

juli/augustus 2023

jrg 68, nr 7/8

Metaal+Techniek



**'De scherpe kantjes
zijn eraf'**

WIJ MAKEN HET!



BEELD SANDER
VAN DER TORREN

Metaalunieleden maken producten waarmee we reizen, eten, voedsel verbouwen, transporteren en bouwen. Niet alleen in Nederland, maar ook in Europa en ver daarbuiten. Daar mogen we best trots op zijn, net als op het feit dat al deze MKB-maakbedrijven een belangrijke rol spelen in het oplossen van maatschappelijke, economische en technologische uitdagingen. De uitdagingen die we daarbij hebben zijn er zoveel dat het goed is om als vereniging van deze MKB-maakbedrijven scherp te hebben waar we samen voor willen gaan. Waar we samen als collectief een verschil op willen maken.

« Deze strategische agenda is een belangrijk kompas voor de lobby van Metaalunie »

Drie inhoudelijke thema's

Om onze vereniging richting en focus te geven, hebben we in de afgelopen periode in een aantal sessies met leden en bestuurders gesproken over de toekomst. De uitkomst hiervan is een nieuwe 'strategische agenda', getiteld 'Wij maken het!' In deze agenda staat wie we zijn, waarom we er zijn en wat onze focuspunten zijn voor de komende jaren. De focus ligt op drie inhoudelijke thema's: (vak)mensen, innovatie en duurzaam ondernemen.

Verder ontwikkelen

Het vaststellen van deze breed gedragen

agenda is een geweldige mijlpaal. Tegelijkertijd begint het nu pas; we gaan onze nieuwe ambities met elkaar waarmaken! Dit stelt ook nieuwe eisen aan ons als vereniging en als organisatie. Dat doen we proactief; onze kracht zit in het oplossen van individuele vragen van leden en in het reageren op nieuwe wet- en regelgeving. We doen dat ook doelgroepgericht, data-gestuurd, programmatisch en met betrokkenheid van leden. Want zonder uw inzet en betrokkenheid gaat het niet lukken. Hoe en wat precies dat allemaal inhoudt, leest u verderop in dit magazine.

Kompas

Deze strategische agenda is een belangrijk kompas voor de lobby van Metaalunie. Maar wij zijn ook het grootste lid van MKB-Nederland. Daarom heb ik het eerste exemplaar van onze strategische agenda aangeboden aan Leendert-Jan Visser (links op de foto), directeur van MKB-Nederland. Het is belangrijk dat MKB-Nederland onze standpunten ondersteunt en mede uitdraagt in Den Haag. Deze agenda levert namelijk ook waardevolle en noodzakelijke input op voor de nu te schrijven verkiezingsprogramma's van de verschillende politieke partijen. Want als 15.000 ondernemers in de MKB-maakindustrie zullen we juist nu de regie moeten nemen en onderling de handen ineenslaan om samen sterk te staan! Want: Wij maken het!

MARK HELDER **VOORZITTER**
KONINKLIJKE METAALUNIE

INHOUD



Koninklijke Metaalunie is met ruim **15.000 leden** de grootste ondernemersorganisatie voor de MKB-maakindustrie. De leden hebben samen een omzet van **30 miljard euro** en bieden werkgelegenheid aan ruim **180.000 mensen**. Meer weten? Kijk op www.metaalunie.nl of bel 030-605 33 44.

INTERVIEW Voor SBB zijn het bedrijfsleven en het beroepsonderwijs evenveel waard. 'Want alleen als ze goed samenwerken kunnen we de beste vakmensen van de toekomst opleiden', zegt Hanneke Vlug, directievoorzitter SBB.

12

16

SAMEN STERK Een respectvolle vorm van samenwerking tussen de firma Tolsma-Grisnich uit Emmeloord en het metaalbewerkingsbedrijf Remet.

27

ECONOMISCHE BAROMETER Q2 Het oordeel van de MKB-maakindustrie over de binnenlandse orderpositie loopt de afgelopen kwartalen langzaam terug. De waardering van de buitenlandse orderpositie valt echter nog veel harder terug.

