

koninklijke  
**metaalunie**

# METAAAL & TECHNIEK

3

VAKBLAD VOOR HET MKB IN DE METAAL



**THEMA: FINANCIERING**



**JURY SMART SOLUTION  
AWARD STELT ZICH VOOR**



**BEDRIJF VERKOPEN OF  
NAAR DE KINDEREN**



**Lundqvist, HTSM:  
'Bedrijfsleven  
aan het roer'**

## 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

### Basisonderwerp

Vormbreker Nieuw-Vennep

### Medewerkers:

Hans Koopmans, Frank Senteur,  
Erik Steenkist, Bart Driessen, Ronald  
Buitenhuizen, Tosca Vissers, Ewald Lohmann

### Advertentieverkoop

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

### Abonnementen

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

### Opgeve abonnementen

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

### Voor informatie over 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 vervoelvoudigd,  
opgeslagen in een geautomatiseerd  
gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige  
vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch,  
mechanisch, door fotokopieën, opnamen of  
enige andere manier, zonder voorafgaande  
toestemming van de uitgever.



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

## 'Vier miljoen euro voor mkb' 10



Amandus Lundqvist, boegbeeld van het Topteam High Tech Systemen en Materialen (HTSM), pareert kritiek op het Topsectoren-beleid. En hij gaat in op de subsidieregeling voor het mkb. Er is vier miljoen euro beschikbaar voor de topsector HTSM.

## Thema: financiering 16



Metaalunie-directeur Beleid Jos Kleiboer licht de achtergronden van het nieuwe Metaalunie Meldpunt Bedrijfsfinanciering toe. Aanvullend onder meer een interview met Paul Dirken, directeur Bedrijven van de Rabobank, over kredietverlening.

## INHOUD

### 'Roadmaps geschikt voor elk innoverend bedrijf'

Amandus Lundqvist,  
topsector HTSM

## 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.

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



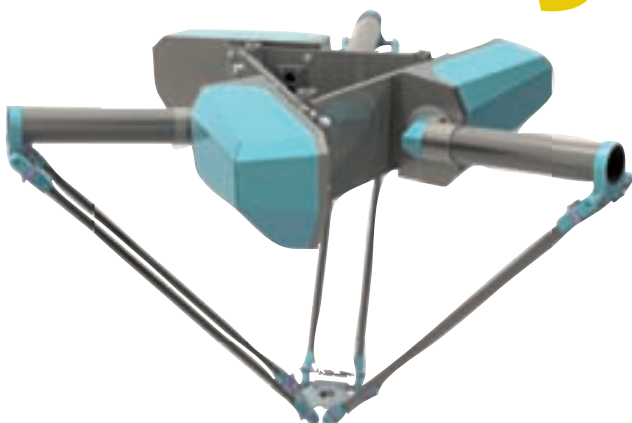
## Jury Smart Solution Award 28



Arnold Stokking, managing director industriële innovatie TNO, is voorzitter van de jury van de Smart Solution Award. Samen met Jacqueline Zuidweg, Rolf Elling, Richard Van de Wijs en Bart Jan Koopman buigt hij zich over de inzendingen van 2013.

## Bedrijfsoverdracht

# 32



Verkopen of doorgeven aan de volgende generatie? Veel mkb'ers in de metaal staan voor deze vraag. Het is beslist niet alleen een centenkwesitie. Lees waarom Paul de Bie, dga Electro Abi uit Haarlem, koos voor zijn kinderen.

### Verder in dit nummer

|                                     |    |                        |    |
|-------------------------------------|----|------------------------|----|
| Nieuws                              | 7  | Innovatie              | 31 |
| Bucky Lab                           | 15 | Rapport EIB bouwsector | 34 |
| Credion                             | 20 | Octrooi biedt kansen   | 36 |
| Paul Dirken, directeur              |    | Blik op Branches       | 38 |
| Bedrijven Rabobank                  | 22 | Product                | 41 |
| Tien tips voor                      |    | Rechtgezet             | 47 |
| liquiditeitsbeheer                  | 24 | Agenda                 | 49 |
| Bedrijfsfinanciering in de praktijk | 26 | Tot slot               | 50 |

## Financiering: probleem voor de hele keten



Zoals u op de cover heeft kunnen zien, is het thema van deze Metaal & Techniek 'financiering'.

Een actueel thema. Ik kom het regelmatig tegen; een bank die een metaalondernemer geen krediet verstrekt, zelfs niet als dat bedrijf gezond is, een doortimmerde kredietaanvraag en een gunstige betalingsgeschiedenis heeft. Dit probleem is jaren gaande en blijkt nu structureel te worden. Bovendien breidt het zich uit als een olievlek. Bedrijven die het heel aardig doen, komen bijvoorbeeld in de problemen als de bank alle bankgaranties op een vooruitbetaling in mindering brengt op de kredietruimte van het bedrijf. Hierdoor ontstaat een liquiditeitskrapte waardoor het bedrijf zijn toeleveranciers minder snel kan betalen. Die toeleveranciers komen dan vervolgens ook weer in de problemen. Het financieringsprobleem is daarmee een ketenvraagstuk geworden: het mkb-metaal komt in een vicieuze cirkel. Er is geen ruimte om te investeren, te innoveren en zelfs nieuwe orders lopen gevaar.

Eerlijk is eerlijk: er zijn ook bedrijven die hun kredietaanvraag te simpel willen afdoen. Banken vragen meer dan voorheen. Maar zelfs bedrijven die het wel goed doen en het in het verleden ook goed hebben gedaan, lopen bij de bank aan tegen sentimenten als voorzichtigheid, onbekendheid met de sector en een vermeende onzekere toekomstverwachting.

Voor een bedrijf dat leningen netjes aflost, een stabiele omzet heeft en zelfs verder kan groeien, is een kredietafwijzing dubbel bitter. Een panklare oplossing is er niet. Zijn er alternatieven voor de banken? Zeker, maar ondernemers zullen dan vaak creatief moeten zijn met hun kredietaanvragen. En zich vooral ook realiseren dat er geen weldoeners zijn die met een zak geld klaar staan zonder verdere verplichtingen. Metaalunie kan u helpen bij het aanvragen van krediet, het meedenken over de juiste financieringsvorm of het vinden van nieuwe manieren van financiering. Hoe? Dat leest u verderop in deze uitgave.

Michaël van Straalen  
Voorzitter Koninklijke  
Metaalunie

# NIEUWS

## Praktijkrichtlijn lasercladden gereed

**Na de praktijkrichtlijn met certificatieschema voor laserlassen heeft het Laser Applicatie Centrum (LAC) nu de praktijkrichtlijn met certificatieschema voor lasercladden uitgebracht.**

Elk bedrijf dat actief is op het gebied van lasercladden, kan hiermee door een externe partij aan de klant laten aantonen dat elke cladaag gegarandeerd goed is en aan alle eisen voldoet. Dit helpt de maakindustrie haar markt te verbreden. Met behulp van het certificatieschema kan een externe partij onafhankelijk aantonen dat het laserproces aan alle eisen voldoet. De beide certificatieschema's zijn een uitbreiding van de ISO-3834 naar laserlassen en lasercladden. Beide richtlijnen zijn in het Engels vertaald. Hierdoor zijn ze ook buiten Nederland te gebruiken en kunnen ook buitenlandse klanten overtuigd worden van het kwaliteitsniveau van het Nederlandse productiebedrijf.

*De praktijkrichtlijnen zijn gratis in het Nederlands en Engels te downloaden van [www.lac-online.nl/downloads](http://www.lac-online.nl/downloads).*

## Eerste editie Roestvast Staaldagen

**Evenementenhal Gorinchem staat op 16, 17 en 18 april 2013 in het teken van de technische industriële branche. Tegelijkertijd met de regionale vakbeurs TIV (Technische Industriële Vakbeurs) vindt op die dagen de eerste editie van de Roestvast Staaldagen plaats. Het evenement bestaat uit een congres in de ochtenden en aansluitend een expositiegedeelte.**

Enthousiaste sprekers hebben voor het ochtendprogramma een lezing voorbereid die ingaat op het thema van die dag. Thema's als lastechniek, oppervlaktebehandeling en apparatenbouw komen aan bod. Bezoekers doen op de Roestvast Staaldagen niet alleen kennis op, ook zijn er volop mogelijkheden om te netwerken. Bekenden uit de rvs-wereld, zoals Jacquet, Lincoln Smitweld, Heat & Surface Treatment en Cibo, zijn er vertegenwoordigd. Roestvast Staaldagen is ontstaan uit een samenwerking van Evenementenhal met 2Blonds, uitgever van de vakbladen 'Roestvast staal' en 'Aluminium'. Er is geluisterd naar signalen uit de markt.



Hieruit bleek dat er behoefte is aan een evenement waarbij het materiaal centraal staat, in plaats van de branche. Rvs is toepasbaar in vele verschillende branches. De samenwerking heeft geresulteerd in een vakevenement met diepgang. TIV vindt plaats op de begane vloer van de beurs-hal, terwijl Roestvast Staaldagen op de bovenverdieping huishoudt. Er is een vrije doorloop tussen beide.

*Meer informatie:  
[www.evenementenhal.nl/gorinchem](http://www.evenementenhal.nl/gorinchem).*

## Nationaal Industriedebat met meer dan 500 vertegenwoordigers

**Samen toekomst maken met techniek. Dat is het thema van het vierde Nationale Industriedebat, dat op 2 oktober 2013 plaatsvindt in de Jaarbeurs in Utrecht. Meer dan 500 vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven, van de overheid, wetenschap en sociale partners, zullen er debatteren over het versterken van de concurrentiepositie van de Nederlandse industrie en het belang van voldoende gekwalificeerd technisch personeel.**

Het Industriedebat is een initiatief van de in het jaar 2000 opgerichte Stichting voor Industriebeleid en Communicatie (SIC). Dit jaar wordt het debat in samenwerking met TechniekTalent.nu – het landelijke samenwerkingsverband van acht technische bedrijfstakken – en marketingpartner VNU Exhibitions Europe georganiseerd.

TechniekTalent.nu en SIC bundelen op meerdere vlakken de krachten. Zo zal TechniekTalent.nu dit jaar ook de monitoring van het industriebeleid in Nederland overnemen van SIC. De nieuwe monitor, die tweejaarlijks zal verschijnen, wordt verbreed met een aantal technische sectoren die voorheen niet in de industriemonitor waren opgenomen. Daarnaast gaat de monitor ook kwalitatieve en kwantitatieve ontwikkelingen op het terrein van instroom en behoud van technisch personeel in kaart brengen. Het onderzoek voor deze monitor zal uitgevoerd worden door SEO Economisch Onderzoek, dat gelieerd is aan de Universiteit van Amsterdam. De uitkomsten van de eerste TechniekTalent.nu monitor worden tijdens het Nationaal Industriedebat bekend gemaakt.



## NIEUWS

### Ledenvoordeel bij SITA

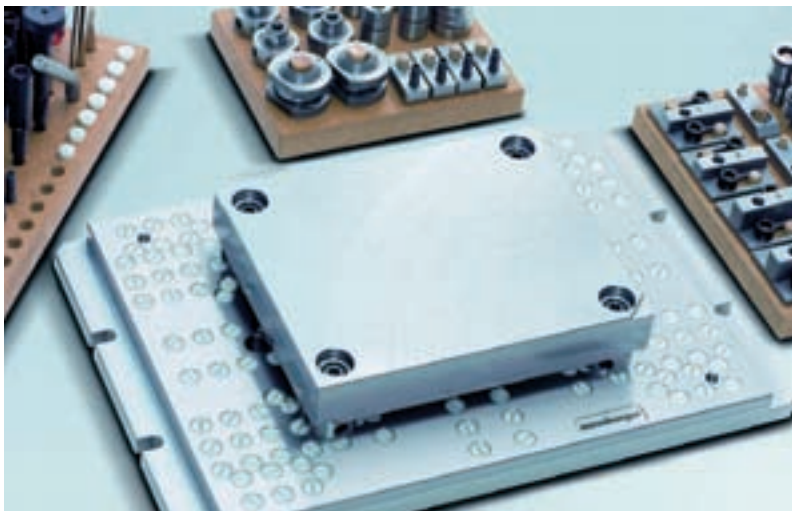
**Koninklijke Metaalunie heeft een overeenkomst met afvalverwerker SITA afgesloten. Hierdoor krijgen Metaalunie-leden een korting van twintig procent op de standaardtarieven van SITA binnen de metaalbranche.**

Voor elke afvalstroom stelt de afvalverwerker een schone en praktische oplossing voor. SITA Transport verzorgt ook het vervoer en de planning van grote afvaltransporten. Het gaat dan om bulktransport vanaf overslaglocaties naar recycling-installaties, bewerkers en eindverwerkers. Meer informatie: Ledenportal > Ledenvoordeel > Afvalinzameling SITA of stuur een e-mail naar Jos Betting, [betting@metaalunie.nl](mailto:betting@metaalunie.nl).



*Harm Siemerink, Key Accountmanager Corporate Sales SITA (links) en Bert Jaarsma, directeur Organisatie Metaalunie.*

# Branchegroep MDI organiseert ketennetwerkdag



*Ketenspeler Meusburger helpt de gereedschapmakers innovatief en concurrerend te blijven (foto: Meusburger).*

**Branchegroep Moulds & Dies Industry (MDI) houdt op 23 april 2013 een ketennetwerkdag. De dag vindt dit jaar plaats bij De Rooy Slijpcentrum in Nuenen. Tal van sprekers geven vanuit de keten hun visie op de toekomst van de Nederlandse matrijzenmakers en de kunststofindustrie. Ook presenteren vooraanstaande ketenspelers zoals het Oostenrijkse Meusburger en PSG uit Duitsland hun innovaties en noviteiten.**

‘Innovatie en samenwerking in de keten’ is het thema van de netwerkdag. Dat is waar het tegenwoordig om draait, waarbij kennis de toegevoegde waarde vormt. Samenwerking heeft duidelijk invloed op innovatie en vernieuwing in de keten. Voor MDI alle reden om de partijen samen te brengen en te praten over de gezamenlijke toekomst.

Tijd- en kostenbesparing zonder concessies te doen aan kwaliteit en betrouwbaarheid wordt steeds belangrijker voor de kunststofverwerkende industrie. Vooral een (samengestelde) matrijs is hierbij een cruciaal onderdeel waar nog veel te winnen is. Door continue innovatie van flexibele en modulaire subsystemen zoals hoogwaardige mallen, vormplaten, hotrunners en accessoires helpen ketenspelers Meusburger en PSG de gereedschapmakers innovatief en concurrerend te blijven. Tijdens de bijeenkomst laten zij de laatste innovaties zien. Ook staat een rondleiding bij De Rooy Slijpcentrum op het programma. Naast de bezichtiging van de slijpfaciliteiten wordt de grootste Leitz-meetbank in Nederland gepresenteerd, die eveneens door derden kan worden ingezet.

*Interesse? Aanmelden voor deze dag kan via [mdi@metaalunie.nl](mailto:mdi@metaalunie.nl).*

## Website LAC vernieuwd

In de afgelopen maanden is de website van het Laser Applicatie Centrum (LAC) stukje bij beetje vernieuwd. De vormgeving is gemoderniseerd, maar de belangrijkste aanpassing is de indeling van de site. Veel achtergrondinformatie over laser en laserprocessen is daardoor beter toegankelijk gemaakt. Kijk op [www.lac-online.nl](http://www.lac-online.nl).

*Interview*

**LUNDQVIST,  
TOPSECTOR  
HTSM**

TEKST: TONY VAN DER MEER.

FOTOGRAFIE: MARTIJN VAN DAM.



# Roadmaps geschikt voor elk innoverend bedrijf

**Met een brandbrief van dertien grote bedrijven aan minister Kamp van Economische Zaken leek in januari van dit jaar het Topsectorenbeleid stevig onder vuur te liggen. De bedrijven, waaronder AkzoNobel, DSM en Unilever, stelden dat ze te weinig financiële steun krijgen van publieke financiers van wetenschappelijk onderzoek, zoals NWO en TNO.**

Kritische noten bij het Topsectorenbeleid zijn niet nieuw en niet voorbehouden aan de grote bedrijven. Koninklijke Metaalunie zette al eerder vraagtekens bij de toegankelijkheid van de Topsectoren en de beschikbaarheid van stimuleringsregelingen voor met name kleinere mkb-bedrijven. Amandus Lundqvist, boegbeeld van het Topteam High Tech Systemen en Materialen (HTSM), vindt de kritiek op de Topsector HTSM onterecht.

## **Wat vindt u van de kritiek van de grote bedrijven?**

“Ik deel die niet en kijk daar anders tegenaan. Uitgangspunt van het Topsectorenbeleid is juist dat we een aantal zaken overeind willen houden. De Technologische Topinstituten en internationale samenwerking zijn van groot belang en het voor onze topsector relevante wetenschappelijke onderzoek moet op peil blijven. Dat vindt allemaal plaats binnen de publiekprivate samenwerking, omdat wij daar de meerwaarde van inzien. Daar willen wij mee door.”

