

koninklijke
metaalunie

METAAL & TECHNIEK

VAKBLAD VOOR HET MKB IN DE METAAL

1



**HANS BIESHEUVEL:
AANBESTEDEN EERLIJKE** 14



**HANDELSMISSIE
BRAZILIË SUCCESVOL** 26



**DE CROMVOIRTSE
AUTOMATISEERT** 30



**Mei Li Vos (PvdA):
'ZZP' er is echte
ondernemer'**

Colofon

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

Uitgave

mybusinessmedia

Adres

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

Uitgever

MYbusinessmedia

Redactie

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

Redactie Metaalunie

Tony van der Meer

Basisontwerp

Vormbreker Nieuw-Vennep

Medewerkers:

Hans Koopmans, Frank Senteur,
Erik Steenkist, Bart Driessen, Ronald
Buitenhuis, Tosca 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 de Koninklijke

Metaalunie

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

Opmaak

De Opmaakredactie, Wehl

Druk

Senefelder Misset, Doetinchem

©2013

MYbusinessmedia

ISSN: 0026-0479

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze
uitgave mag worden vervaardigd,
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.

ZZP'ers, echte ondernemers 10



Mei Li Vos is (opnieuw) lid van de Tweede Kamer voor de PvdA. Zij bepleit meer waardering voor het ondernemerschap van ZZP'ers en nuanceert het beeld dat de regering fiscale faciliteiten voor de zelfstandige zonder personeel wil afbouwen.

Thema: aanbesteden en mkb 14



Een nieuwe wet (vanaf 1 april 2013) moet aanbesteden voor het mkb een stuk aantrekkelijker maken. Wat dit voor u betekent, werkt Metaal & Techniek uit in vier artikelen (vanaf pag. 14). Met praktische tips en tricks, reacties uit de praktijk en met een beschrijving van de belangrijkste wijzigingen.

De Koninklijke Metaalunie in feiten en cijfers

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

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

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

Activiteiten Metaalunie

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

Antwoord op concurrentie 30



De Cromvoirtse, plaatbewerker uit Oisterwijk, bestrijdt de concurrentie uit lagelonenlanden onder meer met een verregaand doorgevoerde automatisering. Door halffabrikaten te leveren, kunnen afnemers hun voorraden klein houden.

Verder in dit nummer

Nieuws	6	Dubbele ponscapaciteit	
Smart Solution Award	13	voor Heavac	32
Innovatie	23	Rechtgezet	35
Barometer, stand van		Blik op Branches	36
Nederlandse mkb-metaal		Product	40
in het vierde kwartaal	24	Vakkanjers	43
Handelsmissie Brazilië	26	Agenda	45
Syntens, topketen	28	Tot slot	46

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

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

2013: jaar van het beroepsonderwijs



Allereerst wens ik u voor 2013 gezondheid, geluk en zakelijk succes toe. In eerdere columns vertelde ik dat ondernemers redelijk tevreden kunnen zijn over het regeerakkoord. Dat geldt ook voor de investeringen die de overheid wil doen in het beroepsonderwijs. Want eerlijk is eerlijk: een investering van € 250 miljoen is niet niks. Maar als je de achterliggende plannen bekijkt, kun je wel enkele kritische punten plaatsen bij de voorstellen.

De bezuinigingen op de kenniscentra, Kenteq en nog 16 andere kenniscentra, de KBB's, vind ik extreem. Van het huidige budget blijft slechts 20 procent over is het voorstel. Per saldo worden de kenniscentra dus wegbezuinigd.

Het gaat mij er niet om deze instellingen in de lucht te houden, maar wel om de belangrijke taken die de KBB's doen voor het mbo en voor de bedrijven te behouden. Sterker nog: er is eerder aanleiding om die taken uit te breiden. De KBB's zorgen nu voor het opstellen en onderhouden van de kwalificatiestructuur, het erkennen van leerbedrijven en het zorgen voor vol-

doende opleidings- en stageplaatsen bij bedrijven. Daar moet de zorg voor kwalitatief goede examens en het begeleiden van bedrijf, leerling, praktijkopleider en school bij komen. Want begeleiding is dé succesfactor voor het opleiden en behalen van vakdiploma's. Als de taken beter en goedkoper worden uitgevoerd, is dat prima. Maar ze radicaal wegbezuinigen is echt van de zotte! Het is juist zaak om de aansluiting tussen scholen en bedrijven te verbeteren. Ook scholen hebben dat begrepen. Kijk bijvoorbeeld naar de voornemens van de ROC's Albeda en Zadkine in Rotterdam. Die willen alle opleidingen van beide instellingen bijeenbrengen en vervolgens per sector opdelen naar acht zelfstandige scholen met een herkenbaar branche-profiel. Dat geeft herkenbaarheid voor leerlingen en bedrijfsleven. Als de haalbaarheidsstudie positief uitpakt, kan dit een prima oplossing bieden in de Rotterdamse situatie. Verder heeft het ROC van Twente leerling-stops ingevoerd voor opleidingen met geringe kansen op de regionale arbeidsmarkt. Ook een goede stap wat mij betreft. Laat 2013 het jaar van het herstel voor het beroepsonderwijs worden!

Michaël van Straalen
Voorzitter Koninklijke
Metaalunie

NIEUWS

Succesvol verkopen op de Zwitserse markt

Om de handel op het gebied van industriële toelevering tussen Nederland en Zwitserland te versterken en vergroten, is het Swiss-Dutch Industry Platform (SDI-platform) opgericht.

Het platform heeft als missie het organiseren van een meerjarig netwerk van Nederlandse en met name Duits-Zwitserse bedrijven om wederzijdse handel te bevorderen en kennis uit te wisselen. Kortom: het gaat om halen en brengen. Nederlandse toeleverbedrijven zoeken in Zwitserland naar nieuwe opdrachtgevers, maar tegelijkertijd zorgt het platform ervoor dat ook Zwitserse bedrijven toegang krijgen tot de Nederlandse markt. Nederland is innovatief, betrouwbaar en sterk in systeembouw. Sectoren in Zwitserland zoals de medische technologie en energietechniek vragen naar kwalitatief hoogwaardige en zeer specifieke producten, onderdelen en systemen. Hier kan de Nederlandse toeleversector oplossingen bieden. Omgekeerd liggen er kansen voor Zwitserse machinebouwers en gespecialiseerde, fijnmechanische toeleverbedrijven.

Meer informatie: www.sdi-platform.com of internationaal@metaalunie.nl.

Europees Parlement keurt Europese octrooiregels goed

Europese uitvinders staat vrijwel niets meer in de weg om te kunnen concurreren met Japanners en Amerikanen. Na meer dan dertig jaar praten, ligt er een nieuw pakket regels dat de kosten van een Europees patent drastisch vermindert. Vanaf 1 januari 2014 daalt de prijs met 80 procent, tot 4.727 euro. Nu kost dit nog circa 36.000 euro. Dat heeft het Europees Parlement onlangs besloten.

Met het besluit wordt het voor burgers en bedrijven goedkoper en gemakkelijker om hun uitvindingen tegen misbruik te beschermen. Ook wordt het vertalen van Europese patenten gratis voor uitvinders die werken voor kleine en middelgrote bedrijven, stichtingen, universiteiten en publieke onderzoeksorganisaties. Bovendien gaan de verlengingskosten voor patenten omlaag. Het besluit, dat wordt verwerkt tot een apart Europees verdrag, kwam tot stand na dertig jaar onderhandelen, maar werd half december met overweldigende meerderheid begroet door de Europarlementariërs. Spanje en Italië doen er niet aan mee, zij kunnen later alsnog instappen. Het treedt in werking als de parlementen in 13 van de 25 overige lidstaten het hebben goedgekeurd, en als Groot-Brittannië, Frankrijk en Duitsland daar



Het besluit werd half december met overweldigende meerderheid begroet door de Europarlementariërs.

bij zitten. Op zijn vroegst kunnen de maatregelen op 1 januari 2014 ingaan. Vanaf dan kan iedere uitvinder bij het Europees Octrooibureau een aanvraag indienen voor een Europees patent dat geldt in 25 landen. Patenten komen beschikbaar in drie talen: Engels, Duits en Frans en moeten ook in die talen worden aangevraagd. Na goedkeuring door het bureau wordt de uitvinder in alle 25 deelnemende landen beschermd. Het verdrag regelt ook de oprichting van een gemeenschappelijke octrooirechtbank.

Eerste YouTech Festival groot succes



Kennis maken met techniek (foto: Bureau TOP/Peter de Koning).

De eerste editie van het YouTech Festival op 8 december 2012 was een doorslaand succes. In totaal passeerden bijna 2.300 bezoekers de toegangspoortjes van science center NEMO. YouTech is een techniekplatform dat jongeren vermaakt, inspireert en informeert.

De jonge bezoekers maakten op allerlei interactieve manieren kennis met techniek. Van experimenten met een knipoog van Mad Science tot het bouwen en lanceren van een eigen raket. Ook konden ze stemmen op het YouTech-team met de leukste doe-activiteit. De eerste prijs ging uiteindelijk naar Team Lab4Fun, dat de festivalbezoekers onder meer zelf shampoo liet maken.

Kijk voor een foto-impressie op Facebook (www.facebook.com/YouTech.nl). Of ga voor meer informatie naar: www.youtech.nl.

ARN en NPSP introduceren duurzaam composietmateriaal

ARN Recycling en NPSP Composieten hebben samen een nieuw composiet ontwikkeld: BlueRoots. De composiet is gemaakt van materialen uit gerecyclede auto's en een bio-based hars. Het materiaal wordt milieuvriendelijk geproduceerd, is zeer sterk en kan worden gegoten en bedrukt. Hierdoor kent het vele toepassingen: in straatnaamborden en straatmeubilair bijvoorbeeld.

BlueRoots bestaat uit een mengsel van een bindmiddel en een vulmiddel. Als bindmiddel wordt een bio-based hars toegepast, waarmee NPSP al jaren ervaring heeft vanuit de toepassing in zijn eigen producten. De vulstoffen, afkomstig van gerecyclede auto's, worden door ARN Recycling geproduceerd in de nieuwe Post Shredder Technology (PST)-fabriek in Tiel. Vroeger werden deze materialen verbrand of gestort, maar dankzij de PST-fabriek en de toepassing in het nieuwe composietmateriaal is dat nu niet meer nodig.

Eén van de eerste toepassingen van BlueRoots is in straatnaamborden. Nederland telt bijna 250.000 straten, met elk minimaal twee straatnaamborden, in veel verschillende soorten en vaak gemaakt van aluminium. Het nieuwe composietmateriaal biedt een duurzaam alternatief: het materiaal is gegoten en kan bedrukt worden. Zowel borden met een historisch uiterlijk als borden die aan de modernste vormgeving voldoen, behoren tot de mogelijkheden.

Om te bewijzen dat straatnaamborden van com-



V.l.n.r.: Reyner Velema en Arie de Jong van ARN en Willem Böttger van NPSP tonen het eerste straatnaambord dat is gemaakt van BlueRoots.

posiet net zo goed zijn als conventionele aluminium borden, wordt een proefserie geproduceerd. Deze serie zal worden gecertificeerd volgens de Nederlandse normen voor straatnaamborden. De eerste proefproductie is een grote stap voor dit project en markeert de overgang van concept-fase naar productie. Toepassing van BlueRoots spaart

het milieu, omdat er nu materialen worden gebruikt die eerder niet gerecycled werden. De uiteindelijke prijs van het materiaal zal die van conventionele straatnaamborden niet overstijgen.

Meer informatie: www.blueroots.nl.

Aanbesteden via TenderNed

MKB-Nederland heeft een infoblad gepubliceerd over TenderNed, het aanbestedings-systeem van de Nederlandse overheid. Ondernemers kunnen via TenderNed kosteloos en volledig digitaal op opdrachten van de overheid inschrijven. Aanbesteden via dit systeem werkt snel en maakt het aanbestedingsproces voor mkb'ers en alle andere betrokken partijen eenvoudiger.

Sinds 1 januari 2012 maken alle ministeries gebruik van TenderNed. De nieuwe Aanbeste-

dingwet verplicht aanbestedende diensten om hun aanbestedingen eerst te publiceren via TenderNed. Met dit online marktplaats worden overheidsopdrachten dus op één plek gebundeld en krijgen ondernemers meer kansen mee te dingen. Ondernemers hoeven maar één keer hun bedrijfsgegevens in te vullen, wat veel tijd scheelt. Het Nederlandse bedrijfsleven bespaart zo per jaar ruim zestig miljoen euro aan administratieve lasten.

Het indienen van een aanbesteding via TenderNed scheelt ook overheidsorganisaties veel tijd.

De overheid bespaart zo bijna 24 miljoen euro per jaar. TenderNed biedt sinds medio 2012 volledige digitale ondersteuning van het aanbestedingsproces; van vooraankondiging en gunning van opdrachten tot online ondersteuning.

Meer informatie: www.tenderned.nl of vraag het infoblad op bij MKB-Nederland, tel. 015-2191212, e-mail: bureau@mkb.nl.

NIEUWS

High techsector opent eigen mkb-loket

De topsector High Tech Systemen en Materialen (HTSM) heeft als eerste topsector een mkb-loket geopend. Het loket moet de betrokkenheid van het mkb bij de topsector high tech vergroten en zo innovatie stimuleren.

Amandus Lundqvist, voorzitter van het topteam HTSM: "Door de opening van ons mkb-loket geven we aan dat het ingezette topsectorenbeleid niet alleen is bedoeld voor grote bedrijven, maar zeker ook voor mkb'ers. Met het instellen van het loket hopen we de drempel voor het mkb te verlagen." Bij het mkb-loket staat een toegankelijke vraag-

baak over de high tech sector voor het mkb centraal. Daarnaast koppelt het loket een kennisvraag van het mkb aan de juiste kennispartij (makelen en schakelen). Bovendien gaat het de kennisinstellingen en het mkb proactief stimuleren om onderzoeksresultaten toe te passen in nieuwe ontwikkelingen en daarmee economische en maatschappelijke waarde te creëren (kennisvalorisatie).

Het mkb-loket is te vinden op www.htsm.nl/mkb-loket en is telefonisch bereikbaar op telefoonnummer 088-4440260 of per e-mail via mkbloket@htsm.nl.

App 'Techniek in Cijfers' gelanceerd

Hoeveel mbo'ers volgen een bbl-opleiding installatietechniek? Hoeveel erkende leerbedrijven zijn er in Noord-Holland? Aan de vergadertafel ontstond de behoefte om een beeld te krijgen van bepaalde statistieken. Daarom heeft Kenteq de app 'Techniek in Cijfers' ontwikkeld, die snel antwoord geeft op deze vragen.

Met de app kunt u zelf tabellen of grafieken samenstellen met cijfers over het beroepsonderwijs in de metaal-, elektro- en installatietechniek. Om een selectie te maken, doorloopt u een aantal schermen. Eerst kiest u een thema. Vervolgens

het gebied en de periode waarover het moet gaan. Tot slot geeft u bijvoorbeeld aan welke opleidingsrichtingen of niveaus u wilt zien. Het resultaat is op twee manieren te bekijken: als tabel of grafiek. Deze kunt u als pdf-bestand aan uzelf of aan anderen mailen.

Op dit moment zijn er vier thema's beschikbaar: mbo-studenten, mbo-gediplomeerden, erkende leerbedrijven en vmbo-leerlingen. Techniek in Cijfers heeft een internetverbinding nodig en is geschikt voor iPhone, iPad en Android-apparaten. De app is gratis te downloaden via de stores van Apple (<http://cijfers.kenteq.nl/ios>) en Android (<http://cijfers.kenteq.nl/android>).



De nieuwe app maakt het mogelijk zelf tabellen of grafieken samen te stellen met cijfers over het beroepsonderwijs in de metaal-, elektro- en installatietechniek.



Techniek voor Morgen

26 februari t/m 1 maart 2013

Ede - Veenendaal

Een bezoek aan de DEMOWEEK is dé gelegenheid om u, door 9 vooruitstrevende topleveranciers uit de metaalbewerkingindustrie, te laten adviseren en informeren over alles wat te maken heeft met de techniek voor de toekomst zoals software, robotisering, besturingen, meten, 3D-printen en verspanende metaalbewerking.

www.demoweeek.nl

Interview

**TWEEDE
KAMERLID
MEI LI VOS**

TEKST: TONY VAN DER MEER.

FOTOGRAFIE: MARTIJN VAN DAM.



‘ZZP’ers verdienen een belastingvoordeel’

De laatste jaren is er een enorm aantal zelfstandigen bijgekomen. Ruim 14 procent van de beroepsbevolking werkt als zelfstandige, bijna 1,1 miljoen mensen. Voor ZZP’ers is de recessie extra lastig. Werknemers die hun baan zijn kwijtgeraakt, proberen als ZZP’er op een krappe markt opdrachten te krijgen. Er wordt veel op prijs geconcentreerd. En als het onverhoeds toch helemaal mis gaat, is het sociale vangnet karig gevuld. Tweede Kamerlid voor de PvdA Mei Li Vos zet zich al jaren in voor de ZZP’ers. “De armoede onder zelfstandigen is schrikbarend hoog.”

Zijn de laatste tijd veel mensen met een verkeerde beweegreden, namelijk de recessie, ZZP’er geworden?

“De beste reden om ZZP’er te worden is als je je ondernemer voelt en denkt dat je dingen beter zelf kunt dan in de hiërarchie van een organisatie. Een organisatie kan dan heel beknellend voelen. Door de crisis zijn echter ook veel mensen een beetje tegen wil en dank ZZP’er geworden, omdat ze brood op de plank moeten hebben en de bijstand hun eer te na is.”

