieel leiderschap?”, vroeg ik. “Kom op, dat weet jij best, je bent immers organisatiepsycholoog!”



Inderdaad heb ik regelmatig academisch leesvoer over transformatieel leiderschap tot me genomen. Maar of ik daarmee weet wat het is? Ik sloeg de boeken er nog eens op na. “Transformatieel leiderschap betekent dat de leider charismatisch is, zijn mensen intrinsiek motiveert, hen intellectueel uitdaagt en aandacht heeft voor hun ontwikkeling”, las ik. Mooie woorden. Maar of ze me wijzer maakten? Ik stelde mezelf maar eens een heel andere vraag: hoe vaak heeft een leidinggevende mij eigenlijk getransformeerd? Ervoor gezorgd dat ik een betere versie van mezelf

‘Veranderen en verbeteren doen we uiteindelijk zelf’

werd? In gedachten liet ik de stoet leidinggevenden die ik in mijn werkende leven heb gehad aan me voorbij trekken. Van de één leerde ik structuur aan te brengen in mijn teksten; de ander inspireerde me voor de ‘vrouwenzaak’; nog een ander leerde me dat er meerdere manieren zijn van wetenschap bedrijven. Maar of één van hen me echt getransformeerd had? Mwah. Veranderen en verbeteren, dat doen we uiteindelijk allemaal zelf. Hooguit pikken we op cruciale momenten her en der wat lessen op.

Dat wil niet zeggen dat transformatieel leiderschap onbelangrijk is. Maar misschien remmen hoogdravende termen eerder af dan dat ze inspireren. En helpt het om concreet te benoemen wat het nu echt is in leiderschap, waardoor mensen hun betere zelf ontwikkelen en laten zien in hun werk? Wat doen zulke leidinggevenden dan precies? Als je het mij vraagt, dan geven ze je het goede voorbeeld. Ze doen dingen die jij nog niet kan, die je graag wilt leren, waaraan je je wilt optrekken. Ze zijn dus vaak meewerkende voormannen of -vrouwen, die laten zien wat vakmanschap in jouw specifieke beroep is. Geen managers dus, maar mensen die letterlijk voorgaan en voordoen hoe iets moet of kan. Daarnaast hebben ze veel oog voor jou, hun medewerker. “Hoe kan ik je helpen om nog beter te worden?”, zou een vraag kunnen zijn die ze je in allerlei variaties stellen. En dan niet voor de vorm, maar omdat ze het oprecht menen. Zo’n vraag nodigt uit tot een open gesprek, waarin jij als medewerker je zwakheden op tafel durft te leggen, en je baas van de weeromstuit ook. Dan leer je allebei, ga je de dingen nog beter doen, of – nog beter – de betere dingen doen. En dan kan het niet anders of je draagt allebei bij aan die ‘nu nog betere’ versie van het bedrijf. •

**AUKJE NAUTA, BIJZONDER HOOGLERAAR
EMPLOYABILITY IN WERKRELATIES**