## **De bedrijven maken zich zorgen over de rol van die Technologische Topinstituten (TTI's)...**

“Als je kijkt naar de TTI's waarmee wij te maken hebben, zijn alle problemen opgelost. Het gaat er niet om hoe je de activiteiten borgt, als je ze maar borgt. Soms moet je daartoe andere wegen bewandelen. Dat betekent dat je van meer verschillende partijen een financiële bijdrage vraagt. Gemeenten en provincies betalen nu ook mee, het is van belang voor je hele regio. En het bedrijfsleven staat aan het roer.”

## **Kijkend naar bijvoorbeeld M2i: bepaalt degene die het geld beschikbaar stelt niet een beetje de aard van het onderzoek?**

“Nee. Het is een material call. Waar M2i bijvoorbeeld vooral op let, is dat het onderzoek kwalitatief aan de maat is. En laten we eerlijk wezen: als bedrijf laat je ook geen onderzoek doen dat onder de maat is.”

## **In een persbericht meldt u dat het mkb zeer goed vertegenwoordigd is in de onderzoeksprojecten binnen de Topsector HTSM. In hoeverre is daarin het kleinere mkb tot dertig man vertegenwoordigd? Dat is namelijk het grootste deel van de Metaalunie-achterban.**

“Dat weet ik niet. Er zitten wel veel kleinere bedrijven tussen. Maar dat zijn vaak spin-offs van universiteiten, dus kennisbedrijven met hoogopgeleid personeel.”





## TOPSECTOR HTSM KRIJGT VIER MILJOEN EURO VOOR NIEUWE MKB-REGLING

**Naast die zeg maar high tech mkb-bedrijven is er ook een grote groep mkb'ers die wat minder gemakkelijk kan aansluiten bij de roadmaps, maar wel degelijk aan het innoveren is. Hoe kan die groep er bij betrokken worden?**

“Daarvoor is de nieuwe regeling ‘Mkb Innovatiestimulering Topsectoren’, de MIT, in het leven geroepen. Die wordt naar verwachting in mei 2013 geopend. Voor deze mkb-regeling is voor de Topsector HTSM vier miljoen euro beschikbaar. Er zijn zes verschillende instrumenten mogelijk, waaruit het topteam er enkele heeft gekozen. Ik ga er vanuit dat binnen deze regeling in elk geval Innovatievouchers en R&D-samenwerkingsprojecten beschikbaar komen voor ieder 1,9 miljoen euro. Vouchers zijn laagdrempelig, ik ben daar zelf altijd een groot voorstander van geweest. En die samenwerkingsprojecten is ook iets dat bedrijven graag willen.”

“De regeling R&D-samenwerkingsprojecten lijkt op de vroegere Point-One mkb-innovatie subsidieregeling. Voor zover nu bekend zijn de belangrijkste spelregels dat het gaat om industrieel en experimenteel onderzoek, voor publiekprivate samenwerking binnen de HTSM roadmaps. Er moet tenminste door twee mkb-bedrijven aan worden deelgenomen en de subsidie bedraagt veertig procent met een maximum van 150.000 euro per samenwerkingsproject en maximaal 75.000 euro per deelnemer.”

**Het gaat wel volgens het principe ‘wie het eerst komt, het eerst maalt’. Dat is een niet heel gelukkige keuze als je kijkt naar hoe dat voor IPC heeft uitgespeeld...**

“Dat heb ik niet bedacht. Het is een methodiek waar ik zelf heel ongelukkig mee ben. Een tenderregeling zou veel logischer zijn.”

**Vindt u dat er wel genoeg regelingen overblijven voor mkb-bedrijven die niet willen of kunnen aansluiten bij de roadmaps van de Topsectoren?**

“De roadmaps zijn heel breed gedefinieerd. Daar heb je als bedrijf al gauw raakvlakken mee. Of je bent helemaal niet aan het innoveren.”

**Heeft het voorafgaande verhaal over innovatie wel zin als er straks onvoldoende opgeleide vakmensen zijn?**

“De beschikbaarheid van goed gekwalificeerd personeel, zowel qua handen als hoofden, is van vreselijk groot belang. Bij elk bedrijf waarmee ik praat, is dat de grootste uitdaging. Er zijn oplossingen, die eerst regionaal uitgerold worden. Zo ondersteunt het Topteam het voorstel van de regio Eindhoven en Twente met de Graafschap voor een Centrum voor Innovatief Vakmanschap. We roepen ook andere regio's op om initiatieven te ontwikkelen op het terrein van onder meer luchtvaart, mechatronica en maintenance. We moeten de instroom in het technisch beroepsonderwijs vergroten en de dynamische aansluiting van opleidingscurricula op de veranderende behoefte van bedrijven verbeteren. De bedrijfsvakscholen moeten worden versterkt ten gunste van het hele bedrijvenlandschap. Laten we zorgen dat de juiste apparatuur op scholen staat. Van de lessen in het technisch onderwijs moet tien procent worden gegeven door mensen die werkzaam zijn in het bedrijfsleven. Bedrijven en onderwijsinstellingen moeten zich in de regio inzetten om deze doelstelling te bereiken. De rijksoverheid moet dat stimuleren door het aanpassen van bevoegdheidseisen van docenten en het invoeren van fiscale stimulansen.”

# Bucky Lab toont toekomst van zonwering

**Denk eens na over innovatieve toepassingen en vormen van zonwering. Dat was de opdracht die een groep Bouwkundestudenten van de TU Delft meekreeg na afloop van een minisymposium dat in september 2012 plaatsvond. De bedoeling is om branche en universiteit aan elkaar te koppelen als het gaat om uitwisseling van wetenschappelijke kennis en praktijkervaring. De resultaten werden op 25 januari jl. in de Why Factory van de TU Delft getoond.**

De opdracht sloot prima aan bij Bucky Lab, een initiatief van de TU Delft voor Bouwkundestudenten die zich willen richten op specifieke onderdelen van gebouwen. Marcel Bilow, initiatiefnemer en hoofd van Bucky Lab, presenteerde de dag onder toezicht van studenten en hun ouders, Romazoleden, Karin Laglas (decaan TU), Dick Dolmans (Europese Zonwering organisatie) en Peter Winters (voorzitter European Solar Shading Organization (ES-SO)). Creatief, verrassend, vernieuwend en out of the box bleken van toepassing op de getoonde zonweringen van de toekomst. Kortom, een dag die bol stond van originele vormen van zonwering. Wat te denken van een zonwering die met rote-

rende 'molenwiekjes' niet alleen de zon tegenhoudt, maar tegelijkertijd het zicht naar buiten mogelijk maakt. Omdat het gaat om snel roterende 'minimolens' zou het systeem zomaar ook geschikt kunnen zijn om energie op te wekken. En zo een rol kunnen spelen in de ventilatievoorziening van het gebouw. Of wat te denken van een soort kokersysteem dat nog het meest doet denken aan een ouderwetse fotocamera. Naar gelang de stand van de zon kan een kokeronderdeel in- of juist uitgeschoven worden.

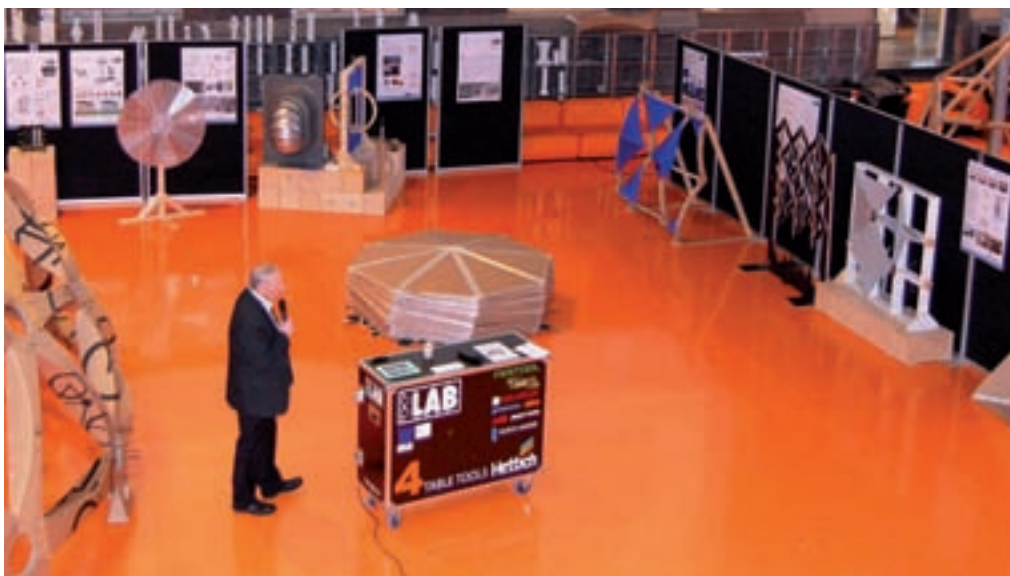
## GEHEUGENMETAAL

Helemaal futuristisch was de vinding van Farid Bonssihamid, Dimitis Sampatakos en Erfan

Zoakman. Zij toonden een scharende zonwering uit geheugenmetaal. Wanneer het warm wordt, openen de scharen zich en daarbij trekken ze een zwart doek mee dat de zon weert. Als het afkoelt, gaan de scharen weer dicht. Een ander, letterlijk in het oog springend concept was het Eye Wal (iWall) 1-systeem. Dit systeem is gebaseerd op de oogbol van de mens. Het bestaat in feite uit een aantal bollen die kunnen roteren en zo zorgen voor lichtdiffusie en reflectie. Daardoor kan het zonlicht buiten worden gehouden, maar kan gelijktijdig toch binnen licht komen. Een ander zonweringsconcept van de toekomst was Funshading. Deze zonwering bestaat uit meerdere lagen folie die aan een bovenregel hangen en ten opzichte van elkaar bewegen doordat deze regel kantelt. De folie is bedrukt met horizontale strepen en met delen van een tekening of opschrift. Wanneer de regel kantelt, beweegt het beeld en verandert het opschrift of de tekening.

## HANDSCHOEN OPPAKKEN

Het bovenstaande is slechts een kleine greep uit de vele intrigerende zonweringsconcepten die de revue passeerden. Of zoals Peter Winters het verwoordde: "Verrassend innovatief en passend bij de zonweringsbranche." Waarbij in bijna alle gevallen de esthetische waarde van de zonweringsystemen even fraai en bijzonder is als de manier waarop zonlicht technisch wordt geweerd of gedoseerd. Veel van de gepresenteerde concepten zouden geïntegreerd in het bouwontwerp moeten worden opgenomen om succesvol te zijn. Een schone taak voor architecten. Toch werd lang niet alles door de aanwezige Romazoleden herkend als iets dat zeer binnenkort op de markt zal verschijnen. Maar vaak bevatte het getoonde wel elementen die meer dan de moeite waard zijn om nader te onderzoeken op praktische haalbaarheid. Niet geheel onbelangrijk daarbij was de opmerking van Marcel Bilow: "Let op: veel van deze concepten, (deel)technieken of ideeën zijn al min of meer gepatenteerd." •



Branchemanager Romazo Martin Straver aan het woord, temidden van de innovatieve zonweringen.

KREDIETAANVRAGEN VAAK ONNODIG AFGEWEZEN

# Metaalunie start financieringsmeldpunt

**Het is het gesprek van de dag onder ondernemers. De bank geeft vaak geen krediet meer, zelfs niet aan bedrijven met een goede betalingsgeschiedenis. Koninklijke Metaalunie breidt daarom de dienstverlening op dit punt uit. “Actie is nodig. We starten met een meldpunt bedrijfsfinanciering”, aldus directeur beleid Jos Kleiboer.**

In een tijd van economische neergang zijn er steeds meer bedrijven die verlies maken. En omdat banken – ook in goede tijden – geen verlies wensen te financieren, betekent dit dat veel kredietaanvragen worden afgewezen. Toch is er



*Jos Kleiboer, directeur beleid Metaalunie: ‘Goedkoop geld bestaat niet.’*



meer aan de hand. Recent sprak Kleiboer bijvoorbeeld met een producent van buizenconstructies, een wereldspeler met een gezonde orderportefeuille. Men had zeker tien grote orders lopen, die zoals gewoonlijk deels door de klanten worden voorgefinancierd. Maar de klant achter de order eist tegenwoordig een bankgarantie op de vooruitbetaling. Bij tien grote projecten moet dit bedrijf al gauw een miljoen euro garant stellen. Dat bedrag brengt de bank in mindering op de kredietruimte van de ondernemer, die daardoor minder liquide middelen heeft waardoor het bedrijf zijn toeleveranciers minder snel kan betalen. De toeleveranciers krijgen zodoende eveneens te maken met geldschaarste en uiteindelijk heeft de hele keten er last van. Terwijl het bedrijf, waar het verhaal mee begint, een gezond en winstgevend bedrijf is met uitstekende toekomstverwachtingen.

#### WEINIG VERTROUWEN

Kleiboer schetst aan de hand van dit voorbeeld waar het probleem zit. "Vertrouwen! Er zit te weinig vertrouwen in de economie. Dat vertaalt zich direct in de kredietverlening aan het mkb. Want zoals uit de financieringsmonitor blijkt, slagen de grote bedrijven er nog wel in om geld op te halen bij de banken, maar het mkb is kind van de rekening. Banken zeggen dat ze evenveel krediet geven, terwijl Economische Zaken heeft uitgezocht dat de verdeling is verschoven. De kredietportefeuille is ongeveer gelijk gebleven, maar de klantspreiding is veranderd ten gunste van het grootbedrijf."

De vraag is natuurlijk hoe dat komt. Wat doet het mkb anders dan het grootbedrijf bij kredietvraagstukken? "Eerlijk gezegd ligt het soms óók aan de ondernemer zelf", begint Kleiboer. "Ik zie weleens een kredietaanvraag van een metaalbedrijf dat er niet in slaagt om de bank te overtuigen en dan begrijp ik dat wel. Cijfers in een eenvoudige Excelbestand helpen niet. Ook een telefoontje naar de bankdirecteur is zinloos zonder een gedegen presentatie onder de kredietvraag. De tijden van voor 2008 zijn definitief

voorbij en komen ook niet meer terug." Natuurlijk zijn er ook voorbeelden van uitstekend onderbouwde kredietaanvragen die desondanks worden afgewezen door de bank. Voorzichtigheid, onbekendheid met de sector en een onzekere toekomstverwachting in de economie kunnen daarvan de oorzaak zijn. Kleiboer: "Banken kijken niet meer alleen naar het verleden. Ook al heb je altijd je leningen netjes afgelost, steeds een redelijk rendement op je investeringen gehaald en een stabiele omzetgroei gerealiseerd, een nieuwe kredietverlening zit er dan soms toch niet in. Dat is niet alleen frustrerend voor de ondernemer, maar vaak ook onnodig. Wij kunnen soms die frustratie wegnemen en de bank ervan overtuigen de afwijzing te heroverwegen. Als ook onze financieel specialisten

### *'Metaalunie kan snel tot in de top van de bank contact leggen'*

van mening zijn dat het gevraagde krediet een aanvaardbaar risico is, kan Metaalunie snel tot in de top van de bank contact leggen en de zaak van een individuele ondernemer onder de aandacht brengen."

Behalve met dit soort bemiddeling kan Metaalunie ook helpen met het opstellen van een kansrijke kredietaanvraag. In beide gevallen begint het met een telefoontje naar het nieuwe meldpunt (zie kader). Meerdere specialisten zitten hier klaar om de hulpvragen van de leden te beantwoorden. "En als die capaciteit onvoldoende is, kunnen we snel opschalen", zegt Kleiboer.

#### PINAUTOMAAT

Er zijn initiatieven in andere sectoren die zelf een soort alternatieve kredietverlening opzetten in de vorm van kredietunies of garantstellingen. Maar dit soort zaken sluit Kleiboer uit. "Metaal-

unie is geen pinautomaat. Wel kunnen we onze leden verwijzen naar alternatieven voor de banken. We hebben bijvoorbeeld met Credion, een onafhankelijke financiële adviesorganisatie, een partner in ons aanbod met ledenvoordeel. Zij kennen de weg in de markt voor alternatieve financiering. Maar", waarschuwt Kleiboer,

## Meldpunt Bedrijfsfinanciering

Het algemene telefoonnummer van Metaalunie in Nieuwegein is **030 - 605 33 44**. Wie dit nummer belt en vraagt naar het **Meldpunt Bedrijfsfinanciering** krijgt één van de specialisten van Metaalunie aan de lijn. Zij werken op de afdeling Bedrijfseconomisch en Fiscaal Ledenadvies en hebben onder meer een achtergrond als bedrijfseconoom, fiscalist of (register)accountant.