Zijn dat dan wel ‘echte ondernemers’?

“Alle ZZP’ers zijn volwaardige ondernemers. Dat is best een lastige discussie, ook voor hen zelf. Aan de activiteiten van een zelfstandige zie je dat de één meer ondernemer is dan de ander. Een ZZP’er investeert, neemt risico’s, heeft een duidelijke visie en een eigen klantenkring. Daarnaast zijn er ZZP’ers die in feite hetzelfde werk doen als dat ze voor hun werkgever deden. Die voeren een opdracht uit.”

U komt op voor de ZZP’ers, maar Rutte II heeft in het regeerakkoord niet veel over deze groep gezegd.

“Dat zegt op zich niet zo heel veel. Het regeerakkoord vermeldt een heleboel dingen niet; daarom was het ook zo snel af. Het geeft wel onze ambities weer over ondernemen in Nederland. Zonder ondernemers, ondernemerschap, innovaties en de flexibiliteit die zij inbrengen, gaat Nederland nooit uit de crisis komen. Uiteraard dragen ZZP’ers ook een steentje bij. Als ik in de oppositie had gezeten, had ik het woord ZZP’er ook geturfd en gedacht ‘daar staat niets over in’. Maar als ik kijk naar de rol die aan ondernemers wordt gegeven, ben ik daar niet ontevreden over. Bovendien: alles wat er niet in staat, geeft ruimte onze eigen plannen te maken.”



ZONDER ONDERNEMERS KOMT NEDERLAND NOOIT UIT DE CRISIS

Hoe komen ZZP'ers deze recessie door?

“De eerste dip hebben veel mensen met spaargeld opgevangen en tijdens de tweede dip hebben ze de tarieven verlaagd. Nu vrees ik dat als het nog veel langer duurt veel mensen failliet gaan. Op zich hoort dat bij je ondernemersrisico, maar dit is wel een uitzonderlijke situatie. Het is belangrijk dat de ZZP'ers het kunnen uitzingen totdat de economie weer aantrekt, want dan hebben we ze hard nodig.”

Nu dreigt er wel een lastenverzwaring voor zelfstandige ondernemers: het schrappen van de zelfstandigenaftrek.

“Je haalt twee zaken door elkaar. Er is het advies van de Commissie Van Dijkhuizen die een complete afschaffing van de zelfstandigenaftrek bepleitte en het kabinetsvoornemen om in 2015 500 miljoen euro te schrappen van de huidige 3,3 miljard aan aftrekposten voor ondernemers. De regering is niet voor afschaffing van de zelfstandigenaftrek. Er moet wel een andere belastingensystematiek komen, maar de systematiek van een aftrek zal er wel in blijven. Strengere economen vinden dat sowieso geen verschil in belastingdruk tussen zelfstandigen en werknemers gerechtvaardigd is. De zelfstandige moet volgens die economen de opslagen doorberekenen in de uurtarieven. In de ideale wereld is dan het inhuren van een zelfstandige door een opdrachtgever minstens even duur als het in dienst hebben van een werknemer. Als je zelfstandigen ziet als ondernemers, die zelf het risico lopen van het ondernemerschap, dan is een zeker belastingvoordeel ook logisch. Hooguit kun je twisten over hoe groot dat fiscaal voordeel moet zijn.”

Van ZZP'er naar mkb-bedrijf: een ideale wereld voor het mkb zou betekenen dat bij het maken van nieuwe wet- en regelgeving uit wordt gegaan van datzelfde mkb...

“Ik ben er erg voor. Veel wetten en regels die wij met de beste bedoelingen maken, op bijvoorbeeld het gebied van veiligheid en arbo, zijn bijna niet uit te voeren voor bedrijven met drie of vier werknemers. Als je een regel maakt die effect heeft op de bedrijfsvoering van het mkb, moet je in kaart brengen wat dat concreet inhoudt. Hoeveel uur extra werk betekent dat per week of per maand. Zo'n blik is nodig; vooral in deze crisis. De vraag is alleen of het er snel kan komen.”

Redelijk funest voor het mkb is de verplichting tot twee jaar doorbetalen bij ziekteverzuim.

“Dat is mij al lang een doorn in het oog. De PvdA schreef in haar verkiezingsprogramma dat te willen beperken tot één jaar. Maar we kunnen ook kijken of we het gewoon anders regelen voor het kleinbedrijf. Dat het ofwel via een grote collectieve verzekering het gemakkelijker wordt je er voor te verzekeren of je gaat het zo regelen dat het risico niet bij de ondernemer zelf rust, maar bij bijvoorbeeld een bedrijfsvereniging. Het is voor ondernemers een nog grotere hindernis om mensen in dienst te nemen dan het ontslagrecht.”

Hoe gaat het mkb uit de recessie komen?

“Ik hoop dat de bedrijven iets groener uit de recessie komen. Dat alle mkb'ers op een nieuwe manier naar hun bedrijf kijken en zuiniger met grondstoffen en energie leren omgaan. Zo krijgt Nederland een voorsprong door het slim gebruiken van grondstoffen. Dat maakt dat we goedkoper kunnen produceren.” •

AWARD

AANMELDEN KAN NU!

Word winnaar van de Smart Solution Award

Bent u het Metaaluniebedrijf dat de afgelopen jaren door slimme oplossingen nieuwe kansen heeft verzilverd? Dan bent u misschien op 26 juni 2013 wel de winnaar van de Metaalunie Smart Solution Award! Naast de Award ontvangt de winnaar een bedrag van € 5000,- en zal er in de media volop aandacht aan uw bedrijf worden besteed.

De Award-winnaar onderscheidt zich met een succesvolle bedrijfsvoering door continu nieuwe kansen te creëren en daarmee het beste antwoord te vinden op externe uitdagingen. Uitdagingen als economische teruggang, eindige beschikbaarheid van grondstoffen, de vraag naar nieuwe technologieën en het invoeren van nieuwe businessmodellen, zoals Blue Economy. Daarmee maakt het winnende bedrijf het verschil met zijn collega's in de sector. Van belang is dat aantoonbaar planmatig op de bedrijfsmatige toekomst is ingespeeld en dit voor de onderneming uiteindelijk een positief resultaat en blijvend bestaansrecht heeft opgeleverd. De Award-winnaar is daarmee ook een inspirerend voorbeeld voor andere bedrijven uit de branche.

SUCCESVOL

Van belang is dat aantoonbaar planmatig op de bedrijfsmatige toekomst is ingespeeld en dit voor de onderneming uiteindelijk een positief resultaat en blijvend bestaansrecht heeft opgeleverd.

TIEN BEDRIJVEN

Nieuw dit jaar is dat uit elk van de tien Metaalunie-regio's een winnaar zal worden gekozen. Voorheen was er sprake van tien, landelijke, geselecteerden: deze Award levert dus sowieso tien regiowinnaars op. Deze regiowinnaars worden in de gelegenheid gesteld zich op 26 juni op een infomarkt te presenteren. Uit deze tien regionale winnaars worden drie bedrijven genomineerd, waaruit een deskundige jury de uiteindelijke winnaar kiest van de Metaalunie Smart Solution Award.

JURYBEOORDELING

Uit de aanmeldingen stelt de jury in de eerste bijeenkomst per regio een winnaar vast. Tijdens de bijeenkomst van de Award-uitreiking worden de tien regiowinnaars gepresenteerd. De juryvoorzitter maakt aan de hand van een juryrapport de drie genomineerden bekend, waarna per genomineerd bedrijf een uitgebreide film wordt vertoond. Elk genomineerd bedrijf wordt door de jury kritisch bevraagd waarna, na een laatste beraad, de definitieve winnaar bekend wordt.

CRITERIA

De jury beoordeelt de deelnemers onder andere op de toegepaste oplossingen waarmee het onderscheidend vermogen/concurrentievoordeel van het bedrijf voor de toekomst is vergroot met als resultaat:

- verbetering van de marktpositie;
- en/of toegang tot nieuwe markten c.q. klantgroepen verkregen;
- en/of vergroten van de omzet;
- en/of behoud van de omzet in een neergaande markt;
- en/of verbetering van het resultaat (ROI).

De Award-winnaar is daarmee ook een inspirerend voorbeeld voor andere bedrijven uit de branche.

UITREIKING

Naast de Award-uitreiking komt er een programma met aan het Award-thema gerelateerde sprekers, aangevuld met een aan de uitreiking



voorafgaand luchtig intermezzo. Het geheel zal worden afgesloten met een borrel waar men de winnaar(s) kan feliciteren. •

Doe mee!

Herkent u zich in het thema en de gestelde criteria? Meld u dan aan als deelnemer aan de Metaalunie Smart Solution Award via award@metaalunie.nl. De inschrijving is geopend tot en met 5 april 2013. Meer informatie vindt u op www.metaalunieaward.nl.

ESSENTIE NIEUWE AANBESTEDINGSWET

‘Eerlijker speelveld voor bedrijven’

Op 1 april 2013 is de nieuwe Aanbestedingswet een feit. Nu de Tweede en de Eerste Kamer akkoord zijn, is het wachten op een advies van de Raad van State. De deadline van 31 december is daarmee opnieuw niet gehaald. “Jammer”, vindt Hans Biesheuvel, voorzitter van MKB-Nederland, “maar we blijven voorstander van een zo spoedig mogelijke inwerkingtreding.”



“De overheid zal als grote inkoper de professionaliteit van het inkoopproces moeten opvoeren.”

De Aanbestedingswet wil het midden- en kleinbedrijf een eerlijker kans bieden op het binnenhalen van opdrachten van de overheid. Opdrachten mogen niet nodeloos groot worden gemaakt. Onredelijke omzeteisen zijn uit den boze. Daarbij moet de administratieve druk sterk omlaag. Eenmaal de belangrijkste bedrijfsgegevens invoeren, bijvoorbeeld bij TenderNed, zou moeten volstaan om mee te dingen naar opdrachten, zonder dat dit circus telkens opnieuw moet worden opgebouwd.

‘Dezelfde bedrijven kregen altijd dezelfde opdrachten’

Biesheuvel beoordeelt de nieuwe regels als ‘heel goed’ voor het mkb. “Juist in deze tijden is het belangrijk dat de overheid als grote inkoper positieve signalen afgeeft. Als gevolg van de nieuwe regels ben je niet bij voorbaat kansloos als kleinere ondernemer. In het verleden mocht je bijvoorbeeld bij gemeenten alleen inschrijven voor de bouw van een school, wanneer je er al vijf gebouwd had. Dezelfde bedrijven kregen altijd dezelfde opdrachten. Dat staat bovendien haaks op het streven naar innovatie, toch één van de speerpunten van de overheid.”

TIENTALLEN MILJARDEN

Of er werkelijk een impuls uitgaat voor de ondernemers nu de financiële drempels zijn verlaagd en het papierwerk aanzienlijk vermindert, blijft afwachten. Duidelijk is dat de economische belangen groot zijn. Elk jaar koopt de overheid – landelijk, provincie, gemeentes en waterschappen – voor ruwweg zestig miljard euro goederen en diensten in. Het is onbekend welk deel van deze koek naar het midden- en kleinbedrijf gaat. Het kader bij dit artikel biedt op basis van CBS-cijfers toch enig inzicht in de verdelingen.

Naast het bevorderen van innovatie, heeft de wet ook tot doel duurzaamheid en maatschap-

pelijk verantwoord ondernemen (lees elders in dit nummer over de mvo-monitor van de Metaalunie) te stimuleren. Prima, maar hoe voorkom je dat de overheid toch alleen op het botte prijswapen selecteert. Wint de laagste inschrijver niet altijd? Biesheuvel: "Zonder de wet gaat het niet, maar een wet biedt niet voor alles een oplossing. De overheid zal als grote inkoper de professionaliteit van het inkoopproces moeten opvoeren. Een instelling als Pianoo (expertisecentrum aanbesteding) doet goed werk, maar inkopen vergt een grote deskundigheid. Dat begint al bij het omschrijven van de opdracht. Daarbij zal ik als oud-ondernemer niemand – dus zeker de overheid niet die werkt met belastinggeld – willen verbieden efficiënt en scherp in te kopen. Wel reken ik erop dat de stimulans tot innovatie bij een verdere professi-

onalisering toeneemt. Wanneer je spijskers nodig hebt om iets in elkaar te zetten, kun je aan een aantal spijkerleveranciers vragen wat die spijskers kosten. Je kiest voor de laagste prijs en klaar. Dat is de eenvoudige weg. Je kunt er ook anders tegenaan kijken. Ik moet iets construeren. Wat is dan de slimste, duurzaamste en goedkoopste methode om dat te doen? Wie weet kom je helemaal niet uit bij spijskers, maar bij lijm. Door dit soort vragen te stellen, prikkel je zowel de inkoper als de aanbestedende partijen om na te denken of iets innovatiever of duurzamer kan. Ik was laatst op een handelsmissie in Brazilië (lees elders in deze uitgave een verslag van deze handelsmissie - red.). Daar zijn ondernemers bijzonder geïnteresseerd in de relatie tussen de overheid en het bedrijfsleven met innovatie als doel."



"Wanneer je als groep opereert, verhoog je je kansen."

Verbeteringen

De belangrijkste verbeteringen in de Aanbestedingswet op een rij:

- Invoering van de Uniforme Eigen Verklaring – met een model voor boven en voor onder de EU-drempels- en de Gedragsverklaring Aanbesteden die twee jaar geldig blijft. Bewijsstukken hoeven pas bij gunning te worden aangeleverd;
- Aanbestedingsstukken dienen gratis ter beschikking te worden gesteld door de aanbestedende dienst; de wet bepaalt dat aanbestedende diensten de administratieve last zoveel mogelijk moeten beperken;
- Verplichte publicatie van alle aanbestedingen via TenderNed, het elektronisch systeem voor aanbestedingen;
- Er wordt een Klachtencommissie ingesteld, waar ondernemers al tijdens de aanbestedingsprocedure hun bezwaren kenbaar kunnen maken;
- Het proportionaliteitsbeginsel – dat eisen in verhouding moeten staan tot de opdracht – neemt een veel steviger positie in. Zo stelt de Wet dat opdrachten in beginsel niet onnodig mogen worden geclusterd. Bovendien moeten opdrachten waar mogelijk worden verdeeld in percelen. Als de aanbestedende dienst hiervan afwijkt, moet zij dat motiveren. Daarnaast dienen de eisen, voorwaarden en criteria in redelijke verhouding te staan tot de aard en omvang van de opdracht. Daarnaast is een Gids Proportionaliteit opgesteld die richting geeft aan aanbestedende diensten hoe om te gaan met dit beginsel in alle fasen;
- Referenties worden gevraagd op basis van kerncompetenties: maximaal één referentie per kerncompetentie;
- Gunning op basis van EMVI (economisch meest voordelige inschrijving), dat wil zeggen prijs én kwaliteit. Als de aanbestedende dienst hiervan wil afwijken en dus alleen op prijs wil gunnen, moet zij dat motiveren;
- De aanbestedende dienst moet de uitslag van de aanbesteding helder motiveren aan de deelnemers.

Drempels en bedragen

In de Europese aanbestedingsrichtlijnen zijn drempelbedragen vastgesteld. Een overheidsopdracht die evenveel of meer bedraagt dan het drempelbedrag moet verplicht Europees worden aanbesteed. De Europese Commissie stelt elke twee jaar nieuwe drempelwaarden vast. Hieronder een overzicht van de belangrijkste drempelwaarden in euro's (excl. BTW) voor de periode 2012-2013:

Werken (bouwkundige of civieltechnische objecten)	5.000.000
Leveringen (aanschaf van producten)	200.000*
Diensten (uitvoering)	200.000*

* Voor de centrale overheid is dit bedrag 130.000.

Het totale inkoopvolume van de Nederlandse centrale en decentrale overheid bedraagt ongeveer zestig miljard euro. In de tabel uit 2009 (recentere cijfers zijn er niet) is het inkoopbedrag uitgesplitst naar type opdracht. Uit de tabel blijkt dat circa een derde deel van de overheidsinkopen middels aanbesteding wordt ingekocht. De aanbestedingsregelgeving heeft met name betrekking op overheidsopdrachten van Werken, Leveringen en Diensten. Het komt voor dat een inkoopopdracht onder meerdere regimes kan vallen. In dat geval berekent men wat de hoogste waarde heeft, de levering of de dienst.

Bron: EIM (2009).

REDELIJKE VERHOUDING

Het clusteren van opdrachten was een van de grote grieven van de aanbestedingspraktijk. Hierdoor vielen kleinere bedrijven stevast buiten de boot. De 'Gids Proportionaliteit' moet dat helpen voorkomen. De gids is tot stand gekomen in nauw overleg met het bedrijfsleven en branche-organisaties. Uitgebreid gaat het document in op de omvang van de opdrachten en het clusteren daarvan, op percelen, raamovereenkomsten, op de samenwerking bij het inkopen, de keuze van de aanbestedingsprocedures, de eisen en criteria over de financiële en economische draagkracht, de duurzaamheidscriteria en nog een handvol onderwerpen.

Biesheuvel: "Het proportionaliteitsbeginsel waarbij de aanbestedende dienst voorwaarden en criteria kan stellen die in een redelijke verhouding tot de opdracht staan, is in de nieuwe wet veel beter gewaarborgd. Tegelijkertijd heb ik begrip voor het gegeven dat overheden opdrachten niet eindeloos in kleine stukjes kunnen knippen. Niet doelmatig en dus te duur. Betekent dit dat je als kleiner bedrijf opnieuw buiten spel staat? Zeker niet. Waarom niet met een groep bedrijven proberen de opdrachten binnen te halen. Dat is in het verleden al met succes gedaan en wordt er nu gemakkelijker op. In de metaal, maar bijvoorbeeld ook in de creatieve sector, heb je duizenden bedrijven waar

minder dan tien mensen werken. Ga op zoek naar gelijkgestemden in de productiekolom, werk samen. Wanneer je als groep opereert, verhoog je je kansen."

