

Jaarverslag 2012

Trots Stoer Samen

koninklijke
metaalunie



Inhoud

5	Voorwoord Michaël van Straalen, voorzitter Koninklijke Metaalunie	3
6	Metaaluniedirecteuren Jaarsma en Kleiboer: ‘Leden op zoek naar de slimste oplossing’	
10	Directeur Machinefabriek Hamminga Jorik Hamminga: Hoge kijkcijfers tijdens Olympische Spelen	
12	Jan Meeuws en Maarten van Dongen van JMBA: ‘Wij kiezen de klanten uit’	
16	Metaaluniedistricten: Bedrijven met de ‘wow-factor’	
20	Metaaluniebeleid: ‘Bezuinigingen niet doorschuiven naar bedrijven’	
24	Algemeen directeur WPS Horti Richard van der Meijs: ‘Een Award winnen opent deuren’	
26	Metaalunieledenadvies: Advies geven aan de keukentafel of in de cleanroom	
30	Metaaluniebranches: Samenwerking met Metaalunie onontbeerlijk	
34	Mkb-metaal in 2012: Toekomst zonder meer uitdagend	
38	Colofon	



Sneltramhalte
Beatrixlaan,
Den Haag
Opdrachtgever:
HTM

koninklijke
metaalunie

Jaarverslag 2012

Trots Stoer Samen

Voorwoord

Voor u ligt het jaarverslag 2012 van Koninklijke Metaalunie. De kernwoorden van dit jaarverslag zijn trots, stoer en samen. Ze staan voor het mkb-metaal dat met recht een sector is die op allerlei gebieden belangrijk is voor de hele Nederlandse economie. Flexibel, creatief, innovatief en volhardend zijn ook woorden die moeiteloos passen bij het mkb-metaal. In dit jaarverslag staat dat allemaal centraal. Aan het woord komen ondernemers die trots zijn op producten die vaak wereldwijd worden afgezet en die dagelijks door miljoenen mensen worden gebruikt. Ondernemers die zo stoer zijn om, ondanks een economisch moeilijke tijd, een bedrijf te starten. Maar ook leest u hoe wij, als Metaalunie, diezelfde ondernemers daarbij ondersteunen. U krijgt daardoor een interessant kijkje in de keuken van Metaalunie. Dat alles in het perspectief van 2012, maar wel met een scherpe blik gericht op de toekomst. Een toekomst die verder reikt dan de bezuinigingen van nu, maar die wel zeer onder vuur ligt door de beleidskeuzes die gebaseerd zijn op de huidige economische toestand. Want willen we weer met zijn allen groeien, dan moeten we nu stappen maken en anticiperen op de toekomst. Daarbij zullen keuzes gemaakt moeten worden die ook bedrijven niet alleen kunnen maken. Zij gaan samenwerking zoeken met andere bedrijven, zowel boven als onder in de keten. Maar ook voor het behouden en vinden van goed gekwalificeerde vakmensen is samenwerking belangrijk. Samenwerking tussen bedrijven en scholen. Maar ook tussen werkgevers en overheid zoals ingevuld wordt door Koninklijke Metaalunie. Hoe dat in zijn werk gaat en tot welke resultaten dat in 2012 heeft geleid, leest u ook. Uiteraard ontbreekt niet de economische schets van 2012 waarin ook een doorkijk wordt gegeven naar de toekomst. Een toekomst die voor het mkb-metaal nog altijd veel perspectief biedt, perspectief dat mogelijk is door innovatieve bedrijven zoals genoemd in dit jaarverslag.



Michaël van Straalen,
Voorzitter Koninklijke Metaalunie

Metaaluniedirecteuren Jaarsma en Kleiboer:

‘Leden op zoek naar de slimste oplossing’

6

Uitdagend en moeizaam. Zo typeren Bert Jaarsma en Jos Kleiboer, respectievelijk directeur Organisatie en directeur Beleid van Koninklijke Metaalunie het jaar 2012. “De moeilijke economische omstandigheden bieden een uitdaging om te overleven. Onze leden zijn voortdurend op zoek naar de slimste oplossing voor die uitdaging,” zegt Jaarsma. “Moeizaam slaat op de economische en politieke situatie. Voor een goed verstaander is dat zelfs wat positief geformuleerd”, meent Kleiboer.

Voor beide heren was het persoonlijk in ieder geval een bijzonder jaar: vanaf 1 mei 2012 vormen zij de nieuwe directie van Metaalunie en volgden daarmee Harm Jan Keijer als directeur op. De typing ‘moeizaam’ is op de directiewisseling niet van toepassing. “Het is organisatorisch soepel gelopen. De keuze voor het huidige model met een collegiale directie is een goede geweest”, zegt Kleiboer. “Er zijn wat andere accenten gezet, maar de organisatie draait door zoals die dat

deed”, vult Jaarsma aan. De nieuwe directie trad voor het eerst voor het voetlicht tijdens het Metaaluniecongres waar ook de Metaalunie Smart Enterprise Award werd uitgereikt. “Het was inhoudelijk een mooi congres, ook in combinatie met de Award”, beoordeelt Jaarsma het evenement. “Zowel mensen van binnen als van buiten de metaalsector zijn toch altijd weer verrast over de bedrijven in onze sector. Men ziet de filmpjes van de genomineerden en zegt ‘goh dat zulke bedrijven bestaan in Nederland’.” “Je ziet aan de genomineerde bedrijven dat we een heel innovatieve en vooruitstrevende sector hebben.”, zegt Kleiboer. “Het is een brede sector waar veel diversiteit in voorkomt en waar ook veel creativiteit en vernieuwing in zit.”

Na het congres volgde een aantal kennismakingsbezoeken aan bedrijven en het bijwonen van verschillende bijeenkomsten. Wat de nieuwe directie opviel bij alle bezoeken, was dat Metaalunieleiden trots zijn op Metaalunie als vereniging. “Leden zijn trots op

het verenigingskarakter en de kwaliteit van de dienstverlening. En daar zijn wij als organisatie weer trots op”, vertelt Jaarsma “Leden vertellen spontaan dat ze onze afdeling Ledenadvies zo goed vinden.” Toch is een nuttig, vaak juridisch advies lang niet het enige dat Metaalunie biedt. Naast praktische instrumenten als een RIE en een mvo-monitor, vele ledenvoordelen en diensten wil Metaalunie ondernemers steeds meer helpen met nadenken over wat op ze afkomt. “Dat proberen we steeds meer thematisch op te tuigen”, zegt Kleiboer. “We hebben in 2012 een aantal vernieuwingen aangereikt, zoals tijdens een composietendag of op het gebied van duurzaamheid. Daarmee hebben we ondernemers laten zien breder te kijken dan een standaard denkkader. En, het moet ze hier en nu helpen. Niet op het speelveld van volgend jaar.” Als voorbeeld noemt Jaarsma het in 2012 opgezette en begin 2013 gelanceerde actieplan financiering. “Daarmee help je bedrijven concreet bij het rond krijgen van een financiering. Ook de Award is een



‘Creatieve en flexibele Metaalunieleiden pakken economische uitdagingen goed op’

Jos Kleiboer (links)
en Bert Jaarsma

voorbeeld. We laten concrete beelden zien van bedrijven die slimme oplossingen hebben bedacht en die als inspiratie dienen.” Kleiboer: “Als vereniging moeten we ervoor zorgen dat de ondernemer onze inspanningen direct en concreet naar de praktijk kan vertalen. Dat vraagt onze achterban en dus doen we dat.”

Voor een deel van die achterban was 2012 een economisch lastig jaar. “Het mkb-metaal heeft vanuit zijn natuurlijke positie in de keten zeker zoveel last van de recessie als andere partijen”, beaamt Kleiboer. “De omstandigheden zijn moeilijk, misschien wel moeilijker dan wordt gedacht: vanuit de positie in de keten en de positie op de kapitaalmarkt. Maar omdat de bedrijven zo creatief en flexibel zijn, kunnen ze met die omstandigheden toch nog uit de voeten. Die rol pakken de bedrijven goed op en dat is de reden waarom onze leden het nog redelijk doen, ook in deze tijd.”

Belangrijk is volgens Jaarsma dat bedrijven zich realiseren dat het speelveld aan het veranderen is. “Vernetwerking is daarbij belangrijk. De positie in de keten staat soms onder druk en door samen te werken kun je in die keten een sterkere positie opbouwen. Metaalunie helpt bedrijven om dat te zien en stimuleert een sterkere positie op dat ketenspeelveld. We proberen op allerlei manieren, met beleid en vanuit branches, samenwerking echt aan te jagen”. Kleiboer: “Onze kennismakingsge-

7



Restauratie fontein
Binnenhof, Den Haag
Opdrachtgever:
Gemeente Den Haag

sprekken met de verschillende branches stonden in het teken van wat wij met elkaar kunnen doen om te zorgen dat onze leden op een effectievere wijze betere resultaten bereiken. De gedachte is dat je met een aantal partijen boven en onder je in de keten een oplossing biedt waar de klant niet omheen kan. Zo verwerft een individueel bedrijf een sterke positie.” Dat speelt op het niveau van een individueel bedrijf maar ook op dat van branches vindt Jaarsma. “Met elkaar kun je ten opzichte van de overheid of andere spelers een veel sterkere vuist maken. Daarom wil Metaalunie binnen FWT ook komen tot één arbeidsvoorwaardenpakket en één pensioenregeling. En dan zoek je op andere terreinen ook meer samenwerking met bijvoorbeeld FME-CWM. Zoals op allesomvattende thema’s als ketensamenwerking of duurzaamheid.”

Allesomvattend was niet het etiket dat op het thema Topsectorenbeleid geplakt kon worden. Metaalunie vroeg meer aandacht voor de ondergeschikte rol die

het mkb-metaal krijgt toebedeeld. “Als het regent bij de grote bedrijven dan druppelt het bij het mkb”, stelt Jaarsma. “Indirect profiteert het mkb dus wel van het Topsectorenbeleid, maar liever zien we dat er meer ruimte komt om direct aan te sluiten. Voor sommige bedrijven is de afstand tot het Topsectorenbeleid zo groot, dat je daarnaast met generieke maatregelen moet zorgen dat ze ook op die manier gestimuleerd worden te innoveren. Alles wordt door de overheid nu opgehangen aan het Topsectorenbeleid. Dat is wel erg gekunsteld voor een mkb-metaalbedrijf dat twee stappen verder in de keten zit.” “In een crisis kan het overheidsbeleid juist een duwtje geven om te overleven”, vult Kleiboer aan. “Het Topsectorenbeleid heeft het individuele mkb-bedrijf niet door 2012 geleid.”

Bij de verkiezingen en de daarop volgende kabinetsformatie in september 2012 pleitte de nieuwe directie voor rust en stabiliteit op het politieke front. Die is er volgens Kleiboer niet gekomen. “Het is eigenlijk onrustiger geworden door de beperkte coalitie die er is gekomen. Dat betekent dat we in de politiek wheelen en dealen. Als ondernemer weet je vandaag niet welk beleid er morgen is. Dat maakt ondernemen lastig.