De dienstverlening omvat de volgende elementen:

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

De diensten van het Meldpunt Bedrijfsfinanciering zijn voor de leden van Metaalunie kosteloos.

Zie ook het dossier 'Financiering en Kredieten' op [www.metaalunie.nl](http://www.metaalunie.nl) en de ledenportal.



*De metaalsector loopt als kapitaalintensieve maakindustrie het risico dubbel te worden geraakt door de financieringsproblemen.*

“goedkoop geld bestaat niet. Sterker nog, financiering buiten de banken om is vrijwel altijd duurder dan lenen bij de bank. Informal investors en private equity eisen rendementen op hun investeringen van veel meer dan tien procent. Of ze willen een garantstelling in de vorm van aandelen in de onderneming, iets wat de meeste dga's weinig aantrekkelijk vinden. Een beursgang op de N-PEX voor het mkb kost minimaal twintigduizend euro out of pocket. Dat kan niet uit, tenzij het om heel grote kredieten gaat. In het gemiddelde mkb-metaalbedrijf is een dergelijk krediet doorgaans niet aan de orde. Het verspaningsbedrijf dat een nieuwe machine wil financieren, heeft tot maximaal vijf ton nodig. En dan houdt het wel op. Voor dergelijke bedragen is de bank nog altijd de meest geëigende partij. Primair zal ons meldpunt zich daarom richten op het ondersteunen van leden bij het verkrijgen van financiering bij banken.”

Vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Kleiboer antwoordt met dit gezegde op de vraag hoe lang de financieringsproblemen nog gaan duren. Natuurlijk heeft hij geen glazen bol, maar het lijkt hem realistisch te veronderstellen dat de Nederlandse economie nog wel een jaar of tien last zal hebben van een onrustige kapitaalmarkt als gevolg van het zwakke vertrouwen in de economie. Volgens hem loopt de

### *‘Soms ligt het óók aan de ondernemer zelf’*

metaalsector als kapitaalintensieve maakindustrie bovendien het risico dubbel te worden geraakt door financieringsproblemen. Want als de economie gaat groeien, neemt de behoefte

aan werkkapitaal toe. Meer debiteuren en groeiende voorraden doen immers een beroep op de financieringsbehoefte in de sector. Klanten van metaalbedrijven hebben tegelijkertijd financiële middelen nodig om te investeren in nieuwe bedrijfsmiddelen die door het mkb-metaal worden gemaakt. “Als er geen of te weinig geld is om die investering mogelijk te maken en de metaalsector heeft zelf een gebrek aan werkkapitaal, worden metaalbedrijven dus dubbel geraakt. Dat betekent dat groei en innovatie in de Nederlandse maakindustrie lange tijd onder druk blijven staan. Omdat we met de metaalsector in een internationale economie opereren, dreigt het gevaar dat we blijvend achterop raken bij concurrenten uit het buitenland. Daarom is het zo belangrijk dat ondernemers creatief zijn met hun kredietbehoefte en hun kredietaanvragen. Wij kunnen ze daar met ons nieuwe meldpunt bij helpen.” •

TEKST: RONALD BUITENHUIS.  
FOTOGRAFIE: JAAP SPIEKER.

# ALTERNATIEVE GELDSTROMEN ALS BANK NIET THUIS GEEFT 'Mooie businesscase? Dan zijn er financiers'

**Steeds vaker kloppen bedrijven tevergeefs aan bij banken voor financiering. Banken zijn risico-avers geworden. Voeg daarbij dat debiteuren steeds later betalen, crediteuren stevig creditmanagement voeren en er is een cocktail aan ingrediënten die bedrijven aan de afgrond brengt. Terwijl er soms prachtige groeipotentie is. Alternatieve geldstromen kunnen uitkomst bieden.**

Lage rentes, een euribor van minder dan een procent, borgstellingkredieten... Het brengt banken qua kredietverlening nauwelijks in beweging. Sinds de financiële crisis van 2008 zitten banken niet te wachten op welk risico dan

ook. Bepaalde sectoren (bouw, horeca, transport en ook de metaal die bouwgerelateerd is) hoeven al helemaal niet om bankmedewerking te vragen. En als banken al geld uitlenen, is dat vooral aan het grootbedrijf. Veel kleinere bedrij-

ven krijgen geen lening, omdat zij volgens banken een te hoog risicoprofiel hebben. Meer dan de helft van de mkb-bedrijven krijgt nul op het rekest, in tegenstelling tot vier procent van het grootbedrijf. Wonderlijk. Bedrijven kunnen via Agentschap NL bij de overheid aankloppen voor een borgstellingkrediet. Voor de helft van de lening staat de overheid garant. Slechts zestig procent van de pot geld die daarvoor bestemd is, wordt gebruikt. Ofwel: er blijft 400 miljoen euro onbenut. En dat is geld waar menig ondernemer juist nu om zit te springen om zijn groeibehoeften te financieren. Banken lijken überhaupt geen zin te hebben om naar dit soort risicodemers te kijken. De Rabobank heeft bijvoorbeeld recentelijk gesteld dat het sowieso geen verhuurd onroerend goed meer financiert. Ook pikant: twee van de grootste Nederlandse banken zijn inmiddels genationaliseerd (ABN AMRO en SNS). De euriborrente is laag, maar de opslag erop wordt door banken gebruikt voor het verstevigen van de eigen balans. Dit terwijl de terugtrekkende overheid zit te springen om financiers om de economie uit het slop te trekken. Kredietadviseur Carlo van der Weg, oprichter van Credion (zie kader Credion), vat de huidige situatie als volgt samen: "Er is slecht aan bancaire geld te komen. Deels snap ik banken wel. Er is verscherpt toezicht en regels als Basel III zetten een rem op investeringen, omdat banken grotere buffers moeten aanhouden. Wat ik



*Kredietadviseur Carlo van der Weg: 'Bedrijven moeten in de kern gezond zijn en een perspectief aan de horizon kunnen scheppen.'*

## Ledenvoordeel

Credion is één van de partners van Metaalunie. Leden kunnen met ledenvoordeel van de diensten van Credion gebruik maken. Metaalunie heeft een meldpunt ingericht voor al uw vragen over financiering en kredieten: tel. 030 - 605 33 44. Lees ook het dossier 'Financiering en Kredieten' op de website: [www.metaalunie.nl](http://www.metaalunie.nl).



*Ook informal investors zoeken in een stuwmeer aan mogelijkheden naar de vette vissen.*



wel kwalijk vind, is dat banken ook niet meer de intentie hebben geld uit te lenen. Wat ik verwijtbaar vind, is dat ze een bankencrisis, euro-crisis en zelfs een landen-crisis hebben veroorzaakt, en nu weigeren mee te werken aan oplossingen. Die houding vind ik niet correct.”

#### ALTERNATIEVEN

Dat gezegd hebbende, de terughoudendheid van de banken is direct het bestaansrecht van Credion. Zij adviseren ondernemers hoe aan geld te komen als de bank niet thuis geeft. Eén van de instrumenten die Credion e.a. in handen heeft gekregen, is dat de overheid niet langer alleen banken ingang biedt voor borgstelling. Ook andere financiële dienstverleners mogen borgstelling aanvragen. Van der Weg: “Zelf financieren we als Credion niet, maar we kennen wel de wegen hoe het moet.” Borgstelling is één van de ingrediënten in een uitgebreide cocktail van mogelijkheden om buiten de bank om aan geld

*‘In zestig procent van de tijd kunnen we helpen’*

te komen. “Niet voor bedrijven die om twee over twaalf bij ons aankloppen”, waarschuwt Van der Weg alvast. “Voor ondernemingen die over de rand zijn gegaan, kunnen ook wij geen oplossingen bieden. Bedrijven moeten in de kern gezond zijn en een perspectief aan de horizon kunnen scheppen. Maar ik denk dat van de serieuze aanvragen, we in zestig procent van de tijd kunnen helpen.” Naast de borgstelling is strak sturen op kasstromen (sleutelen aan de kostenkant) één van de middelen die Credion inzet. Van der Weg: “Je ziet de betalingstermijn van klanten toemen. Dat zorgt voor liquiditeitsproblemen bij leveranciers. Soms adviseren we om personeel onder te brengen bij een payroll-organisatie. Die payroller kan bij een kredietverzekeraar een verzekering afsluiten waardoor je liquiditeit kunt

aanvullen.” Een andere mogelijkheid is om bij informal investors/venture capital aan te kloppen. “Het lastige van die wereld is dat je die mensen niet in een telefoonboek of via een site kunt opzoeken. Toch is er in die wereld voldoende geld en ambitie om te investeren. Iedereen is op zoek naar rendement. Je moet weten waar je die mensen moet vinden. En echt wat te bieden hebben, want ook informal investors zoeken in een stuwmeer aan mogelijkheden naar de vette vissen.” Met eigen onroerend goed (woonhuis bijvoorbeeld) is soms ook prima dekking te leveren voor leningen. Crowd funding is inmiddels een populair instrument aan het worden en ook leasen maakt onderdeel uit van de oplossingscocktail. Van der Weg: “Grote bouwers bieden tegenwoordig bouw plus onderhoud en meerjarige exploitatie, zodat je als ondernemer langjarig weet waar je aan toe bent.”

#### NPEX

Een relatief nieuw financieringsmiddel is NPEX: een online handelsplatform, ook voor het mkb geschikt. Ondernemingen en beleggingsfondsen kunnen effecten uitgeven en daarmee geld ophalen. Van der Weg: “Het is een soort mini-AEX, mede opgericht door het ministerie van Financiën. Je kunt er (vaak achtergestelde) obligatieleningen plaatsen voor bedragen tussen de 250.000 en tien miljoen euro. Voor kleinere bedragen kun je meestal toch beter bij vrienden en familie terecht. NPEX-obligaties bieden vaak meer rendement (boven de vijf procent) en zeer risicovolle leningen doen meer dan tien procent. De obligaties zijn vrij verhandelbaar. Inmiddels hebben we als Credion al vier van die mkb-leningen op de NPEX geplaatst.”

#### BOUTJES EN MOERTJES

Zijn het niet juist de brekebeentjes die uiterste redmiddelen zoeken? Van der Weg: “Nee, je helpt bedrijven met potentie het zetje geven dat banken niet meer geven. Banken geven tegenwoordig liever één keer tien miljoen, dan tien keer één miljoen, omdat dat minder gedoe is. Terwijl ze zo wel beter de risico's zouden spreiden.” Tot slot, heeft de metaal ook last van financieringsproblemen? “Zeker. Het is kapitaalintensief en vaak weinig sexy. Wie wil er investeren in boutjes en moertjes? Voor de innovatieve metaalbedrijven met een mooie businesscase zijn echter zeker financiers te vinden.” •

## Over Credion

Credion is in 2001 opgericht door een groep oud-bankiers die vond dat ze zaken beter voor de ondernemer konden regelen vanuit een onafhankelijke positie. De ervaring was dat de vaak starre en te weinig klantvriendelijke werkwijze bij banken beter kon. Datzelfde geldt voor de werkwijze met eigen financieringsproducten, op basis van commissies en niet-transparante vergoedingen. Credion is niet gelieerd aan één of meerdere geldverstrekkers. De organisatie heeft een landelijk netwerk met 23 vestigingen.

## NOG ALTIJD GELD GENOEG VOOR KREDIETEN

# De ondernemer geeft de doorslag

**Als het mkb-metaal geen krediet kan krijgen, ligt dat vandaag de dag niet aan ingewikkelde voetangels en klemmen uit Brussel. De Nederlandsche Bank en Basel II spelen daarbij evenmin een rol. De doorslaggevende factor bij kredietverlening is de ondernemer zelf. Dat zegt Paul Dirken, directeur Bedrijven bij de Rabobank.**

Met 136 lokale banken in Nederland heeft de Rabobank een marktaandeel op de bedrijfsmarkt van 43 procent. Dat percentage geldt ook voor de metaalsector. “De maakindustrie is voor ons dus erg belangrijk”, zegt Paul Dirken. Het

uitstaande kredietvolume van de Rabobank in Nederland bedraagt 110 miljard euro, ongeveer een derde van het totale, zakelijke kredietvolume in Nederland. In 2012 is dat bedrag voor het eerst gedaald, een onmiskenbaar teken dat

kredietverlening in Nederland onder druk staat. Toch wil Dirken de deur van de bank voor ondernemers zoveel mogelijk open houden. En hij benadrukt dat er voor iedere ondernemer met een goed businessplan nog altijd geld is. “De rol van de bank is dat we de goede ondernemingen onderscheiden van de minder goede. In tijden van economische stagnatie wordt onze rol daarin pregnanter.” Dirken vindt dat bankiers daar helder over moeten zijn. Niet er omheen draaien met de opmerking dat ‘we er nog eens naar zullen kijken’. Als het gewoon niet goed zit met de kredietaanvraag, dan is iedereen gebaat bij duidelijke besluiten. Dirken weet natuurlijk ook dat het niet eenvoudig is om nee te zeggen tegen een krediet op het moment dat er een jarenlange relatie tussen de bank en de onderneming is gegroeid. “We moeten dat zorgvuldig doen, want we zijn ons ervan bewust dat er veel op het spel staat.”

## TRAUMA

Een scherp oog voor de liquiditeit van een onderneming is in tijden van crisis belangrijk. Dirken wijst op de traumatische ervaring in het mkb toen in 2008/2009 grootbedrijven hun liquiditeitsproblemen afwentelden op toeleveranciers in het mkb. “Plotseling werden rekeningen langdurig niet betaald, waardoor kleinere bedrijven met onvoldoende financiële armsgslag zwaar in de problemen kwamen. Cash is king.” Verder kijkt de bank bijvoorbeeld meer dan vroeger naar de omzetspreiding in de onderneming en naar de plaats van het bedrijf in de keten. “Met andere woorden”, zegt Dirken, “de toegevoegde waarde van de onderneming in de markt waarop zij zich richt, is bij de huidige beoordeling van een businessplan cruciaal.” Maar het allerbelangrijkste bij kredietverlening aan het mkb is volgens Dirken de ondernemer zelf en zijn plan.

Als een ondernemer een kredietweigering ervaart, mag hij dus concluderen dat hij als persoon het verschil niet heeft weten te maken? Heeft de bank hem en zijn bedrijf dan ingedeeld



Paul Dirken, directeur Bedrijven Rabobank: ‘Onze rol is goede ondernemingen te onderscheiden van de minder goede.’

bij de categorie 'onvoldoende'? Dirken: "Mijn advies is om de accountmanager van de bank bij een afwijzing te vragen naar een heldere motivatie. Onvrede komt vaak voort uit miscommunicatie tussen zender en ontvanger. De vraag is ook of de ontvanger wel open staat voor de boodschap die hij liever niet wil horen. De accountant in dit proces meenemen, kan in mijn ervaring veel misverstanden voorkomen. Cruciaal is hoe de ondernemer inspeelt op de veranderende wereld om hem heen."

#### VANGNETTEN

"Lokale Rabobanken hebben een eigen bevoegdheid van 7,5 miljoen euro per klant. Dat is over het algemeen ruim voldoende om een kredietaanvraag binnen enkele weken af te kunnen handelen", vervolgt Dirken, die hiermee meteen alle verhalen over Basel II en andere ingewikkelde financiële voetangels en klemmen naar de prullenbak verwijst. Als iemand geen krediet krijgt, ligt dat volgens Dirken niet aan Basel, niet aan de Nederlandsche Bank en ook niet aan

*'Elke lokale bank mag tot 7,5 miljoen euro gaan'*

Europa. "Wel is het zo dat kleinere kredietaanvragen vaak het moeilijkst te beoordelen zijn. Startende ondernemingen en kleine bedrijven beschikken doorgaans over minder financiële informatie. Daarom hebben we zowel binnen als buiten de bank controlemechanismen ingebouwd." Binnen de bank kunnen ervaren, senior accountmanagers bij twijfel nog eens goed naar een aanvraag kijken.

Buiten de bank kan een organisatie als Qredits mogelijk soelaas bieden. Al in 2008 begon een taskforce met vertegenwoordigers van de banken, de overheid en MKB Nederland aan de opzet van een onafhankelijk bureau voor second opinion bij kredietaanvragen. Ondernemers die



*Het hoofdkantoor van de Rabobank in Utrecht, dat ook wel de Verreijker wordt genoemd.*

hun kredietaanvraag niet rond krijgen, kunnen bij Qredits aan de bel trekken. Dirken: "Zij worden dan door een ervaren coach terzijde gestaan, die nog eens goed kijkt naar de hele kredietaanvraag. Als blijkt dat de aanvraag toch mogelijkheden biedt, kan Qredits zelf het krediet verstrekken." Ook brancheorganisaties kunnen zo'n bemiddelingsrol vervullen (zie ook het interview met Jos Kleiboer, directeur Metaalunie, over het nieuwe Meldpunt Bedrijfsfinanciering elders in dit nummer). Dirken: "Wij onderhouden direct contact met de branchemanagers van Metaalunie. Als ze ons bellen met het verzoek nog eens naar een specifiek geval te kijken, gebeurt dat."