EERLIJKE SPELVELD

Nieuw is de klachtencommissie die kan ingrijpen bij problemen bij het aanbesteden. Het zijn tanden die kunnen bijten als de overheid zijn boekje te buiten gaat. Er zijn voorbeelden bekend van bedrijven die nadat ze klaagden over de onrechtvaardigheid van een aanbestedingsprocedure zichzelf voor jaren uit markt prezen. De gezaghebbende commissie, met experts van naam en faam, gaat er onder andere op toezien dat die praktijken voorgoed tot het verleden behoren.

"Je kunt niet alles in wetten, gidsen en protocolen regelen", vindt de voorzitter. "Wij hebben ons samen met VNO-NCW bijzonder ingespannen om deze wet aangenomen te krijgen. Dat lobbytraject behoort tot onze taken. Als de wet eenmaal in werking treedt, zullen ondernemers aan den lijve de gevolgen gaan ondervinden. Ik ga ervan uit dat op dat moment branche-organisaties, zoals de Metaalunie, in beeld komen. Zij krijgen uit de eerste hand van hun leden de positieve en minder goede ervaringen te horen. Mocht dat nodig zijn, dan kunnen de branche-organisaties bij een onjuiste interpretatie of uitvoering van de wet in actie komen. We houden de vinger aan de pols."

"De essentie van de nieuwe Aanbestedingswet is voor mij dat er in Nederland een eerlijker speleveld ontstaat om te ondernemen. Dat vergt inspanningen van zowel de overheid als van onze ondernemingen. Beiden zullen moeten investeren in het verhogen van de professionaliteit van de inkoop met als inzet doelmatigheid, innovatie en duurzaamheid. Het is aan de overheid om ondernemers dat extra duwtje in de rug te geven." •

		Totaal	Centraal	Decentraal
Totaal inkoopvolume	Totaal	57,5	14,8	42,8
	werken	19,5	3,3	16,2
	diensten en leveringen	38,0	11,4	26,6
Boven aanbestedingsdrempels	Totaal	18,0	5,4	12,7
	werken	2,4	0,7	1,7
	diensten	10,3	2,9	7,4
	leveringen	5,4	1,8	3,6
Onder aanbestedingsdrempels	Totaal	39,5	9,4	30,1
	werken	17,1	2,6	14,5
	diensten en leveringen	22,3	6,7	15,6

Aanbestedingen winnen met de mvo-monitor

De overheid en steeds meer private opdrachtgevers in zowel binnen- als buitenland, letten bij hun aanbestedingen vaker op de mate waarin ondernemers maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo). De digitale mvo-monitor van de Koninklijke Metaalunie helpt bij het winnen van aanbestedingen die om duurzaamheid vragen.



Voor ondernemers, zeker in het mbk(-metaal), is het niet eenvoudig om het mvo-niveau van hun onderneming te bepalen. Laat staan om dat niveau extern aan te tonen. Milieu en arbeidsomstandigheden zijn als mvo-thema's nog wel te bevatten. Maar hoe concretiseer je de overige vier thema's mensenrechten, eerlijk zaken doen, betrokkenheid en eindgebruikersbelangen naar de praktijk van de onderneming? En welke ambitie is nodig om goed voor de dag te komen bij het inschrijven op aanbestedingen? Hoe bewijs je het behaalde niveau op de zes mvo-thema's?

PRAKTISCH INSTRUMENT

De digitale mvo-monitor van de Metaalunie helpt leden op relatief eenvoudige wijze bij het beantwoorden en concretiseren van deze vra-

gen. Na het invullen van enkele basisgegevens (bedrijfsnaam, e-mailadres en een zelfgekozen wachtwoord) bepaalt u uw ambitie (mvo-basis, -certificaat of -koploper) en beantwoordt u op alle zes thema's een aantal ja/nee-vragen.

'Kosten zijn deels fiscaal te verrekenen'

Elke vraag kent een toelichting, zowel voor hulp bij de beantwoording alsook om te weten welk 'bewijs' de auditor verlangt bij een aanvraag voor een mvo-certificaat. Na beantwoording van de laatste vraag wordt in een pdf-rapport geconcludeerd welke mvo-score u heeft behaald en welke acties u eventueel nog moet uitvoeren om

uw score te verbeteren. Zo mogelijk en zo nodig kunt u meteen een aanvraag indienen voor certificering. Ook deelcertificering is mogelijk. Omdat de mvo-monitor aansluit bij de CO₂- en MVO-prestatieladder alsmede de NEN-zelfverklaring, kan ook daarvoor meteen een aanvraag worden gedaan.

FISCAAL VOORDEEL

De mvo-monitor is per 2013 opgenomen in de milieulijst en de daarbij horende brochure van de MIA/VAMIL 2013. De kosten die gemoeid zijn met milieu-investeringen om op basis van de mvo-monitor het certificaat of de koploperspositie te halen, zijn hierdoor voor 13,5 resp. 27 procent aftrekbaar van de winst en voor 75 procent willekeurig af te schrijven. •

Metaal in gebouwen

De milieuprestatie van een gebouw wordt om allerlei redenen (dossier Duurzaam Inkopen, Bouwbesluit) steeds belangrijker. Het aantal duurzame aanbestedingen, ook van gebouwen, neemt toe. Maar hoe bepaal je die milieuprestaties? De Koninklijke Metaalunie vond dat onvoldoende transparant. Door dat gebrek aan transparantie werd metaal tekort gedaan. In de fase tussen winning en hergebruik heeft metaal immers bovengemiddelde milieuprestaties. Daarnaast kan een metalen gebouw relatief gemakkelijk worden aangepast aan een andere functie. Ook dat zou volgens de Metaalunie in het bepalen van de milieuprestatie van een gebouw meegewogen moeten worden. Daarom is de Metaalunie een traject gestart om de milieuprestatieberekening van gebouwen te objectiveren.

Meer hierover leest u de komende maanden in Metaal & Techniek.

Interesse?

Direct naar de mvo-monitor:
mvo-monitor.metaalunie.nl

Achtergrond bij mvo:
www.metaalunie.nl > Organisatie > Aandachtsgebieden > Milieu en Energie > Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Certificering:
www.keurmerkbranches.nl

Vragen? Neem contact op met Gerard Wyfker, beleidssecretaris milieu- en energie zaken: wyfker@metaalunie.nl.

VERENIGING STRAATMEUBILAIR WAARSCHUWT:

‘Kwaliteit en innovatiekracht in gevaar’

De nieuwe Aanbestedingswet kent een drempel van 200.000 euro. “Veel te laag”, vindt Maarten Durville, bestuurslid en lid van de ‘Werkgroep Aanbesteden’ van de Vereniging Straatmeubilair. “Dat komt de kwaliteit niet ten goede. Voor meerwaarde en innovatiegedreven ontwikkelen blijft er weinig over.”

Maarten Durville is directeur van Koninklijke Bammens bv in Maarssen en heeft veel ervaring met aanbesteden. Bammens levert als fabrikant van straatmeubilair immers verreweg het merendeel van zijn producten aan (semi)overheidsinstanties als gemeenten, provincies en rijksoverheid. We praten dan over afvalbakken,

(semi)ondergrondse containers voor bijvoorbeeld huishoudelijk afval, glas, papier, plastic, maar ook rolcontainers in allerlei soorten en maten voor onder meer bedrijfs- en horeca-afval. Vaak is verzinkt staal de basis, veelal aangevuld met specifieke coatingtechnieken, waaronder het in eigen huis uitgevoerde poeder-

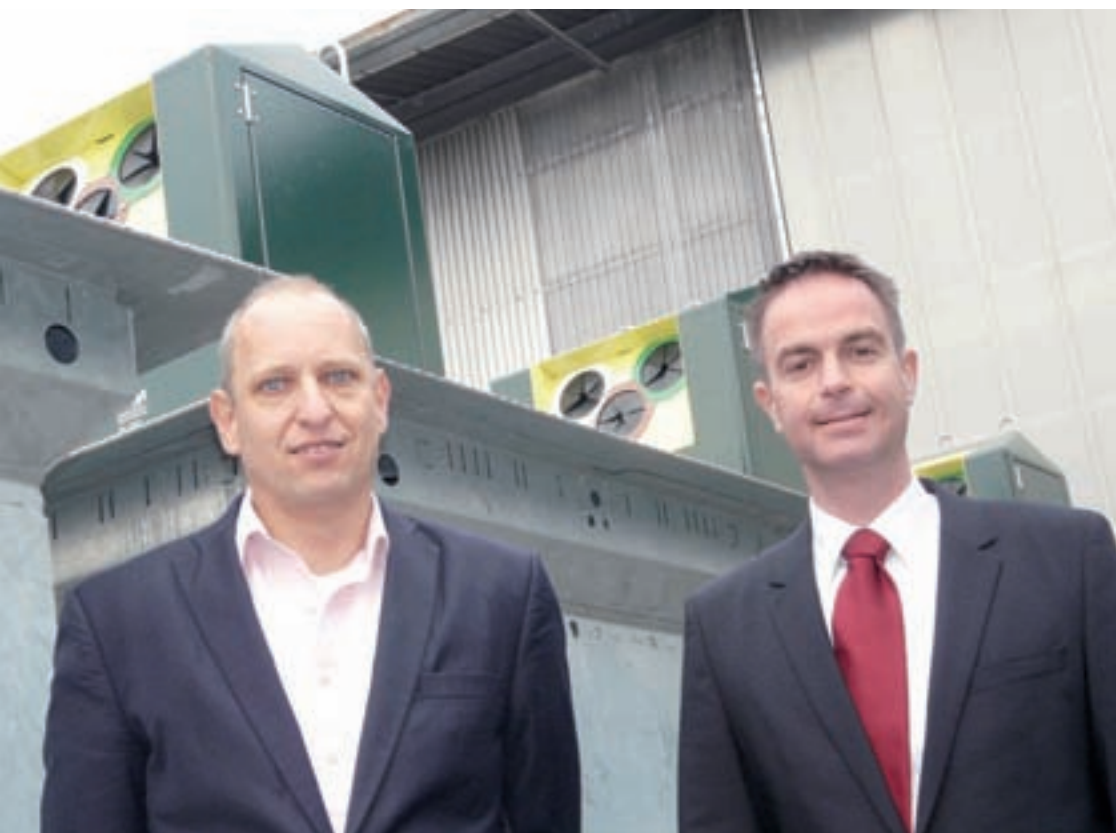
coaten. Daarmee worden de producten van Bammens esthetisch fraai, maar ook duurzaam afgewerkt. Hoewel een afvalbak of container simpel oogt, wat gelijk ook de grote kracht is, komt er technisch gezien nog heel wat kijken voordat deze succesvol op de markt gebracht kan worden. “Onze producten zijn stuk voor stuk een complex huwelijk tussen design, optimale praktische bruikbaarheid en duurzame constructie en afwerking”, zegt Durville erover. “Vorm en functie harmonieus gecombineerd, met inachtneming van een rendabele ‘maakbaarheid’ als het ware. Want je wilt er natuurlijk ook nog iets aan verdienen.”

JURIDISCHE ROMPSLOMP

Het aspect ‘verdienen’ komt al snel naar boven als we het onderwerp ‘de nieuwe Aanbestedingswet’ aansnijden. Maar ook praten we al snel over de administratieve en juridische rompslomp die dit met zich meebrengt en een bedreiging vormt voor gezonde marges. Leo Oosterveen, branchemanager van de Vereniging Straatmeubilair, zegt daarover: “Op een gegeven moment is binnen de Vereniging Straatmeubilair de ‘Werkgroep Aanbesteden’ opgericht, omdat dit onderwerp op alle vergaderingen en bijeenkomsten steeds maar weer opdook.

‘Niet in het voortraject de complete marge verspelen’

Recent hebben we zelfs een aparte ledenvergadering aan dit onderwerp besteed. Want aanbesteden kent vele aspecten. Praktisch, juridisch, financieel, politiek, technisch. Veel bedrijven worstelen daarmee. Moet je nou wel of niet meedoen met een tender als de eisen die aan de aanbieder worden gesteld verhoudingsgewijs vrij hoog zijn, terwijl je weet dat vanwege de concurrentie de kans twintig procent of lager is dat je de opdracht krijgt?”



Maarten Durville (links) en Leo Oosterveen. Zij maken zich onder meer zorgen over de verhoging van de administratieve lasten door de nieuwe Aanbestedingswet.



De door Bammens geproduceerde ondergrondse 'Collectors' voor glas en huishoudelijk afval, klaar voor export naar Frankrijk.

"Nieuw in de Aanbestedingswet is dat men eindelijk over proportionaliteit spreekt", vervolgt Maarten Durville. "Want met een 'drempel' van 200.000 euro moet je oppassen dat je niet meteen al in het voortraject je complete marge verspeelt. Neem bijvoorbeeld een gemeente die voor 200.000 euro een tender uitschrijft voor nieuwe banken in parken, op pleinen en bij bushaltes en hiervoor een apart vormgegeven en bij het gemeentelogo passende bank zoekt. Dan praten we dus over een straatmeubel dat opnieuw ontworpen moet worden, waarvan je prototypes moeten maken, die je moet presenteren, moet testen. Punt is echter dat je pas een exacte prijs kunt neerleggen als je weet welke bank het gaat worden. Als fabrikant moet je dus investeren in ontwikkeling nog voordat je weet of je de opdracht wel of niet krijgt. Dat is een lastig dilemma en bovendien leidt dit tot kapitaalvernietiging, want maar één bedrijf kan de opdracht krijgen. De andere bedrijven die ook mee hebben gedaan aan de tender en geld hebben geïnvesteerd in het voortraject, zijn dat geld dus gewoon kwijt. Dat is en blijft zuur en in feite zouden die bedrijven daar een vergoeding voor moeten krijgen. Ik weet dat dit niet zo gaat

en dat dit in andere branches ook speelt en oneerlijk gevonden wordt, maar dat lost de nieuwe Aanbestedingswet dus niet op. Dat hoort gewoon bij het fenomeen aanbesteden. Daar zou je als fabrikanten dus een potje voor moeten hebben, maar in de huidige markt is dat geen optie. Dat ze een hoofdstuk over proportionaliteit in de nieuwe wet hebben opgenomen is mooi, maar hoe werkt dat? Bij het aanbesteden van bijvoorbeeld een viaduct of tunnel van 120 miljoen is het niet ongebruikelijk dat een aannemerscombinatie een ton investeert in voorontwerp en presentatie. Maar als je een paar prototypes van een stalen zitbank moet maken op een opdracht van twee ton, dan is dat niet proportioneel. Het is goed dat de nieuwe wet hier rekening mee houdt, maar ik moet nog zien hoe dat in de praktijk uitpakt. Want wat is proportioneel? Wie bepaalt dat?"

PRIJS- EN KWALITEITSDRUK

"Het is op zich goed dat aanbesteding strak gereguleerd is", benadrukt Maarten Durville. "Wat er is gebeurd bij 'De Bouwfraude' en onlangs in Limburg kan natuurlijk niet. Maar bedenk ook dat je integriteit met geen enkele

wet kunt afdwingen. Als branche zien we dat de prijsdruk door aanbesteden alleen maar verder toeneemt en dat ook de kwaliteit onder druk staat. Om scherp te kunnen aanbieden, ga je exact op de gewenste specificaties zitten. Vergeet een opdrachtgever iets te specificeren, dan kan dit op termijn nadelig zijn voor de functie en/of de levensduur en een gevaar zijn voor het milieu en/of de duurzaamheid. Goed aanbesteden vereist dus ook veel expertise bij de opdrachtgever. Die moeten zich realiseren dat als ze topkwaliteit willen, ze dit duidelijk moeten vastleggen in de eisen. Doen ze dat niet, dan hebben bedrijven die in het topsegment opereren en degelijke, duurzame producten leveren, het moeilijk om met behoud van een gezonde marge de tender te winnen. Ik vrees dan ook dat ook de nieuwe Aanbestedingswet haar doel voorbij gaat schieten en zeker niet zal leiden tot kwalitatief betere en duurzamere producten." De Vereniging Straatmeubilair is slechts één van de branches die te maken heeft met problematiek rond het aanbesteden. Later dit jaar volgt meer aandacht voor dit thema. •

www.straatmeubilair.org

Vereniging Straatmeubilair

Vereniging Straatmeubilair is de vereniging van en voor leveranciers van straatmeubilair. Zij organiseert het netwerk en draagt hierdoor bij aan een duurzame openbare ruimte. Straatmeubilair omvat een breed scala aan producten waaronder straatverlichting, fietsparkeervoorzieningen, maar ook banken, boomroosters, reclamezuilen, prullenbakken, afvalcontainers, anti-parkeervoorzieningen, etc. De vereniging telt op dit moment zo'n twintig kleinere en middelgrote lidbedrijven. Het secretariaat is ondergebracht bij de Koninklijke Metaalunie.

Tien tips voor succes bij aanbestedingen

De nieuwe Aanbestedingswet treedt op 1 april 2013 in werking, tegelijk met het Aanbestedingsbesluit. Jaarlijks worden circa 7.000 aanbestedingen gepubliceerd. Elders in dit nummer meer achtergronden van de nieuwe wet. In dit artikel tien praktische tips.