En er is niet veel ruimte voor groei. Gelukkig zie je ondanks alles dat er veel bedrijven zijn die op een positieve wijze de maakindustrie laten floreren.”

Bert Jaarsma heeft na zijn studie Econometrie gedurende 16 jaar in diverse functies gewerkt bij het ministerie van Onderwijs (1984-1992) en het ministerie van Verkeer en Waterstaat (1993-2000). Sinds 1 maart 2000 was hij al werkzaam als adjunct-directeur bij Koninklijke Metaalunie met als aandachtsgebied de interne organisatie.

Jos Kleiboer trad na zijn studies Economisch publiek- en bedrijfsrecht en Fiscaal recht in dienst bij de BOVAG. Sinds 1998 vervulde hij de functie van manager werkgeverszaken. Vanuit deze functie was hij o.a. verantwoordelijk voor de collectieve arbeidsvoorwaarden en de (beroeps)opleidingen in de sector en vervulde hij de rol van cao-onderhandelaar.



TROTS

Jorik Hamminga,
directeur Machinefabriek Hamminga:

Hoge kijkcijfers tijdens Olympische Spelen

10

2012 was het jaar van de Olympische Spelen in Groot-Brittannië. De indrukwekkende openingsceremonie werd door honderden miljoenen mensen wereldwijd met bewondering bekeken. Met name de zeven, 30 meter hoge schoorstenen, die de Engelse industrialisatie symboliseerden, sprongen in het oog. De massief uitziende kolossen leken uit het niets omhoog te schieten.

Maar weinig mensen weten dat de techniek achter deze imposante schoorstenen van twee lidbedrijven van Koninklijke Metaalunie is. In opdracht van Air Works uit Weesp ontwierpen en produceerden Machinefabriek Hamminga uit Utrecht en Ontwerpbureau Inventeq uit Haarlem de techniek die het mogelijk maakte dat deze inflatables snel omhoog kwamen.

Geheel toevallig was het niet dat Machinefabriek Hamminga de opdracht kreeg: het bedrijf werkt vaker samen met Inventeq. “We hadden al een paar keer werkzaamheden voor ze uitgevoerd, vaak dingen die bloedspoed hadden”, vertelt directeur Jorik Hamminga. “Begin maart 2012 maakten we een prototype van de machine die naar Londen moest. Toen Inventeq en Air Works terugkwamen riepen ze enthousiast ‘het werkt en by the way: het is voor de Olympische Spelen...’. Dat wisten we van te voren niet.” Het bleek een groot project te zijn met een vliegende start. “Binnen vier maanden zijn de machines ontworpen en gebouwd. Eigenlijk in veel te korte tijd”, blikt Hamminga terug. “Het is gerealiseerd in goede samenwerking en vol vertrouwen dat je samen gaat voor een goed eindproduct.”

Een eindproduct dat eigenlijk ook een beetje onmogelijk leek: uit een ruimte van amper een meter hoog moest iets te voorschijn komen dat met grote snelheid dertig meter de lucht in geschoten zou worden. “Niet voor niets is de openingsceremonie zo’n 40 keer compleet geoefend”, vertelt Hamminga. “We moesten er iedere keer bij zijn om te zien of het allemaal foutloos werkte. Alleen al het feit dat er een combinatie van bedrijven is dat dat voor elkaar krijgt, maakte het bijzonder.”

Een bijzonder project verdient een bijzonder bedrijf. Niet elk bedrijf neemt een dergelijke complexe op-

dracht onder tijdsdruk aan. “Wij moeten het hebben van creativiteit en vindingrijkheid en nemen vaker dit soort lastige opdrachten aan. Soms is het pittig qua levertijd, soms is het iets dat op de grens zit van wat technisch kan”, licht Hamminga toe. “We hebben voor het Spoorwegmuseum een treinwagon zo omgebouwd dat het lijkt alsof die ’s nachts rijdt. Daar heeft een aantal grote bedrijven de tanden op stuk gebeten. Door een aantal slimmigheden hebben we precies de goede beweging gekregen.”

Hamminga vindt dat mensen er vaak geen idee van hebben welke rol Nederland in de wereld speelt als het gaat om industri-

ele producten. Een rol die bovendien verandert. “Je ziet dat de massaproductie in China plaatsvindt, maar de ontwikkelingen komen toch vaak uit West-Europa en ook uit Nederland. Er bestaat soms het beeld dat de industrie in Nederland zijn beste tijd gehad zou hebben, maar dat klopt niet. De industrie die blijft zoals die vroeger was heeft het moeilijk, maar de industrie die meebeweegt blijft een plek hebben. Nederland is weer toeleverancier voor de lagelonenlanden. De machines die in China allerlei goedkope plastic producten produceren worden deels gemaakt door Nederlandse bedrijven. Ik vind het be-

langrijk dat de samenleving ziet wat er allemaal gebeurt in de industrie in Nederland en dat die springlevend is. En ook toekomstperspectief heeft. Er werken vakmensen in het mkb-metaal die zelfstandig vanaf een tekening een product maken. Dat vraagt wel wat aan zelfstandigheid, verantwoordelijkheid en vindingrijkheid, dat hebben wij allemaal in dit mooie kleine landje! En dat het leidt tot prachtige producten waar we trots op moeten zijn”, aldus Hamminga.

11



‘Miljoenen
mensen keken
met open
mond naar
ons product’

STOER

Jan Meeuws en Maarten van Dongen
van JMBA:

‘Wij kiezen de klanten uit’

12

Met wind mee is het makkelijk zeilen. Maar wat als er donkere wolken aan de horizon verschijnen en de aanwakkerende wind draait naar de verkeerde richting? Ga je voor anker en hoop je dat het slechtere weer snel omslaat? Of ga je dan juist alle zeilen bijzetten en gebruik je je vakmanschap om in lastige tijden nog harder vooruit te komen en zo een voorsprong te nemen op je concurrenten? Dat laatste deden Jan Meeuws en Maarten van Dongen, respectievelijk directeur en accountmanager van Machinefabriek JMBA BV uit Someren.



Het is augustus 2012. De zojuist verschenen Metaalunie Economische Barometer laat zien dat herstel voor veel metaalsectoren nog ver weg ligt. De verkiezingsstrijd woedt in volle hevigheid en er is veel onzekerheid over komende bezuinigingen. Net in die tijd opent Jan Meeuws de deur van zijn nieuwe bedrijf in Someren, Brabant. Met geld dat hij vier jaar eerder verkreeg door de verkoop van zijn vorige bedrijf, richt hij Machinefabriek JMBA BV op. Geld dat het appeltje voor de dorst had kunnen zijn of in een wereldreis gestoken had kunnen worden.

Maar het bleef bij het bouwen van een tuinhuis. Toen begon het ondernemersbloed weer te kriebelen. Lef en visie gingen daarbij hand in hand. “Ik heb van te voren met verschillende mensen overlegd en die raadden mij af in deze tijd een bedrijf te beginnen”, schetst Meeuws de tijdsgeest. “Maar dat moeten ze tegen mij niet zeggen. Er zijn nog steeds kansen als je goed naar de markt kijkt. Voordat ik begon, heb ik potentiële klanten gevraagd wat ik zou kunnen betekenen voor hen. Ik ben dus niet begonnen vanuit de visie ‘ik schaf een nieuwe machine aan en vraag de klant of ik wat voor hem kan maken’. Eerst heb ik gekeken wat de markt vraagt en vervolgens heb ik daar het bedrijf op afgestemd. Qua machinepark maar ook qua niveau van vakmanschap. Iets nieuws beginnen is goed, maar ik wilde het wel beter neerzetten dan de keer daarvoor. Dat geeft mij een doel en houdt me scherp.”

Maarten van Dongen (links)
en Jan Meeuws



JMBA BV voert de meest uiteenlopende bewerkingen uit zoals Tig/Mig/Mag-lassen, stralen met keramiek/glas en is sterk in de assemblage en montage van samenstellingen. Het bedrijf produceert zowel seriematig als enkel stuks of prototypen. Producten worden toegepast in onder meer de machine- en apparatenbouw, maar ook in biobased-, voedings-, chemische-, medische-, offshore- en milieu-industrie.

13



‘JMBA
bedwingt
recessie
met lef en
visie’

Probleemoplossend vermogen

Om vooral de markt te blijven doorgronden en daarop te anticiperen, nam Meeuws Maarten van Dongen in dienst als accountmanager. Uiteraard zag ook Van Dongen de kansen die er ondanks de economische malaise zijn: "Voor bedrijven die luisteren naar wat daadwerkelijk gevraagd wordt door een klant, is er nog volop werk. Klanten willen ontzorgd worden, willen zaken op tijd geleverd hebben. Het probleemoplossend vermogen naar je klant toe is echt belangrijk. Onze prijs is marktconform, de meerwaarde zit hem in het herkennen en oplossen van het probleem van de klant. Wordt er snelheid gevraagd dan geef je snelheid, wordt er om kwaliteit gevraagd dan geef je die. Als de klant bij wijze van spreken vraagt om een potlood en je blijft hem een pen aanbieden, omdat je nu eenmaal al jaren pennen levert, ga je ten onder. Natuurlijk heb je daarbij vakmensen nodig, die technische kwalificaties hebben wij in huis. Maar wij bieden veel meer. Er zijn bedrijven die nog steeds werken als 20 jaar geleden. Alsof er geen Azië is of Oost Europese landen zijn. Die zijn vooral series aan het draaien. Maar dat doen we niet meer in Nederland." Flexibiliteit is cruciaal vindt Meeuws. "Door die flexibiliteit heb je iets extra's te bieden aan de vaste klant. Als die vraagt om een product dat overmorgen af moet zijn en verpakt in een gele doos met een roze strik erom afgeleverd moet worden bij poort 2,