38

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK? Na ruim tien jaar intern bij Conmedra, via de bbl technische leerweg en verschillende OOM-cursussen te zijn opgeleid, heeft Peter Jan Zaal het bedrijf overgenomen.

46

UIT HET ARCHIEF In 1910 start Klaas Reinders sr. een bedrijf vanuit Almelo onder de naam KARA (Klaas Reinders Almelo). De industrie groeide hard in deze periode en zo ook de vraag naar grotere industriële ketels en verwarming.

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

Adres Postbus 58, 7400 AB Deventer
t. 0570 50 43 00
Uitgever MYbusinessmedia
Redactie Jan Kloeze (hoofdredacteur),
j.kloeze@mybusinessmedia.nl
Kasper Weigand (eindredacteur)
t. 0570 50 43 74 E-mail redactie.metaal-techniek@mybusinessmedia.nl

Redactie Metaalunie Tony van der Meer
Medewerkers Linda Blok, Ronald Buitenhuis,
Ronald Hissink, Alex Kunst, Frank Senteur,
Erik Steenkist, Giuseppe Toppers

Advertentieverkoop
Bert Brassée 06 833 313 82
b.brassee@mybusinessmedia.nl

Roy Wösting 06 225 483 04
r.wosting@mybusinessmedia.nl
Advertentietarieven op aanvraag

Abonnementsprijs NL 11 nummers € 199.
Buitenland € 225. (alle prijzen excl. 9% btw en
€ 3,95 administratiekosten).



24

HET PROJECT Sinds 1999 doet De Wolff Konstruktiebedrijf uit Heerenveen alle staalwerken bij de bouw en de uitbreidingen van Winkelpark De Centrale in Leeuwarden. Momenteel is de laatste uitbreiding bezig, gestart in februari 2022.



REPORTAGE

In 1998 werd de branchevereniging voor Nederlandse Precisie Slijpbedrijven (NPS) opgericht, nu dus 25 jaar geleden. Terugkijkend zegt Jan van Frankenhuyzen, die nauw betrokken was bij de oprichting: 'Het was best taai'. Behalve met Jan spreekt Metaal + Techniek ook met NPS-voorzitter Gerrit de Ruiter, eveneens lid van het eerste uur.



30

5XBETER 5xbeter zet zich in voor veilig en gezond werken in de metaalbewerking en metaalektro. Dat doet het onder meer door de inzet van zogeheten Verbetercoaches. Verschillende arbo-onderwerpen komen aan de orde: lasrook, machineveiligheid, fysieke belasting, schadelijk geluid en gevaarlijke stoffen hebben de focus.



34

STRATEGISCHE AGENDA De focus van de MKB-maakindustrie verenigd in Koninklijke Metaalunie ligt de komende jaren op drie inhoudelijke thema's: (vak)mensen, innovatie en duurzaam ondernemen.

40

BLIK OP BRANCHES

Deurnaalden zijn een bewezen middel om ruimtes brandveilig te maken. Alprokon in Barendrecht is een belangrijke speler in deze markt. Directeur Richard Snel benadrukt het belang van zijn producten.



VERDER IN DIT NUMMER

7 Over de leden

8 In Balans - Wesley Bronswijk gaat regelmatig met zijn waterscooter de IJssel op.

11 Achter het Nieuws - De jaarlijkse update van de Monitor Techniekpact laat positieve ontwikkelingen zien.

23 Column - Erik Yperlaan.

45 Rechtgezet - Juridisch advies van Metaalunie.

48 Kompas - Handig overzicht met mini-advertenties.

50 Productnieuws - Nieuwe producten in de markt.

52 Metaaltopper - Sander Oosterhof is metaaltopper.

54 Op de Bres - Hoge drempels voor een goede invulling van het arbobeleid.

Opgave abonnementen

t. 0570 504 325 (tussen 9 en 17 uur)
metaalentechniek@mybusinessmedia.nl
Annulering schriftelijk en drie maanden voor afloop van de abonnementsperiode. Abonnementsgeld bij vooruitbetaling. Algemene voorwaarden: www.mybusinessmedia.nl/algemenevoorwaarden

Bank 1421.46.439.