#### EXPORT

Dirken is niet pessimistisch over de toekomst, al gaat hij er realistisch van uit dat een uitbundige groei van de economie er voorlopig niet in zit. Nederland is volgens hem echter wel goed gepositioneerd om snel te profiteren van een aantrekkende conjunctuur. "De BV Nederland staat er goed op in vergelijking met het buitenland", zegt hij. En daarin speelt de vaderlandse bankensector een grote rol. "Vergeleken met de ons omringende landen is ons betalingsverkeer goedkoper, zijn banktransacties hier goed beveiligd en ligt de pricing van onze kredietverlening zeker niet hoger."

De vergelijking met het buitenland is belangrijk, omdat de Nederlandse economie en ook het mkb-metaal het volgens Dirken van de

export moeten hebben. Om van de export te profiteren, hoeft een metaalbedrijf niet zelf producten in het buitenland te verkopen. In vrijwel elke keten van productie en verkoop bevindt zich een link naar de export. Als de export aantrekt, verbetert de positie van alle schakels in de keten. "En dan is het belangrijk om een buitenlands netwerk van bankkantoren te hebben. De Rabobank zit in 46 landen. In de achttien belangrijkste exportlanden werken we met Nederlandssprekende bankiers", aldus Dirken, die graag een lans breekt voor zijn eigen werkgever.

#### CROWDFUNDING

Niettemin ziet Dirken dat er goede alternatieven voor de bank zijn. "Bij kleinere kredieten kan crowdfunding – al dan niet met een bankvergunning – ook voor het mkb-metaalbedrijf een oplossing zijn. Dat is een moderne en goed functionerende manier van financiering, waarbij vele (rechts)personen via internet met de inleg van kleine bedragen gezamenlijk een machine, een uitbreiding of een productlancering mogelijk kunnen maken." Ook merkt Dirken dat de rol van private investeerders groter wordt. Bevriende relaties of familie van de ondernemer zijn steeds vaker bereid een deel van hun vermogen rechtstreeks in bedrijven te investeren. "Wij vinden dat als bank een goede ontwikkeling en willen dit soort initiatieven graag ondersteunen." •



# Tien tips voor liquiditeitsbeheer

**Sinds het uitbreken van de kredietcrisis in 2008 is er veel veranderd in de relatie tussen metaalbedrijf en bank. Rob van der Werff krijgt als Bedrijfs-economisch Adviseur bij Koninklijke Metaalunie bijna dagelijks van leden te horen tegen welke problemen bedrijven tegenwoordig aan lopen. Om andere ondernemers te informeren over de problemen van collega-ondernemers geeft hij tien tips voor het omgaan met je liquiditeitsbeheer.**

## 1. MONITOR JE LIQUIDITEITSPOSITIE.

In een economisch zware tijd is het belangrijk dat een ondernemer inzicht heeft in de liquiditeitspositie van zijn bedrijf. Dit wil zeggen dat hij op elk moment moet kunnen inzien hoe de liquiditeitspositie op dat moment is. Een goed financieel systeem én een goed gebruik hiervan zijn hierbij onmisbaar. Met een volledig inzicht in de liquiditeitspositie kan de ondernemer tijdig maatregelen nemen en hoeft hij niet te wachten tot de bodem is bereikt.

## 2. KIJK KRITISCH NAAR JE WERKKAPITAAL. CASH IS NOG ALTIJD KING!

Op het moment dat het moeilijker wordt om extra kapitaal aan te trekken terwijl de ondernemer toch extra financiële middelen nodig heeft, kan hij ook de behoefte aan krediet verkleinen. Door een strakker beheer van debiteurentermijnen, de doorlooptijd van het onderhandenwerk en de hoogte van de voorraden, kan de behoefte aan kapitaal worden afgebouwd. Aan de andere kant kan met extra leverancierskrediet de vraag naar extra kapitaal worden ingevuld.

## 3. OVERWEEG LEASING EN FACTORING IN PLAATS VAN BANKKREDIET.

Eén van de voordelen van leasing en factoring is dat er bij deze producten meer wordt gefinancierd dan bij een regulier krediet. Waar de hoogte van een krediet of rekening-courant

tegenwoordig nog geen zeventig procent van de onderliggende waarde is, financieren factoring en leasing tot wel negentig of zelfs honderd procent van deze waarde.

## 4. ZORG VOOR VOLDOENDE EIGEN VERMOGEN.

Tot 2008 gingen banken vaak heel ver met het verstrekken van krediet. Die tijd is definitief voorbij. Van een bedrijf wordt vandaag de dag verwacht dat het eigen vermogen tenminste 30 tot 35 procent van het balanstotaal bedraagt. Bedrijven die hier niet aan voldoen, moeten op zoek naar personen of bedrijven die zogenaamd 'risicodragend' kapitaal willen verstrekken. Omdat deze investeerder mede-eigenaar van het bedrijf wordt, krijgt de ondernemer iemand naast zich die over zijn schouder meekijkt. Dit kan heel verhelderende ideeën opleveren, maar zal wel wennen zijn voor de ondernemer die gewend is zelf beslissingen te nemen.

## 5. INFORMEER WELKE GEGEVENS DE BANK VERWACHT AAN TE TREFFEN IN EEN KREDIETAANVRAAG.

Op het moment dat het bedrijf naar de bank moet om extra financiële middelen aan te trekken, is het verstandig vooraf na te gaan welke informatie een bank verwacht aan te treffen in een kredietaanvraag. Deze informatie kunt u krijgen van uw accountmanager, maar ook op de websites van de verschillende banken of Metaalunie is veel informatie te vinden.

## 6. DE KREDIETAANVRAAG ALS ANTWOORD OP ALLE VRAGEN.

Een kredietaanvraag dient tegenwoordig antwoorden te hebben op praktisch alle vragen die een bank over het bedrijf, de ondernemer of de afzetmarkt kan stellen. Om hieraan te kunnen voldoen, moeten er veel actuele cijfers, maar ook prognoses in de aanvraag worden opgenomen. Behalve deze gegevens moeten de bedrijfskritische gegevens zoals omzet en brutomarge ook nog eens degelijk worden onderbouwd.



*Bedrijfs-economisch adviseur Rob van der Werff: 'Laat de bank zo veel mogelijk weten wat de doelstellingen van het bedrijf zijn en op welke wijze deze gerealiseerd gaan worden.'*



*Sinds 2008 zijn banken niet meer zo scheutig met het verstrekken van krediet (illustratie: Svilen Milev).*

## 7. DOE HET NIET ALLEEN.

Gezien de complexiteit van het hele proces is het aan te bevelen een adviseur in de arm te nemen. Deze kan of de aanvraag opstellen of over de schouder meekijken. Als het een goede adviseur is, kan hij of zij ook vertellen of een geoffreerde rente van bijvoorbeeld vijf procent veel of weinig is. Metaalunie werkt hiervoor samen met de financieringsspecialisten van Credion.

## 8. LAAT DE OVERHEID GARANT STAAN VOOR EEN DEEL VAN DE LENING.

Kan het bedrijf onvoldoende zekerheden verstrekken naar het oordeel van de bank? Dan zijn

er tegenwoordig diverse regelingen waarbij de overheid garant kan staan voor een deel van de lening. De uitvoering van deze regelingen is geheel in handen van de bank. Overleg daarom in een vroegtijdig stadium met de bank over de mogelijkheden van staatsgarantie.

## 9. LAAT ZIEN WAAR JE MEE BEZIG BENT.

Veel problemen in de wereld worden veroorzaakt door slechte communicatie tussen partijen. Dat is in de relatie tussen bank en bedrijf niet anders. Banken communiceren over het algemeen slecht over de reden waarom bepaalde maatregelen worden genomen. Daar staat tegen-

over dat bedrijven niet altijd duidelijk maken wat ze aan het doen zijn. Laat de bank daarom zo veel mogelijk weten wat de doelstellingen van het bedrijf zijn en op welke wijze deze doelen gerealiseerd moeten worden, ook als deze in de loop van de tijd wijzigen.

## 10. LEES OOK DE KLEINE LETTERTJES GOED.

Banken hebben meer dan in het verleden de neiging terug te vallen op de kleine lettertjes. Deze 'algemene bankvoorwaarden' maken net als de 'grote letters' deel uit van de overeenkomst. Steeds vaker beroepen banken zich op de kleine lettertjes wanneer de renteopslag tussentijds wordt verhoogd, extra zekerheden worden gevraagd, of erger, de lening wordt opgeëist. Niet dat aan de kleine lettertjes kan worden ontkomen, maar lees ze zorgvuldig en besef wat de gevolgen ervan kunnen zijn. •

Meer informatie over financieringen vindt u op de website van Metaalunie: [www.metaalunie.nl](http://www.metaalunie.nl) ('financiering en kredieten'). U kunt ook contact opnemen met de afdeling Ledenadvies Team Bedrijfseconomisch en Fiscaal, tel. 030 - 605 33 44.

TEKST: EWALD LOHMANN.

FOTOGRAFIE: JACQUELINE VELD

EN MENNO DEMMERS.

BEN DEMMERS (BD DESIGN) RESERVEERT SOLIDE

# ‘Financiering heeft veel positiefs opgeleverd’

**Toen het echt nodig was, kwam de Rabobank constructief over de brug. Ben Demmers van BD Design in Uitgeest kijkt tevreden terug op de concrete steun, die met hulp van Koninklijke Metaalunie tot stand kwam. Toch heeft het hem niet van zijn principe afgebracht om solide te reserveren voor investeringen. “Extra veilig”, vindt hij. Niets tegenin te brengen, gezien het hoogwaardige en actuele machinepark, de technische prestaties en het internationale prestige van BD Design. “We spreken de bank zelden, we zijn aan het werk”, zegt de ondernemer.**



*Ben Demmers: ‘We geloofden heilig in ons bedrijf en waren vastbesloten niet te verkopen.’*

Ben Demmers is ondernemer, kunstenaar, ambachtsman, technicus en designer. En ‘de kunstmid die de materie naar zijn hand zet’. De man achter BD Design doet open zijn visie bedrijfsfinanciering uit de doeken, maar spreekt ondertussen geestdriftig over projecten die hij

van design tot technische perfectie brengt. Primaire activiteit is ontwerp en productie van exclusieve verlichting voor luxe jacht- en interieurbouw. In de praktijk is dit uitgegroeid tot integraal interieurontwerp en gespecialiseerde productie en productiebegeleiding: het gepo-

lijste steuntje voor de trapleuning, het ontwerp voor filigraan lasergesneden en ingelegd parket dat doet denken aan hoge-resolutie drukwerk, of het laten herleven van luisterrijk verleden in restauratiewerk.

## ONVERWACHTE UITKOOP

BD Design bestaat vijfendertig jaar. Vanuit IJmuiden reden Ben en Marianne Demmers in hun beste leed met smidsvuur en aambeeld van braderie tot braderie. Het ambachtsbedrijf draaide als een tierelier. Na tien jaar stond Ben Demmers bij de Rabobank op de stoep met plannen voor een nieuw pand in Uitgeest. Qua financiering niet interessant, tenminste voor de bank. Aan eigen geld bracht de ondernemer tachtig procent in, de hypotheek kon hij meeten meenemen. In de vijfendertig jaren van zijn bestaan hield BD Design vast aan zijn eikenhouten standpunt: verdien investeringen eerst bij elkaar en mijd externe financiering. Tot in

*‘We hadden de ondernemersorganisatie ineens écht nodig’*

2010 als donderslag bij heldere hemel de compagnon – met buitendienst en acquisitie in zijn portefeuille – eruit stapte en moest worden uitgekocht. “Verkoop van pand en bedrijf zou het financieel oplossen, maar dat kon ik niet over mijn hart verkrijgen”, zegt Ben Demmers. “Mooi om tijd te krijgen voor mijn edelsmeedwerk en beeldhouwen, maar ik ben ondernemer en we hebben negen mensen aan het werk. Ik had met hart en ziel, met medewerkers op hoog niveau, een uniek atelier opgebouwd. Dat verkoop je niet zomaar.” In acute financieringsbehoefte stond het voor een bedrag met vijf nullen. Voor een gezond bedrijf weliswaar, maar wel midden in de economische crisis met terughoudende financiers, zeker als het om conjunctuurgevoe-



lige sectoren als verlichting en jachtbouw gaat. “Slapeloze nachten, verdriet”, vat Demmers het probleem samen.

### BEDRIJFSDOORLICHTING

Om de problematiek deskundig en voortvarend aan te pakken, schakelt Demmers Koninklijke Metaalunie in. “Na dertig jaar hadden we de ondernemersorganisatie écht nodig. Metaalunie heeft de regie in de uitkooponderhandelingen overgenomen en een voor alle partijen aanvaardbaar akkoord bereikt. Er is een gedegen bedrijfsdoorlichting uitgevoerd, met een kliniek rapport als basis voor gesprekken met de Rabobank in Velsen. We financierden nooit iets en ik zag ze bij wijze van spreken denken: zo’n krediet, op die leeftijd! Je komt met een vervelend verhaal. Altijd goed gedraaid, dan wordt het kacheltje wel warm als je een tonnenkrediet vraagt. Maar we geloofden heilig in ons bedrijf en waren vastbesloten niet te verkopen. Binnen vijf weken was het voor elkaar. Dankzij de rapportage en onderbouwing door Metaalunie en ook omdat het bankmanagement bedrijf en mentaliteit kenden. Aardig detail: we hebben geregeld werkstukken voor de Rabobank gemaakt. De bank verlangde geen extra zekerheden. Wel hebben we op eigen initiatief onze pensioenvoorziening ingebracht. Die zat bij dezelfde bank. Er is kritiek op banken, maar voor ons was het concrete steun. We zijn goed geholpen, dat was een plezierige opsteker.”

### GOEDE OMZET

Behalve de financiële deuk sloeg het uittreden van een compagnon ook een gat in de organisatie. Demmers: “Dat kwam fantastisch op zijn pootjes terecht. Er kwamen mooie Amerikaanse opdrachten, waardoor we een goede omzet draaiden. We konden achter elkaar goede orders binnenhalen. We zijn twee jaar verder en het gaat goed. Iedereen die me heeft aangespoord verder te gaan, ben ik dankbaar: het heeft veel positiefs opgeleverd.” Was er een alternatief plan? “Ja, een particuliere financier uit mijn

vriendenkring stond klaar. Maar de bank was beter, want vrienden en financiers houd ik liever gescheiden.”

### WEER SPAREN

BD Design voert alle metaalbewerkingen in eigen huis uit, op alle metalen van ruw ijzer tot fijn goud. Het bewerkingsspectrum is breed: automatisch afkorten van stafmateriaal, draaien en frezen, forceren, elektrostatisch lakken, brons smeden, polijsten, enzovoorts. Voor de medewerkers zit het werk uitdagend in elkaar: wat de machine kan, doet de machine, zodat de vakman de handen vrij heeft voor het veeleisende ambacht. Verschillende machines zijn recent en vallen alle in de klasse ‘degelijke West-Europese klasse’. Door de bank gefinancierd? “Nee, we sparen als vanouds”, zegt Demmers. “Het gaat zo goed, dat we op eigen kracht in klassemachines investeren. We willen alleen hoogwaardige machines, zoals ze die bouwen in Nederland, Zwitserland of Duitsland. Als alle

### *‘Zo’n prachtig atelier verkoop je niet zomaar’*

bedrijfsmiddelen veilig en wel zijn betaald, kan het bedrijf niet gauw iets overkomen. En als we een mooie machine op het oog hebben en nog niet uit eigen middelen kunnen financieren? Dan wachten we gewoon tot we hem wel kunnen betalen. Maar als we plussen, investeren we. In economisch slechte tijden moeten we vooruit kijken en vooral niet achterover leunen.”

### SOLIDE BASIS

Ben Demmers wordt geattendeerd op zijn afspraak op een jachtwerf. Voordat hij vertrekt, bladert hij nog even door het flinke boekwerk The Superyachts. Op tientallen pagina’s in dit internationale standaardwerk voor luxe jachtbouw zit een memosticker. Daar schittert uniek

werk van BD Design, met een eigen verhaal over wordingsgeschiedenis en realisatie. Vaak op het snijvlak van metalen in relatie tot andere materialen: Italiaans glas, natuursteen, innovatieve kunststoffen, textiel en hout. “Och, de financiering is al weer een heel eind afgelost en met mijn pensioenvoorziening zit het ook wel goed. Ik heb alles wat mijn hartje begeert”, concludeert Demmers. “Zelfs als me onverhoopt wat zou overkomen, is de financiële basis heel solide. Ik blijf zowel als persoon als ondernemer altijd eerst sparen, dan pas kopen. Meegekregen van mijn vader en mijn opa.” •

[www.bendemmers.nl](http://www.bendemmers.nl)



BD Design verzorgt integraal interieurontwerp, zoals deze op maat gemaakte haard.