De term mkb geldt voor bedrijven met maximaal 250 medewerkers. Het kleinbedrijf (kb) bestaat uit maximaal 50 medewerkers. Overigens moet 99 procent van alle bedrijven tot het kleinbedrijf worden gerekend. Bij de nieuwe aanbestedingswet is het kb als uitgangspunt genomen. Met de aangepaste wetgeving moet onder meer worden bereikt dat minimaal 30 procent van de aanbestedingen aan het (m)kb wordt gegund. Een ander doel van de nieuwe

aanbestedingswet is 'het creëren van zoveel mogelijk maatschappelijke waarde'. Hiermee wordt bedoeld: innovatie, duurzaamheid, maatschappelijk verantwoord ondernemen en social return on investment (bijvoorbeeld: het inschakelen van langdurig werkzoekenden). De waardering voor bedrijven die hierop aantoonbaar goed inspelen, moet in de procedure worden opgenomen zodat zich dit vertaalt in punten kunnen scoren ten behoeve van de gunning.

De mvo-monitor van de Metaalunie biedt hulp (lees hier meer over elders in dit nummer).

HET VERSCHIL

Om een hoger rendement te halen bij aanbestedingen, is het van belang dat u continu de kwaliteiten van uw bedrijf in kaart brengt.

'Doe selectief mee aan aanbestedingen'

Zo weet u meteen of u voldoet aan de minimumeisen die worden gesteld. En ook waarmee u zich kunt onderscheiden. Slimme, aantoonbare oplossingen die voor uw bedrijf vanzelf

10 TIPS

1. Neem zo snel mogelijk na publicatie van de vooraankondiging van een aanbesteding de beslissing wel of niet mee te doen. Hiermee wint u kostbare tijd. Vooral als het gaat om aanbestedingen waarop u samen met een andere partij inschrijft in combinatie of als onderaannemer;
2. Zoek, indien gewenst, tijdig samenwerking met andere partijen. Als u vaak als onderaannemer deelneemt, wees dan proactief in het benaderen van uw samenwerkingspartners;
3. Doe selectief mee aan aanbestedingen. Als het gaat om aanbestedingen waar veel partijen aan mee kunnen doen, is het wenselijk dat u minimaal tachtig procent van de te behalen punten kunt scoren;
4. Stel een team samen van betrokken medewerkers die beschikken over de juiste administratieve, technisch inhoudelijke en commerciële informatie. Wijs één persoon als projectleider aan die verantwoordelijk is voor het maken van de uiteindelijke passende, complete inschrijving;
5. Is iets niet duidelijk in de selectiedocumenten, stel dan direct vragen aan de aanbestedende dienst. Deze vragen worden – mits tijdig en correct ingediend – beantwoord in de Nota van Inlichtingen. In een aantal gevallen is het mogelijk om individuele inlichtingen te krijgen. Bijvoorbeeld als uw vraag wijst in de oplossingsrichting die u wilt aanbieden en dus concurrentiegevoelig is;
6. Weet wie in de selectiecommissie vertegenwoordigd is. Wie beoordeelt de inschrijvingen? Welke functies hebben de commissieleden? Waar liggen hun belangen? Pas uw presentatie daar op aan;
7. Zorg voor een mooie opmaak van de presentatie, desnoods met behulp van een grafisch ontwerper. Deze presentatie geeft de eerste indruk van uw bedrijf. Een aanbesteding is altijd maatwerk. De omslag van een map of eerste pagina van een digitale presentatie dient antwoord te geven op de vraag (achter de vraag) van de aanbestedende dienst;
8. Neem na de uitslag altijd contact op met de aanbestedende dienst en vraag om een motivatie. Wellicht zitten hier belangrijke leermomenten in;
9. Bent u van mening dat u onterecht bent afgewezen? Dan kunt u binnen twintig dagen een juridische procedure starten;
10. Zorg dat uw inschrijving enkele dagen voor de deadline klaar is, zodat u nog tijd heeft om eventuele verbeteringen aan te brengen. Last but not least: lever uw inschrijving tijdig in! Eén minuut te laat en uw inschrijving wordt terzijde geschoven.



Zorg dat uw administratieve basisdocumenten altijd up to date zijn.

sprekend zijn, kunnen bij een aanbesteding net het verschil maken.

- Bouw een bibliotheek op van goed beeldmateriaal van uw referentieprojecten of producten. Gebruik waar mogelijk deze beelden ter ondersteuning van de tekst. Denk daarbij niet alleen aan foto's van het eindresultaat, maar bijvoorbeeld ook aan een eerste schets, of een detailopname van een product, of foto's van uw medewerkers die enthousiast en geconcentreerd bezig zijn met het productieproces. Denk bij renovatieprojecten ook aan 'voor' en 'na' foto's;
- Leg tijdens lopende projecten of van producten de maatschappelijke waarde vast: duurzaamheid, innovatie, slimme oplossingen, het samenwerkingsproces met uw opdrachtgever. Kortom, wat is de toegevoegde waarde van uw bedrijf? Noteer uw oplossingen;
- Werkt u vaak samen met dezelfde partners? Leg dan ook dit proces vast. Hoe en waarom werkt u samen? Met name in de bouw wordt in toenemende mate gevraagd naar ketenintegratie in bijvoorbeeld Design & Build opdrach-

ten. 3D-tekenen en gezamenlijk werken aan één BIM (Bouw Informatie Model), SIM (Strategisch Inkoop management) en Lean Bouwen (strakke afspraken maken en verspilling voorkomen) zijn hiervan goede voorbeelden;

- Vraag na oplevering van elk project een tevredenheidsverklaring van uw opdrachtgever. In deze verklaring dient idealiter te staan dat het project naar volle tevredenheid, binnen de gestelde tijd, kwaliteit en budget is gerealiseerd;

'Weet wie in de selectiecommissie vertegenwoordigd is'

- Zorg dat uw administratieve basisdocumenten altijd up to date zijn.

TOT SLOT

Het belangrijkste instrument om een hoger rendement uit aanbestedingen te halen, is een wederzijds vertrouwen in het systeem en erken-

ning van elkaars belangen. Overheden moeten zorgvuldig omgaan met belastinggeld. Mkb-bedrijven willen geld verdienen met opdrachten. Gezamenlijk belang is het zoveel mogelijk waarde creëren voor een faire prijs. Het is en blijft een kwestie van gunnen. •

Voor meer informatie over aanbesteden kunt u contact opnemen met de afdeling Ledenadvies van de Koninklijke Metaalunie, Team Bedrijfsjuridisch, tel. 030-6053344, e-mail: bedjur@metaalunie.nl of met de auteur van dit artikel, Nicole Meijerink, e-mail: info@tendersupplies.nl.

Slim ontwerp van aluminium en zonnepanelen

TEKST: BART DRIESSEN.

Een Europese jury heeft de European Aluminium Award 2012 toegekend aan een Nederlandse inzending: de nieuwe overkapping voor perrons op het Centraal Station van Utrecht. De prijs is toegekend in de categorie industriële producten - Machines & Elektronica. Het gaat om een lichtgebogen overkapping met een radius van 25.570 mm die in dit geval is toegepast als droog onderkomen voor wachtende treinreizigers, maar is natuurlijk ook geschikt in andere situaties. De overkapping is ontwikkeld door Sapa Building System Benelux in Breda.

Frank Jansen, projectmanager bij Sapa Building System en direct betrokken bij het project op Utrecht CS, licht toe wat de innovatie in dit geval behelst. "Het bijzondere in dit project is dat we er in zijn geslaagd een bestaand systeem op een geheel nieuwe wijze toe te passen. Voorheen werd het systeem alleen toegepast tegen gevels en daken. Nu hebben we het toegepast op een gebogen overkapping van perrons. De overkapping bestaat uit glazen zonnepanelen, die zijn opgebouwd uit twee lagen glas – glas-op-glas zonnecellen – met daartussen de eigenlijke zonnecellen die voor de stroom zorgen.

'Dun en licht, maar met voldoende sterkte'

In tegenstelling tot de zwarte zonnepanelen die je overal op daken ziet, zijn deze panelen dus transparant. Ze laten maximaal zonlicht door, waardoor zeker bij helder weer een heel lichte atmosfeer wordt bereikt."

GEEN KIT

De panelen worden mechanisch, dus niet met een kit, ingeklemd in gebogen profielen. Jansen: "Het profiel maken wij van betrekkelijk dun aluminium dat koud gebogen wordt en niet gewalst. Door deze aanpak ontstaat een dun en licht profiel dat desondanks voldoende sterkte biedt. Het profiel is eerst bewerkt en vervolgens geanodiseerd. Een bijzonder aspect van het profiel is dat het ook ruimte biedt voor de stroomkabel die elk zonnepaneel met elkaar verbindt.

Deze kabel wordt onzichtbaar in het profiel weggewerkt en is bestand tegen het water dat je in dat soort applicaties altijd wel hebt. De prijs is ons ook toegekend vanwege het feit dat deze oplossing zo snel gemonteerd kan worden. Pro-Rail eiste dat de hele klus, de verwijdering van de oude overkapping en de plaatsing van de nieuwe, in maximaal zes weken geklaard zou zijn. Dat is ons ook gelukt. De montage vond in

december plaats; ondanks regen en sneeuw werd er continu doorgewerkt. Als je alles had moeten kitten, was dat nooit gelukt."

JURYCOMMENTAAR

De European Aluminium Award 2012 vond plaats van 9 tot 11 oktober in Düsseldorf. De prijs werd voor de achtste keer uitgereikt aan de meest creatieve oplossingen in de aluminium-sector. De internationale jury verwoordde het prijswinnende project van Sapa Building System als volgt: "De jury waardeert de wijze waarop optimaal gebruik wordt gemaakt van alle voordelen die aluminium als materiaal biedt, met name het slimme ontwerp, de lichtgewicht integratie met andere technologieën en de esthetische waarde. Een grootschalig project dat duidelijk maakt dat aluminium en energiebesparing via zonne-energie uitstekend samengaan." •

www.aluminium-award.eu/2012



Bekroond met de European Aluminium Award 2012: overkapping met gebogen aluminium profielen en glas-op-glas zonnecellen.

Eén nacht ijs: nog niet betreden!

Een stijging of verbetering mag je het nauwelijks noemen. Toch zijn de gemiddelde cijfers van de gehele metaalsector weer groen gekleurd, zij het vaag. Dit komt bijna volledig door een opleving van de export. Eén nacht ijs dus en dat zal nog flink verder moeten groeien om er zelfs maar met één voet op te kunnen staan. Dit laat de Economische Barometer van Koninklijke Metaalunie zien over het vierde kwartaal van 2012.

De metaalsector maakte in het 3e kwartaal van 2012 een duikeling die vooral werd veroorzaakt door tegenvallende resultaten van exporterende bedrijven. Dat gold voor verwachtingen van deze bedrijven over de toekomst, maar vooral ook voor de waardering van de orderpositie. Het 4e kwartaal toont betere cijfers die vergelijkbaar zijn met voorgaande kwartalen. Overigens zijn

deze cijfers consistent met het conjunctuurbericht van het CBS begin deze maand. Exporterende bedrijven tonen zich daarmee de stabiele nivellerende factor van de sector, maar van economisch herstel is in de sector allerminst sprake.

ORDERPOSITIE BINNENLAND

Dat er geen sprake is van herstel, is te zien aan

de negatieve stemming van bedrijven die het alleen van de binnenlandse markt moeten hebben. Overigens ook vaak bedrijven die leveren aan bedrijven die wel exporteren. Deze orderpositie is al – op een korte opleving na – sinds het 3e kwartaal van 2011 over het geheel genomen negatief. Per saldo ligt de waardering van de orderportefeuille rond nul procent, wat inhoudt dat er evenveel bedrijven zijn met een positieve waardering als met een negatieve waardering. De verwachting over de komende periode is echter negatief. Ook bedrijven die de huidige orderportefeuille positief waarderen zijn dus negatief gestemd over het komende kwartaal. Exporterende ondernemers kijken duidelijk positiever de wereld in. Zij zijn de enige groep met een positieve verwachting over de toekomstige orderpositie. Lees meer over export in het kader bij dit artikel.

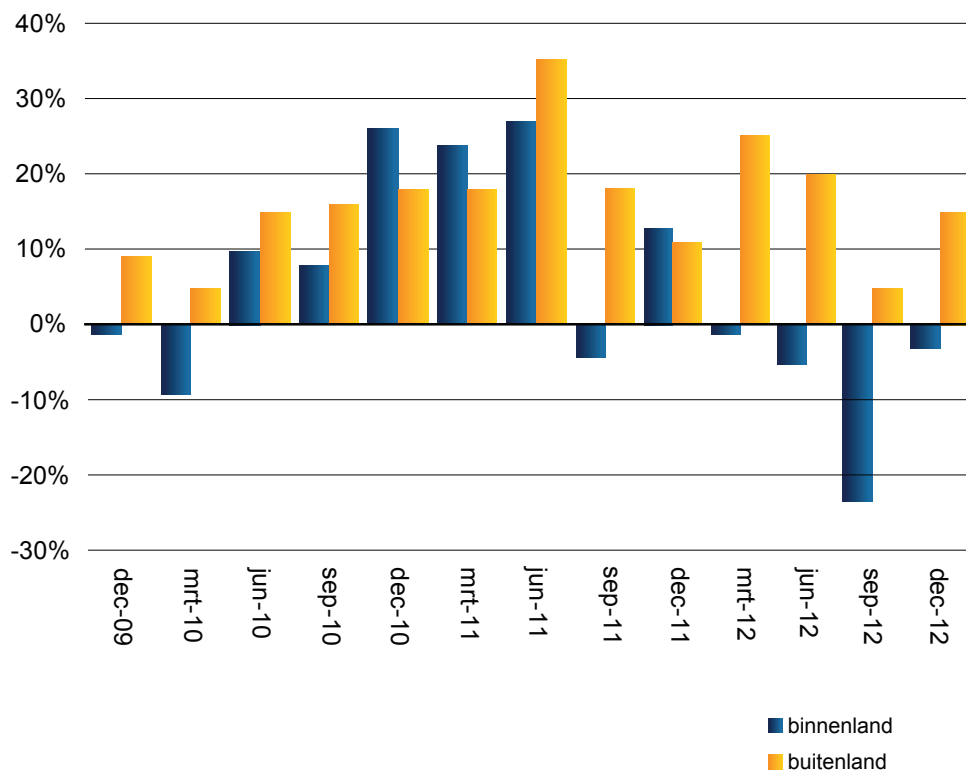
PERSENEEL

Per saldo is er in het 4e kwartaal van 2012 voor het eerst sinds het 3e kwartaal van 2010 een afname van personeel in vaste dienst. Binnen de metaalsector is er in deze tijd, ondanks de economie, een doorlopende groei van vast personeel geweest. De daling is met -1% slechts zeer klein, maar wel reëel. Bij 5% van de bedrijven is sprake van gedwongen ontslagen. De metaalsector is dit niet gewend. Let wel, het gaat hier om bestaande bedrijven, per saldo is bij deze bedrijven dus een lichte krimp in personeel waar te nemen. Faillissementen zijn in dit getal niet meegenomen. Het aantal arbeidsplaatsen voor tijdelijk personeel is stabiel gebleven.

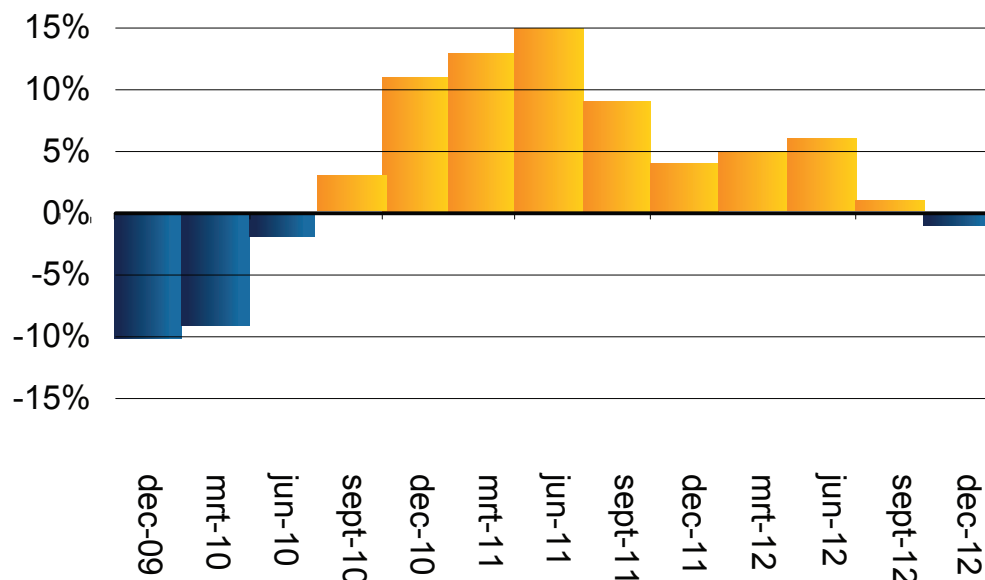
WINST OF VERLIES?