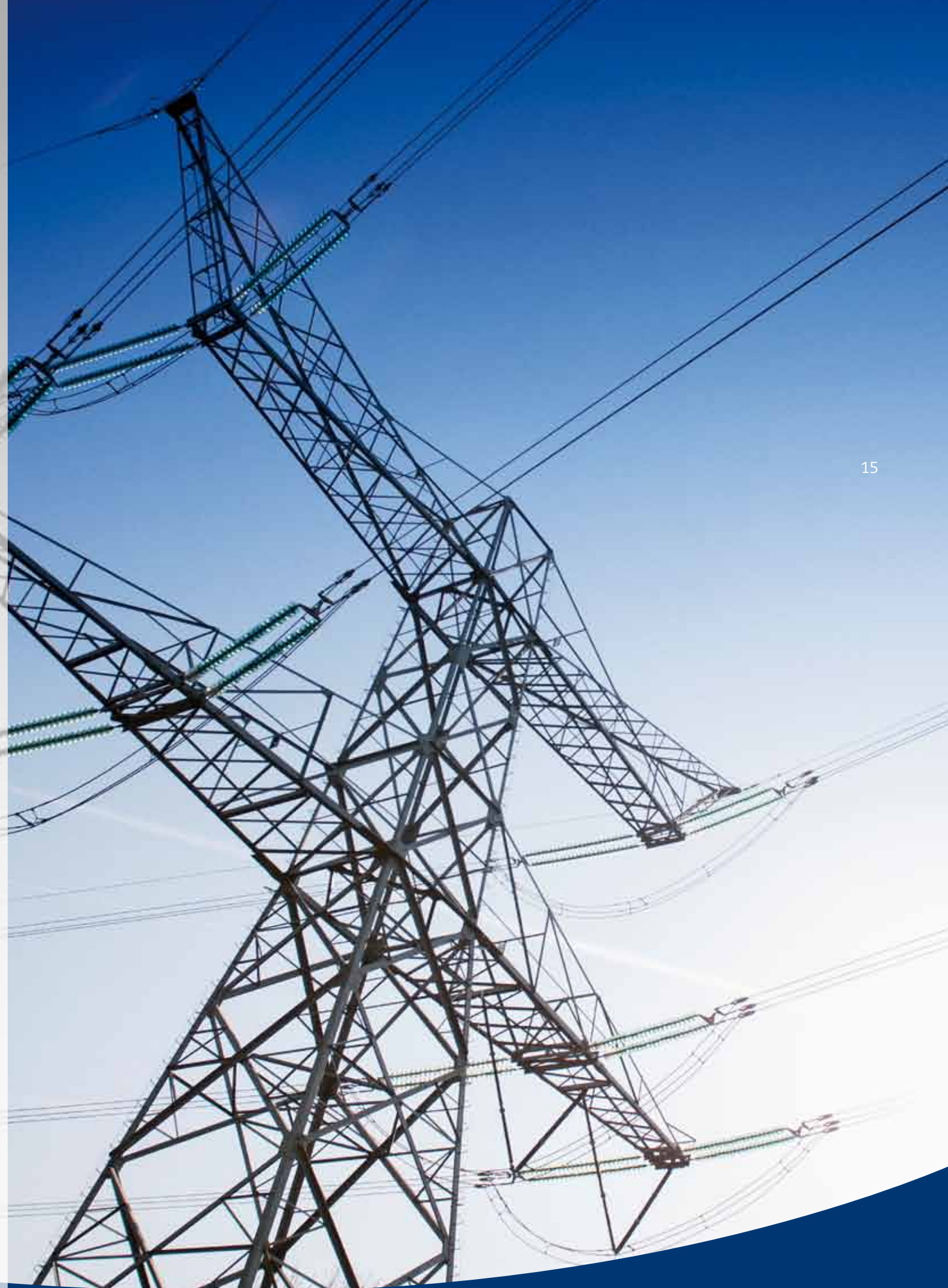
'Door die flexibiliteit heb je iets extra's te bieden aan de vaste klant'

loods A om 13.34 uur, doen we dat. Wij kunnen kleine series snel leveren. Daarvoor hebben we in machines geïnvesteerd waarmee we heel snel producten en gereedschappen kunnen wisselen. Zo schakelen we veel gemakkelijker over van het ene naar het andere product. Overdag draaien we kleine series en aan het einde van de dag zetten we er een nieuwe serie op die 's nachts doordraait." "Door de relatie die je zo opbouwt met een klant zal die je ook opdrachten gunnen die misschien eerst in Azië lagen maar waar de klant niet zo tevreden meer over is. Er is vertrouwen in het bedrijf", vult Van Dongen aan.

Keuzes maken

Toch is JMBA zeker geen allesvreter vindt Meeuws: "We kiezen bewust de klanten uit. Wij sparren samen weleens over of wij bepaalde bedrijven wel als klant zouden willen hebben. Dat klinkt arrogant, maar wij vragen ons dan af 'past dat bedrijf wel bij ons?' Past het bij de filosofie die wij als JMBA naar buiten willen brengen? Lopen we ons zelf dan niet voorbij en legt die klant dan niet teveel beslag op onze capaciteit? Want flexibel en snel reageren blijft belangrijk voor JMBA en de klant."

Het succesverhaal van JMBA werpt zijn vruchten af: Meeuws begon met 1 personeelslid, heeft een half jaar later 14 man in dienst en zit midden in een interne verbouwing. Ook voor 2013 verwacht het bedrijf groei. Door te ondernemen met lef en visie bedwingen zij de crisis.



Metaaluniedistricten:

Bedrijven met de 'wow-factor'

16

Metaalunie heeft een regionale structuur. Bij de regionale overheden komt steeds meer beslissingsbevoegdheid te liggen en er gaat steeds meer geld naar toe. Als je daar met leden invloed op wilt hebben moet je in de regio bij de juiste tafels aanschuiven. Dat is de reden dat Metaalunie een goed netwerk in de regio heeft. Rondom de ondernemingen, maar ook rondom scholen en organisaties. Een netwerk dat naast het districtsbestuur voor een groot deel op gang wordt gehouden door een regio-secretaris, een buitendienstledenadviseur en een consulent arbeidsmarkt & beroepsonderwijs.

Metaalunie kent 10 districten die voor een deel hun eigen, specifieke problematiek kennen. Toch zijn de actuele thema's van 2012 als bijvoorbeeld onderwijs en duurzaamheid terug te vinden in alle districten. Maar ook zaken als recessie en personeelsproblematiek kwamen aan de orde blijkt uit een gesprek met de Metaaluniemedewerkers in de regio. "De problematiek die speelt bij de bedrijven in mijn district draait toch vooral om het krijgen van goede mensen", noemt Marie Claire van Doremalen (regiosecretaris Zuid-Holland) als voorbeeld. "Ondanks de recessie hoor ik van steeds meer bedrijven dat ze heel hard

vakmensen nodig hebben." "Aan de ene kant gaat het in sommige sectoren wat minder, in andere sectoren zitten ze te schreeuwen om mensen. Daar moeten we aandacht aan blijven schenken", vindt Jon Sanders (consulent arbeidsmarkt en beroepsonderwijs districten Oost en Gelre). "Het behoud van vakmanschap wordt steeds kritischer. We hebben veel jongeren nodig", vult John Kerkhoffs (buitendienst ledenadviseur districten Limburg en Zuid-Oost) aan. Van Doremalen: "De uitdaging is om vraag en aanbod aan elkaar te gaan koppelen. Hoe krijg je meer jongeren in de techniek? Daar zitten nogal wat haken en ogen aan. Scholen hebben het probleem dat ze weinig jongeren trekken en komen daardoor financieel in de problemen. We kijken hoe we samen met de scholen die klassen vol kunnen krijgen. Maar we willen het dan wel over de kwaliteit van het onderwijs hebben. Aan de andere kant zitten we met de leden aan tafel om ervoor te zorgen

Marie-Claire van Doremalen (links) en Jon Sanders



dat er genoeg stageplekken beschikbaar zijn. Het is dan wel een voordeel dat Metaalunie goed regionaal georganiseerd is. Omdat we in de regio vertegenwoordigd zijn, kun je bij verschillende regionale overleggen aanschuiven. Met name onderwijs is toch iets dat in een regio geregeld wordt, er zijn niet voor niets ROC's. Bovendien kan ik ook met onze consulent arbeidsmarkt en beroepsonderwijs afspreken wie waar naar toe gaat."

Instroomactiviteiten moeten regionaal gedragen zijn vindt Sanders. "Je kunt landelijk allerlei initiatieven verzinnen als een week van de techniek, maar als je geen kartrekkers hebt

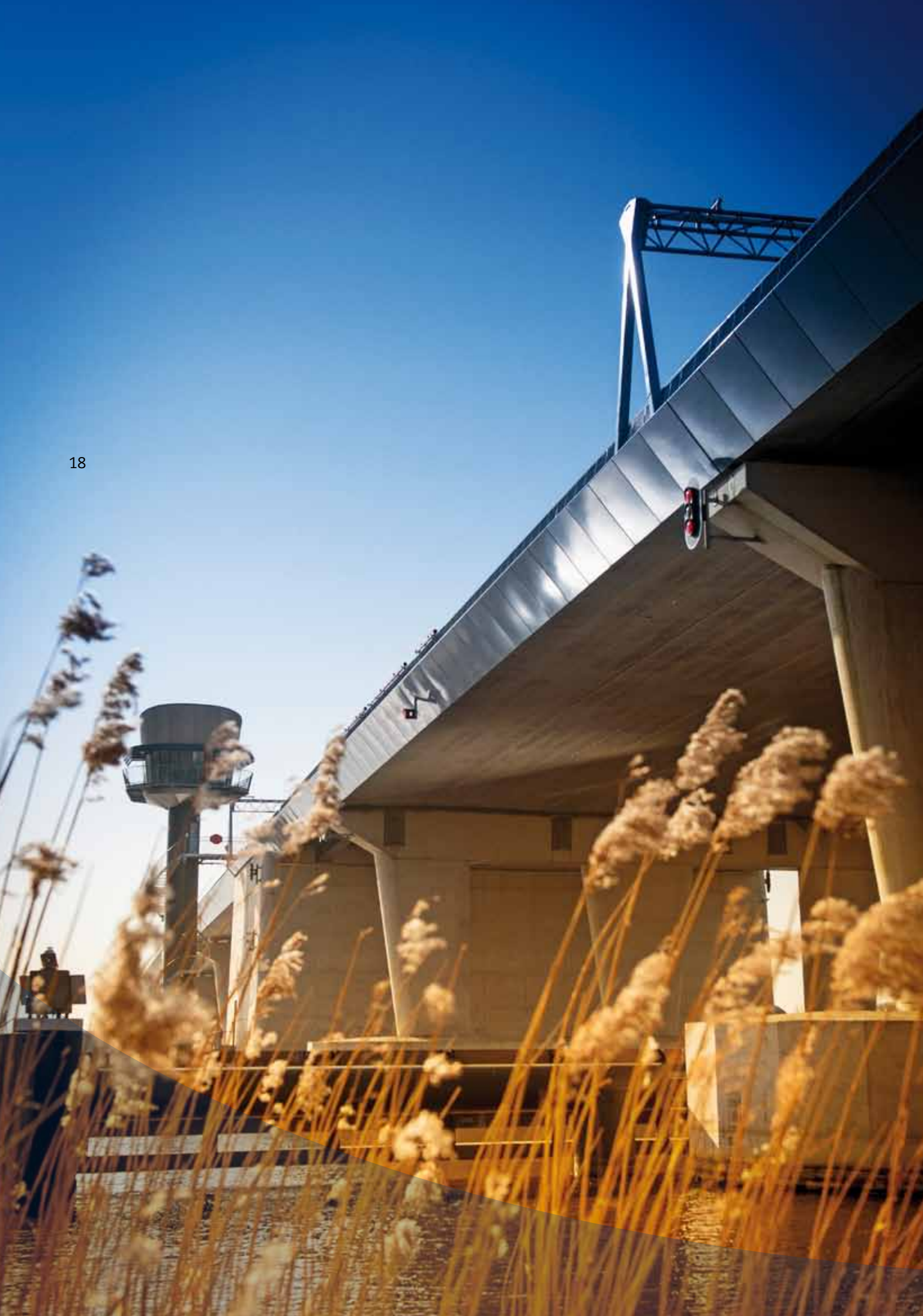
in de regio die scholen en bedrijven aansporen werkt het niet. Het gaat om zowel de operationele als beleidsmatige kant. Deze manier van georganiseerd zijn is de kracht van Metaalunie. Metaalunie is daardoor erg slagvaardig. We zijn er voor onze leden. Onze achterban staat nog dikwijls zelf achter de machine en het is mooi dat we die operationeel kunnen helpen. Met het plaatsen van een vacature op Transferro of bij het UWV, tot het opstarten van een Verbetering Leercultuur in de Metaal-traject. Onze doelgroep is zo divers dat we bijna altijd maatwerk bieden. Ik ben er trots op

dat wij dat kunnen. Dat wij die slagkracht hebben."