Basisvormgeving Yardmen, Amsterdam
Opmaak Bureau OMA, www.bureauoma.nl
Druk Drukkerij Roelofs, Enschede
©2023 MYbusinessmedia ISSN: 0026-0479
Alle rechten voorbehouden. 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. De redactie ontvangt op redactie@metaalunie.nl graag uw suggesties en voorstellen, maar kan plaatsing niet garanderen.

OVER ONZE LEDEN



RIDDER IN DE ORDE VAN ORANJE-NASSAU

José Leenders, directeur van Machinefabriek Van der Klift bv, is benoemd tot Ridder in de Orde van Oranje-Nassau voor haar jarenlange inzet voor de MKB-maakindustrie. Ze was al eerder bekroond met de benoeming tot Lid van Verdienste van Koninklijke Metaalunie. Leenders was bestuurslid en voorzitter van het district Zuid-Holland van Metaalunie. Ze was mede-initiatiefnemer voor het Expertisecentrum Precisie techniek Zuid-Holland en betrokken bij diverse projecten om bij jonge mensen via het onderwijs interesse te kweken voor de MKB-maakindustrie. Daarnaast was ze lid van de financiële commissie, de onderwijscommissie en de Raad van Bestuur van Metaalunie en was ze bestuursvoorzitter van OOM.



TORSIT HIJSINSTALLATIES 40 JAAR

Torsit Hijsinstallaties bv viert dit jaar het 40-jarig jubileum. Torsit werd opgericht in 1983 en begon als een bescheiden onderneming voor het keuren en onderhouden van hijsinstallaties. Het is uitgegroeid tot een specialist in de sector. Met zijn innovatieve ontwerpen en solide producten, zoals het Container Lift System en de automatische kraan met het Smart Power Management Systeem heeft het zich verder ontwikkeld.

SNEEBOER 110 JAAR

Sneeboek kijkt terug op een enorm mooie, drukke en gezellige open dag ter ere van zijn 110-jarige bestaan. De opkomst was groter dan verwacht, met net geen 1000 bezoekers. 'Het



blijft mooi om te zien dat er zoveel belangstelling is voor de producten en het productieproces van hand gesmeed tuingereedschap. We hadden meerdere gloednieuwe, hightech machines in bedrijf om te laten zien waar wij als bedrijf naartoe willen met de productie. Voor de jongere bezoekers hadden wij een lasplek ingericht waar zij hun eerste las konden leggen onder begeleiding van één van onze ervaren lassers. Als klap op de vuurpijl hebben we ook nog eens ruim €1000 opgehaald voor de Nederlandse Cystic Fibrosis Stichting, laat het bedrijf weten.



FLEVOPENNING TOPONDERNEMING NAAR ANDELA

De jury van de Flevopenning Topondernemer was unaniem in haar oordeel: Andela Techniek & Innovatie uit Nagele was van de zes genomineerden het meest overtuigend. Het hightech familiebedrijf bouwt voor biologische akkerbouwbedrijven robots voor onkruidverwijdering. Paul Andela – de Willy Wortel van de polder – wist zich al met de Solar Weeder een stevige plek op de wereldmarkt te verwerven. Van de wieden, die gevoed wordt door zonnepanelen, zijn er wereldwijd al meer dan 600 verkocht. De nieuwe Robot Weeder gaat dezelfde kant op. Niet alleen in de biologische akkerbouw zal de robot uitkomst bieden, ook in de gangbare akkerbouw is de machine nuttig in verband met de afnemende beschikbaarheid van bestrijdingsmiddelen. Topondernemer Andela heeft niet alleen veel technische kennis, maar ook een fijne neus voor de ontwikkelingen in de markt. Hij weet op het juiste moment de juiste oplossingen voor zijn klanten te bedenken, zo zei juryvoorzitter Jan-Nico Appelman. De Flevopenning Topondernemer werd vervolgens door Jan-Nico Appelman aan Paul Andela overhandigd.