AWARD

AANMELDEN KAN NOG TOT 5 APRIL!

# Juryleden Smart Solution Award voorgesteld

**De eerste aanmeldingen voor de Metaalunie Smart Solution Award 2013 zijn inmiddels binnen. Smart Solution is duidelijk een onderwerp dat leeft in het mkb-metaal. Op 26 juni zal een deskundige jury beslissen welk mkb-metaalbedrijf zich het meest onderscheidt door met slimme oplossingen nieuwe kansen te verzilveren.**

Meedoen aan de Metaalunie Award leidt tot een extra waardering van het bedrijf. Naast veel aandacht van (regionale) pers is de Metaalunie Award binnen de maakindustrie een aansprekende prijs. Een prijs die een positieve uitstraling heeft naar potentiële en bestaande klanten, de eigen medewerkers en de lokale en regionale omgeving. 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. Zij 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.

## STRENGE BEOORDELING

Elk jaar buigt een vakkundige jury zich over alle inzendingen en gaat bij de beoordeling niet over één nacht ijs. Dat maakt deelnemen een serieuze aangelegenheid, die dan ook in dezelfde mate wordt beloond en aandacht genereert. Als op 5 april de inschrijving gesloten is, gaat de jury als volgt te werk. Elk bedrijf dat zich inschrijft, heeft een vragenformulier ontvangen, ingevuld en teruggestuurd. 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.

Deze maand stellen wij in Metaal & Techniek kort de juryvoorzitter en juryleden voor. In het volgende nummer kunt u uitgebreider kennismaken met de juryvoorzitter.

## INSCHRIJVEN: HET KAN NOG!

Meld u aan als deelnemer aan de Metaalunie Smart Solution Award. Metaalunieleden kunnen zich inschrijven tot 5 april 2013 op [www.metaalunieaward.nl](http://www.metaalunieaward.nl). Op deze site vindt u ook meer informatie. •



## Juryvoorzitter Arnold Stokking

Arnold Stokking, Managing Director Industriële Innovatie bij TNO, is de juryvoorzitter van de Metaalunie Smart Solution Award 2013.

Stokking heeft rechten en bedrijfskunde gestudeerd alvorens bij Philips in dienst te treden. Hij heeft ruim twintig jaar werkervaring in de high tech industrie bij met name Philips en TNO in diverse leidinggevende functies. Stokking is verantwoordelijk geweest voor

sales- en marketingorganisaties in Marokko, Kazachstan, Japan en Tsjechië en heeft wereldwijde algemeen management functies uitgeoefend voor producten zoals professionele TV. Hij heeft een passie voor innovatie en heeft uit dien hoofde diverse high tech producten naar de markt gebracht en innovatieve business activiteiten opgestart. Ook is Stokking gespecialiseerd in het opzetten van samenwerkingsverbanden, met name gericht op technologische en marketing-innovaties.



## Jacqueline Zuidweg

Jacqueline Zuidweg is oprichter en directeur van Zuidweg & Partners B.V én Zakenvrouw van het Jaar 2012. Na haar universitaire studie Nederlands recht in 1988 werkte Jacqueline zes jaar als juriste bij een adviesbureau voor het mkb. Jacqueline is in 1994 gestart met haar onderneming om mkb-ondernemers bij te staan die in financieel zwaar weer verkeren. Inmiddels heeft de organisatie, die 75 medewerkers telt, ruim 20.000 ondernemers bijgestaan en is breder actief dan alleen schuldsanering aan ondernemers en ex-ondernemers.

Zuidweg & Partners verzorgt ook advies en opleidingen aan professionals en schuldhulpverlening voor werknemers. Sinds 1 januari 2013 is Jacqueline bestuurslid van Stichting Jong Ondernemen ter stimulering van het ondernemerschap in het onderwijs.



## Rolf Elling

Rolf Elling is hoofdredacteur bij MYbusinessmedia, een multimediale uitgeverij met vestigingen in Deventer, Amsterdam en Capelle a/d IJssel. Binnen het cluster Trading is hij verantwoordelijk voor de wekelijkse uitgave van Vraag en Aanbod Nederland (oplage 18.500), de driewekelijkse uitgave Vraag en Aanbod België (oplage 8.500) en het magazine Verbindingstechnieken (zes uitgaven per jaar in een oplage van 4.000 exemplaren). Hiernaast is hij verantwoordelijk voor de nieuwsbrieven en internetsite. Elling is sinds 1982 actief in de journalistiek en heeft geschreven voor onder meer het weekblad 'De Boerderij' en de maandelijkse uitgave Elektro Magazine Installatie voor de ledeninstallateurs van Uneto (nu Uneto-VNI).



## Richard van der Meijs

Richard van der Meijs is directeur bij WPS Horti Systems BV, winnaar van de Smart Enterprise Award 2012. Dit bedrijf is sinds 2002 gespecialiseerd in het ontwerpen, realiseren en implementeren van logistieke automatiseringssystemen, met name voor wereldwijde glastuinbouw. Van der Meijs heeft, met

twintig jaar ervaring in logistiek in de tuinbouw, de dagelijkse leiding van deze multidisciplinaire projectorganisatie. Volgens de jury van de Smart Enterprise Award 2012 heeft WPS Horti Systems zich op excellente wijze onderscheiden door de hoge graad van digitale innovatie door het samensmelten van staal en digitale techniek.



## Bart Jan Koopman

Bart Jan Koopman is sinds 2010 algemeen directeur van Fenedex, de vereniging voor export en internationaal ondernemen. Fenedex is met ruim 1.200 leden het gezicht van exporterend Nederland. De kernactiviteiten van de vereniging zijn kennis- en ervaringsuitwisseling, advisering op het gebied van internationaal zakendoen, opleiding en training en belangenbehartiging. Na het afronden van de studies economie en rechten is Koopman 22 jaar werkzaam geweest in verschillende functies voor AkzoNobel. Vanaf 1998 bekleedt hij verschillende directiefuncties zoals algemeen directeur AkzoNobel Coatings in Nederland en later in Frankrijk. Naast ervaring als bestuurslid van de Vereniging van Verf-fabrikanten (VVF) en als commissaris bij diverse groothandelbedrijven is hij onder meer lid van de Raad van Beroep ROA en van de Advisory Board van de ING.





# Geautomatiseerd flenzen lassen op buizen

TEKST: BART DRIESSEN.

FOTOGRAFIE: KRANENDONK.

**Het lassen van flenzen op buizen is gecompliceerd en tijdrovend. Vandaar de behoefte aan automatisering. Een oplossing in deze richting is een innovatie van Kranendonk in Tiel. Dit bedrijf richt zich op robotisering van productieprocessen waarin elk werkstuk anders is. Het systeem was vorig jaar genomineerd voor de Maritime Innovation Award en is al in bedrijf bij bekende scheepswerven.**

Buizen met flenzen komen overal voor waar vloeistoffen en gassen worden getransporteerd. Bekend zijn ook de 'spoelen'; een stuk buis met aan beide uiteinden een flens. Een complicerende factor bij de productie is de onregelmatige vorm van de spoelen. Bochten en lengtes in afwijkende afmetingen maken de productie complex, tijdrovend en duur. De uitdaging om dit soort laswerk te automatiseren, is dus groot. Een robot die dit voor zijn rekening neemt, is misschien aardig. Maar beter is eentje die het hele productieproces aanpakt. In de oplossing van Kranendonk wordt de flens direct vóór het buigen op de buis gelast. Door de vervorming die ontstaat door het buigen vooraf te berekenen, kan de buis op de juiste lengte worden afgezaagd. Zodoende is het ook mogelijk de flens met de boutgaten in de juiste oriëntatie op de buis te positioneren en monteren.

## COMPLEET SYSTEEM

De oplossing van Kranendonk is een compleet systeem dat verschillende opeenvolgende werkzaamheden automatisch uitvoert. Naast robots wordt er gebruik gemaakt van een buizenmagazijn en logistiek systeem voor het transport van de buizen door de fabriek. Het hart van de productielijn is een robotcel met vier robots. Twee robots verzorgen het oppakken en punt- en aflassen; twee andere verzorgen de eigenlijke lassen. De besturing van de complete robotinstallatie steunt op data afkomstig van een 3D CAD-systeem. Dankzij software en sensoren in de robotlijn kunnen verschillende ontwerpen en werkstukken door elkaar heen worden gemaakt, zonder omsteltijd of aanpassingen. Dat maakt productie op klantorder mogelijk en uitermate winstgevend.

Belangrijk voor kwaliteit en geautomatiseerd werken is het visionsysteem dat de juiste positie van buizen en flenzen voortdurend monitort. De camera's 'zien' de afmetingen, centreerpunten en boutgaten. Met een precisie van 0,3 millimeter worden de flenzen op de buizen gemonteerd.

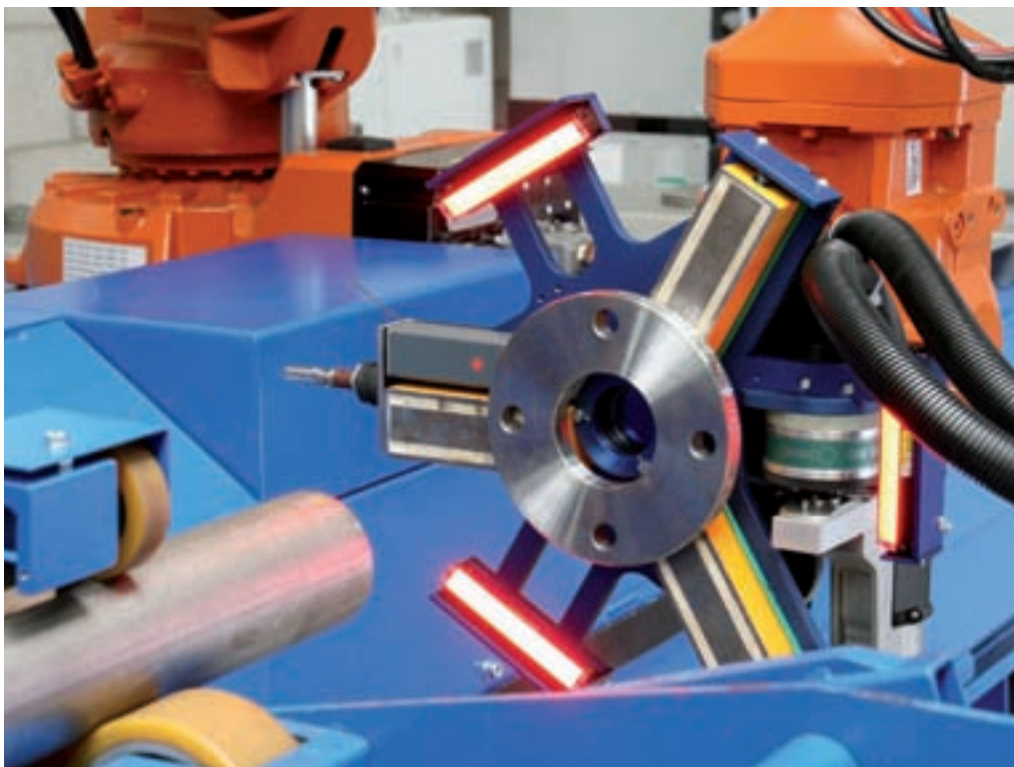
## CONCURRENTIEVOORDEEL

Nadat de flenzen met laspunten zijn gefixeerd, lassen de vier robots de flenzen aan de binnen- en buitenzijde af. De snelheid waarin alles gaat,

levert de fabrikant van de spoelen een enorm concurrentievoordeel. In plaats van uren heb je het nu over minuten.

## SOFTWARE

Belangrijk onderdeel is uiteraard de software. In dit geval is gebruik gemaakt van ARAC-programmatuur. Deze software wordt door Kranendonk in zijn snij- en lastoepassingen gebruikt. De data die voor de specifieke lasapplicatie natuurlijk beschikbaar moeten zijn, kunnen worden opgehaald uit een CAD-applicatie of handmatig worden ingevoerd. Doordat ARAC de feitelijke maten van componenten meet, zorgt het er ook voor dat alle bewerkingen binnen de toleranties worden aangepast aan feitelijke afwijkingen van het materiaal. ARAC bestaat uit open software. Dit betekent dat de gebruiker zelf afwijkende lasbewerkingen kan programmeren. •



*Het visionsysteem verzorgt een exacte positionering van de flens op de buis.*

## STABIELE TOEKOMST VOOR ELECTRO ABI

# Vierde generatie neemt geleidelijk het roer over

**Toen er alweer een serieus overnamebod bij de Haarlemse aandrijfspecialist Electro ABI binnen rolde, was dat voor directeur/eigenaar Paul de Bie een signaal. Hij besloot de beslissing over de toekomst van het bedrijf te versnellen en heel openhartig met zoon en dochter te gaan praten. Als ze wilden, zou dit de intrede van de vierde generatie De Bie in het familiebedrijf kunnen betekenen. Of werd het een 'nee' en zou het bedrijf verkocht worden? De keuze bleek niet moeilijk, maar was niet vanzelfsprekend.**

Met het vraagstuk van bedrijfsopvolging wordt elke volgende generatie in een familiebedrijf minstens twee keer geconfronteerd. De eerste keer als pa of ma het aan zoon en/of dochter wil overdragen en de tweede keer als de opvolger er zelf mee wil stoppen. Is er een draaiboek voor bedrijfsopvolging door familie? "Nee, niet echt", zegt Paul de Bie daarover. "Je moet eerst gewoon heel goed uitzoeken wat iedereen binnen je familie wil en wat er wel en niet kan en mag. Van daaruit ga je verder. Ik ben de derde genera-

tie die het bedrijf sinds de oprichting in 1922 leidt. Je hoopt natuurlijk dat je kinderen het bedrijf willen voortzetten, maar dat kun je niet afdwingen. Het moet op een gegeven moment uit hen zelf komen. Ik heb dat nooit gestuurd. Wel stiekem gewent natuurlijk."

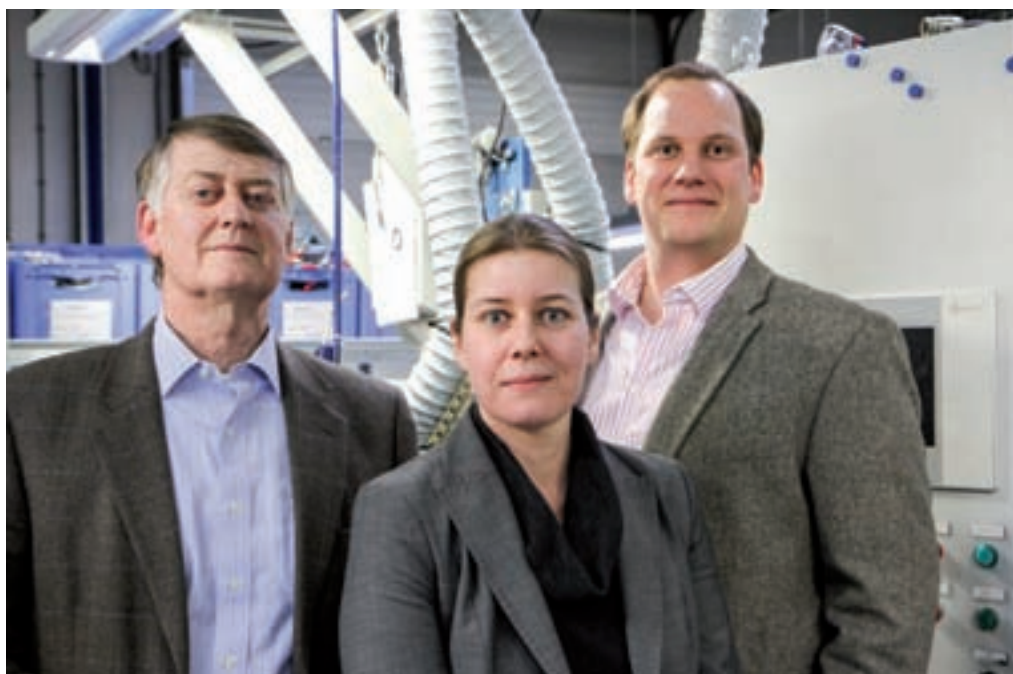
### BELANGRIJKE SPELER

Electro ABI bestaat in 2022 precies honderd jaar en is dus hard op weg om één van de bekroonde Nederlandse familiebedrijven te worden. Onder

ir. Paul de Bie, die als 'derde generatie' na het afronden van zijn studie in 1975 bij zijn vader in het bedrijf kwam, groeide Electro ABI uit tot een belangrijke speler op de Nederlandse aandrijfmarkt. Ook de export neemt een grotere vlucht. Dat komt met name door de introductie van de in eigen huis ontwikkelde ABIflexx delta-robot vorig jaar. Binnenkort worden er bijvoorbeeld zeven van deze robots afgeleverd in Korea. Ze worden als 'handling robots' gebruikt in verpakkings- en assemblagelijnen voor het snel verplaatsen van componenten en producten. Volgende maand staat Electro ABI bovendien op de Hannover Messe, waar een geheel nieuwe robotvariant (patent aangevraagd) zal worden gepresenteerd. De export zal naar verwachting nog sterker toenemen.