In de metaalsector zijn er nog steeds meer bedrijven die winst maken ten opzichte van verlies, namelijk 28%. Ter verduidelijking: normaal is 50%, in hoogconjunctuur is dit zelfs zo'n 70%. Bij 100% maken alle bedrijven winst, bij -100% maken alle bedrijven verlies. Ondanks het positieve cijfer zal daarom duidelijk zijn dat 28% bij een laagconjunctuur hoort. Er zijn immers veel

ONTWIKKELING ORDERPOSITIE MKB-METAAAL



SALDO TOE- EN AFNAME VAST PERSONEEL MKB-METAAL



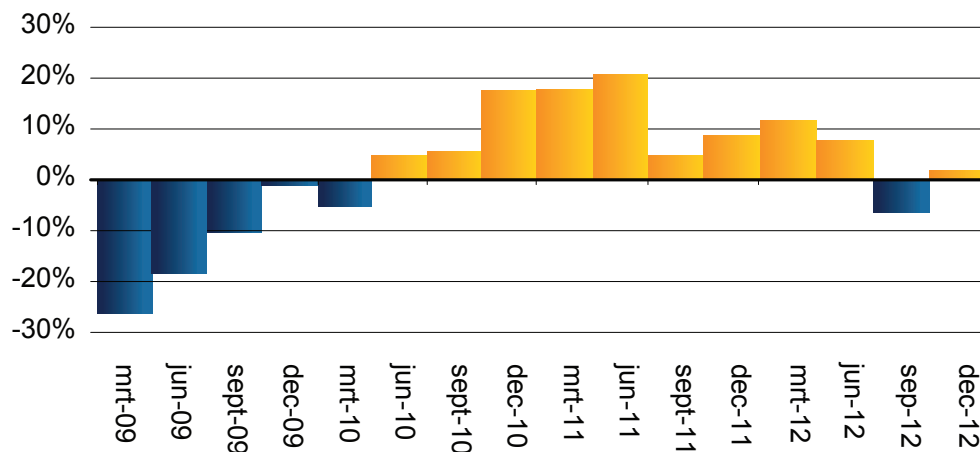
bedrijven die bij dit percentage verlies maken. Er wordt vooral nog winst gemaakt doordat veel bedrijven in hun kosten hebben gesneden. Verder geldt dat bedrijven die inmiddels failliet zijn net als hiervoor bij personeel niet in dit cijfer zijn meegenomen.

SECTOREN

In de Economische Barometer worden binnen de metaalsector ook subsectoren gedefinieerd. Denk daarbij aan machinebouw, service & onderhoud en verspaning. Alle sectoren doen het nu minder slecht ten opzichte van het 3e kwartaal, wat feitelijk inhoudt dat de verslechtering afvlakt. Uit de Barometer van het eerste kwartaal van dit jaar zal blijken of deze lijn zich doorzet. Opvallende subsectoren zijn de machi-

nebouw en de oppervlaktebehandelaars. Machinebouwers zijn tot het 3e kwartaal van 2012 altijd een positieve uitschieter geweest. Dat veranderde in het 3e kwartaal. Kwartaal 4 geeft hetzelfde beeld, waarmee voor de machinebouwers de verslechtering in ieder geval is afgevlakt. De oppervlaktebehandelaars hebben het positieve stokje van de machinebouwers overgenomen. Oppervlaktebehandeling is kortcyclisch, waardoor zij al in een vroeg stadium van de crisis, gelijk met de bouw, de nodige klappen te verwerken heeft gehad. Door direct kostenefficiënter te gaan produceren, relatief lage kosten voor het beheer van machines én door het feit dat sommige concurrenten het niet hebben gered, doen de oppervlaktebehandelaars het op dit moment verhoudingsgewijs beter. •

DE STAND VAN HET MKB-METAAL



Export cruciaal

Mkb-metaalbedrijven die exporteren, doen het op alle fronten beter dan bedrijven die niet exporteren, blijkt ook uit de cijfers van deze Barometer. Maar niet alleen de cijfers bewijzen het. Ook de succesvolle handelsmissie naar Brazilië afgelopen november (zie ook pag. 26) geeft het belang van export voor het mkb-metaal aan. Het vinden van nieuwe markten betekent het vergroten van omzet en spreiding van de afzet. Export zorgt ook voor meer innovatie en is dus belangrijk voor de totale ontwikkeling van de Nederlandse maakindustrie.

Het mkb-metaal zet haar eerste exportstappen in nabije landen Duitsland, België en Groot-Brittannië. Maar ook landen als India, China en dus Brazilië staan inmiddels op de radar. De missie naar Brazilië leverde niet alleen goede contacten op, maar zelfs directe orders van formaat. Metaalunieleden hebben om binnen te kunnen komen bij belangrijke partijen goed kunnen profiteren van de enorme aandacht die er voor de missie was. Metaalunie is bijzonder enthousiast over deze aanpak na de teleurstelling dat het missie-programma CPA is wegbezuinigd.

Export wordt, naast bijvoorbeeld ondersteuning van de afdeling internationaal ondernemen van Metaalunie (zie ook www.metaalunie.nl), mede mogelijk gemaakt door de uitstekende begeleiding van de Nederlandse ambassade. Niet alleen op de opkomende markten, maar juist ook op de nabije markten waar het mkb nog zo veel kansen heeft. Metaalunie begrijpt dan ook niets van de in het regeerakkoord aangekondigde bezuinigingen op het netwerk van buitenlandse vertegenwoordigingen. Het versterken van de belangrijkste groeifactor van het mkb-metaal en daarmee de hele Nederlandse economie is meer op zijn plaats. De cijfers bewijzen het.

In de grafieken worden de positieve en negatieve antwoorden of het saldo weergegeven. De antwoorden geven geen absolute indicatie.

SUCCESVOLLE HANDELSMISSIE

Ondernemers krijgen voet aan de grond in Brazilië

De Nederlandse handelsmissie naar Brazilië, die plaatsvond van 18 tot 23 november 2012, was de grootste in de Nederlandse geschiedenis. De delegatie van 157 bedrijven werd geleid door Prins Willem-Alexander en Prinses Maxima, Hans Biesheuvel (voorzitter MKB-Nederland) en Lillianne Ploumen (minister van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking). Doel van de missie: ondernemers voet aan de grond laten krijgen in een sterk groeiende economie.



Metaalunieleden verkennen de Braziliaanse markt.

De Koninklijke Metaalunie maakte met vijftien mkb-metaalbedrijven deel uit van de missie. Nederlandse mkb-bedrijven in de metaalsector komen steeds meer tot de ontdekking dat er veel kansen liggen in de inmiddels zesde grootste economie ter wereld. Drie jaar geleden maakte de Metaalunieleden al kennis met de Braziliaanse markt tijdens een handelsmissie.

De kansen lijken nu zelfs nog groter met de enorme investeringen die op stapel staan. Bovendien vindt in 2014 het WK voetbal hier plaats en in 2016 de Olympische Spelen.

PROGRAMMA

Het programma dat de Metaaluniemissiedeelnemers afwerkten, liep deels gelijk met dat van de

Kansen in Brazilië

Nederland is een belangrijke exportpartner voor Brazilië. Volgens UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) neemt Nederland met 5,2 procent de vierde plaats in, na China (15,6 procent), de Verenigde Staten (9,7 procent) en Argentinië (9,3 procent). Nederland importeert onder meer veevoer, oliehoudende zaden en vruchten, vleesproducten, groenten en fruit, aardolie en ijzererts. Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek bedroeg de totale waarde aan invoer uit Brazilië in 2010 bijna 4,3 miljard euro. De Braziliaanse rol in de Nederlandse export is bescheiden. UNCTAD geeft aan dat in 2010 slechts 0,5 procent van de Nederlandse export - onder meer farmaceutische producten en medische apparaten - naar Brazilië gaat.

Brazilië is één van de belangrijkste opkomende markten en biedt veel kansen voor de Nederlandse markt. Ook het WK voetbal in 2014 en de Olympische Spelen in 2016 bieden mogelijkheden voor het Nederlands bedrijfsleven. Brazilië kent een sterke groei van de agro-export en heeft een landbouwbeleid gericht op verdere verwerking van grondstoffen en diversificatie. Kansrijke sectoren zijn: machines voor de voedselverwerkende industrie, scheepsbouw, aardolie en aardgas, waterzuivering, binnenvaart, luchthavenwerken, havenwerken en duurzame energie.

complete missie. Zo waren de mkb-bedrijven op 20 november aanwezig tijdens de grote kick-off in het Grand Hyatt hotel in Sao Paulo. Daarnaast was er tijd ingeruimd voor maatwerk matchmaking, bedrijfsbezoeken, Holland Trade Dinners en netwerkevenementen. Ook werd er geproefd aan de Braziliaanse cultuur en historie, bijvoorbeeld door een bezoek aan een kunstmarkt en

aan het indianenmuseum in het stadje Embu des Artes. Het was een mooie manier om wat van de Braziliaanse cultuur op te doen en te acclimatiseren.

ECONOMISCHE WERELDGROEI

Uiteraard was dat voor de ondernemers niet de voornaamste reden om mee te doen aan de missie. "Brazilië wordt, als één van de BRICS-landen, geacht de toekomstige economische wereldgroei te bepalen", zegt Metaalunielid en 'missieganger' Michael Kors van Kors Kunststoffen bv uit Lochem. "Ik wist niets van Brazilië, dus ik wilde graag eens met eigen ogen zien wat dat voor mijn bedrijf inhoudt. Ik heb veel indrukken en ervaring opgedaan en ben met veel kennis teruggekomen. De missie was groots van opzet en is breed uitgemeten in de Nederlandse media. Dat straalt ook op mijn bedrijf af. Persoonlijk was ik erg onder de indruk van de inzet van Prins Willem-Alexander en Prinses Maxima. De missie leverde interessante bezoeken op. Over en weer heb ik veel informatie kunnen uitwisselen. Of we er omzet gaan maken, hangt af van de gesprekken die momenteel nog gevoerd worden met een in ons product geïnteresseerde partij. In elk geval zullen we niet 'op de bonnefooi' iets in Brazilië gaan opzetten."

'De missie leverde direct orders van formaat op'

Ook voor Peter Coremans, directeur van WEMO bv uit Den Bosch, was het verkennen van een BRICS-land de voornaamste reden om deel te nemen aan de handelsmissie. "Binnen de langetermijnstrategie van WEMO is indertijd gekozen om op gefaseerde wijze de BRICS-landen te onderzoeken op mogelijkheden om deze eveneens tot de geografische markten van WEMO te laten behoren", licht Coremans toe. "Deze missie leek ons daartoe een uitgelezen kans. Daar-



Brazilië: kansen voor het mkb-metaal.

naast is WEMO al langere tijd actief in de 'R' en de 'C' van de BRICS-landen en stond nu de 'B' bovenaan om te gaan onderzoeken. De 'I' en de 'S' volgen op termijn." Hij vond de missie goed verzorgd en voorbereid. "De ondersteuning van de missie door Prins Willem-Alexander en Prinses Maxima geeft een enorme boost aan een dergelijke trip en leidt tot een grotere ontvankelijkheid door de lokale ondernemers. Daarnaast zijn de avondrecepties bij uitstek gelegenheden om bijzonder actief te kunnen netwerken. Ze hebben geleid tot een aantal interessante contacten", aldus Coremans. WEMO verwacht een deskundig en capabele partner te hebben gevonden die het bedrijf in Brazilië kan vertegenwoordigen. "De eerste contacten zijn gelegd en deze zien er veelbelovend uit. Daarnaast hebben wij inmiddels een request for quotation ontvangen van de grootste witgoedleverancier in Brazilië. Ook hier zijn de perspectieven hoopvol, gezien de wensen van deze organisatie en de oplossingen die WEMO hiervoor kan bieden", besluit Coremans.

INTERNATIONALE SPELERS

Volgens Paul Verlinden, beleidssecretaris Internationaal Ondernemen van de Metaalunie, kijken steeds meer mkb-bedrijven naar markten

buiten Europa. "Dat is ook de reden dat de Metaalunie steeds vaker missies organiseert naar opkomende markten. Het leggen van directe contacten met potentiële handelspartners is voor mkb-ondernemers in de metaal het allerbelangrijkst. De Metaalunie was hierop binnen deze missie dan ook gefocust. De deelnemers hebben enorm kunnen profiteren bij het binnenkomen bij belangrijke partijen door de enorme aandacht die er voor de missie was. Dat leverde niet alleen goede contacten op, maar zelfs directe orders van formaat. Op deze weg wil de Metaalunie, samen met de overheid, de komende jaren verder om zo het mkb te helpen internationale spelers te worden. Niet alleen op de opkomende markten, maar juist ook op de nabije markten, waar het mkb nog zo veel kansen laat liggen. Bij onze leden ligt een enorme potentie om internationaal actief te worden. Het belang dat deze ontwikkeling met kracht wordt ondersteunt, is groot. Uiteindelijk maakt export bedrijven sterker en is ons exportaandeel cruciaal voor de groei van de economie." •

Meer weten over handelsmissies en internationaal ondernemen? Neem contact op met het Team Internationaal Ondernemen van de Metaalunie: internationaal@metaalunie.nl of 030-6053344.

INNOVATIEVRAAGSTUKKEN VOORGELEGD

Buitenkans op samenwerking met grootbedrijf

Voor Metaalunieleden uit Noord-Nederland wordt op 7 maart 2013 de rode loper uitgelegd richting grootbedrijven. Zij krijgen door partijen als de Nederlandse Gasunie en Philips Consumer Lifestyle Drachten concrete innovatie-uitdagingen voorgeschoteld met het verzoek hun expertise op problemen los te laten en samen met andere partijen te werken aan een oplossing. Kom ook naar het evenement 'Duurzaam Produceren' uit de serie 'Innovatie Ontketend' van Syntens Innovatiecentrum, georganiseerd in samenwerking met Metaalunie district Noord.

Menig mkb'er heeft er een lief ding voor over méér te zijn dan toeleverancier van het grootbedrijf. Met zijn specifieke kennis en flexibiliteit om snel in te spelen op verbeterbehoeften, zou hij maar wát graag de rol van innovatiepartner bekleden. Tegelijkertijd weten bijvoorbeeld techniekafdelingen uit het grootbedrijf vaak niet waar ze gewenste expertise van mkb-onder-

nemingen kunnen vinden. Zij beseffen dat de frisse blik, de verrassende, dikwijls interdisciplinaire benadering en het snelle schakelen van het mkb nu net de eigenschappen zijn die ze dikwijls nodig hebben om tot een vernieuwing te komen. Toch doen ze voornamelijk zaken met de hun bekende leverancier van materialen en goederen. En laat dat nu vaak ook een groot

bedrijf zijn dat niet beschikt over de unieke eigenschappen waarover het mkb wel beschikt.

EFFECTIEVE COMBINATIES

Syntens Innovatiecentrum brengt mkb en grootbedrijf bij elkaar. De organisatie die onder auspiciën van het ministerie van Economische Zaken het innovatievermogen van het mkb stimuleert, heeft daartoe een succesvolle formule ontwikkeld. In maart 2013 zijn spelers uit de metaalsector van harte welkom, maar eerder leverde 'Innovatie Ontketend' al effectieve combinaties op in bijvoorbeeld de verpakgingsindustrie. "Een mooi voorbeeld is de Zip Closure", zegt Stefan Morssink, namens Syntens de geestelijk vader van Innovatie Ontketend. "Budelpack, gespecialiseerd in verpakkingso oplossingen voor brand owners en retailers, wilde inspelen op een marktbehoefte. Konden mkb'ers meehelpen

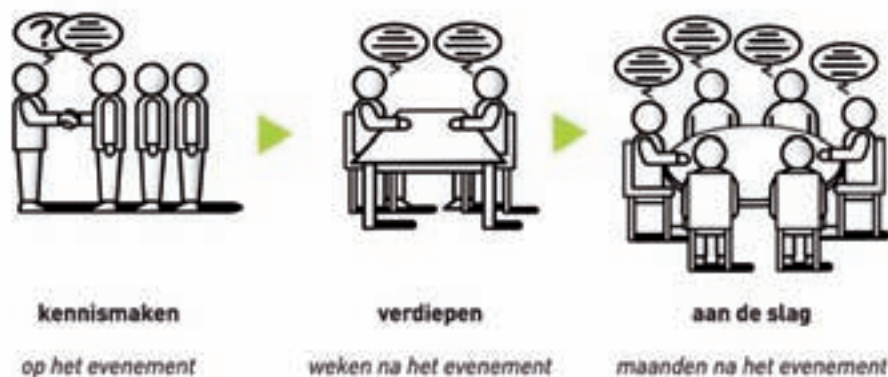


Mkb en grootbedrijf komen bij elkaar in de serie Innovatie Ontketend. Eerder leverde dit effectieve combinaties op in bijvoorbeeld de verpakgingsindustrie.

Grootbedrijf: 'Verrassend en inspirerend'

Uitspraken uit het grootbedrijf over Innovatie Ontketend:

- "Zonder de bijeenkomst hadden deze vier mkb-bedrijven en ik elkaar nooit gevonden."
- "Dit is een prachtige gelegenheid om in korte tijd creatieve en vernieuwende ondernemers te ontmoeten."
- "Het mkb heeft duidelijk onvermoede mogelijkheden voor merkfabrikanten."
- "Echte innovaties komen vaak van de kleine spelers."
- "Het is verrassend en fijn dat ondernemers ons probleem herkennen. Sommigen komen ook met ideeën die al verder gaan dan onze vraag van dit moment. Dat is echt inspirerend."



Meestal zijn er minstens vier partijen die een cluster vormen en proberen een oplossing te vinden in een sfeer van open innovatie.

voor onder meer zoetwaren en huisdierenvoeding een verpakking tot stand te brengen die duurzaam en goedkoop was? Met behulp van een aantal ondernemers is een soort ritssluiting tot stand gekomen, waarmee je een verpakking vijftig keer opnieuw kunt dicht- en openmaken.”