OOK UW NIEUWS IN DEZE RUBRIEK? STUUR ALLE INFO MET UW FOTO'S VIA E-MAIL NAAR REDACTIE@METAALUNIE.NL. [PLAATSING ONDER VOORBEHOUD, AFHANKELIJK VAN BESCHIKBARE RUIMTE]

TE DRUK OM TE CHILLEN

Ondanks het prachtige weer in mei en juni heeft Wesley Bronswijk (31) zijn waterscooter pas in juli speciaal voor de foto van stal gehaald. Nog steeds heeft hij het eigenlijk te druk om te chillen op de IJssel. Een jaar geleden startte hij in Deventer zijn eigen bedrijf WeBron en het groeit zo hard dat hij na een half jaar besloot door te gaan samen met een compagnon.

In zijn vijfjarenplan ziet Wesley een eigen machinefabriek met cnc machines voor ogen. Eind dit jaar engineert en produceert hij zijn eerste machine. De fabrieksruimte heeft hij ook al gekocht, zo'n 400 vierkante meter. Maar op dit moment vult hij met zijn mensen de flexibele schil van andere machinebouwers in. Daar zitten heel grote bedrijven bij. Hij heeft acht man in

dienst, die allemaal een auto en gereedschap van hem krijgen. Verder is hij nauw verbonden met zeven tot tien zzp'ers die via hem aan het werk zijn. Als een bedrijf zo hard groeit, zijn er altijd cashflow-uitdagingen. Hij moet keuzes maken. Nog iemand aannemen of een machine aanschaffen. Het is voortdurend zoeken en afwegen. Tot nu heeft hij het kunnen rooien door

uit eigen middelen te investeren, want hij heeft voordat hij WeBron startte, zelf als zzp'er in de metaal gewerkt en goed kunnen sparen.

Afgezien van die waterscooter veroorlooft Wesley zich nauwelijks uitpattingen. Die aanschaf vond plaats in coronatijd. Hij had weinig te doen, reed langs de IJssel, zag daar iemand een

beetje spelen met zo'n waterscooter en dacht 'laat ik dat ook eens proberen'. Het instapmodel dat hij kocht, heeft hij inmiddels met winst kunnen verkopen. Zijn huidige apparaat beschikt maar liefst over 300 pk. Een monster, waarmee hij vaak samen met een maat en een wakeboard op stap gaat. Als het mooi weer is. En als hij tijd heeft...



1921-2021

TEKST JAN KLOEZE
BEELD RONALD HISSINK

88-46-YT

MONITOR TECHNIEKPACT:

INSTROOM MBO VAN BÈTA TECHNISCHE LEERLINGEN STABIEL

De jaarlijkse update van de Monitor Techniepact, een coproductie van het Techniepact, Platform Talent voor Technologie en de Rijksoverheid, laat een aantal positieve ontwikkelingen zien. Zo is er een lichte toename van het aandeel leerlingen op het vwo dat kiest voor een N-profiel. Daarnaast is het aandeel leerlingen dat op de havo hiervoor kiest, na een aantal jaren van daling, stabiel.

'Je zou kunnen spreken van een heel langzaam positief wordende ontwikkeling, waar heel hard aan gewerkt is maar nog heel hard aan gewerkt moet worden', beoordeelt Marianne van Loenhout, Programmamanager Onderwijs en Arbeidsmarkt bij Koninklijke Metaalunie de cijfers. 'We zijn er nog lang niet. Alle initiatieven zoals Sterk Techniek Onderwijs, het Aanvalsplan Techniek, het Techniepact, etc. en inspanningen van bedrijven en branches werpen hun vruchten af. Maar ook de komende jaren zal alles op alles gezet moeten worden om het tij definitief te keren. We hebben natuurlijk ook te maken met demografische ontwikkelingen, dus tevreden achteroverleunen is er niet bij. En dat doen we dus ook niet', aldus Van Loenhout.