### TOTAALOPLOSSINGEN

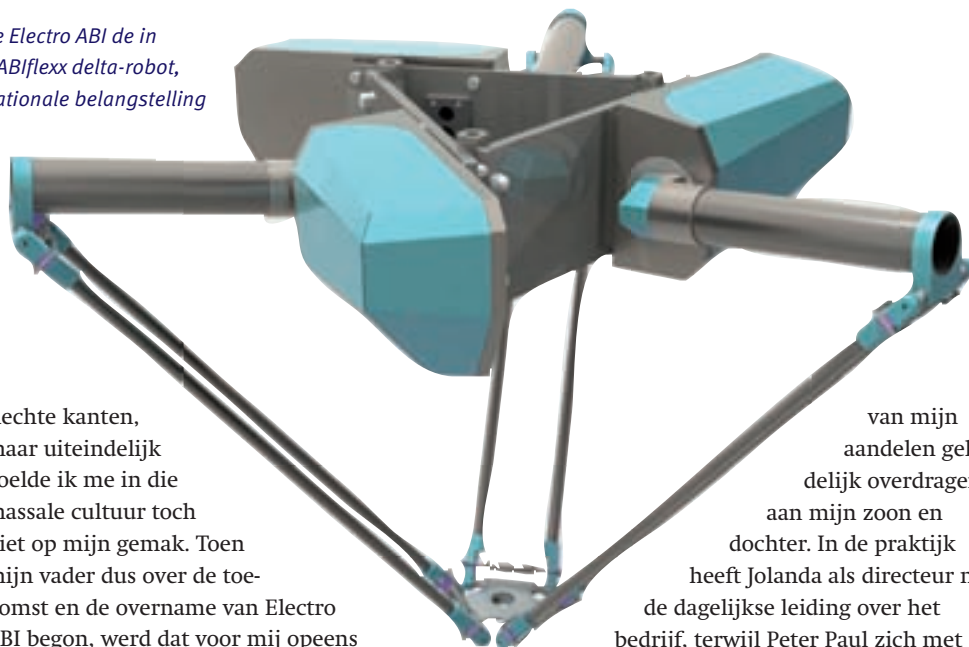
In Haarlem worden producten ontwikkeld en geproduceerd, waarvoor het bedrijf over een goed geoutilleerde productiehal met CNC-machines en onbemande productiecellen beschikt. Daarop worden onder meer de componenten voor speciaal aandrijvingen (ook food-grade), elektromotoren, motorreductoren en roestvaste aandrijvingen geproduceerd. Deze worden onder de merknaam KMF verkocht. Op montagegebied werkt Electro ABI met moderne 'lean manufacturing' assemblagelijnen, waardoor in combinatie met de onbemande productiemachines ook in ons 'hogelonenland' heel efficiënt geproduceerd kan worden. Daarnaast voert de 'handelspoot' verschillende vertegenwoordigingen van bekende fabrikanten. De eigen producten en geïmporteerde componenten sluiten goed op elkaar aan, waarmee het bedrijf totaaloplossingen kan leveren op aandrijfgebied. Engineeringfaciliteiten op zowel mechanisch als elektrisch gebied vormen daarbij een belangrijke spil in het oplossen van uiteenlopende aandrijf-, besturing- en industriële automatiseringvraagstukken.



Paul de Bie met dochter Jolanda en zoon Peter Paul, aan wie hij het bedrijf gefaseerd gaat overdragen.



Vorig jaar introduceerde Electro ABI de in eigen huis ontwikkelde ABIflexx delta-robot, die zich direct op internationale belangstelling mocht verheugen.



In totaal werken er zo'n zestig mensen bij Electro ABI. Zij kunnen optimistisch zijn over de toekomst, mede dankzij de intrede (zes jaar terug) van drs. Jolanda de Bie en (recenter) haar broer ing. Peter Paul de Bie, MSc. "Ik heb geen technische achtergrond", zegt Jolanda de Bie, die inmiddels de functie van directeur heeft. "In feite wist ik gewoon nog niet of ik in het bedrijf van mijn vader zou gaan werken, maar ik sloot het ook niet uit. Ik heb bedrijfskunde gestudeerd in Rotterdam en daarna een aantal jaren bij een groot bedrijf in de pensioensector gewerkt. Ik hield mij als managementtrainee met uiteenlopende vraagstukken bezig. Het werken in een groot bedrijf heeft zijn goede en

slechte kanten, maar uiteindelijk voelde ik me in die massale cultuur toch niet op mijn gemak. Toen mijn vader dus over de toekomst en de overname van Electro ABI begon, werd dat voor mij opeens een serieuze optie. Daar is nooit bewust naartoe gewerkt en mijn ouders hebben dat ook nooit gepusht. Ik was daar op een gegeven moment gewoon vanzelf aan toe."

#### KENNIS OVERDRAGEN

Voor Peter Paul de Bie ligt dat toch wat anders, zo blijkt. Net als zijn vader zag hij al vrij snel een toekomst voor zichzelf in het bedrijf. Maar hij wilde na zijn studie Technische Bedrijfskunde absoluut eerst ergens anders kijken, alvorens de eventuele overstap te maken. "Na Technische Bedrijfskunde heb ik in Maastricht International Business gestudeerd", vertelt hij. "Dit mede omdat ik er eigenlijk al een beetje vanuit ging dat ik uiteindelijk samen met mijn zus de leiding van Electro ABI zou overnemen. Ik wilde me daar zo goed mogelijk op voorbereiden. Juist nu we met robotica fors de grens overgaan, komt die internationale businesskennis erg goed uit. Ik heb overigens eerst twee jaar elders gewerkt en had dat in feite nog wel een paar jaar langer willen doen. Maar aan de andere kant is mijn vader nu nog actief in het bedrijf en vind ik het belangrijk om een aantal jaren intensief met hem samen te werken. Zo kan hij zijn enorme kennis en ervaring goed op mij overdragen. Dat geldt natuurlijk ook voor Jolanda."

#### WIE IS DE BAAS?

"In feite vormen we nu een hecht driemanschap", antwoordt Paul de Bie op de vraag wie hier nu de baas is. "Ik ben op papier nog wel de enige aandeelhouder, maar gebruikmakend van de fiscale mogelijkheden binnen de zogeheten BedrijfsOpvolgingsRegeling (BOR), ga ik een deel

van mijn aandelen geleidelijk overdragen aan mijn zoon en dochter. In de praktijk heeft Jolanda als directeur nu de dagelijkse leiding over het bedrijf, terwijl Peter Paul zich met name toelegt op technical sales & marketing. Daardoor heb ik nu meer tijd voor wat ik een beetje gekscherend 'de leuke klussen' noem. Vroeger was ik heel druk met allerlei zaken. Nu kan ik mij vooral concentreren op nieuwe ontwikkelingen, zoals onze nieuwe delta-robots en het begeleiden van grotere projecten. We vullen elkaar goed aan en praten ook samen veel over de toekomststrategie, die vooral is gericht op continuïteit, risicospreiding, zorgen voor het behoud van werk voor onze werknemers en het inslaan van nieuwe technologische wegen zoals robotica. We willen als Nederlands familiebedrijf geschiedenis schrijven. Zoals het er nu naar uitziet, gaat dat lukken en wellicht is dat al gelukt." •



Voor het efficiënt assembleren van de producten maakt Electro ABI gebruik van 'lean manufacturing' technieken, waarvoor speciale assemblagecellen zijn gebouwd. Alle componenten, gereedschappen en hulpmiddelen bevinden zich binnen de cel.

## Metaalunie Bedrijfsoverdrachten

Of het nu gaat om interne opvolging of een externe verkoop, het overdragen van uw bedrijf is geen sinecure. In vrijwel alle gevallen is het verstandig om daarbij deskundig advies in te winnen. Metaalunie Bedrijfsoverdrachten staat met een hecht team van medewerkers klaar om leden van Koninklijke Metaalunie bij deze overdracht te begeleiden.

Meer informatie:  
[www.metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl](http://www.metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl)



# Durf én onderscheidend vermogen belangrijk

**Het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) presenteerde op 31 januari de 'Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2013' met prognoses voor ontwikkelingen in de bouwsector tot 2018. Het rapport, waarover al veel is gepubliceerd, schetst op korte termijn een inktzwart scenario. Nagenoeg alle sectoren in de bouw zullen in het jaar 2013 een verdere krimp vertonen.**

Het aantal arbeidsjaren dat in 2013 in de bouwsector verloren gaat, wordt becijferd op 27.000. Dit terwijl in de achterliggende jaren het arbeidsvolume al met 50.000 arbeidsjaren is afgenomen. Het jaar 2014 kan een overgangsjaar worden, waarin de markten stabiliseren. In 2015 treedt een herstel op dat vanaf 2016 momentum krijgt. Het EIB rekent met een gemiddelde jaarlijkse stijging van het productievolume van vier procent over de jaren 2015 tot en met 2018. In

grote lijnen geldt dit scenario voor alle sectoren in de bouw (woningbouw, utiliteitsbouw, grond-, water- en wegenbouw en onderhoud van gebouwen). Opmerkelijk ten opzichte van voorgaande jaren is dat het onderhoud van gebouwen nu ook getroffen wordt door de krimp. Dit wordt mede veroorzaakt doordat de investeringsruimte van woningcorporaties afneemt, onder meer als gevolg van het invoeren van een verhuurderheffing.

Wat betekent dit voor de metaalbedrijven die direct of indirect (als toeleverancier) afhankelijk zijn van de bouwsector? Weinig goeds op de korte termijn, met hier en daar kans op verbetering op een termijn van twee tot drie jaar. Al is het omslagpunt heel moeilijk te voorspellen. Voor de sector zal het allereerst betekenen dat er nog een tijd pijn wordt geleden en dat bedrijven hun organisatie zo flexibel mogelijk moeten inrichten. Daarbij kunnen ook de inzet van uitzendkrachten en het gebruik van arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd een rol van betekenis spelen. Het spreekt voor zich dat bedrijven die hun organisatie perfect hebben ingericht een grotere kans maken om deze lastige periode door te komen. De bouw is tot nu toe vooral een aanbiedermarkt geweest waarin de vraag zo groot was dat veel aanbieders het zich



*Mogelijk wordt de bouw in de toekomst blijvend een vraaggestuurde markt.*



*'To design for deconstruct' maakt het gemakkelijker constructies te demonteren en materiaal te hergebruiken.*

konden veroorloven zelf te bepalen wat zij wilden aanbieden in plaats van te luisteren naar de vraag van de afnemer. De kwaliteit van het gebouwde product heeft onder deze instelling geleden. Mogelijk wordt de bouw in de toekomst blijvend een vraaggestuurde markt. En dat biedt mogelijkheden: bedrijven die beter dan anderen kunnen inspelen op de wens van de afnemer hebben nu kansen. Kwaliteit dient voorop te staan en toeleveranciers die onderscheidende producten leveren, moeten zich rechtstreeks op de eindgebruiker richten. Dáár ligt de kans om deze producten ook werkelijk te kunnen vermarkten.

#### **DUURZAME ENERGIETRANSITIE**

Door de uitstroom van vakkrachten in de bouw kan het (als de bouw weer opveert) op termijn moeilijk worden voldoende geschoolde vakkrachten te krijgen. Toeleveranciers die producten en modules kunnen leveren die de montage-tijd bekorten en een geringer beroep doen op het schaarse vakmanschap in de bouwsector, zouden dan wel eens een pré kunnen hebben. Met de stijgende energieprijzen en steeds meer aandacht voor het milieu valt het niet uit te sluiten dat er de komende tijd gewerkt gaat worden aan een duurzame energietransitie. Dat kan op het niveau van gebouwaanpassing zijn, maar kan ook betekenen dat er nieuwe plaatselijke, regionale of landelijke initiatieven ontstaan waar de bouw een bijdrage aan kan leveren. Denk hierbij aan windenergie, zonne-energie en decentrale elektriciteitsopwekking. Daarnaast zijn er moge-

lijkheden 'to design for deconstruct', zodat het gemakkelijker wordt constructies te demonteren en materiaal te hergebruiken.

#### **MOGELIJKHEDEN ZORG**

De deskundigen zijn niet eensluidend over de mogelijkheden die de bouwsector heeft op het gebied van de zorg. Zal de toenemende vergrijzing leiden tot de bouw van nieuwe woonvormen, nieuwe zorgconcepten en zal er nieuwbouw worden gepleegd in de wereld van de ziekenhuizen? Nu de ziekenhuizen hun eigen gebouwen moeten financieren en dus moeten terugverdienen door meer of duurdere zorg te verlenen, betekent dit dat de zorgverzekeraars (en dus iedereen die premie voor een zorgverzekering betaalt) de tarieven van die nieuwe

### *'Eigen concept geeft voorsprong op andere toeleveranciers'*

gebouwen terug zien in de kosten van de behandelingen die door hen worden betaald. Zitten zij daarop te wachten in een tijd waarin de groei van de zorgkosten afgeremd moet worden? Wellicht zijn er wel kansen voor producenten en dienstverleners die er voor zorgen dat ouderen langer in hun eigen woning kunnen blijven. De tendens om zodra de kinderen het huis uit zijn in een appartement te gaan wonen, ligt

allang achter ons. Maar de zorgbehoevende moet ook een bijdrage gaan betalen die niet meer alleen afhankelijk is van zijn inkomen, maar ook van de hoogte van zijn vermogen in Box 3 van de inkomstenbelasting. Dit kan ertoe leiden dat steeds meer ouderen het moment waarop zij naar een zorginstelling verhuizen zo lang mogelijk proberen uit te stellen. En dan kan aanpassing van een woning en het inzetten van slimme producten en diensten een oplossing zijn. Hier ligt voor innovatieve ondernemers een uitdaging. Omdat de groep zorgbehoevenden de komende jaren alleen maar zal toenemen, lijken de mogelijkheden enorm.

#### **ONDSCHIEDEND VERMOGEN**

Veel bedrijven die in de markt actief zijn, zijn onvoldoende in staat zich te onderscheiden. Een ontwerp wordt gemaakt door een architect. Vervolgens wordt een hoofdaannemer gezocht die een grote schare onderaannemers en toeleveranciers om zich heen verzamelt. Zij worden vaak alleen op de laagste prijs geselecteerd. In de huidige markt is het juist noodzakelijk om het onderscheid te maken door middel van een eigen concept. Een eigen concept dat goed wordt vermarkt, geeft een voorsprong op andere toeleveranciers die actief zijn in de 'meer van hetzelfde markt'. Ook het aangaan van samenwerkingverbanden met andere (onder)aanne-mers en toeleveranciers kan een voorsprong op de concurrentie opleveren. Die samenwerking kan ertoe leiden dat bedrijven beter op elkaar raken ingespeeld en dat de klant daardoor een kwalitatief beter eindproduct krijgt. Voor een dergelijke samenwerking en voor het zelf in de markt zetten van concepten is wel durf nodig: het kan zijn dat de hoofdaannemer hierdoor (gedeeltelijk) buiten spel wordt gezet. Immers, als aanbieder van het concept zult u rechtstreeks uw product moeten zien te vermarkten bij de uiteindelijke opdrachtgever. En dat zijn niet alle (toe)leveranciers in de bouw gewend te doen. Met durf en onderscheidend vermogen zijn er kansen! •

# Van kleine klussen naar grote kansen

**Kees Roovers begon zijn bedrijf Roopack als een ‘manusje van alles’ op het gebied van machinebouw. Wat de klant vroeg, dat maakte hij. Was er een technisch probleem? Kees kwam eraan! Zo runde hij zijn bedrijf jaren. Maar tevreden was hij niet, wanneer hij de balans opmaakte. Al die losse klussen leverden uiteindelijk relatief weinig geld op voor de vele uren die hij er in stak. Door de druk om steeds op onverwachte tijden her en der bezig te zijn, werkte hij te weinig aan zijn ambities voor de lange termijn. Natuurlijk zag hij dit ook, maar toch was het een heel proces om dat patroon te doorbreken.**

Gedurende deze drukke jaren werkte Kees in zijn schaarse vrije uren aan twee uitvindingen. Beide ideeën ontstonden rond het jaar 2000. Hoewel er al snel interesse in bleek te zijn, duurde het jaren voordat de weg naar de markt werd gevonden. Kees zegt hierover: “De belangstelling was er al, maar ik was er niet klaar voor. Als ik toen had gehandeld, had ik al een fabriek

kunnen hebben.” Zijn eerste uitvinding was een apparaat om zand en grind in strakke vlakken te trekken. Jarenlang lag het idee op de plank, totdat Kees de verkoop uitbesteedde. In 2009 vond hij een bedrijf om het apparaat in Nederland te verkopen, met name aan stratenmakers. Sindsdien heeft Kees dit apparaat – dat hij de Keero noemt – continu doorontwikkeld om een



Kees Roovers met zijn twee uitvindingen: rechts de Spimaro en links de Keero (foto: Roopack).