Trots zijn ze alle drie. Trots op Metaalunie en trots op de leden. "Ik heb zoveel mooie bedrijven gezien. Ik zeg ook altijd tegen leerlingen: jongens jullie hebben geen idee wat er allemaal in Nederland wordt gemaakt", zegt Van Doremalen. "Ik kom zeker drie keer per week een bedrijf tegen met een hoge 'wow-factor'. Dat zijn ondernemers die een enorme maatschappelijke betrokkenheid hebben en echt om hun werknemer geven." "We kunnen trots zijn op de producten die we

17





Ramspolbrug N50,
Kampen
Opdrachtgever:
Rijkswaterstaat

maken”, vult Sanders aan. “Niets is toch mooier dan dat zo’n jongen naar een BMW wijst en kan zeggen ‘voor die auto heb ik een onderdeel gemaakt’. Ik heb een keer in het kader van een schoolverlatersproject een racemotor meegenomen naar die groep. En heb alle bewerkingen van de verschillende onderdelen uitgelegd. Jongeren zijn visueel ingesteld. Ze vinden het belangrijk dat ze een toegevoegde waarde hebben geleverd en jongeren willen hun plek in de maatschappij laten zien.” “Metaalunie bestaat bij de gratie van de leden”, meent Kerkhoffs. “Metaalunie ondersteunt ondernemers bij het gemakkelijker ondernemen.

Ik moet ze dus kenbaar maken wat Metaalunie allemaal biedt aan leden: voordelen, ledenadvies en allerlei andere zaken. En als ik dat doe dan appreciëren ze dat ook heel erg. We hebben een prachtige sector, met veel bedrijven die wereldwijd gewoon tot de top behoren.”

John Kerkhoffs (rechts)
op bezoek bij ondernemer
Bogaert uit Heeze



Netwerken in de regio

In 2012 bezochten ruim 5000 Metaalunieleden de in de 10 districten georganiseerde themabijeenkomsten. Bijeenkomsten over composieten en Arbo trokken meer dan 100 deelnemers. Maar ook de Techno-Event Tata Steel Academy en de Materialenkringbijeenkomst over organisatie en werkvoorbereiding in district Noordwest werden druk bezocht. De nieuwjaarsbijeenkomsten en jaarvergaderingen konden ook rekenen op gemiddeld circa 100 deelnemers. De Nieuwjaarsbijeenkomst van Noordwest trok 214 Metaalunieleden die op een raderstoomboot het ruime sop kozen. In West-Brabant en Zeeland viel de gecombineerde jaarvergadering in de Efteling in de smaak. Maar liefst 264 Metaalunieleden kwamen netwerken in het Sprookjesbos.

TROTS STOER SAMEN

Metaaluniebeleid:

‘Bezuinigingen niet doorschuiven naar bedrijven’

20

Ondernemen is een uitdaging die van een ondernemer veel creativiteit, doorzettingsvermogen en lef vraagt. Want een bedrijf wil innoveren en op duurzame wijze groeien of juist overleven om de continuïteit te waarborgen. Het is dan ook belangrijk dat alles wat aan wet- en regelgeving uit ‘Den Haag’, de gemeente of provincie richting het mkb-metaal stroomt, zo min mogelijk dat ondernemen hindert. Of liever nog: stimuleert.

Koninklijke Metaalunie heeft mede daarom een afdeling beleid die op verschillende beleidsterreinen (voorgenomen) overheidsbeleid ‘mkb-vriendelijker’ probeert te maken. Want het spanningsveld dat ondernemen al kenmerkt door factoren als concurrentie en economische omstandigheden moet niet ook nog eens door de overheid belast worden.

Het beleid van de Metaalunie focust daarbij op drie strategische thema's: arbeidsmarkt & onderwijs, innovatie & financiering en internatio-

nalisering & vernetwerking. Door deze thema's lopen als rode draad de aspecten perspectief voor de metaal en de kracht van flexibilisering. De inzet van de afdeling beleid wordt bepaald door deze uitgangspunten maar ook door de beleidsagenda van de overheid.

Mede ingegeven door vergaande bezuinigingen kregen we in 2012 meer en meer te maken met een zich terugtrekkende overheid die veel richting sociale partners schuift. Aan een kant schiep dit kansen voor die sociale partners om thema's zelf in te vullen, maar het brengt aan de andere kant ook risico's met zich mee. “Dat over de schutting gooien van bezuinigingsmaatregelen baart ons zorgen”, vindt Jos van de Werken, beleidssecretaris Arbo. “Bezuinigingen moeten niet doorgeschoven worden naar bedrijven met als gevolg dat daar de lasten stijgen”. Ook Paul Verlinden, beleidssecretaris Internationaal Ondernemen maakt zich zorgen over sommige bezuinigingsmaatregelen die juist het mkb-metaal onevenredig hard raken. “Aan de ene kant erkent de

overheid dat onze economie draait op export maar vervolgens is het aan de andere kant een deel van het handelsbevorderende apparaat aan het aftuigen. Juist voor kleinere exporterende bedrijven komt dat hard aan. Die hebben geen afdeling internationaal en kunnen steun bij export goed gebruiken. De overheid laat daar een grote steek vallen”, vindt hij. Toch is hij wel blij met de komst van een minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. “Daar hebben wij meer malen op aangedrongen”, onderstreept Verlinden. “Als we ergens deuren willen openen, moeten we met een bewindspersoon op pad van het juiste kaliber op de juiste markten.

Hoog in de boom

Metaalunie laat het regeringsbeleid niet gelaten over zich heen komen. Van de Werken: “We zitten bij SZW hoog in de boom. We hebben er regelmatig overleg mee en zijn zelfs betrokken bij de Arbo-agenda 2020 die duidelijk moet maken hoe Nederland er op Arbo-gebied, of breder

21

op duurzame inzetbaarheid, uit zal zien. Wij hebben daar veel invloed op.” Toch zijn de resultaten van het lobbyen lang niet altijd direct zichtbaar. “Maar we zien dat er goed geluisterd wordt”, vindt Van de Werken. “We laten binnen SZW continu merken dat we meedenken. Als ze een organisatie zien die oog heeft voor de toekomst en een duidelijk denkbeeld heeft hoe die er uit moet zien, ben je als werkgeversorganisatie de overheid een stukje aan het ontzorgen.” Het voordeel van het direct aan tafel zitten bij bestuurders en beleidsmakers is dat er invloed kan worden uitgeoefend ten gunste van het mkb-metaal. “Toen de exportstimuleringsregeling Prepare2Start ter ziele ging, hebben wij er mede voor gezorgd dat er een op het mkb toegespitste andere regeling voor in de plaats kwam”, vertelt Verlinden. “Het programma Starters International Business (SIB) is een product dat mede tot stand is gekomen door een goede lobby van Metaalunie.” Lobby die volgens Verlinden niet een kwestie is van een enkel telefoontje naar Den Haag: “Op het moment dat EZ meldde dat Prepare2Start ging verdwijnen, trokken we aan de bel bij het ministerie. We hebben duidelijk gemaakt dat de regeling van zo groot belang is voor onze bedrijven, dat het wegbezuigen ervan grote gevolgen heeft voor die bedrijven. Onze boodschap was ‘blijf het mkb bedienen met een regeling’. Dit laten wij onder meer horen in bijvoorbeeld BeleidsVisie of in kringen van het NIO of de Dutch

Trade Board. Het geeft in de breedte de toegang aan die wij hebben om op een gegeven moment zaken te beïnvloeden." Van de Werken: "Lobbyen betekent voor mij ideeën uitwisselen, kijken waar je kunt uitkomen en weten wat we absoluut niet of juist wel willen. Je moet wel continu anticiperen op voorgenomen beleid en dat op de juiste manier voeden. Je ziet dat in dat speelveld Metaalunie een steeds dominantere positie krijgt."

Dat lobbyen verloopt soms rechtstreeks via de verantwoordelijke ministeries en soms indirect. "In 2012 heeft Metaalunie voortvarend werk gemaakt van een verbetering van de afstemming tussen het onderwijs en de arbeidsmarkt. Via de Stichting Samenwerking Beroepsonderwijs Bedrijfsleven (SBB) zijn adviezen opgesteld en aan de minister van Onderwijs aangereikt", noemt André van der Leest, Beleidssecretaris Onderwijszaken, als voorbeeld. "Het gaat hierbij om de bijstelling van de kwalificatiestructuur, de examinering, de uitvoering van de beroepspraktijkvorming en

het zorgen voor een beter aanbod van opleidingen, afgestemd op de (regionale) arbeidsmarktvraag." Ook hier geldt dat het nog even duurt voordat bedrijven hier het effect van merken, maar via deze vorm van zelfregulering zijn onderwijs en bedrijfsleven en indirect de overheid constructief met elkaar in gesprek.

De beleidssecretarissen zetten zich ook in voor een goede CAO, stimulering van innovaties en duurzaamheid. Dit alles vanuit het perspectief van een mkb-ondernemer. "Wij willen dat onze leden hun omzet en marktaandeel vergroten door in grotere getale maatschappelijk verantwoord te ondernemen", vertaalt beleidssecretaris Mvo en Energie Gerard Wyfker dit perspectief naar zijn beleidsterrein. Om te beoordelen hoe je als ondernemer de klantvraag naar duurzaamheid beantwoordt, heeft Metaalunie in 2011 de digitale mvo-monitor gepresenteerd. "Met de mvo-monitor kan een ondernemer stap voor stap een maatwerkrapportage maken over hoe het bedrijf maatschappelijk verantwoord onderneemt", licht Wyfker toe. "We hebben de mvo-monitor in 2012 verder onder de aandacht gebracht van de leden. We hebben nu 500 gebruikers en dat aantal wordt in 2013 verdubbeld. Daarnaast is de mvo-monitor verder geoptimaliseerd en uitgebreid."

Metaalunie heeft in 2012 de website van het Energiecentrum MKB overgenomen, geactualiseerd en in een vernieuwde vorm beschikbaar gemaakt

voor het mkb-metaal en andere mkb-branches. "Metaalunie wil met www.energiecentrum.nl niet alleen informeren over energiebesparing en duurzame energie maar ook een lobbyplatform creëren voor de energiebelangen van de maakindustrie. Op termijn moet de site een grote mkb-lobbywebsite worden waarvan energie een onderdeel is", aldus Wyfker.