Waar het aandeel bètatechnische leerlingen licht positief te noemen is, zijn de aantallen dat duidelijk niet. Met uitzondering van vmbo-basisberoepsgericht (bb), kaderberoepsgericht (kb) en gemengd (gl) en het vwo hebben alle



andere leerwegen te maken met een daling. Dit wordt vooral veroorzaakt door de krimp van het totaal aantal leerlingen. Deze daling is zorgelijk, gezien de langdurig grote vraag naar technici op de arbeidsmarkt.

Vmbo

Het aandeel leerlingen dat op vmbo-bb/kb/gl kiest voor een technische richting is stabiel/licht stijgend. Zo kent vmbo-kb een stijging van 22% naar 23% en vmbo-gl een stijging van 11% naar 12%. Op vmbo-bb blijft het aandeel stabiel (24%).

De drie vmbo-leerwegen (bb/kb/gl) tezamen kenden het afgelopen jaar wel een stijging in leerlingenaantal (van 11.440 naar 12.550). Vmbo-tl kent daarentegen zowel een daling in aandeel (van 38% naar 36%) als in aantallen (van 16.197 naar 14.550).

Mbo

Op het mbo is de instroom van bèta technische leerlingen al een aantal jaren stabiel op 28%. Absolute aantallen dalen wel al jaren op het

mbo. Afgelopen jaar is de instroom afgenomen van 38.374 naar 38.000. Dit heeft te maken met zowel de dalende instroom in het gehele mbo als de leerlingenkrimp.

Monitor Techniepact

De Monitor Techniepact

geeft inzicht in de stand van bètatechniek. Deze database is in een digitale omgeving opgemaakt, waardoor de cijfers altijd toegankelijk zijn. In de Monitor Techniepact wordt een uitsplitsing gemaakt naar verschillende richtingen waaronder techniek en ICT. Via de vergelijkingstool is het mogelijk zelf filters aan en uit te zetten en zo vergelijkingen te maken. Bijvoorbeeld op leeftijdsgroep, ICT-beroepen en geslacht.

Meer weten over de Monitor Techniepact? Kijk op www.techniepact.nl/monitor/techniepact

In de rubriek 'Achter het Nieuws' reageert Koninklijke Metaalunie elke maand op nieuws dat direct of indirect van belang is voor de leden. We laten zien hoe de actualiteit aansluit op het beleid van Metaalunie.

A portrait of Hannie Vlug, a woman with shoulder-length brown hair and blue eyes, smiling. She is wearing a light pink button-down shirt and large, colorful, circular earrings. The background is a blurred office setting with shelves.

DOOR GOEDE SAMENWER- KING DE BESTE VAKMENSEN

HANNIE VLUG DIRECTIEVOORZITTER SBB

INTERVIEW

Studenten krijgen de beste praktijkopleiding met uitzicht op een baan. En bedrijven beschikken nu en in de toekomst over de vakmensen die ze nodig hebben. Daarvoor staat Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven (SBB). En weliswaar in twee aparte zinnen beschreven, zijn voor SBB het bedrijfsleven en het beroepsonderwijs evenveel waard. 'Want alleen als ze goed samenwerken kunnen we de beste vakmensen van de toekomst opleiden', zegt Hannie Vlug, directievoorzitter SBB. 'SBB staat niet voor niets voor Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven. Beide geledingen nemen dan ook evenredig deel in ons bestuur. Dat zie je ook terug in het duovoorzitterschap dat wordt gedeeld door het bedrijfsleven en het onderwijs.'

Om met de deur in huis te vallen: er is een groot tekort aan vakmensen en dat tekort groeit. Vlug vindt het daarom belangrijk dat bedrijven doen wat nodig is om studenten en volwassenen die zich laten om- en bijscholen de beste praktijkopleiding te bieden. 'Bedrijven kunnen daaraan bijdragen door voor voldoende stageplekken en leerbanen te zorgen, ook als het economisch even tegenzit. Het is belangrijk dat brancheorganisaties die taken oppakken die een bedrijf niet alleen kan oppakken, bijvoorbeeld door er - samen met ons - voor te zorgen dat de kwalificatiedossiers steeds up-to-date zijn. Koninklijke Metaalunie laat wat dat betreft het goede voorbeeld zien.'