UITNODIGING BEZOEK

Het meest recente evenement voor de verpakkingindustrie, in september 2012, illustreert hoe vruchtbaar Innovatie Ontketend is. Van de 125 mkb-ondernemers spraken er 131, dus sommige meer dan één keer, met een vertegenwoordiger van een grootbedrijf over diens aangekaarte behoefte en hetgeen de mkb'er zou kunnen betekenen. Uiteindelijk werden er 41 – ruim een derde van de deelnemers – uitgenodigd op bezoek te komen. Morssink: “Ook als dat bezoek niet leidt tot deelname aan een cluster, staan die mkb'ers voortaan wel op het netvlies van het betreffende grootbedrijf. Het probleem bij een mkb'er is vaak dat hij niet voorbij de afdeling inkoop komt. Nu is hij in elk geval bekend bij de relevante afdeling en wordt er mogelijk een beroep op hem gedaan voor een andere uitdaging. Neveneffect van Innovatie Ontketend is ook dat mkb'ers kennismaken met elkaars specifieke kwaliteiten en op basis daarvan kunnen overgaan tot samenwerking voor innovatie.”

PUZZELSTUKJES

Wat kunnen deelnemers verwachten op 7 maart 2013? Een programma dat in de ideale situatie leidt tot drie stappen. Representanten van het grootbedrijf trappen op de dag zelf af met een pitch. Kort en snel presenteren zij de uitdaging waarvoor hun organisatie zich geplaatst ziet. Daarna kunnen mkb'ers zich tijdens korte

gesprekken in alle rust een concreter beeld vormen van de uitdaging en aangeven dat ze wellicht in staat zijn belangrijke stukjes uit de puzzel aan te leveren. Bij wederzijdse interesse wordt het contact bevestigd door visitekaartjes te plakken op overzichtsboards. Morssink: “Aan het eind van de dag is er een long list van geïnteresseerde mkb'ers. Samen met het grootbedrijf beoordeelt Syntens in de periode erna welke daarvan kunnen worden betrokken bij de vorming van het innovatiecluster. Je moet je realiseren dat we streven naar teams met aanvullende expertises, vaak uit verschillende disciplines. Voor ‘duurzaam produceren’ zou je kunnen denken aan een combinatie van ICT, machinebouw en productindustrialisatie en -organisatie.”

DIEPGAAND

Stap twee is het bezoek van een uitgekozen mkb'er aan het grootbedrijf voor een diepgaand vervolgesprek. Wat zouden de partijen daadwerkelijk voor elkaar kunnen betekenen? Hebben ze hetzelfde doel voor ogen? Dit gebeurt in de gecontroleerde setting van een één-op-één-gesprek. Hierbij kunnen goede maatregelen worden genomen om de vertrouwelijkheid van informatie te borgen - denk aan een geheimhoudingsverklaring of Non Disclosure Agreement. Dit is zeker belangrijk als het gaat over een innovatieve aanpak, ideeën of kennis. De gesprekken leiden tot een nieuwe selectie, waarna het grootbedrijf en Syntens bekijken of inmiddels alle benodigde deskundigheden in huis zijn of dat er aanvulling nodig is. Tijdens stap drie worden afspraken gemaakt over de samenwerking, verdienmodellen en intellectueel eigendom. “En daarna kan het echte innovatiewerk beginnen”, zegt Morssink.

“Meestal zijn er minstens vier partijen die een cluster vormen en proberen een oplossing te vinden in een sfeer van open innovatie. Syntens wil meehelpen de BV Nederland te versterken. Het is belangrijk dat het Nederlandse en geen buitenlandse mkb'ers zijn die aan de slag gaan met innovatievragen die hier spelen.”

MERKBEDRIJF

Tot slot: wat zijn de definities van een mkb-bedrijf en een grootbedrijf? Morssink: “Officieel ben je een mkb-bedrijf als je maximaal 250 medewerkers in dienst hebt. Binnen Innovatie Ontketend kijken we er iets anders naar. Wij zien een grootbedrijf meer als een merkbedrijf, als een organisatie die iets op de markt brengt, terwijl een mkb-bedrijf iets levert wat daar aan bijdraagt.” •

Meer weten over programma, locatie en tijden van Innovatie Ontketend? Ga naar: www.syntens.nl/iiodp.

Zwembadzuigers en grote binnenzakken

‘Wij hebben 39 olie-opslagtanks van 22 meter hoog en met een doorsnede van 83 meter. Hoe maken we die schoon?’ Dat is de vraag die Maasvlakte Olie Terminal (MOT) bij mkb-ondernemers neerlegde tijdens de bijeenkomst van ‘Innovatie Ontketend’ voor de maintenancesector. Het leverde maar liefst 125 ideeën op. De ene ondernemer stelde zwembadzuigers voor, de andere binnenzakken voor een grote pedaalemmer. Het management van het grootbedrijf destilleerde drie business cases. Op dit moment worden voor twee oplossingsrichtingen proeven voorbereid: het onder water zetten van de tank en vervolgens reinigen met kleine robots met magnetische rupsbanden.

SNELHEID, FLEXIBILITEIT EN EFFICIËNTIE

Sterkere positie met nieuwe lasersnij-installatie

“Of deze installatie nu hier in Nederland staat of in China, dat vind je in de kostprijs van de bewerkte plaatdelen niet of nauwelijks terug.” Ronnie van den Hurk, die samen met Janwillem Verschuuren de directie voert over De Cromvoirtse in Oisterwijk, maakt een duidelijk statement. Hierin ligt hét antwoord besloten van de Nederlandse metaalverwerkende industrie op de globale concurrentie vanuit lagelonenlanden: automatisering. De Brabantse staalleverancier geeft dit begrip de laatste jaren op een bijzondere wijze invulling.

In het Nederlandse landschap van staalleveranciers valt De Cromvoirtse op door het maximaal uitbuiten van de ICT-mogelijkheden en de extra bewerkingen die voor de klant kunnen worden uitgevoerd: naast zagen of snijden van profielen ook snijden, knippen en buigen van plaatwerk. Lassen blijft buiten het activiteitspectrum; indachtig de raad ‘schoenmaker, blijf bij je leest’ wordt dat aan de afnemers overgelaten. Zo kan de onderneming des te slagvaardiger opereren. De Cromvoirtse heeft zich sinds de oprichting in 1982 ontwikkeld tot middelgrote leverancier van stalen, roestvast stalen en aluminium handelsproducten en halffabricaten aan afnemers in heel Nederland.

‘Juist complexe producten passen in onze toeleveringsfilosofie’

Van den Hurk: “We hebben vanaf het begin af aan geïnvesteerd in machines die voor veel van onze klanten financieel een brug te ver zijn, omdat ze daar gemiddeld maar een paar uur werk per week voor hebben. Dan zijn bewerkingen zoals lasersnijden nooit rendabel uit te voeren. Het leeuwendeel van onze klanten zijn OEM’ers, fabrikanten met eigen producten, vaak machines die ze in binnen- en buitenland op de markt brengen. Die klanten zijn gebaat bij de snelle levering van op maat gemaakte halfabri-

caten en compleet bewerkte plaatdelen en profielen. Daarmee maken ze bijvoorbeeld frames of behuizingen voor hun machines. Ze willen hun voorraden minimaal houden en producten zo snel mogelijk aan hun afnemers leveren.

Kleine series, vinden ze, zouden per product niet veel meer moeten kosten dan grote series. Ook willen ze in principe alleen betalen voor het materiaal dat ze in hun producten verwerken, niet voor reststukken die in de scrapbak belanden. Wij spelen op die wensen in met ons webportaal en onze geautomatiseerde productiemiddelen.”

WEBPORTAAL

Dit webportaal, waarmee het bedrijf een jaar of vijf geleden van start ging, stelt klanten in staat om 24 uur per dag, zeven dagen per week, een offerte aan te vragen voor al of niet bewerkte plaatdelen en profielen. Binnen enkele minuten ontvangt de klant een gedetailleerde calculatie,



Directeur Ronnie van den Hurk: “We spelen in op de behoefte van onze afnemers om hun voorraden zo klein mogelijk te houden.”

waarna hij tot de bestelling kan overgaan. Zelfs wanneer het gaat om onderdelen met lasersnij- en buigbewerkingen wordt direct een prijsopgave gegenereerd, mits de klant een STEP-file kan uploaden. Afhankelijk van de verlangde bewerkingen kunnen de producten dan in vier tot vijf werkdagen worden geleverd.

SNEL, FLEXIBEL EN KWALITATIEF

Plaatdelen worden nauwkeurig op maat en eventueel volledig, assemblageklaar, op de automatische knip- annex lasersnij-installatie vervaardigd. Deze installatie, waarin miljoenen zijn geïnvesteerd en die in juni 2012 operationeel is geworden, staat opgesteld in een nieuwe bedrijfshal van 2.000 m². Het betekent ten opzichte van de bestaande lasersnijmachines een substantiële verbetering in termen van snelheid, flexibiliteit en kwaliteit. Het systeem omvat een Kasto-platenmagazijn met 930 palletposities voor de opslag van de standaardplaten en de tijdelijke opslag van gereed product, een platenschaar en een tweetal Bystronic lasersnijmachines die geladen en gelost worden door speciaal ontwikkelde robots. De producten worden gesorteerd en gereedgelegd op pallets. Het softwarematig aan elkaar geknoopte, geïntegreerde systeem is vrijwel continu in bedrijf. Tot zaterdagmiddag wordt het systeem bemand ingezet, voor de productie van overwegend kleine series, en vervolgens tot maandagochtend onbemand voor de grotere series. De installatie verwerkt staal, roestvast staal en aluminium in diverse typen en vele dikten, waarbij de eerste twee strikt gescheiden worden gehouden in verband met het risico op contaminatie. “Juist complexe, driedimensionale producten passen in onze toeleveringsfilosofie”, zegt Van der Hurk. “De maakbaarheid wordt online gecontroleerd, waarna de uitslag automatisch vanuit de STEP-file wordt bepaald voor de lasersnijmachine. Nadat de plaatdelen zijn uitgesneden, kunnen ze een of meer buigbewerkingen ondergaan op een van onze standalone kantpersen. Deze staan naast de lasersnij-installatie opgesteld.”



Speciale robots brengen de platen over van het magazijn naar de lasersnijmachines en vice versa.

De seriegrootte vormt bij dit alles nauwelijks nog een beperkende factor. Ook enkelstuksproductie en kleine series, legt Van den Hurk uit, laten zich door de hoge automatiseringsgraad rendabel bewerken. De robots verrichten de handelingen en de insteltijden. Daarmee zijn de kosten vrijwel nihil. Speciale software zorgt voor optimalisering van het materiaalverbruik. Geavanceerde software bekijkt telkens opnieuw hoe het beschikbare reststukkenbestand zo optimaal mogelijk gebruikt kan worden.

‘De seriegrootte vormt nauwelijks nog een beperkende factor’

Na een globale inventarisatie van het restmateriaal volgt het finetunen naar soort en dikte. Van den Hurk stelt dat daarmee het afvalpercentage per saldo tot de helft is teruggebracht. “Het gehele proces is zo ingericht dat de kans op beschadigingen van de plaat tot een absoluut minimum is teruggebracht. De robots garanderen een probleemloos materiaaltransport. Ook de opslag van gereed product en reststukken gebeurt krasvrij. De producten worden gescheiden van elkaar op frames weggelegd waardoor het materiaal geen schuivende bewegingen kan

maken”, vertelt Van den Hurk. “Het is niet altijd noodzakelijk dat bewerkte platen zonder één krasje worden geleverd, maar we zien de eisen van onze klanten op dit punt over de jaren heen toenemen. Vooral de voedselverwerkende industrie is terecht kritisch en we willen ook in die sector scoren.”

Met de nieuwe lasersnij-installatie en de mogelijkheid complexe producten te leveren, heeft De Cromvoirtse zijn concurrentiepositie als ‘metaal-op-maat-toeleverancier’ aanzienlijk versterkt. Door investeringen als deze, stelt Van den Hurk, neemt ook het kennisniveau van de medewerkers steeds verder toe. Dat geldt met name voor de operators. Een hoge automatiseringsgraad leidt weliswaar tot minder menselijke arbeid per eenheid product, maar dat leidt in dit geval niet tot overcompleetheid, maar tot een verschuiving van werkzaamheden in de richting van procesbewaking en overige aanvullende bewerkingen zoals het tappen en soeverten van de producten. Van den Hurk: “Bovendien maakt de lasersnij-installatie niet alleen onze positie op de markt sterker, maar ook die van onze afnemers. De snelheid, flexibiliteit en efficiëntie in materiaalverbruik is in hun voordeel.” •

www.decromvoirtse.nl

ENERGIEVERBRUIK MET TWINTIG PROCENT OMLAAG

Producers met dubbele ponscapaciteit

Als je in deze tijden twintig tot dertig procent groei per jaar weet te realiseren, doe je het lang niet slecht. Heavac, de in Nuenen gevestigde fabrikant van klimaatsystemen voor personenvervoer (denk aan verwarming, ventilatie en airconditioning), maakt dit succes waar door lean manufacturing en een actieve marktwerking. Onlangs investeerde het bedrijf een half miljoen euro in een nieuwe ponsmachine.



Han Rutten, Engineering & Production Director: "Mocht de ene ponsmachine uitvallen, kan de andere gewoon doorproduceren."

Heavac kwam in 2002 voort uit een Amerikaans bedrijf dat een punt zette achter zijn productie-werkzaamheden. De onderneming wist in relatief korte tijd een internationale klantenkring op te bouwen. De starter van toen, met zeventien werknemers en één pand, is inmiddels uitgegroeid tot een onderneming met 58 medewerkers verdeeld over vier panden op het industrieterrein in Nuenen. Zo'n 95 procent van de productie wordt geëxporteerd.

‘Elektrische machine schakelt automatisch uit’

Een grote afnemer is bijvoorbeeld de Noord-Ierse Wright Group, één van Europa's leidende fabrikanten van bussen voor personenvervoer. Momenteel wordt ingezoomd op Rusland als potentieel interessante afnemer. In eigen land is VDL geëvolueerd van bescheiden zakenpartner tot een belangrijke afnemer van de 'comfort-systemen'.

BOTTLENECKS

"We besteden vrijwel niets uit", zegt Han Rutten, Engineering & Production Director. "Onze klantordergestuurde productie brengt met zich mee dat we zeer flexibel moeten kunnen schakelen. We kunnen ons geen lange doorlooptijden veroorloven en moeten in staat zijn tussen-door-orders te verwerken. De ontwikkeling en productie van onze systemen houden we dus helemaal in eigen hand. Standaardcomponenten zoals motoren worden wereldwijd ingekocht. Wat we zelf produceren, zoals het plaatwerk, is sterk afhankelijk van hoe de klant het wil hebben. Daarin moeten we dus vergaand flexibel zijn; het plaatwerk bijvoorbeeld valt nauwelijks te standaardiseren. De series zijn relatief klein: van enkelstuks tot pakweg vierhonderd. Op voorraad produceren van plaatdelen doen we nauwelijks, alleen als binnen afzienbare tijd



De productie en handling van plaatdelen verloopt heel efficiënt. Op de foto heeft een LST-robot zojuist een plaat opgenomen (een sensor beveiligd tegen onbedoeld opnemen van twee platen) en brengt deze over naar de machine.

herhalingsorders te verwachten zijn.” De hoofdstromen in de productie zijn plaatbewerking en assemblage. Ook beschikt Heavac over een moderne soldeer- en TIG-lasafdeling. Directe aanleiding voor de aanschaf van een tweede ponsinstallatie vormde de oprichting van Heavac Cooling B.V. Dat gebeurde in april vorig jaar in het kader van de verwerving van VDL als klant en de acties op de Russische markt. “Er werd geïnvesteerd om de bottlenecks uit de productie te halen”, zoals Rutten het uitdrukt, met name uit de ponsafdeling.

NIEUWE PONSMACHINE

De nieuwe ponsmachine, een Prima Power, type E6 met LST aan- en afvoersysteem, verdubbelt in één keer de ponscapaciteit die tot dan toe werd geleverd door een C6-machine van Finn-Power. Deze Finse fabrikant van plaatbewerkingsmachines werd enkele jaren geleden overgenomen door de Italiaanse onderneming die tegenwoordig Prima Power heet. Ook de C6-machine is gecombineerd met een LST-robot voor de invoer en uitname van platen c.q. plaatdelen. De machines lijken in veel opzichten op elkaar, maar verschillen op punten. De elektrische aandrijving van de nieuwe machine maakt deze

productiever en energiezuiniger dan de hydraulische voorganger.

SNELLER EN ENERGIEZUINIGER

“Onze C6-ponsmachine met LST-robot van Finn-Power voldeed goed, maar de capaciteit was structureel onvoldoende”, vervolgt Rutten. “We kozen destijds voor dit merk, type en configuratie vanwege de productiesnelheid, de integratie van upforming- en taggereedschap en de multi-tool functie. Hierdoor konden we vrijwel alle bewerkingen zonder tijdrovende gereedschapswisselingen uitvoeren. De nieuwe installatie is op dezelfde manier opgebouwd, met LST-robot.

‘De machines zijn vrijwel volledig uitwisselbaar’

Ook de turret is op dezelfde manier van gereedschappen voorzien, met vier auto-index stations en drie multi-tools. Deze elektrisch aangedreven machine is alleen veel sneller en heeft een zuiniger energieverbruik van ongeveer twintig procent. Bij een hydraulische machine loopt de pomp altijd, maar de elektrische machine wordt

uitgeschakeld als er geen plaat wordt bewerkt. En een vliegwielconstructie zorgt ervoor dat de uitloopenenergie wordt teruggeleverd. Een ander systeem ‘voelt’ of een klein dan wel groot ponsgereedschap wordt gebruikt en past de energieleverantie daarop aan.” Vanwege de vele upforming-bewerkingen is niet voor een lasersnijmachine gekozen. De functie wordt onder meer ingezet voor het aanbrengen van louvre-sleuven en ‘shear buttons’, doorgedrukte positioneringsnokken die in het 3D-model worden aangegeven. Ze worden gebruikt voor het assembleren van plaatdelen. De turret bevat zelfs een ontbraamfunctie: een onder- en bovenkogel bewegen exact over de ponsnaad en verwijderen al walsend de ponsbramen.