Ook op het gebied van vakmanschap van het personeel heeft Metaalunie in 2012 haar lidbedrijven concreet verder geholpen met de bedrijfsvoering. Op de eerste plaats via voortzetting van het Metaalunie-project Verbetering Leercultuur in de Metaal. Via een intensief traject met zowel individuele begeleiding als teamcoaching wordt in dit project gewerkt aan het op een hoger niveau brengen van het HRM-beleid van het bedrijf. "Deelnemende bedrijven ervaren dit als bijzonder zinvol", zegt Van der Leest. Verder heeft Metaalunie meegewerkt aan de realisatie van een serie publicaties gericht op het duurzaam inzetbaar en productief houden van zittend personeel. Hoewel de term niet is genoemd, gaat het hier om sociale innovatie. Van der Leest: "Ook hier blijkt dat maatregelen die in eerste instantie 'soft' overkomen, leiden tot keiharde resultaten. Het O&O-fonds in de metaalbewerking, OOM, heeft bij dit alles een belangrijke bijdrage geleverd."

Een andere concrete tool voor bedrijven is de zogeheten Risico-Inventarisatie



en -Evaluatie (RIE) Metaalbewerking, volgens Van de Werken de basis van goed Arbo-beleid: "De Arbeidsinspectie vraagt in de handhaving in eerste instantie naar de RIE Metaalbewerking. Mede door alle gegevens die uit de RIE naar voren komen, kun je stellen dat veruit het grootste deel van de Metaalunieachterban, het mkb-metaal, Arbo op orde heeft. "Vandaar dat wij akkoord gingen met SZW toen zij vroegen of ze op de RIE mochten handhaven", zegt Van de Werken. "Daar scoren we niet slecht mee. Eigenlijk scoort het mkb-metaal van alle bedrijfstakken landelijk gezien het beste op Arbo-gebied. In het SER-advies 'Evaluatie Arbo-wet' wordt de RIE genoemd en zeer gewaardeerd en ook de vakbonden vinden het een groot succes. Metaalunie doet het samen met de vakbonden omdat je daarmee een enorm breed draagvlak creëert. In principe maak je zo op het gebied van duurzame inzetbaarheid een grote stap. En nog breder: naar goed mvo-beleid." Goed mvo-beleid dat in steeds belangrijkere mate overlapt met de verschillende beleidsterreinen. "Het zal veel meer gelinkt worden aan hoe houden we mensen vitaal tot het eind van de streep en hoe kunnen we onze productiviteit daar optimaal mee behouden? De integrale aanpak waar wij voor staan, betekent dat we niet meer op eilandjes zitten", eindigt Van de Werken.



TROTS

Algemeen directeur WPS Horti
Richard van der Meijs:

‘Een Award winnen opent deuren’

24

In 2012 won WPS Horti BV de Metaalunie Smart Enterprise Award. Het bedrijf uit het Zuid-Hollandse De Lier werd door de jury omschreven als ‘één van de bedrijven waar Nederland zo’n behoefte aan heeft’. Een kwalificatie die niet alleen slaat op de met de Award gehonoreerde hoge graad van digitale innovatie. Een vernieuwende visie en duidelijke strategie zorgen voor veel innovatie, nieuwe markten en een gestage groei. “Export is op zich geen doel maar het gevolg van de geografische plaats van onze groeimarkten”, verwoordt algemeen directeur Richard van der Meijs de verrassende kijk op zaken.



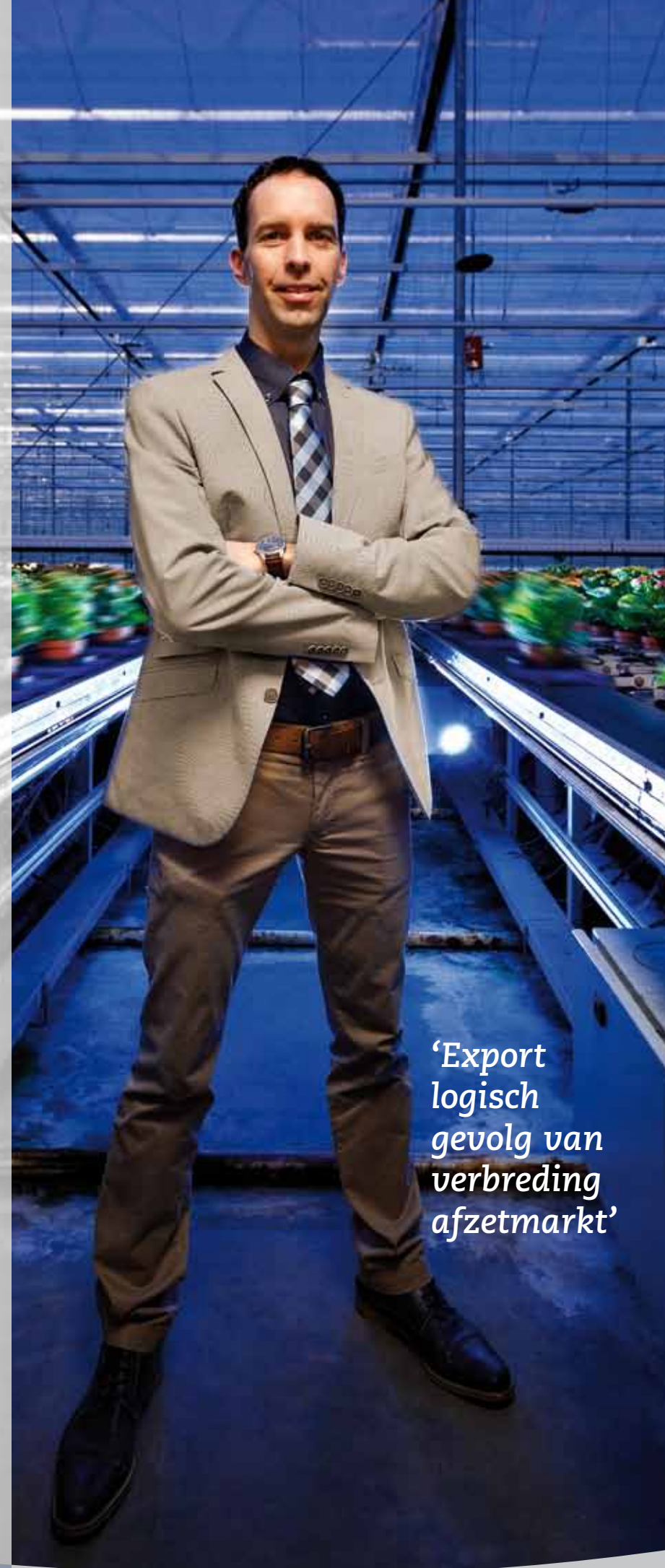
Een Award winnen opent deuren maar verandert geen economische werkelijkheid. De markt waarop het in het ontwerpen, realiseren en implementeren van logistieke automatiseringssystemen voor de glastuinbouw gespecialiseerde bedrijf zich begeeft, is nog steeds moeizaam. “Dat merken we aan de orderstroom die we binnenkrijgen en de hoeveelheid werk die we moeten verrichten om die orders binnen te krijgen”, bevestigt Van der Meijs. “Het grootste probleem is het uitblijven van de grotere projecten. De financiering ervan is heel lastig. Andersom: de projecten die we wel binnen hebben gehaald, hebben we te danken aan het feit dat we multidisciplinair zijn.”

De voor WPS belangrijkste markt van potplanten is in Nederland klein, maar het marktaandeel daarin is wel groot. Van der Meijs: “Dat heeft ons wel gebracht waar we nu staan. We hebben onlangs geconstateerd dat onze strategie en koers nog steeds de juiste zijn. We blijven het bedrijf dat alle disciplines zal bieden.

Daar zullen we in de toekomst wel samenwerking voor moeten zoeken. Dat is één van onze speerpunten. Verder zijn wij voortdurend bezig met verbreden en verdiepen van onze afzetmarkten. Export zal een nog belangrijkere pijler worden. Over drie jaar moet tweederde van onze omzet uit het buitenland komen.”

De mogelijkheden liggen niet zozeer in specifieke landen, WPS Horti ziet dat meer als groeimarkten. “Wij hebben altijd al gezegd, ook in goede tijden, dat we ons moeten verbreden en versterken. Daarom zou je het eigenlijk geen export moeten noemen maar een verbreding van markten. Als dat toevallig in het buitenland plaatsvindt, heet het export. Maar het blijft de potplantenmarkt, alleen dan in een ander land. Nieuwe markten kunnen zich ook in Groningen of Flevoland bevinden”, aldus Van der Meijs.

Eén land springt er wel uit en dat is Brazilië. “Wij zijn het eerste niet-Braziliaanse bedrijf dat daar een teeltsysteem aflevert aan een kweker”, zegt Van der Meijs trots. “Brazilië is een land waar we veel potentie in zien. De economie en de welvaart groeien daar hard. Dat betekent dat ook de tuinbouw daar snel groeit. Er vindt veel specialisatie plaats die vraagt om automatisering. Daar liggen onze kansen. We stappen er low tec in om later samen met onze klanten door te groeien naar complexere systemen. Zo zijn we ook in Amerika terecht gekomen.”



‘Export logisch gevolg van verbreding afzetmarkt’

Richard van der Meijs
van WPS Horti BV, winnaar van de
Metaalunie Smart Enterprise Award
2012

25

Een ander deel van de marktverbreding is die naar researchbedrijven waar onderzoek wordt gedaan naar veredeling en ontwikkeling van nieuwe plantenrassen. “Ook daar zien we dat automatisering een steeds belangrijkere rol gaat spelen”, vertelt Van der Meijs. “We hebben voor die bedrijven al een aantal opdrachten uitgevoerd. Dat is ook een focus.”

Het bedrijf is voor het eerst op grote schaal een samenwerkingsproject met een kennisinstelling begonnen. “In het kader van het TNO Small Business Research-programma gaan we 3D-visiontechnologie ontwikkelen. Zo kunnen we een 3D-model van een plant maken om op basis daarvan ook de beoordeling van de plant te doen zoals het knoppen tellen van een orchidee. Dat zijn spannende, nieuwe ontwikkelingen”, besluit Van der Meijs. Ontwikkelingen die passen bij een trotse winnaar van de Metaalunie-Award.

Metaalunieledenadvies:

Advies geven aan de keukentafel of in de cleanroom

26

Eén van de pijlers van Koninklijke Metaalunie is de afdeling Ledenadvies. Vier teams worden direct gevoed door vragen en problemen die bij Metaalunieleden spelen en geven adequaat antwoord. In feite vormen ze de barometer van het mkb-metaal: de ledenadviseurs weten als geen ander wat er speelt bij de verschillende lid-bedrijven.