## Feiten en cijfers over octrooien

De agrarische industrie is voor Nederland van oudsher een belangrijke sector waar veel innovatieve activiteiten plaatsvinden. Uit onderzoek van NL Octrooiencentrum naar de octrooi-positie van de topsectoren blijkt dat de tuinbouw Nederland zelfs op een vierde plaats in de wereld zet. Voor landbouwmachines is die positie iets minder. Al staat Nederland daar altijd nog op een zesde plaats wat betreft het aantal internationale octrooiaanvragen. Jaarlijks worden er vanuit Nederland gemiddeld ruim 25 internationale octrooiaanvragen ingediend. Nationale octrooiaanvragen voor landbouwmachines zijn, gezien het regionaal georiënteerde karakter van de sector, ook nog altijd erg in trek. Hiervan worden er ruim dertig per jaar ingediend.

Duitsland is op het gebied van octrooiaanvragen voor landbouwmachines koploper in de wereld. In de periode 1991 t/m 2000 zijn in totaal bijna 2600 aanvragen ingediend, iets meer dan de VS. Ter vergelijking: Nederland had in die periode bijna 500 aanvragen en laat daarmee grotere landen als Frankrijk, Italië en Japan nog voor zich. Opvallend is ook de achtste positie van België. Dat is voor het grootste deel te danken aan CNH Belgium, dat ongeveer 300 van de 400 Belgische octrooiaanvragen heeft ingediend.

Wereldwijd is Deere & Company toonaangevend op het gebied van landbouwmachines. Dat is terug te zien in het aantal octrooiaanvragen: ruim 1100. In Nederland is het Lely uit Maassluis die verreweg de meeste octrooiaanvragen heeft: bijna een derde van het totaal. De melkrobots van Lely zijn dan nog buiten beschouwing gelaten.





De spinazieoogster operationeel in het veld (foto: Roopack).

breder doelgroep aan te spreken. Momenteel onderzoekt hij uitbesteding van de productie en de mogelijkheden in het buitenland.

#### ZELFRIJDENDE OOGSTMACHINE

Zijn tweede uitvinding noemde Kees de Spimaro. Het is een oogstmachine voor bladgewassen zoals spinazie, alle types babyleafs en kruiden. Hij vertelt: "Ik ben begonnen met het bouwen van een oogstmachine die achter een bestaande tractor gehangen werd. Het snijden was geautomatiseerd, maar verder gebeurde alles nog handmatig. De prijs van deze eerste machine was 12.500 euro. De wens van mijn klanten bleek echter een complete, zelfrijdende oogstmachine te zijn. Om een prijsindicatie te geven: deze machine kost ongeveer 120.000 euro. Dit bedrag geeft een financiële uitdaging, want ik ben iemand die eerst spaart en dan pas uitgeeft. Hoewel Roopack meer machines wil bouwen voor zowel Nederland als het buitenland, blijft elke machine klantspecifiek."

#### SAMEN VERANDEREN

Uiteindelijk heeft Kees een visie bepaald om zijn bedrijf duurzaam te laten groeien. Vanaf 2012 richt Roopack zich enkel op de twee genoemde uitvindingen. Hoe is het Kees gelukt om de waan van de dag te vervullen voor een lange-termijnvisie? "Als persoon ben ik de afgelopen jaren veel veranderd. Ik trok te veel werk naar mezelf toe", vertelt hij. "Nu verwijst ik klanten

met werk dat niet met de Keero of Spimaro te maken heeft, door naar collegabedrijven. Ook verken ik de mogelijkheden om bepaalde verkoop of productie uit te besteden. Door aan verschillende mensen te vragen wat ze van mijn bedrijfsvoering en producten vinden, heb ik veel geleerd. Zowel over mijn bedrijf als over

### *'Veel gehad aan voorlichting van diverse organisaties'*

mezelf. Ik sta open voor de meningen van anderen, zodat we continu kunnen verbeteren. Om in de startfase aan goede arbeidskrachten te komen, heb ik stagiaires ingeschakeld. Deze hbo-studenten hebben me waardevolle inbreng gegeven. Daarnaast heb ik veel gehad aan voorlichting van verschillende organisaties, waaronder NL Octrooiencentrum. Voor beide uitvindingen ben ik kosteloos en onder geheimhouding ondersteund bij het zoeken naar de juiste informatie uit de octrooidatabank. Hoe uniek waren mijn uitvindingen en hoe zat het met intellectueel eigendom? De gesprekken met onder meer Syntens en NL Octrooiencentrum vormden een schakel in de keten van beslissingen, die uiteindelijk geleid hebben tot de focus in mijn bedrijfsvoering." •

## Espacenet

Sinds 1998 kan iedereen via internet kosteloos vrijwel alle wereldwijde octrooi-publicaties raadplegen. In dat jaar lanceerde het Europees Octrooibureau 'Espacenet'. NL Octrooiencentrum ontwikkelde hiervan een Nederlandse versie: [www.espacenet.nl](http://www.espacenet.nl). Naast de mogelijkheid om te zoeken op bedrijfsnaam, trefwoorden, octrooinummers e.d. kun je zoeken op basis van octrooi-classes. Nadat een octrooiaanvraag is ingediend, wordt de vinding namelijk op basis van zijn techniek ingedeeld. Alle uitvindingen op hetzelfde terrein komen zo bij elkaar in dezelfde klasse terecht. Heb je eenmaal de juiste klasse achterhaald dan kun je die gestructureerd doorzoeken. Zo zie je wat andere bedrijven al op dit terrein hebben bedacht. Binnen Espacenet bestaan twee klassenindelingen: IPC, een grove indeling, en CPC, een verfijndere indeling (helaas niet beschikbaar voor alle publicaties). Een voorbeeld van de klassen voor de verankering van hekwerken (hekvoeten):

|             |                                              |
|-------------|----------------------------------------------|
| E           | vaste constructies zoals gebouwen            |
| E04H        | gebouwen of structuren met bepaalde functies |
| E04H12/00   | torens, masten, palen                        |
| E04H12/22   | sokkels of houders van palen of stijlen      |
| E04H12/2238 | geplaatst op de grond                        |
| E04H12/2246 | gevuld met water of zand                     |

NL Octrooiencentrum verzorgt workshops om bedrijven de basisprincipes van Espacenet uit te leggen. Binnen Espacenet zijn ook zelfstudiemodules te volgen. Daarnaast bestaat er de mogelijkheid op de site een zoekadvies aan te vragen. In dat geval helpt NL Octrooiencentrum bedrijven bij het vinden van de belangrijkste octrooi-classes op het gebied van hun ontwikkeling. Onderzoek heeft uitgewezen dat bedrijven die gebruik maken van de octrooiliteratuur tijdens de productontwikkelingsfase succesvoller zijn dan bedrijven die dit pas doen op het moment dat zij met hun vinding de markt willen betreden. In een vroeg stadium weten wat concurrenten ontwikkelen, is altijd erg leerzaam.

# Focus op hoogwaardige technische kennis

**Dynamisch. Zo kun je de landbouwmechanisatiemarkt wel karakteriseren. De kapitaalintensieve machines zijn voorzien van de laatste technische snuffjes. De eisen die worden gesteld aan de vakbekwaamheid van de mensen die ermee werken, liggen elk jaar hoger. Dat geldt ook voor diegenen die de machines leveren en onderhouden. Een toonaangevende speler op deze markt in beweging is Abemec in Veghel.**



*Directeur Hans Quint: 'Onze klanten werken tegenwoordig met dure en complexe machines. Daar wil je zo goed mogelijk mee omgaan.'*

Abemec is gespecialiseerd in landbouwmechanisatie op het boerenland. Het bedrijf levert onder meer tractoren, multipurpose machines en landbouwwerktuigen aan loonbedrijven, rundveehouders, akkerbouwers en fruitteelters. Hans Quint is directeur bij Abemec. Het bedrijf is met achttien vestigingen, vooral gevestigd onder de grote rivieren, een grote speler. Bij zijn komst in 2002 kreeg Quint als opdracht mee het bedrijf om te vormen van een verkoop- naar een dienstverlenende organisatie. Tweede belangrijke missie was zich vooral te richten op landbouwma-

chines. Die processen zijn succesvol afgerond. Een toekomstverkenning, uitgevoerd door Federatie Agrotechniek en het Centraal Orgaan Mechanisatiebedrijven (COM) van Metaalunie, analyseerde dat van 2010 tot 2020 het aantal echte merkdealers in Nederland sterk zal afnemen. Te vergelijken met de ontwikkelingen in de automobielsector. Het aantal monteurs dat in de branche een boterham verdient, zal echter slechts licht krimpen tot zo'n drieduizend. Hans Quint: "De trend is overduidelijk. De technische eisen die aan bedrijven in de landbouwmecha-

nie worden gesteld, liggen telkens hoger. Ook bedrijfseconomisch moet je met je tijd meegaan. Wij focussen op hoogwaardige technische kennis en kiezen als zelfimporterende dealer voor topmerken. Daarbij ondersteunen we onze klanten bij het vernieuwen van hun bedrijfsvoering. Zij kijken tegenwoordig verder dan alleen de prijs van een tractor of werktuig. Een machine die wij leveren – ook een gebruikte – kan zeker tien tot vijftien jaar mee. Onze verkopers maken duidelijk dat de kostprijs per uur belangrijker is dan het prijskaartje aan de machine. Wij bieden een full servicecontract, compleet met financiering, verzekering en onderhoud. De klant weet wat hij per maand kwijt is en komt niet voor verrassingen te staan."

## *'Kennis betekent toegevoegde waarde'*

Kennis vertaalt zich ook in het verbeteren van bestaande producten. "Neem KWH Holland. Dit bedrijf bouwt machines voor de fruitteelt. We ontwikkelden mee aan een boomgaardspuit, waarmee je 75 tot 80 procent bespaart op je bestrijdingsmiddelen. Goed voor je portemonnee en voor het milieu. Een ander voorbeeld is een onbemande trekker voor een dwarsstroom nevelspuit die volledig wordt bestuurd met GPS", vertelt Quint. "Innovatie is zowel voor ons bedrijf als voor onze branche een noodzaak. Kennis betekent toegevoegde waarde."

## **SOFT SKILLS**

Eén van de problemen waar de branche mee worstelt, is het te lage niveau van de monteurs die net van school komen. Abemec loste dat deels op door een eigen bedrijfsschool te beginnen: de Abemec Academy. Quint: "Wij constateerden dat het de jongeren aan technische vaardigheden ontbrak. Kleppen stellen in een dieselmotor bijvoorbeeld is voor hen vooral

theorie. Het kost veel tijd en geld om hen het vak bij te brengen, waarbij je nooit zeker weet of ze doorgaan als monteur. Maar er komt nog meer bij kijken. Waar het bovendien aan ontbreekt, zijn de 'soft skills'. We rijden steeds vaker met eigen servicewagens naar de klant. Ter plaatse moet een monteur goed kunnen communiceren en uiteraard weten hoe een storing snel moet worden opgelost. Daarvoor moet je creatief zijn, snel schakelen en initiatieven durven nemen."

#### VERKENNING

Goede communicatie met de klant is essentieel, vindt Quint. Abemec heeft een website, een webshop, geeft digitale en papieren nieuwsbrieven uit en is aanwezig op vakbeurzen. "Je moet

een spin in het web zijn. De tijd dat je op een trekker stapte, het sleuteltje omdraaide en er mee aan het werk kon, is niet meer. Onze klanten werken tegenwoordig met dure en complexe machines. Daar wil je zo goed mogelijk mee omgaan. Dat komt de levensduur ten goede, maar vermindert ook je brandstofverbruik. Om die kennis bij de tijd te houden, organiseren we elk jaar praktijktrainingen op ons Abemec Trainingscenter zodat klanten op de hoogte blijven van de laatste technische ontwikkelingen."

#### VERANTWOORDELIJKHEID

Het bedrijf heeft een open oog voor de branche. "Als marktleider vind ik dat je je verantwoordelijkheid moet nemen. We zijn actief binnen de

brancheorganisatie van Metaalunie en spannen ons in om het onderwijs branchebreed naar een hoger niveau te tillen. We blijven absoluut behoefte houden aan gemotiveerde, goedopgeleide monteurs. We vergeten niet waar we vandaan komen. Onze moeder is Agrifirm, een sterke coöperatieve onderneming, ontstaan in 2010 uit de fusie van Agrifirm met Cehave Landbouwbelang. Meer dan honderd jaar coöperatieve historie en ervaring leert ons hoe belangrijk kennis, kwaliteit en innovatie in onze branche zijn." •

[www.abemec.nl](http://www.abemec.nl)  
[www.agrifirm.nl](http://www.agrifirm.nl)  
[www.agridealers.com](http://www.agridealers.com)  
[www.agrotechniekholland.nl](http://www.agrotechniekholland.nl)

## Inspelen op veranderende markt

Het Centraal Orgaan Mechanisatiebedrijven (COM) is de brancheorganisatie van de mechanisatiebedrijven in de landbouw-, tuin- & park-, industrie- & grondverzetsector. Deze bedrijven handelen in machines en werktuigen. Veel van hen hebben een eigen werkplaats voor service, onderhoud en reparatie. "We zijn op vele terreinen actief, maar ik wil er twee uitpikken", zegt branchemanager Jelle Bartlema. "Op de eerste plaats werken we hard aan een betere samenwerking tussen opleidingspartijen en het bedrijfsleven rond het succesvol opleiden en trainen van monteurs en technici voor onze sector. Zowel kwantitatief als kwalitatief. We leggen nadrukkelijk de focus op uitstroom van voldoende goedgekwalificeerde en opgeleide monteurs op niveau 3, 3+, 4 en 4+. Dit hoge niveau is een absolute voorwaarde gezien de groeiende technische complexiteit van machines en werktuigen. Onderwijs en bedrijfsleven moeten samenwerken, anders loopt het echt spaak. Gelukkig is dat besef bij alle partijen aanwezig. Er wordt

hard gewerkt aan een opleidingsmodel waarmee we gezamenlijk de gewenste aantallen en het hogere opleidingsniveau van de leerlingen gaan realiseren." Ook op bestuurlijk niveau vraagt een veranderende markt om antwoorden. Bartlema: "Binnen de Metaalunie is naast het COM de Federatie Agrotechniek actief. Deze vereniging behartigt de belangen van fabrikanten en importeurs van agrotechniek. De keten 'producent, importeur en dealer' schuift steeds verder in elkaar, waarbij de traditionele rolverdeling verdwijnt en de scherpe grenzen vervagen. Kijk bijvoorbeeld naar de belangen op opleidingsgebied, die lopen al volledig parallel. We zijn daarom ruim een jaar geleden met elkaar in gesprek gegaan over een vergaande vorm van samenwerking. Uiteindelijk moet dat dit jaar resulteren in een volledige fusie tussen de twee brancheorganisaties. Het is duidelijk dat je met een grotere organisatie een krachtiger geluid kan laten horen, ook richting Den Haag en Brussel."



Jelle Bartlema, branchemanager van het Centraal Orgaan Mechanisatiebedrijven (COM).



## PRODUCT

### DRAADLOZE COMMUNICATIE

Met de 'Mobile Worker' brengt Emerson 'het probleem' naar de expert in plaats van dat de expert naar de 'probleemlocatie' moet komen. Met dit draadloze handsfree audio-/videosysteem kunnen technici op locatie snel en effectief communiceren met deskundigen, waar ter wereld zij zich ook bevinden. Problemen worden hierdoor sneller en effectiever verholpen. Ook kan worden bespaard op de kosten van onderhoud, reparatie, procesoptimalisatie en 'trouble-shooting'. Bij de ontwikkeling van de Mobile Worker heeft Emerson nauw samengewerkt met specialist AudioSoft. Het resultaat is een portable HD (High-Definition)-systeem dat gemakkelijk en comfortabel 'in het veld' gebruikt kan worden. De draadloze communicatie verloopt via een WiFi-verbinding, mobiel netwerk of satellietverbinding. De Mobile Worker bestaat uit een houder/headset met HD-videocamera en microfoon met ruisonderdrukking, die eenvoudig aan de veiligheidshelm wordt bevestigd. Het systeem kan worden bediend via een compact, lichtgewicht touch-screen, dat aan een draagriem voor de borst wordt gedragen. Tegelijkertijd ziet de technicus op het scherm wat hij met de camera opneemt.