INZET ALS TWEELINGMACHINE

De productie en handling van plaatdelen, doorgaans aluminium, soms roestvast staal of zincor met een dikte van één tot vier millimeter, verloopt buitengewoon efficiënt. De robot neemt de standaardplaten van een stapel op en voert ze in de machine tegen enkele aanslagen. Bij de juiste positionering wordt de plaat gefixeerd door de klemmen van een manipulator die tijdens het ponsen, upforming en tappen met hoge snelheid de juiste 2D-bewegingen uitvoert. Volgens Rutten is het een enorm voordeel wanneer je een tweelingmachine kunt inzetten: “We moesten wel iets aan de software aanpassen, zodat de robotparameters exact overeenkomen en er geen variaties in de plaatopdeling optreden. We wilden voorkomen dat er toch weer iemand nodig zou zijn om de programma’s steeds opnieuw voor de ene of de andere machine aan te passen. Nu zijn de machines vrijwel volledig uitwisselbaar. De vijf minuten die de aanpassing vereist, is voor ons acceptabel. Mocht de ene machine uitvallen, kan de andere gewoon doorproduceren.” •

www.heavac.nl
www.primapower.com

TEKST: MR. MIRJAM BOS.

ILLUSTRATIE: WIEGEL

ART PROMOTION.

Jean is na een half jaar thuiszitten gelukkig weer aan het werk. Hij is nu lasser bij Zuur BV. Graag wil Jean vieren dat er betere tijden zijn aangebroken. Zodra hij voldoende vakantiedagen heeft, wil hij zijn vriendin mee op reis nemen. Helaas is tijdens zijn werkeloosheid zijn spaargeld opgebraakt. Om een vakantie te kunnen betalen, vraagt hij zijn baas een voorschot op zijn loon.

Zijn baas voelt zich in verlegenheid gebracht; het is niet gebruikelijk om voorschotten te geven. Als Jean nul op het rekest krijgt, reageert hij niet bepaald gelaten. Tijdens de lunch kunnen alle collega's in de kantine meegenieten van Jean's frustratie over de afwijzing van zijn voorschot. Hierop roept de directeur hem op het matje. Hij waarschuwt Jean zich niet meer zo te laten gaan ten overstaan van iedereen. Zodra zijn nog onwetende vriendin bij thuiskomst ver-

heugd vertelt over een reis naar Curaçao die zij op een site van een reisbureau heeft gezien, hakt de teleurstelling er bij Jean extra in. Na een avondje stevig drinken, besluit hij zijn frustratie van zich af te schrijven. Al zijn vrienden op Facebook, en zoals later blijkt ook anderen, kunnen lezen wat voor waardeloos bedrijf Zuur BV volgens Jean wel niet is. Hij zet zijn bericht flink aan met scheldwoorden en namen van nare ziektes. Als Jean's vriendin de volgende ochtend

Facebook checkt, vraagt ze hem zijn bericht te verwijderen. Hier komt narigheid van, voorvoelt ze. Jean vindt dit een overdreven reactie. Hij mag toch zeker zijn mening uiten? Bovendien is dit bericht alleen bestemd voor zijn vrienden.

ONTBINDING CONTRACT

Op maandag is het schrikken. Op het werk aangekomen, wordt Jean rechtsomkeert gestuurd. Zuur BV schorst hem en vraagt ontbinding aan van zijn contract bij de kantonrechter. Volgens de rechter heeft Jean het bedrijf vreselijk beledigd en heeft dit niets meer te maken met vrijheid van meningsuiting. Dat hij zijn excuses heeft aangeboden en het Facebookbericht verwijderde, doet daar volgens de kantonrechter niets aan af. Ook gaat de rechter niet mee in Jean's argument dat zijn Facebookberichten alleen voor zijn vrienden bestemd zijn. De term 'vrienden' is immers betrekkelijk, omdat de kans bestaat dat ook anderen zijn berichten lezen. De rechter wijst daarom het ontbindingsverzoek van Zuur BV toe, omdat er sprake is van een dringende reden voor ontslag. Jean krijgt geen vergoeding mee. •



Social media protocol

Een werknemer mag zijn werkgever niet beledigen op social media. Dat kan, zoals hier blijkt, soms zelfs bestraft worden met een onmiddellijke ontbinding van de arbeidsovereenkomst door de kantonrechter, zonder enige vergoeding. Gedrag op social media is dus niet alleen een privé-, maar ook een publieke aangelegenheid. Het kan gevolgen hebben voor de uitstra-

ling van uw bedrijf. U doet er verstandig aan om regels over gedrag vast te leggen in een social media protocol. Uiteindelijk levert zo'n geval als dit u immers hoe dan ook geen goede reclame op. Een voorbeeld van een dergelijk protocol kunt u verkrijgen via de afdeling Ledenadvies, Team sociaal juridisch van de Metaalunie, tel. 030-6053344.



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

Juridische professionals tegen gunstige tarieven

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

U kunt bij Metaalunie Rechtsbijstand terecht voor:
Advocaten
Octrooigemachtigden
Juridische bedrijfsanalyse
Incasso
Maatcontracten
Algemene voorwaarden

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

DUMEBO DWS-LID ERDO STAAL: 'Goede vakkennis is hard nodig'

Het werk van Erdo Staal, specialist in stalen dak- en gevelbekledingen, bestaat al lang niet meer uit het monteren van een stalen wandje. In de branche draait het tegenwoordig om innovatief vermogen, duurzaamheid, constructieve veiligheid en vakbekwaamheid. Alle reden om van start te gaan met de eerste erkende monteursopleiding van het vakgebied. Directeur Paul Dieben was er zelf nauw bij betrokken: "Goede vakkennis is hard nodig."



Directeur Paul Dieben (links) en branchemanager Ruud Huisman op het hoofdkantoor in Capelle aan den IJssel.

Erdo Staal is een onderneming uit de Erdo Groep, in 1928 in Rotterdam opgericht als dakbedekkersbedrijf. Hoewel dakbedekking nog steeds de corebusiness is, hebben de ontwikkelingen bij het inmiddels 84 jaar oude bedrijf niet stil gestaan. Zo spitste Erdo zich toe op verschillende specialismen, die zich hebben vertaald naar vier dochterondernemingen: Erdo Staal en Erdo Dak in Nederland en Holl Flachdachbau en Lösch

blitzschutzbau in Duitsland. Erdo Staal is het montagebedrijf dat gespecialiseerd is in bijzondere stalen dak- en gevelbekledingen. Erdo Dak is actief met uiteenlopende dakbedekkingen, begroeningssystemen, dakbeveiligingssystemen en parkeerdaksystemen. Bij de Duitse tak valt het aantal vestigingen op: dakbedekker Holl Flachdachbau bedient met veertien vestigingen de Duitse markt, terwijl Lösch blitzschutzbau

zich toelegt op bliksembeveiliging en actief is met drie vestigingen.

"In Duitsland zijn wij één van de weinige, echt succesvolle aannemersbedrijven", vertelt Paul Dieben, directeur van Erdo Groep. "Ik denk dat we dat te danken hebben aan onze manier van managen. We laten het werk doen door lokale mensen. Je moet een Hamburger bijvoorbeeld niet in Berlijn laten werken. De kracht van Erdo is dat we groot zijn in klein zijn. We zijn decentraal gericht." In totaal heeft de groep 500 mensen in vaste loondienst, waarvan er een dikke honderd in Nederland werkzaam zijn. De laatste groep verzorgt dagelijks honderden projecten op zo'n 240 grote en kleine bouwplaatsen. Het merendeel van de werkzaamheden vindt plaats in de renovatiemarkt. Daarnaast is Erdo actief in de sectoren onderhoud en nieuwbouw.

*'Ontwikkelingen volgen
zich in rap tempo op'*

In tegenstelling tot Duitsland is het in Nederland moeilijk het hoofd boven water te houden, geeft Dieben toe. "Het volume van de Nederlandse bouw is afgenomen met 25 à 30 procent. Dat is niet iets eenmaligs, maar structureel de komende tien jaar. We zitten middenin een sanering. In de Duitse markt is die sanering er al geweest, namelijk na de val van de muur. Dat ons bedrijf in Duitsland winstgevend is, compenseert de slechte economie in Nederland."

KLIMAATDAK

Op het hoofdkantoor van Erdo in Capelle aan den IJssel vertelt Dieben over de projecten waarmee het branchelid van Dumebo DWS zich zoal bezig houdt. Van het dak van NS-station Amsterdam Bijlmer tot de gevel van de verkeerscentrale in Utrecht. Maar vooral trots is Dieben op het in eigen beheer ontwikkelde klimaatdak, dat ook bovenop het hoofdkantoor te vinden is. "Eén van onze specialismen is dat wij van be-

staande daken een klimaatdak kunnen maken. Het gaat in feite om een draagconstructie met zonnepanelen die voor de levering van energie zorgen. Het dak heeft een hellende vorm, waardoor het zichzelf schoon regent. In het gebouw hangen we een paneel op waarop precies valt af te lezen hoeveel stroom het klimaatdak al heeft opgebracht en hoeveel CO₂ er is gereduceerd.”

GOEDE VAKKENNIS

De gevel- en dakenbranche wordt niet alleen duurzamer, ook innovatief vermogen, constructieve veiligheid en vakbekwaamheid spelen een steeds grotere rol. Volgens Dieben is dat ook de reden waarom Dumebo DWS onlangs van start is gegaan met de opleiding ‘Monteur metalen gevels en daken’. De opleiding is tot stand gekomen onder leiding van een speciaal opgezette stuurgroep, waarvan Dieben de voorzitter is. “Ons werk bestaat niet meer alleen uit het monteren van een stalen wandje. De ontwikkelingen binnen ons vakgebied volgen zich in rap tempo op en er wordt steeds vaker gebruik gemaakt van dure materialen. Zowel de markt als de toeleveranciers stellen steeds hogere eisen aan de vakbekwaamheid van monteurs. Goede vakkennis is dus hard nodig.



Het klimaatdak met zonnepanelen, goed voor het milieu én de portemonnee.

Samen met het keurmerk van Dumebo DWS en de kwaliteitsrichtlijnen verwachten we zo de branche naar een hoger niveau te tillen.” Het ontstaan van de opleiding kent een lange geschiedenis. Nadat de twee verenigingen Dumebo (Duurzame Metaal Bouw) en DWS (Daken WandSystemen) in 1991 fuseerden, besloten zij een vakopleiding op te zetten om de branche competitiever te maken. “Er bestond namelijk nog geen erkende opleiding binnen ons vakgebied. Bovendien was jonge aanwas noodzakelijk, omdat de bouw toen al kampte met vergrijzing”, legt Dieben uit. “We wilden graag een erkende opleiding opzetten, waarbij leerlingen werkend leren. Uiteindelijk is dat de BBL

(Beroeps Begeleidende Leerweg)-opleiding geworden.” Aan het opzetten van een dergelijke opleiding zaten volgens Dieben echter nogal wat haken en ogen. “Ik had van tevoren niet kunnen bedenken dat daar zoveel tijd en geld in zou gaan zitten. Gelukkig kregen we in 2009 van de overheid via het AgentschapNL een subsidie. Toen konden we pas echt aan de slag. Maar dan krijg je vervolgens te maken met een oerwoud aan regels en raak je verward in een heel spanningsveld van belangengroepen. Toch was het zonder die partijen nooit gelukt een opleiding op te zetten.”

GROEI IN LEERLINGEN

Uiteindelijk is de monteursopleiding op 1 september 2012 een feit. De mbo-vakopleiding (op basis van het ‘werken en leren principe’) wordt gegeven in samenwerking met het Tech College van het ROC Midden-Nederland in Nieuwegein. In anderhalf jaar tijd worden leerlingen klaargestoomd voor het vak. Er is een introductieblok van vier tot zes weken, daarna wordt de theorie en voornamelijk de dagelijkse praktijk behandeld in blokweken. Dieben: “We zijn van start gegaan met twaalf leerlingen. Onze doelstelling is om minimaal 15 à 20 leerlingen per jaar op te leiden.” Betrokken partners zijn behalve Dumebo DWS en ROC Midden-Nederland, Nehem Kennismanagement Consultants en adviesbureau Nieman-Kettlitz Gevel- en Dakadvies. •

www.erdo.nl
www.dumebo-dws.nl

Duurzaam bouwen speerpunt

De ontwikkeling van het klimaatdak van Erdo Staal past goed bij één van de speerpunten van branchevereniging Dumebo DWS: energiebewust of energieneutraal bouwen. “De markt vraagt om duurzaamheid”, zegt branchemanager Ruud Huisman. “Duurzaamheid staat dan ook op de agenda van onze technische commissie en de diverse ketenoverlegorganen waarin onze vereniging vertegenwoordigd is. Wij verwachten dat de branche over een jaar of zes alleen nog maar ‘slimme’ gevels en daken zal produceren: innovatieve systemen die energie opwekken. Gevels en daken worden als het ware een schil.” Volgens Huisman is er steeds meer samenwerking in de richting van de bouwketen. “Om duurzaam te kunnen bouwen, moeten we met elkaar werken aan oplossingen. Dat begint al bij de architect aan tafel. Metaal wordt steeds meer toegepast in zowel nieuwbouw als renovatie. Dat bewijst dit jaar de toename van ingediende projecten voor de Architectuurprijs van de MDG (vereniging toeleveranciers Metalen Dak- en Gevelmaterialen). Hierdoor ontstaat een steeds bredere en intensievere samenwerking tussen architect en verwerker. Steeds meer leden worden als adviseur bij het ontwerp betrokken; ze worden steeds vaker projectpartner dan verwerker pur sang.”

VERSPANEND BEDRIJF VAN TRIERUM METAALBEWERKING:

‘Toegevoegde waarde blijven bieden’

Strategisch ondernemen ook in crisistijden? Van Trierum Metaalbewerking is er een goed voorbeeld van. Het bedrijf uit Lunteren bouwt juist nieuw. “Er is in Nederland markt voor een metaalbranche die kwalitatief hoogwaardige producten maakt.” De slogan van Van Trierum luidt dan ook: ‘Verspanen met hart voor het vak en oog voor kwaliteit.’

Als dit nummer van Metaal & Techniek uitkomt, rijden er racetrucks van Ginaf door de woestijn van Argentinië en Chili in de Dakar-rally. Een beproeving voor mens en materieel. In voorgaande edities bleken aandrijfonderdelen van de trucks kwetsbaar. Ginaf kwam bij Van Trierum Metaalbewerking uit om de aandrijfonderdelen te verbeteren. Ze zijn inmiddels uitvoerig getest in de Marokkaanse woestijn en kwalitatief zo goed bevonden dat er een opdracht uit volgde. Wereldwijd vliegen momenteel schaal-

modellen van exclusieve Alouette 3- en Lama-modelhelikopters. De hightech rotorkoppen hiervan komen eveneens uit de werkplaats van Van Trierum. Deze producten worden door hun schaalbaarheid, nauwkeurigheid en afwerking gezien als de Maserati's onder de modelhelikopters. Ook onderdelen en sub-assemblies voor medische instrumenten in onder meer de brachytherapy of bloedkoeling liggen binnen het werkterrein waarvoor Van Trierum Metaalbewerking produceert en assembleert. Het

bedrijf is hiervoor in 2008 gecertificeerd volgens de ISO 13485:2003 norm.

“Wat ons bijzonder maakt? We onderscheiden ons positief in kennis en kwaliteit waardoor we een gewaardeerde gesprekspartner zijn”, zegt mede-eigenaar Arie van Trierum. “Dat kan alleen door een transparante samenwerking met de klant, waarbij wij ons inleven in zijn product en probleem. Als we een opdracht krijgen, dragen we waar mogelijk oplossingen aan, testen en produceren een nulserie. Dat is toegevoegde waarde bieden. Vanaf het ontwerp meedenken en gaan voor een langdurige relatie.” Voor het tekenen en ontwerpen van onderdelen en samenstellingen maakt Van Trierum gebruik van het Top-Solid CAD/CAM-systeem.

NIEUWBOUW

In 1990 begon Rien van Trierum het bedrijf als eenmanszaak in CNC-draaien. In 1998 werd Marcel Verbeek compagnon en sinds januari 2012 maakt ook zoon Arie deel uit van de directie. Van Trierum biedt vandaag de dag een breed pakket verspaningsactiviteiten (tot en met 5-assig simultaan) en heeft ook assemblagemogelijkheden. Het bedrijf is onder meer actief in de medische industrie, voedingsmiddelenindustrie, machinebouw, automotive, offshore, jachtbouw en verpakkingindustrie. De organisatie is gestaag gegroeid. In 2001 werd een naastgelegen pand gekocht voor uitbreiding, maar Van Trierum is inmiddels ook die fase ontgroeid. Enkele

‘Investeren in medewerkers verdient zich terug’

straten verderop wordt nu een fabriekshal van circa 2000 m² gebouwd waar de productie-ruimte – binnen gestelde bandbreedten – klimaatgestuurd is. De nieuwbouw is een uiting van vertrouwen in de toekomst. Rien van Trierum: “Binnen de markt zijn wij prima geoutilleerd voor enkelstuks tot middelgrote series.



Verspanen met hart voor het vak en oog voor kwaliteit.