De zaken die bij Ledenadvies binnenkomen zijn geen dossiernummers. Vaak kennen de adviseurs het bedrijf en de ondernemer al jaren. “We staan de ondernemer bij in goede en slechte tijden”, zegt Dominique Schueler, teamleider sociaal juridisch ledenadvies. “In de dagelijkse praktijk wordt de ondernemer geconfron-

teerd met allerlei wetgeving waarvan maar verwacht wordt dat hij daaraan voldoet. Denk bijvoorbeeld aan de Wet Verbetering Poortwachter. In 2012 zagen we dat een aantal ondernemers een forse loonsanctie door UWV kreeg opgelegd, terwijl ze al het mogelijke hadden gedaan om de zieke werknemer te re-integreren. Natuurlijk gaan we voor deze bedrijven in beroep. We zijn ook voortdurend bezig om onze leden via notities en publicaties in het Bulletin en op de Ledenportal te informeren. Toch is denk ik onze grootste kracht dat de ondernemer met een telefoontje naar Nieuwegein één van onze 11 arbeidsrechtjuristen rechtstreeks aan de lijn krijgt aan wie hij zijn probleem kan voorleggen. Door onze grote expertise kunnen we snel met een inhoudelijk advies komen.

In 2012 kreeg ledenadvies in hogere mate dan in 2011 te maken met vragen die ‘recessiegerelateerd’ waren. Vragen met betrekking tot noodzakelijke inkrimpingen vanwege bedrijfseconomische omstandigheden en

faillissementen werden geregeld beantwoord. “Niet alleen helpen we de ondernemer bij de selectie van de werknemers die voor ontslag in aanmerking komen, ook bieden we de ondernemer ondersteuning bij het opstellen van de ontslag-aanvraag, het voeren van de procedure bij UWV en bij het overleg met vakbonden over het afsluiten van een Sociaal Plan”, omschrijft Schueler de dienstverlening bij een inkrimping. “We krijgen natuurlijk juridische

Bedrijfsjuridisch Advies

Het team Bedrijfsjuridisch Advies kreeg in 2012 te maken met veel vragen over moeilijke, oninbare vorderingen en faillissementen. Het aantal kwesties dat het team kreeg over faillissementen steeg met meer dan 30%. De verwachting is dat deze ontwikkeling zich in de eerste helft van 2013 door zal zetten. Omdat veel leden voorzichtiger worden met business-transacties, bleef het aantal vragen over contractbepalingen en algemene voorwaarden hoog. Deze ontwikkeling was overigens al merkbaar in de laatste 3 jaren.

De advisering had niet alleen betrekking op nationale, maar ook op internationale contracten. De vraag om info en begeleiding over internationale zaken bleef in 2012 onverminderd sterk. Daarom is er voor gekozen nog meer aansluiting te zoeken bij de Europese brancheorganisatie Orgalime.

Bestuursrechtelijk Advies

De teamleden van Bestuursrechtelijk Advies zagen een trendmatige verschuiving van hun adviesgebieden in 2012. Door de recessie en de kabinetswisseling was het aantal nieuwe zaken op het gebied van bouwen en handhaving merkbaar verminderd. Op milieugebied bleek de verwachting dat het Activiteitenbesluit minder vragen van leden zou opleveren, terecht. Wat ruimtelijke ordening betreft zorgde de verhoogde activiteit van veel gemeenten om hun bestemmingsplannen aan te passen ook voor meer kwesties. Veel leden legden hun situaties ook preventief voor aan onze adviseurs, waardoor onrust weggenomen kon worden of de leden tijdig konden anticiperen op plannen. De update van de RIE die eind van het jaar het licht zag gaf een nieuwe impuls aan bedrijven om aanpassingen te doen op dit gebied.

vragen over van alles, maar in 2012 waren er meer vragen over faillissementen”, ervaart Alexander Strack van Schijndel, bedrijfsjuridisch ledenadviseur. “Het aantal leden dat failliet is gegaan, is gestegen. Ook niet-betalende klanten komen meer voor. Ik heb niet het idee dat dat exponentieel toeneemt, maar dit onderwerp komt in 2012 wel vaker voorbij dan in 2011.”

In sommige gevallen wordt het bedrijf persoonlijk bezocht. “Het is wel een spanning qua bezetting, de telefoon moet opgenomen worden. Maar bij sommige kwesties gaan we naar het bedrijf. Bijvoorbeeld voor een vakbondsoverleg bij een

grote reorganisatie”, vertelt Schueler. “Maar het gebeurt ook als een werkgever zijn vinger niet kan leggen op het niet goed functioneren van een werknemer en vraagt of wij een keer langs willen komen. De ledenad-

viseurs vinden het ook leuk om bij de bedrijven langs te gaan, dan krijgen ze een beter beeld van het bedrijf en de mensen die er rondlopen. Ze weten beter wat er speelt en hoe ze de ondernemer kunnen aanvoelen.”

27



Dominique Schueler



Sociaaljuridisch Advies

Het aantal bedrijfseconomische ontslagen dat de arbeidsrechtadviseurs begeleidten bereikte in 2012 een absoluut record. In deze fase van de crisis beperkten de bedrijven zich niet meer tot het doorvoeren van diverse bezuinigingen: het mes ging ook in het personeelsbestand. Met name het aantal meervoudige ontslagkwesties waarbij gemiddeld 2 tot 4 medewerkers per lidbedrijf zijn ontslagen, steeg met meer dan 50% ten opzichte van de voorgaande 2 jaren.

Overigens viel ook op dat het aantal startende ondernemers en ondernemers die hun eerste werknemer aannamen, groeide en onverminderd hoog bleef. Een groeiend aantal bedrijven werd geconfronteerd met een loonsanctie vanuit de Wet Verbetering Poortwachter. Ook deze bedrijven zijn met raad en daad bijgestaan.

Rabobank
Roelofarendsveen
Opdrachtgever:
Rabobank

Strack van Schijndel: "Er is een lid dat in de clinch ligt met een zuivelbedrijf over een machine die melk en boter verwerkt. Daar ga ik even bij langs omdat ik wil zien waar het om draait en wat er echt loos is. Het is leuk om de techniek van dichtbij te zien. Als jurist zou je de neiging hebben om het van achter je bureautje beter te weten, maar als je het van dichtbij ziet, zie je ook hoe het er aan toe gaat. Dat wordt door de leden enorm gewaardeerd. De diversiteit is groot. Bij de één word je ontvangen aan de keukentafel en bij de ander sta je bij wijze van spreken in een wit pak in een cleanroom. Het overgrote deel van de leden is zeer tevreden over Metaalunie. Ze kijken er nog wel eens van op hoeveel kennis er in huis is en hoeveel we voor ze doen ten opzichte van de contributie. Ik heb dossiers die al jarenlang lopen en waar leden niets voor hoeven bij te betalen. Dat gaat redelijk ver en dat stellen de meesten wel op prijs. Ik denk dat die dienstverlening uniek is."

Alexander Strack van Schijndel

Bedrijfseconomisch & Fiscaal Advies

De adviseurs zagen het totaal aantal ledezaken stijgen met meer dan 10%. De verkoopbegeleidingen en begeleiding bij overdracht daalden daarentegen fors.

De stijging is met name gevoeld bij de aandachtsgebieden Financiering en Rentabiliteitsvraagstukken. De verschuiving in de ledenvraag is direct te koppelen aan de crisissomstandigheden waar veel van onze leden mee te maken kregen.

Bemoedigend is dat het aantal opdrachten tot aankoopbegeleiding sterk steeg. Kennelijk trekt dit deel van de markt (weer) aan. Of dit een voorbode is voor betere tijden is wellicht een te vroege conclusie. Toch tegen het einde van het jaar was ook een voorzichtige, prille kentering waarneembaar in de Barometerenquête die eveneens door het team is uitgevoerd. Maar één zwaluw maakt nog geen zomer.



Metaaluniebranches:

Branches als keten zien schept kansen

30

Gezamenlijke aanpak van branchespecifieke zaken levert voordelen op die een ondernemer nooit alleen kan bereiken. Bovendien dwingen veranderingen in de toeleverings- en uitbestedingsrelaties tot samenwerking. Metaalunie kent 50 branches. De branchegroepen worden vanuit de Metaalunie-organisatie gefaciliteerd en ondersteund door een branchemanager en hebben een eigen bestuur met voorzitter.

Het zal niemand verbazen dat ook de branches en de aangesloten leden een lastig jaar achter de rug hebben. "De bouwgerelateerde sector is natuurlijk het

zorgenkindje", beaamt Peter Van der Mars, hoofd branches bij Metaalunie. "Zo'n 3500 leden zijn met producten of diensten direct of indirect bouwgerelateerd. De bedrijven zijn aan het downsize en dat maakt het steeds urgenter om te kijken naar partijen waarmee we kunnen samenwerken. Branches kijken of er andere branches zijn in de keten waarmee gezamenlijk opgetrokken kan worden. We zijn op zoek naar gemeenschappelijke partners die dezelfde doelen nastreven en op dezelfde markt actief zijn. Grote financiers willen niet meer aan zes verschillende partijen geld verstrekken. Dat zijn alle-

maal verschijnselen die in de markt ontstaan waardoor branches zich aan het heroriënteren zijn. We hebben partijen die samenwerking nastreven of zelfs samengaan, zoals COM en de Federatie Agrotechniek."

Die fusieplannen hebben volgens Erik Hogervorst, voorzitter van het COM, een behoorlijke stempel gedrukt op 2012. "Het COM-jaar stond voor een groot deel in het teken van de aangekondigde fusie met de Federatie Agrotechniek. Er gebeurde veel op het gebied van onderwijs en er was een geweldige beurs in Biddinghuizen" zegt hij. Over de lobby: "Om de fusie tot stand te kunnen brengen zoals wij die voor ogen hebben, is samenwerking met Metaalunie onontbeerlijk. We zijn daarin goed ondersteund door Metaalunie. Een fusie is geen dagelijkse kost voor ons. Er is vastgesteld wat de punten zijn waar COM en de Federatie zich mee bezighouden en welke punten

Erik Hogervorst (links)
en Peter van der Mars



Martin Straver

31

elkaar in belangrijke mate overlappen. Voor beide partijen is het moeilijk om alleen een krachtige lobby op te zetten. Als wij onze lobby richten op werkplaatsgerelateerde zaken zit je al gauw op het Arbo-vlak en dus kunnen wij prima aanhaken op dat terrein bij Metaalunie. Aan de andere kant, als je het hebt over een COM-specifiek onderwerp als de kentekening van landbouwvoertuigen kan Metaalunie bij Kamerleden en ministeries ons verhaal vertellen." Binnen Metaalunie willen de gefuseerde branches ook een sterk gezicht naar buiten hebben. "Dat is niet om te concurreren met Metaalunie", haast Hogervorst te zeggen. "Want we zijn Metaalunie, maar wel een soort merk binnen die organisatie."

Van der Mars ziet kansen op het gebied van duurzaam bouwen. "Daarvoor moet wel regelgeving aangepast worden en daar wordt hard voor gelobbyd door Metaalunie", vindt hij. "Duurzaamheid en energieprestaties bieden veel mogelijkheden die bedrijven

'Samen-
werking
schept
kansen
voor
branches'



in hun eentje niet kunnen verhapstukken. Daarom zoeken ze partners waarmee ze kunnen samenwerken. Branches stimuleren en faciliteren dat proces. Ze gaan ook aanpalende branches opzoeken. Want de leden gaan samenwerken met installateurs of architecten. Een eindklant is geïnteresseerd in een efficiënt geproduceerd, goed functionerend innovatief product dat hij langdurig kan gebruiken.”