**Emerson Process Management,**  
tel. 070 - 413 66 66,  
website: [www2.emerson-process.com](http://www2.emerson-process.com).



### TURBO 10-SERIE HOEKFREZEN UITGEBREID



De Turbo 10-serie hoekfrezen van Seco Tools is uitgebreid voor nog meer flexibiliteit in de productserie. De uitbreiding bestaat onder meer uit de introductie van nieuwe snijplaten met nieuwe geometrieën en radii, en tevens spiraalvertande frezen. De snijplaten zijn nu leverbaar met hoekradii van 0,4 mm t/m 3,1 mm. Daarnaast zijn er voor de serie geslepen snijplaten nieuwe geometrieën geïntroduceerd om betere prestaties te leveren in materialen die bijzondere uitdagingen met zich meebrengen, zoals aluminium, roest-

vast staal, titaniumlegeringen en andere moeilijk te verspanen legeringen. De nieuwe Turbo 10-serie spiraalvertande frezen biedt fabrikanten een goede oplossing voor spiraalvormige freesbewerkingen die een stabiel proces, flexibiliteit en uiterste precisie vereisen. De frezen zijn leverbaar met een diameter van 20 mm t/m 54 mm en zijn leverbaar in Weldon, Seco Weldon, Combimaster, Seco-Capto en opsteek-opname.

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

### NAUWKEURIGE HYDRAULISCHE SPANTANG

De nieuwe hydraulische spantang van Sandvik Coromant – de Coro-Chuck 930 – zorgt dankzij zijn nauwkeurigheid voor een betrouwbaar gereedschapsgebruik bij het frezen en boren. Ideaal wanneer er een hoge rondloopprecisie vereist is: uitgebreide tests hebben volgens Sandvik aangetoond dat deze spantang de beste uittrekbeveiliging heeft die in de markt verkrijgbaar is. Het geheim achter de precieze uittrekbeveiliging zit hem in het optimale ontwerp van de gesoldeerde membraan. Hierdoor kan er, met aan elke kant twee steunen (draaipunten), met maximale veiligheid worden geklemd. Dit ontwerp garandeert een goede draaimomentoverdracht en zorgt voor betere prestaties van vol hardmetalen vingerfrezen, boren en ruimers. Deze prestaties worden tijdens een veelvoud van spancycli herhaald, zodat de hoogwaardige componentvlakken worden behouden en het gereedschap langer meegaat. Daarnaast heeft de Coro-Chuck 930 dempingseigenschappen die trillingen tijdens het bewerkingsproces tot een minimum beperken.



**Sandvik Coromant, tel. 010 - 208 02 08, website: [www.sandvik.coromant.com/nl](http://www.sandvik.coromant.com/nl).**

## PRODUCT

### SLANGHASPEL ZONDER EXTRA KNOPPEN

De AssemblyReel is een handige slanghaspel met een elektromotor die de slang na afloop van het werk weer automatisch oprolt. Het bijzondere aan deze haspel is dat een korte impuls met het aan de haspel bevestigde luchtgereedschap voldoende is om het opwinden te starten. Er is dus geen sprake van een aparte knop. Proeven met aparte knoppen en kabels wezen uit dat dat in de praktijk niet handig is en dat de elektrakabel het zwaar te verduren krijgt wanneer deze steeds weer wordt op- en afgerold. Welk type luchtgereedschap ook wordt gebruikt, één korte extra impuls is voldoende om de slang automatisch op te laten rollen. Het uittrekken van de slang gebeurt gewoon handmatig. Er staat geen trekkracht op de slang. Ook het zoeken naar het juiste blokkeringspunt, zoals bij haspels met ratelrem, is hier niet aan de orde. Opvallend extra is de mogelijkheid dat de haspel automatisch een signaal geeft aan bijvoorbeeld een productiecomputer als de werkzaamheden ter plekke zijn afgerond. Gerretsen Trading uit Soest is door de fabrikant aangesteld als exclusieve importeur van de AssemblyReel.



Gerretsen Trading, tel. 035 - 601 15 04,  
website: [www.gerretsentrading.com](http://www.gerretsentrading.com).



### MATRIX-OPNAMESYSTEEM VOOR ZWAAR VERSPANINGSWERK

Maatregelen om de stilstandtijd van CNC-bewerkingsmachines te verminderen, zijn aanzienlijk effectiever dan het realiseren van secondentijdwinst in het eigenlijke bewerkingsproces. Speciaal voor zware bewerkingen komt System 3R met een Matrix-referentiesysteem. In een opname buiten de machine wordt het werkstuk opgespannen terwijl de bewerking gaande is; plaatsing in de juiste positie voor de bewerking gebeurt in een paar seconden. Dat is voordelig bij grotere series, maar van cruciaal belang voor de kostprijsbeheersing bij kleine en bij enkelstuksproductie. De Matrix-opnamen zijn door System 3R ontwikkeld uit de drukgereedschappen voor het produceren van snijplaten. Het ontwerp is onlangs geoptimaliseerd voor zware verspanende bewerkingen. De compacte opbouw maakt het systeem geschikt voor grote drukkrachten en de ruime doorlaat biedt veel mogelijkheden bij draaien, frezen en draadvonken. De grote diameter van de trekstang houdt in dat de afstand tussen de referentiepunten en de vector van de toegepaste klemkracht klein is. Dit resulteert in een maximale stabiliteit en nauwkeurigheid. De eigenschappen van de Matrix-opname komen daarom vooral tot hun recht bij zware verspanende bewerkingen.

Ertec, tel. 040 - 298 20 36, website: [www.ertec.eu](http://www.ertec.eu).

TEKST: MR. MIRJAM BOS.

ILLUSTRATIE: WIEGEL ART  
PROMOTION.

**Jack is het zat. Wulk BV is alsmaar traag met betalen. Ook deze maand laat zijn klant weer een factuur open staan van 17.000 euro. Voor dit bedrag heeft Jack staalprofielen geleverd. Het zit hem dwars dat de directeur van Wulk in een gloednieuwe Mercedes rijdt, telkens op vakantie is als Jack hem belt en ondertussen zijn nota's niet betaalt.**

Als Jack op maandagochtend zijn bankrekening checkt en het geld nog steeds niet is bijgeschreven, belt hij met een deurwaarder. Jack kent deze van het voetballen en windt er geen doekjes om: "Leg onmiddellijk beslag op die Mercedes." De deurwaarder belt terug met het teleur-

stellende nieuws dat de Mercedes eigendom is van de directeur van Wulk. Aangezien Jack geen privégoed tegoe van hem heeft, maar van zijn bedrijf, gaat deze vlieger dus niet op. Daarom stelt de deurwaarder voor om beslag te leggen op de bankrekening van Wulk. Dit gaat wel wat

kosten, legt de bevriende deurwaarder uit. Zo is er een advocaat nodig om vooraf toestemming aan de rechter te vragen. Deze gaat bekijken of er wel genoeg aanleiding is voor beslaglegging. Verder moeten de stukken betekend worden aan Wulk en zijn er nog griffiekosten. Jack heeft hier geen problemen mee. Hij is vastberaden Wulk een lesje te leren. Bovendien, zo redeneert Jack, kan hij die kosten straks op Wulk verhalen.

## VERVELEND BERICHT

Zo gezegd, zo gedaan. Er wordt conservatoir derdenbeslag gelegd bij de bank van Wulk. De ingeschakelde advocaat maakt binnen twee weken de zaak aanhangig bij de rechter. Tegen de tijd dat de zaak voor de rechter dient, krijgt Jack echter een vervelend bericht; Wulk BV is failliet. Hiermee vervalt het beslag. Jack is nu – zonder voorrang – één van de vele schuldeisers van Wulk. Als later blijkt dat er bij Wulk niks te halen valt, loopt Jack dus niet alleen de betaling van zijn staalprofielen mis, maar moet hij, zuur genoeg, uit eigen zak de beslagkosten betalen. Deze bedragen een paar duizend euro. •



## Niet altijd het geschikte instrument

Het betalingsgedrag van klanten is ook bij leden van Metaalunie aan de orde van de dag. Beslagleggen is een veelgehoorde kreet, dat echter eenvoudiger klinkt dan het is. In veel incasso-trajecten blijkt het niet het geschikte instrument om betaling af te dwingen. Conservatoir (derden)beslag op een zaak of bijvoorbeeld een bankrekening kunt u in principe inzetten om de verhaalsmogelijkheden bij uw debiteur veilig te stellen. Daarna moet de rechter beoordelen of u inderdaad geld tegoe heeft. Dit kan nog een

tijd duren. Het is dus niet zo dat u meteen de zaak of rekening waar u beslag op heeft laten leggen, kunt uitwinnen, zoals wel vaak gedacht wordt. Om geen bot te vangen, moet er bij beslaglegging op een bankrekening sowieso voldoende tegoe op staan. Mocht de rechter uw vordering op de debiteur afwijzen, heeft uw debiteur recht op schadeloosstelling. Verder draagt u dan uw eigen kosten. Dit geldt ook wanneer achteraf blijkt dat er niets te halen viel bij uw debiteur.



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](http://www.metaalunierechtsbijstand.nl)



## AGENDA

 = door Metaalunie geïnitieerde activiteiten

### BEURZEN & CONGRESSEN

**8 APRIL 2013**

Hannover Messe, vakbeurs

LOCATIE: Hannover, Duitsland  
INFO: [www.hannovermesse.de](http://www.hannovermesse.de)

**22 - 23 MEI 2013**

Vision & Robotics, vakbeurs

LOCATIE: NH Conference Centre Koningshof, Veldhoven  
INFO: [www.vision-robotics.nl](http://www.vision-robotics.nl)

**4 - 5 JUNI 2013**

Materials, vakbeurs

LOCATIE: NH Conference Centre Koningshof, Veldhoven  
TIJD: 09.30 – 17.00 uur  
INFO: [www.materialenbeurs.nl](http://www.materialenbeurs.nl)

**16 - 21 SEPTEMBER 2013**

Schweissen & Schneiden, vakbeurs

LOCATIE: Messe Essen, Duitsland  
INFO: [www.schweissenuschneiden.de](http://www.schweissenuschneiden.de)

### EVENEMENTEN

**16 APRIL 2013**

Industrial LaserEvent

LOCATIE: Universiteit Twente, Enschede  
INFO: [www.industrial-laserevent.nl](http://www.industrial-laserevent.nl)

**16 - 18 APRIL 2013**

RoestvastStaaldagen

LOCATIE: Evenementenhal Gorinchem  
INFO: [www.evenementenhal.nl/gorinchem](http://www.evenementenhal.nl/gorinchem)

 **26 JUNI 2013**

Uitreiking Metaalunie Smart Solution Award

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein  
INFO: [www.metaalunieaward.nl](http://www.metaalunieaward.nl)

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

## CURSUSSEN/WORKSHOPS



**28 MAART 2013**

Cursus Onderhandelen,  
De winnende dialoog

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



**5 APRIL 2013**

Cursus De regelingen van de CAO voor  
het Metaalbewerksbedrijf

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



**8 APRIL 2013**

Cursus Jaarstukken lezen geoefenden

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



**9 APRIL 2013**

Cursus Maak een strategisch plan

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



**10 APRIL 2013**

Cursus Het overnemen van een bedrijf

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



**10 APRIL 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](http://www.metaalunieacademie.nl)  
[info@metaalunieacademie.nl](mailto:info@metaalunieacademie.nl)



**11 APRIL 2013**

Cursus Werven in een veranderende  
arbeidsmarkt

LOCATIE: Koninklijke Metaalunie, Nieuwegein  
TIJD: 9.30 uur tot 16.00 uur  
KOSTEN: € 375,- (excl. BTW) per deelnemer  
INFO: [www.metaalunieacademie.nl](http://www.metaalunieacademie.nl)  
[info@metaalunieacademie.nl](mailto:info@metaalunieacademie.nl)



**11 APRIL 2013**

Cursus Functie-indeling en belonen

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



**15 APRIL 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](http://www.metaalunieacademie.nl)  
[info@metaalunieacademie.nl](mailto:info@metaalunieacademie.nl)



**19 APRIL 2013**

Cursus Aanvang en einde arbeidsovereenkomst

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



**13 MEI 2013**

Cursus Liquiditeitsplanning

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



**16 MEI 2013**

Cursus Leidinggeven in Metaalbedrijven

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

## EXCURSIES/HANDELSREIZEN

**8 - 11 APRIL 2013**

Multisectorale handelsmissie naar Oekraïne

LOCATIE: Charkiv, Oekraïne  
KOSTEN: € 500,- (excl. btw en reis- en verblijfkosten)  
INFO: [www.agentschapnl.nl](http://www.agentschapnl.nl)

**3 - 6 JUNI 2013**

Economische missie naar Zuid-Duitsland

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

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

# Werk aan de toekomst!

**Regelmatig bezoek ik ondernemers. Die bezoeken zijn altijd interessant: om de visie van de ondernemer op de markt te horen, om over zijn plannen voor de toekomst te praten en natuurlijk om het bedrijf te zien. Wat daarbij opvalt, is dat veel ondernemers wel een toekomstvisie hebben. Vaak weten ze ook hoe ze hun doel kunnen bereiken, maar helaas komt het er niet altijd van woorden om te zetten in daden.**



Gewoon te druk met andere dingen. Met die order die absoluut volgende week moet worden uitgeleverd. Met die machine die niet zo functioneert als het zou moeten. Met het opvangen van capaciteitsproblemen door zieke medewerkers. Zo zijn er nog vele andere zaken te bedenken. Vaak is dat in de tijd zo gegroeid: de ondernemer is ooit voor zichzelf begonnen, had een bepaalde visie en moest alles zelf doen. Van verkoop tot productie, boekhouding en noem maar op. Het bedrijf is 'groter gegroeid' en de ondernemer is nog steeds bezig met al die uitvoerende zaken of bemoeit zich er nog steeds mee. Is dat werkelijk nodig? Misschien wel, maar als dat werkelijk zo is dan heeft het bedrijf een groot probleem.

## ANDERE BRIL

Want wat gebeurt er als u, als ondernemer, plotseling een tijdje uitvalt? Om over erger situaties nog maar te zwijgen. Kunt uw bedrijf dan verder of stoppen de activiteiten van het bedrijf abrupt? Dat zou triest zijn. Voor u, voor uw medewerkers en voor alles wat de onderneming in de loop van de tijd heeft opgebouwd. Het is verstandig eens met een andere bril naar uw bedrijf te kijken. Zijn er personen (u inclusief) die onmisbaar zijn? Welke personen zijn dat, waarom zijn zij onmisbaar? Hoe kunnen de kennis en vaardigheden van deze personen worden overgebracht op anderen, zodat er altijd een goede vervanger is? Geef mensen verantwoordelijkheid en bevoegdheden. U zult versteld staan hoe u de gemotiveerdheid van uw medewerkers op die wijze kunt vergroten.

Misschien denkt u dat de kans dat er iemand uitvalt niet zo groot is. Maar als het gebeurt, kunnen de gevolgen desastreus zijn. U kunt dus maar beter goed voorbereid zijn. Deze exercitie heeft nog een groot voordeel: u kunt zich weer bezighouden met datgene waarom u ooit ondernemer bent geworden. U had een bepaalde visie om het anders te doen dan anderen. Of u zag kansen die anderen niet zagen. Maar heeft u daar nu nog de tijd voor, als u zich met zoveel dagelijkse beslommeringen moet bezighouden? Hoogstwaarschijnlijk niet. En daar moet nu juist meer tijd voor vrij gemaakt worden. Niet alleen voor het ontwikkelen van een visie, maar ook voor het uitvoeren en implementeren van die visie.

## VISIE, DURF EN TIJD

In een tijd waarin onzekerheid troef is, waarin de concurrent overal ter wereld kan zijn gevestigd, moet de onderneming zich kunnen onderscheiden. Het bedrijf moet meerwaarde creëren voor zijn afnemers. Het moet nieuwe producten of diensten ontwikkelen en de productie moet slimmer georganiseerd worden. Daar is visie, durf en tijd voor nodig. U beschikt al over visie en durf; anders was u geen ondernemer geworden. Met het bovenstaande recept kunt u tijd creëren, uw bedrijf minder kwetsbaar maken en de betrokkenheid van uw medewerkers vergroten. En dan is er geen enkel excuus meer om niet te gaan werken aan de toekomst van uw bedrijf. •

**RICHARD SCHUIITEMA**  
BRANCHEMANAGER KONINKLIJKE METAALUNIE