V.l.n.r. Arie van Trierum, Rien van Trierum en Marcel Verbeek voor de nieuwe productielocatie in Lunteren.

Gezien onze toegevoegde waarde kunnen wij hierin ook de concurrentie met lagelonenlanden aan. Een veel gehoord probleem over buitenlandse leveranciers blijft toch continuïteit. Voor ons geldt dat we binnen de fijnmechanische industrie positief gestemd zijn voor de lange termijn als je je maar blijft focussen op kansen die zich ook in deze tijd aanbieden." Arie van Trierum: "Maar om te groeien, heb je wel schaalgrootte nodig. Zo willen we meer aan assemblage gaan doen. Daarvoor is ruimte in de nieuwe fabriekshal." Marcel Verbeek vult aan: "In de nieuwbouw is ook meer manarme nachtproductie mogelijk. We zullen blijven investeren in automatisering. Ook willen we de stap naar de Duitse markt gaan maken."

SCHOLING

Andere reden om breder te opereren en niet alleen gespecialiseerd maatwerk te bieden, is scholing. Van Trierum heeft scholing hoog in het vaandel staan en voor goed opleiden is een breed pallet aan werk nodig. Rien: "We investeren graag in medewerkers. We zijn ervan overtuigd dat als je investeert in het vergroten van kennis binnen je bedrijf, die investering zich terugverdiend. Personeel met brede kennis komt met eigen ideeën die het bedrijf als geheel verder helpen. Als je zo kennis met elkaar deelt, zal die zich vermenigvuldigen. Wij bieden stagiaires van vmbo tot en met hbo regelmatig een boeiende plek met uitdagende opdrachten. Meerdere stagiaires zijn na hun studie in dienst

gekomen." De betrokkenheid van Van Trierum met het technisch onderwijs blijkt ook uit het feit dat Arie lid is van de beroepenveldcommissie op de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN). Arie: "Specifieke vakkennis wordt geboren en uitgebouwd op de werkvloer. Hier is ook goed te zien wie inventief met zijn werk bezig is en wat zijn of haar sterke punten zijn. Medewerkers vernieuwen ons als directie ook."

TOEKOMST

Van Trierum ziet 2013 ondanks de crisis met vertrouwen tegemoet. Rien: "Denk eenvoudig, realiseer plannen als het mogelijk is, blij positief. Basis blijft: een open dialoog voeren met de klant en kwaliteit blijven bieden. Naar specialis-

'Laten zien dat we als metaal trots zijn'

tisch werk zal altijd vraag zijn." De grootste bedreiging? Marcel: "Hoogwaardig personeel vinden. De branche moet zorgen dat ze weer gewaardeerd wordt. Als industrie verstoppen we ons nog wel eens. We mogen meer aan marketing doen; laten zien dat we als metaal trots zijn op wat we doen."

Op dit moment kijken ze bij Van Trierum naar de mogelijkheden van 3D-printen en toepassing van laserfrezers, ook wel laser micromachining genoemd. Rien: "Dat is nu voor ons nog niet

interessant gebleken, maar wie weet in de toekomst. Daar moet je je ogen voor openhouden. Goed contact met collega-bedrijven kan hier een positieve meerwaarde in zijn. Eén van de redenen waarom we lid zijn geworden van de branchevereniging DPT." •

www.trierum.com

www.dpotech.nl

DPT onmisbaar voor topsectoren

"Samenwerken is belangrijk voor de maak- en toeleverindustrie", zegt Frans van der Brugh, branchemanager van Dutch Precision Technology (DPT). De bij DPT aangesloten verspanende bedrijven zijn op de één of andere manier betrokken bij de negen topsectoren. "Onze leden maken deel uit van bijvoorbeeld de hightech, automotive en medische sector, machine-industrie, food- en agro-industrie. Ondanks dat de aangesloten bedrijven vaak kleiner zijn, hebben zij juist de flexibiliteit en het vermogen om te innoveren", vertelt Van der Brugh. "Wat je als klein flexibel bedrijf niet kunt, krijg je vaak als groep wel voor elkaar", waarmee hij het nut van Dutch Precision Technology onderstreept. "Een branche is een handige manier om je te spiegelen en om te sparren met collega-bedrijven. Ook is gezamenlijke promotie en export eenvoudiger met een groep." Een ander speerpunt binnen DPT is de bevordering van de instroom van gekwalificeerd personeel op allerlei niveaus: engineering, programmeurs en handjes aan de machines. Van der Brugh: "Door de vergrijzing is er de komende jaren veel uitstroom van personeel. Daarnaast kiezen steeds minder jongeren voor techniek. De vijver met jong vakpersoneel wordt steeds kleiner."

PRODUCT

EFFICIËNTE EN ECONOMISCHE VLAKFREES



Nieuw op de markt is de Double Octomill 05, waarmee producent Seco Tools de grote kosten- en prestatievoordelen van het productassortiment beschikbaar maakt voor kleinere machines. Deze efficiënte en economische vlakfrees is leverbaar in diameters van 25 tot 125 mm en zorgt voor optimale prestaties bij toepassingen waar een maximale snedediepte van 3 mm wordt gevraagd. De snijplaat van de Double Octomill 05 is voorzien van een sterke centrale stelschroef en gleuven die refereren met axiale en radiale borgpennen in het freeslichaam. Dit vereenvoudigt het monteren van snijplaten en garandeert tijdens het gebruik de meeste stabiliteit. De snijplaten zitten onder een hoek van acht graden negatief gepositioneerd in het freeslichaam. Zo is het mogelijk deze dubbelzijdig te gebruiken, terwijl een positieve spaanbreker zorgt voor minder snijkrachten. Seco levert voor de Double Octomill 05 vier snijkantgeometrieën, zodat het gereedschap met succes over een breed scala van materialen kan worden toegepast.

Seco Tools Benelux, tel. 0032-23890985, website: www.secotools.com.

EFFICIËNT METEN MET 3D-COÖRDINATENMEETMACHINE

Hexagon Metrology introduceert de nieuwe 3D-coördinatenmeetmachine (CMM) Leitz Reference Xe. Dit nauwkeurige meetstelsel is het antwoord op de vraag vanuit kleine en middelgrote ondernemingen. Hoewel de budgetten vaak beperkt zijn, moet er toch worden voldaan aan hoge kwaliteitseisen en strenge meettechnische normen, bijvoorbeeld original equipment manufacturers (OEM) in de auto-industrie. Voor het eerst kunnen gebruikers nu niet alleen profiteren van een hoogkwalitatieve meetmachine met de Leitz-merknaam, de machine voldoet bovendien aan de hoogste eisen van nauwkeurige meettoepassingen. De CMM bevat de nieuwe generatie Leitz-besturing, die is geïntegreerd met de diverse Leitz 3D-meetsensoren. De sensoren ondersteunen dynamische enkelpuntsmetingen, scannen met variabele hoge snelheid en scannen zelfcentrerend. Door deze ruime keuze kan de gebruiker flexibel reageren en de meest optimale meetmethode selecteren voor de te meten componenten en de vereiste nauwkeurigheid.

**Hexagon Metrology,
tel. 0041-44-8093571,
website:
www.hexagonmetrology.com.**



INDUSTRIËLE BEVETTINGSSYSTEMEN

Leverancier F. Hoffmann BV brengt een compleet programma industriële bevettingssystemen op de markt voor plaat en band en producten ervan. Het programma omvat systemen voor rollenbandbevetting, samendrukbevetting en sproei-bevetting. De systemen zijn ontwikkeld en worden geproduceerd door Eckardt Umformtechnik GmbH uit Bretten, Duitsland. Bij rollenbandbevettingssystemen van Eckardt is er sprake van contactbevetting tussen twee boven elkaar geplaatste rollen. De aandrijving gebeurt motorisch dan wel door middel van het te bevetten product. In de omvormtechniek is de viltrol het meest toegepaste bevettingsapparaat. De samendrukbevettingssystemen zijn voorzien van twee boven elkaar geplaatste stelen samendrukrollen en verdeelrollen. Het te bevetten materiaal wordt tussen de beide rollenstellen doorgevoerd. Bij deze systemen kunnen met één rol alle gewenste bandbreedtes worden bevet. De voordelen van het milieuvriendelijke samendrukbevettingssysteem zijn met name de extreem lange standtijden en de geringe laagdikten (tot circa 1 g/m²).

F. Hoffmann, Zwijndrecht, tel. 078-6102388, website: www.hoffmann-machines.nl.

Op zoek naar het ideale prototype

Als individuele deelnemer deed hij al twee keer mee aan de Vakkanjer-Wedstrijden. Nu mag onderhoudsmonteur Wouter van der Ven (GEA Food Solutions Bakel BV) het op het allerhoogste niveau laten zien. Met zijn teamgenoten Pim Bexkens en Robbert-Jan van Wijk heeft hij zich in de Manufacturing Team Challenge (MTC) geplaatst voor de WorldSkills 2013.

Verschillende Vakkanjers uit andere wedstrijd-vakken plaatsten zich in Ahoy voor EuroSkills, met een eventuele kans op een ticket voor de WorldSkills. Dat zat er niet in voor de onderhoudsmonteurs: hun discipline staat niet op het programma op de Europese- en wereldkampioenschappen. Wouter: "Dat wist ik van tevoren. Toch kriebelt het ergens, als je ziet dat andere jongens wél doorgaan naar EuroSkills en mogelijk WorldSkills. Daar wil je gewoon bij zijn. Nu had ik gehoord dat er MTC-teams waren samengesteld voor eerdere edities van de WorldSkills, dus ik heb meteen aangegeven dat ik die kans wel zou willen pakken." Net voor de zomer belandde er een mailtje in de inbox van Wouter. Of hij mee wilde doen aan de kwalificatie voor MTC-teams. "Een kwartier nadat die mail binnen kwam, had ik overlegd met mijn leidinggevende en mailde ik terug: ik ben erbij. Het was precies waar ik op had gehoopt. Een verlenging van mijn bestaan als Vakkanjer en de kans om mee te doen aan de WorldSkills."

EERSTE CONCEPT

Na de zomer selecteerde Bureau TOP twee teams van drie Vakkanjers die onderling moesten uitmaken welk drietal volgend jaar juli meedoet aan de WorldSkills in Leipzig. "Ik had Pim en Robbert-Jan nog nooit gesproken. Maar het klikte meteen, we zijn alledrie even gek van techniek. We maakten kennis op vrijdag en op maandag zaten we al in een snel geregelde werkplaats om ideeën uit te wisselen. Dezelfde avond hadden we een eerste concept van de WorldSkills-opdracht in elkaar gezet: een blikjespers op zonne-energie."

KWALIFICATIES

Pim, Robbert-Jan en Wouter overleefden de kwalificatie en pakten in november het ticket naar de WorldSkills. "Kippenvel: we gaan naar de

WorldSkills! Maar we staan eigenlijk pas aan het begin", weet Wouter. "We moeten nog heel veel trainen. We hebben nu drie prototypes van de blikkenpers gebouwd en hij moet nog steeds goedkoper, sneller en lichter. Dat gaan we het komende halfjaar doen. Ik heb van oud-deelnemers al begrepen dat er maanden aankomen waarin je wenst dat je er nooit aan was begon-

nen. Dat maakt een eventuele medaille straks alleen maar mooier."

GEOLIED TEAM

Er staat straks een geolied team, belooft Wouter. "We moeten het straks waarmaken in 22 uur wedstrijd-tijd. Maar ik geloof heilig dat het kan met dit team. Elk teamlid brengt ideeën en vakmanschap vanuit zijn eigen discipline – elektro-techniek, CNC-verspanen en onderhoudsmontage – om tot het perfecte apparaat te komen. We gaan samen voor de gouden kroon op het werk." •

www.vakkanjers.nl

www.worldskillsleipzig2013.com



Het Nederlandse team in de Manufacturing Team Challenge voor de WorldSkills. V.l.n.r. Robbert-Jan van Wijk (Prodrive), Pim Bexkens (Van Doren Engineers) en Wouter van der Ven (GEA Food Solutions Bakel BV).

AGENDA

 = door de Metaalunie geïnitieerde activiteiten

BEURZEN & CONGRESSEN

26 FEBRUARI 2013

RapidPro, vakbeurs

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

5 – 7 MAART 2013

Metaalexpo, vakbeurs

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

8 APRIL 2013

Hannover Messe, vakbeurs

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

4 – 5 JUNI 2013

Materials, vakbeurs

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

EVENEMENTEN

29 JANUARI – 2 FEBRUARI 2013

Open huis DMG / Mori Seiki

LOCATIE: Pfronten, Duitsland
INFO: www.dmgmorseiki.com

26 FEBRUARI – 1 MAART 2013

Demoweek 'Techniek voor morgen'

LOCATIE: Ede - Veenendaal
INFO: www.demoweek.nl

16 – 18 APRIL 2013

RoestvastStaaldagen

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

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

CURSUSSEN/WORKSHOPS



1 FEBRUARI 2013

Cursus De regelingen van de CAO voor het Metaalbewerkingsbedrijf

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



1 FEBRUARI 2013

Cursus Sturen op de kostprijs

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein
TIJD: 9.00 uur tot 16.30 uur
KOSTEN: € 350,- (excl. BTW) per deelnemer
INFO: www.metaalunieacademie.nl
info@metaalunieacademie.nl



7 FEBRUARI 2013

Cursus Veilig en gezond werken in Metaalbedrijven

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



11 FEBRUARI 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



15 FEBRUARI 2013

Cursus Leidinggeven in Metaalbedrijven, jong en oud inspireren

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



7 EN 20 MAART 2013

Tweedaagse cursus Leer je werk te verkopen

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



11 MAART 2013

Cursus De overdracht van uw bedrijf

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



12 MAART 2013

Cursus Vergadertechnieken

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



14 MAART 2013

Cursus Ondernemen, risico's en algemene voorwaarden

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



14 MAART 2013

Cursus Jaarstukken lezen, ongeoeffenden

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



18 MAART 2013

Cursus Samenwerken met de Ondernemingsraad

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



22 MAART 2013

Cursus Managen van ziekteverzuim

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

EXCURSIES/HANDELSREIZEN



4 – 5 MAART 2013

Handelsmissie Metaal naar Duitsland

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

8 – 23 MAART 2013

Economische missie naar China

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

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

Maatschappelijk verantwoord gedrag

Ruim een jaar geleden publiceerde ik in deze column een brief van een belangrijke opdrachtgever aan zijn toeleveranciers. Hoewel de brief deels gefingeerd was, waren alle elementen van de brief gebaseerd op de dagelijkse praktijk van een bepaald bedrijf. En die praktijk was niet zo netjes. Helaas blijkt er nog veel meer binnen de Nederlandse grenzen plaats te vinden.



Destijds kwam het er op neer dat de opdrachtgever tussenpersonen plaatste tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, die het 'vuile werk' moesten opknappen. Dat bestond onder meer uit het door middel van allerlei trucs volledig 'uitkleden' van de toeleverancier, het laten betalen van toeleveranciers om preferred supplier te mogen zijn, zonder enige garantie op een opdracht. Nee, sterker nog: als preferred supplier krijg je het exclusieve recht om een aanbieding te mogen maken indien een ander bedrijf (buiten de groep van preferred suppliers) een lagere prijs had neergelegd dan jij. Eigenlijk betekent preferred supplier dus niets anders dan het recht hebben om 'tot op het bot te worden uitgekleden'. Het slotstuk van de brief was dat de opdrachtgever achteraf nog het recht had de nacalculatie van de toeleverancier te laten beoordelen en als nog de winst (mocht die al bestaan) 'af te romen'.

INTEGRITEIT

Op dat artikel kreeg ik meerdere reacties van ondernemers die de geschetste praktijken herkenden. Tijdens gesprekken met ondernemers hoor ik bijna wekelijks vergelijkbare verhalen. Mijn conclusie is dat het met de integriteit in de samenleving niet meer zo goed is gesteld. Deze praktijken kunnen moeilijk worden betiteld als 'maatschappelijk verantwoord ondernemen'. Natuurlijk, er zijn altijd al mensen geweest die het met eerlijkheid en respect voor anderen niet zo nauw nemen. De Griekse wijsgeren hebben daar in het verleden ook al het nodige over gezegd. Maar als je de laatste maanden van 2012 de

kranten hebt gelezen, vraag je je werkelijk af waar we mee bezig zijn.

VERTROUWEN

Wethouders die worden beschuldigd van (te) innige relaties met projectontwikkelaars. Een burgemeester die reizen declareert die hij nooit heeft gemaakt. Een gedeputeerde die zich onaantastbaar voelde. Politici die binnen vierentwintig uur na de verkiezingen hun beloften breken. En deze voorbeelden zijn het resultaat van slechts tien dagen de krant lezen! Onvoorstelbaar! Als we dit tien jaar geleden hadden gelezen dan hadden we

'Deze praktijken aan de kaak stellen'

gedacht dat dit een artikel zou zijn over één of ander land ver weg van onze grenzen. Ook wel bananenrepubliek genoemd. Maar nee hoor, het vindt allemaal binnen de Nederlandse grenzen plaats. En ik vrees dat de situatie nog veel ernstiger is dan datgene waarvan we op dit moment weet hebben. Hieraan zou in dit nieuwe jaar echt meer aandacht moeten worden besteed. Het vertrouwen in de samenleving zou ermee gediend zijn als deze praktijken aan de kaak worden gesteld. Ik denk dat dit een voorwaarde is voor een samenleving waarin mensen weer vertrouwen krijgen in de toekomst. Ik wens u een gezond en zowel zakelijk als privé voorspoedig 2013! •

RICHARD SCHUIITEMA
BRANCHEMANAGER KONINKLIJKE METAALUNIE