Ook voor veel leden van Romazo, de vereniging voor de zonweringsbranche, is 2012 een lastig jaar geweest. Niet alleen vanwege de grillige en natte zomer. “Het is een bouwgerelateerde branche en we gaan mee in dezelfde conjunctuurbewegingen als de hele bouwsector en de woonbranche”, zegt Martin Straver, branchemanager Romazo. Romazo bewijst de meerwaarde van een bran-

chevereniging door al jaren het product zonwering anders te positioneren dan alleen een zomerse toevoeging aan het huis en zonwering een goede en duidelijke plek te geven in de hele bouwkolom. “Eén van de zaken waar het aan ontbrak was een goede afbakening van wat nu echt functionele zonwering is. Dat is zonwering die een aantoonbaar en genormeerd effect heeft op de hele energieprestatie van gebouwen”, licht Straver toe. “Dus aan de ene kant warmtewering in de zomer en in de winter juist warmtewinning. Zonwering is een instrument waarmee je licht en warmte kunt regelen in een gebouw. We willen zonwering positioneren als installatie in plaats van decoratie. Om dat te bewerkstelligen hebben we het HR- en het HR+-zonweringlabel gelanceerd. Dat stelt ons in staat om aan te geven welke producten het meest effectief zijn op het gebied van energiebesparing.” In 2012 ging Romazo een samenwerking

aan met het Bucky Lab, het prototypelab van de afdeling Bouwkunde van de TU Delft. Studenten ontwierpen niet alleen innovatieve zonweringen maar voerden ze ook daadwerkelijk uit. “Europees gezien zetten wij daarmee de toon”, vindt Straver. Bij het professionaliseren van de branche maakt Romazo gebruik van de expertise van Metaalunie. “We werken samen op het gebied van Arbo, nemen deel aan het 5xbeter-project en vragen om adviezen op dat gebied. Hetzelfde geldt voor milieuzaken. Onze ondernemers maken natuurlijk geregeld gebruik van Metaalunie. Het is een wisselwerking tussen Romazo en Metaalunie. Romazo is niet alleen aangesloten bij Metaalunie omdat onze leden metaal verwerken in hun producten, maar ook omdat er op een aantal beleidsterreinen samen wordt gewerkt”, aldus Straver.

Metaalunie, (t)huis van vele branches

Koninklijke Metaalunie voert het secretariaat voor circa 50 branchegroepen en -verenigingen. Die houden zich bezig met branche specifieke belangenbehartiging, voornamelijk op economisch en technisch gebied. Dit sluit goed aan bij de brede, collectieve en individuele belangenbehartiging van Metaalunie. Hierna een overzicht.

Metaalunie Branchegroepen

Balkonhekken Fabrikanten Nederland (BFN)
Centraal Orgaan Mechanisatiebedrijven (COM)
Dutch Electronic Systems and Components (DESC)
Dutch Machinery for the Food Industry (DMFI)
Dutch Precision Technology (DPT)
Dutch Spring Association (DSA)
Dutch Suppliers of Sheetmetal Products (DSSP)
Dutch Tube Benders Association (DTBA)
Dutch Conveyor Manufacturers (DUCOMA)
Dutch Used Machinery Association (DUMA)
Fabrikanten van Luchtzuiverings Systemen (FLS)
Holland Container Repair Association (HCRA)
Moulds & Dies Industry (MDI)
Metaal Gieterij Bedrijven(MGB)
Metalen Gevel- en Dakelementen (Dumebo DWS)
Nederlandse Aanhangwagen Fabrikanten (NAF)
Nederlandse Bakkerij Techniek (NBT)
Nederlandse Brandweervoertuigen Specialisten (NBS)
Nederlands Gilde van Kunstsmiden (NGK)
Nederlandse Hekwerk Industrie (NHI)
Nederlandse Jachtbouw Industrie (NJI)
Nederlandse Lifttechnische Bedrijven (NLB)
Nederlandse Precisie Slijptechniek (NPS)
Nederlandse Trappen Fabrikanten (NTF)
Nederlandse Watersnijtechnische Bedrijven (NWB)
OpNieuw! Vereniging Hergebruik
Specialists Production Mechanization and Automation (SPMA)
Stichting Anodiseren (Stanod)
Verenigde Bedrijven Intern Transport (VEBIT)
Vereniging van Tankinstallateurs (VTI)
Vereniging van toeleveranciers Metalen Dak- en Gevelmaterialen (MDG)
Metaalunie Jong Management

Gezamenlijke Metaalunie en FME-CWM Branchegroepen

Hollandse Transformatoren Fabrikanten (Holtraf)
Nederlandse Binnenwandssystemen Fabrikanten (NEBIFA)
Samenwerkende Nederlandse Staalbouw (SNS)
Vereniging Nederlandse Scheepsbouwindustrie (VNSI)

Secretariaten

Brandveilig Bouwen Nederland (BBN)
European Metal Union (EMU)
Federatie Agrotechniek *
Nederlandse Vereniging van Modelmakerijen (NVvM)
Stichting Opleidings- en Ontwikkelingsfonds voor het Isolatiebedrijf (OOI)
Stichting Vakopleiding Zonweringbedrijven (SVZ)
Nederlandse Vereniging van Ondernemers in het Thermisch Isolatiebedrijf (VIB)
Vereniging Graveren en Sign (VGS)
Vereniging Straatmeubilair
Vereniging van Erkende Keurbedrijven Hijs- & hefmiddelen (EKH)
Vereniging voor Oppervlaktetechnieken van Materialen (VOM)
- Stichting Email
- Vereniging Industriële Spuit- en Moffelbedrijven (VISEM)
- Vereniging van Toeleveranciers Oppervlaktebehandelende industrie (VTO)
Vereniging van Rolliiken-, Markiezen- en Zonweringbedrijven (ROMAZO)
- ROMAZO Consumenten
- ROMAZO Fabrikanten & Leveranciers
- ROMAZO Rolliiken

Gevestigd bij Metaalunie

Branche Technologisch Centrum (BTC-)Metaal
Dutch Gas Turbine Association (DGTA)
Federatie Metaalplaat (FDP)
Productiviteit Kwaliteit en Management in de metaal (PKM)
Staalfederatie Nederland (SFN)

Mkb-metaal in 2012:

Kwaliteit, vernieuwing en export sleutels tot herstel

34

Na een korte opleving in 2011 stonden de signalen in de maakindustrie aan het begin van 2012 opnieuw op oranje. De groei van de orderpositie van de ondernemingen die zich richten op de binnenlandse markt kwam in het eerste kwartaal van 2012 tot stilstand, waarna drie kwartalen met een afname van de orderpositie volgden.

Bedrijven die toeleveren aan de bouw werden het hardst getroffen door de slechte economische situatie op de binnenlandse markt. De machinebouwers, de verspanende bedrijven en de metaalwarenbedrijven deden het beter, al is de situatie ook bij deze bedrijven niet altijd positief. In het vierde kwartaal van 2012 begon deze afname echter af te vlakken. Wellicht is dit een voorzichtig signaal dat we het dieptepunt hebben bereikt en dat van daaruit de weg omhoog kan worden ingeslagen.

Veel beter presteren de bedrijven die exporteren: behoudens het derde kwartaal waarin de buitenlandse orderpositie zich stabiliseer-

de, verbeterde deze in alle overige kwartalen. Het zijn in het bijzonder de machinebouw en de metaalwarenproducenten die direct actief zijn op de buitenlandse markt.

Zorgelijk is de ontwikkeling dat onderhoud- en servicebedrijven, die normaal een anticyclisch omzetverloop tonen, in 2012 ook getroffen worden door de economische situatie. Dat betekent dat ondernemingen niet alleen hun investeringen in nieuwe machines op een laag peil hebben gezet, maar ook op het onderhoud van het bestaande machinepark bezuinigen. Dit kan op termijn leiden tot een situatie waarin de Nederlandse maakindustrie onvoldoende aansluiting vindt bij de internationale ontwikkelingen op het gebied van productiviteit, productieautomatisering en innovatie.

Voor de toekomst van de Nederlandse maakindustrie is het essentieel dat bedrijven voorop lopen bij de ontwikkelingen in de laatstgenoemde gebieden. Als exporteur moet de BV

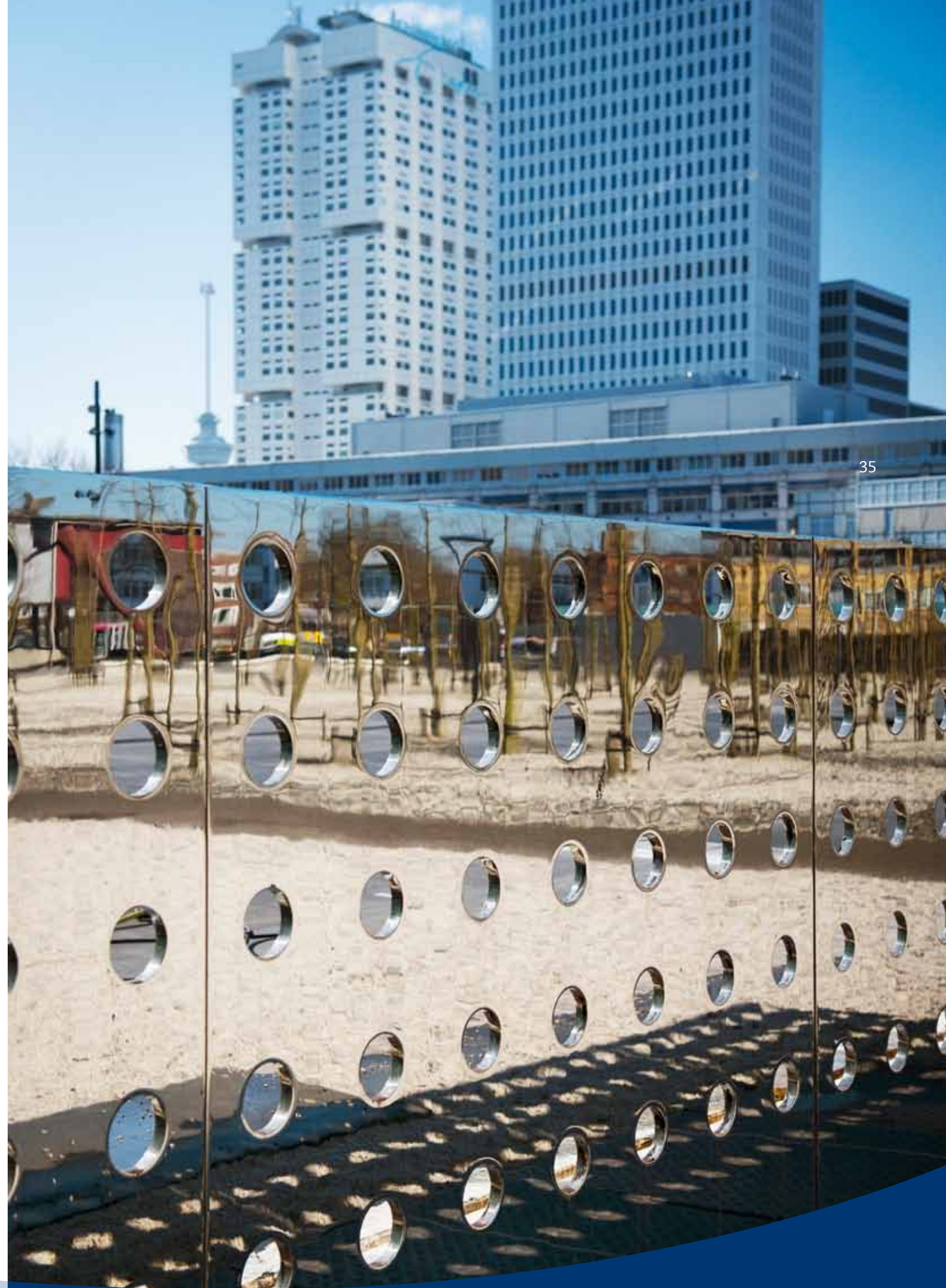
Nederland het niet hebben van lage prijzen; wij moeten het hebben van kwaliteit, leverbetrouwbaarheid, flexibiliteit en vernieuwing. Daarvoor is het nodig dat bedrijven blijven investeren in efficiëntere productieprocessen. De praktijk is echter dat er sinds het derde kwartaal van 2008 steeds minder wordt geïnvesteerd.

Volgens Metaalunie is het allereerst noodzakelijk dat het vertrouwen terugkeert. Duidelijkheid vanuit de politiek over de toekomst van de woningmarkt kan hieraan een grote bijdrage leveren, waardoor de zwaar getroffen bouwsector en zijn toeleveranciers weer perspectief krijgen. Al zullen de verwachtingen hier zeker niet te hoog gespannen moeten zijn: de langdurige overproductie in meerdere sectoren van de bouw maakt dat het voor deze sector nog maar zeer de vraag is of de oude tijden zullen herleven. Uitdagingen en kansen zijn er daarentegen wel, bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid.

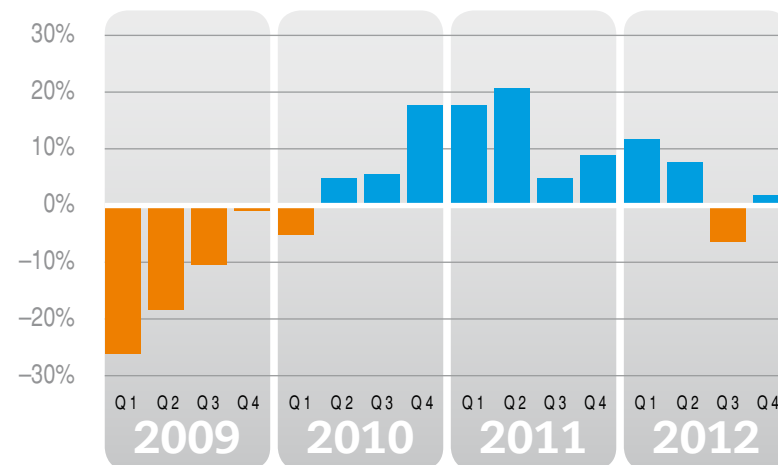
Een tweede belangrijke

Rvs beplatingen
parkeergarage
Museumpark,
Rotterdam
Opdrachtgever:
Gemeente
Rotterdam

35



De stand van het mkb-metaal



36

uitdaging ligt op het vlak van de financiering van ondernemingen. Uit onderzoek van het EIM in 2012 blijkt dat mkb-bedrijven bij het verstrekken van bedrijfsfinanciering door banken worden achtergesteld bij grotere bedrijven. Die ontwikkeling schaadt het mkb-bedrijf en zal uiteindelijk de gehele keten van toeleveranciers en OEM-ers in een lastige positie brengen. Deze situatie kan in de toekomst nog verder verslechteren als de economie daadwerkelijk gaat aantrekken: dan zal juist een groter beslag worden gedaan op het werkkapitaal van ondernemingen voor het financieren van debiteuren en voorraden. Als dat werkkapitaal dan niet beschikbaar is, zal de motor al bij het accelereren te weinig brandstof krijgen en stilvallen, wat omzet en banen gaat kosten.

Uit de uitkomsten van de economische barometer van Metaalunie, blijkt ook nog eens dat bij bedrijven die een kredietfaciliteit hebben, banken in een substantieel aantal gevallen deze kredietfaciliteiten

vorig jaar eenzijdig in het nadeel van de ondernemer hebben aangepast. Nu het moeilijk is voor ondernemers om krediet te krijgen, wordt de toekomst van de Nederlandse maakindustrie zonder meer uitdagend.

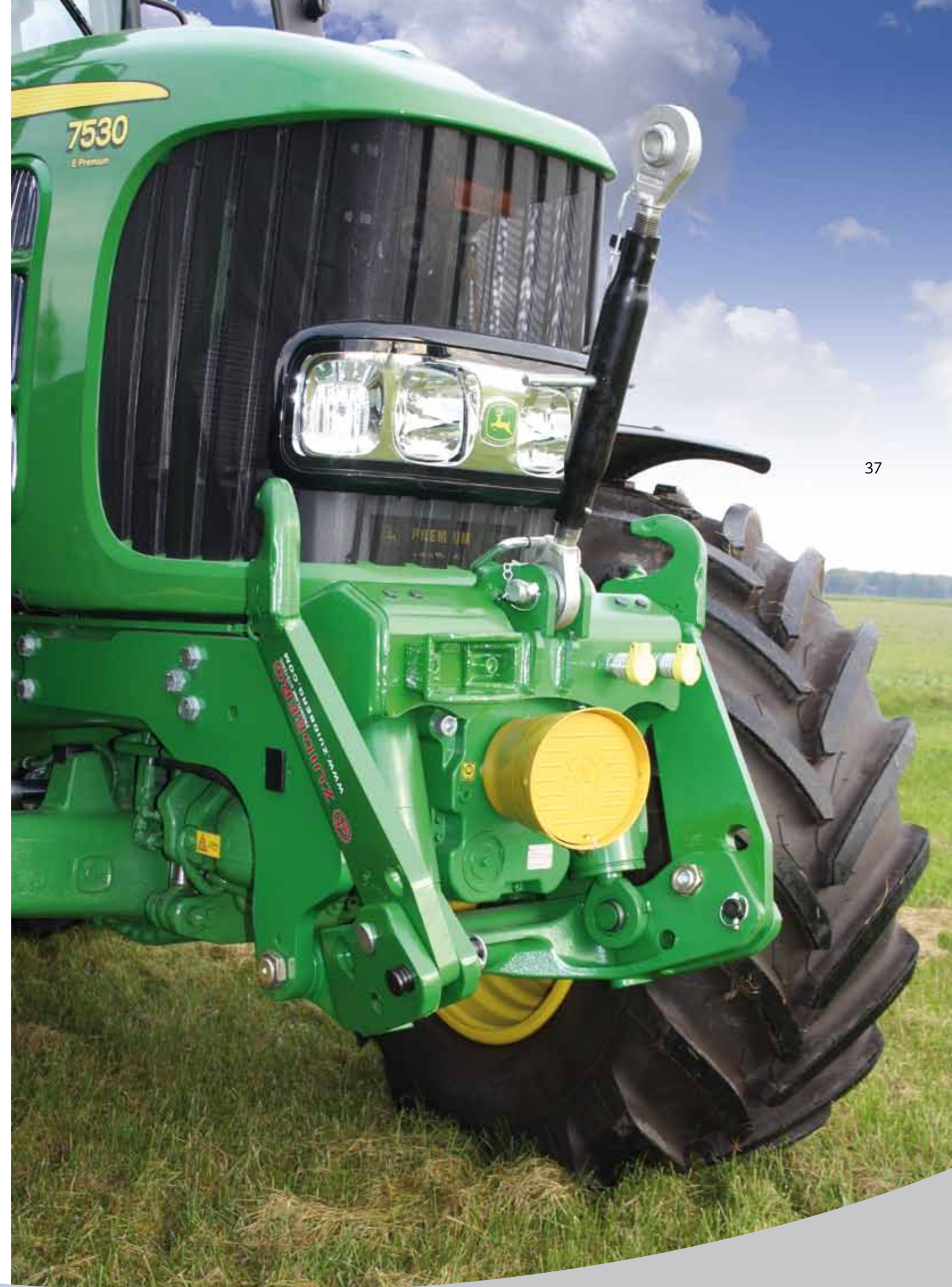
Als we kijken naar de landen om ons heen dan rijst de vraag waarom de industrie het in vooral Duitsland beter doet dan in Nederland. Daar zijn meerdere oorzaken voor aan te wijzen: Duitsland is een industrieland met een grote thuismarkt met veel grotere OEM-ers die vaak in nichemarkten actief zijn. Nederland is veel meer een handelsland dan een industrieland en heeft een kleine thuismarkt, waardoor de schaalvoordelen geringer zijn. De Duitse industrie is van nature innovatief en de kwaliteit van Duitse producten is wereldvermaard. Maar ook Nederland heeft bedrijven met een sterke reputatie: de vraag is of wij dit voldoende uitbuiten.

Bij Metaalunie bestaat de indruk dat de overheid te zeer gefocust is op de grote bedrijven en te weinig oog

heeft voor de positie en mogelijkheden van het mkb. Een meer actief voorwaardenscheppend beleid vanuit de politiek voor het mkb zou wel eens de sleutel tot een sneller economisch herstel kunnen zijn. Het mkb is per slot van rekening geworteld in ons land. Naar de mening van Metaalunie heeft in Nederland het mkb en daarmee de leden van Metaalunie, belang bij een daadkrachtige regering die staat voor haar beslissing, het vertrouwen heeft van de samenleving en betrouwbaar is. Een regering die niet alleen aandacht heeft voor bezuinigen, maar vooral ook voor groei. Think small first zou daarbij de insteek moeten zijn. De maakindustrie is de pijler van onze economie.



37



De ondernemersorganisatie
voor het midden- en kleinbedrijf
in de metaal

koninklijke
metaalunie

Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein
Einsteinbaan 1
3439 NJ Nieuwegein

info@metaalunie.nl
www.metaalunie.nl
Telefoon 030 - 605 33 44
Fax 030 - 605 31 22

Colofon

Teksten:
Afdeling Communicatie
Koninklijke Metaalunie

Fotografie:
Airworks
Foto Buro Brabant
Martijn van Dam
Fototeam K en M
Sander van der Torren

Reportagefotografie:
Sander van der Torren

Vormgeving:
HBG Design bv, Nieuwegein

Drukwerk:
Badoux, Houten

**De ondernemersorganisatie
voor het midden- en kleinbedrijf
in de metaal**

**koninklijke
metaalunie**

Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein
Einsteinbaan 1
3439 NJ Nieuwegein

info@metaalunie.nl
www.metaalunie.nl
Telefoon 030 - 605 33 44
Fax 030 - 605 31 22