Kritisch op elkaar

Bedrijven kijken met een kritische blik naar het mbo. Ze vinden bijvoorbeeld dat het onderwijs niet voldoende aansluit bij de praktijk van een MKB-maakbedrijf. Volgens Vlug is het prima om kritisch te zijn op elkaar. 'Maar het is belangrijk om vervolgens ook wat met die kritiek

te doen', vindt ze wel. 'Als SBB hebben we daar in een verbindende rol. Als de bedrijven vinden dat het onderwijs op bepaalde onderdelen niet meer aansluit bij de werkpraktijk, kunnen ze dat via SBB agenderen. En als scholen wensen hebben richting het bedrijfsleven kunnen ze dit via SBB adresseren.'

Onlangs zijn de nieuwe Kwalificatiedossiers voor Metaal en Metalektro vastgesteld en per komend schooljaar gaat dat van start. Er is van 24 naar 9 crebo's gegaan. Een intensief traject van SBB, bedrijfsleven en scholen. Het initiatief lag bij het bedrijfsleven, maar de rol van SBB was onontbeerlijk en constructief. SBB ziet als belangrijkste les van dit proces dat als het beroepsonderwijs en het bedrijfsleven goed samenwerken, en de wil er is, er tot mooie dingen gekomen wordt. Vlug: 'Alle betrokken partijen hebben zich in het proces zeer constructief opgesteld. Natuurlijk zijn er zaken die beter hadden gekund, maar vanwege de constructieve houding van alle partijen is het toch goed gekomen.'

Recht op herziening

Het initiatief voor deze herziening kwam van de werkgevers, maar niet alle sectoren zijn zo goed georganiseerd. Vindt Vlug niet dat SBB het recht van initiatief herziening kwalificatiedossier moet krijgen in plaats van af te wachten wanneer een dossier aan de beurt komt voor 'onderhoud'? 'Binnen alle sectorkamers is er veel kennis en expertise aanwezig, zowel uit het beroepsonderwijs als het bedrijfsleven. Als SBB hechten wij heel veel waarde aan die expertise. De mensen binnen de sectorkamers staan immers iedere dag met hun 'poten in de klei' en ervaren dagelijks wat er in de praktijk gebeurt en verandert. Dat betekent natuurlijk niet dat we als SBB alleen maar achteroverleunen en wachten tot het tijd is voor de periodie-

TEKST TONY VAN DER MEER
BEELD SANDER VAN DER TORREN



« Binnen alle
sectorkamers is veel
kennis en expertise
aanwezig »

ke herziening van een dossier. We hebben een afdeling die zich dagelijks bezighoudt met het in kaart brengen van trends en ontwikkelingen die impact hebben op de mbo-beroepen. Deze informatie is belangrijke input voor de gesprekken in de sectorkamers. Het is uiteindelijk wel aan het onderwijs en het bedrijfsleven om samen te bepalen of een kwalificatiedossier toe is aan herziening.'

Skills voor de toekomst

Uit het Panteiarapport 'Skills voor de Toekomst' dat in opdracht van Metaalunie en FME is geschreven, blijkt dat er ook steeds meer generieke en nieuwe skills door MKB-

maakbedrijven gewenst zijn die voor bijna alle technische beroepen in onze sectoren gelden. Vlug vindt het heel goed dat er breder wordt gekeken naar vaardigheden of skills. 'Beroepen zijn in de kwalificatiestructuur soms wel heel erg specifiek omschreven. Bij de herziening van de kwalificatiedossiers Metaal en Metalektro hebben we dan ook breder gekeken naar wat studenten moeten kennen en kunnen om goed gekwalificeerd de arbeidsmarkt op te gaan. We leiden studenten dus niet meer alleen op voor een heel specifiek beroep, maar we zorgen ervoor dat ze vaardigheden ontwikkelen die ze inzetbaar maken in het hele werkveld.' Deze beweging speelt volgens haar veel breder en

is ook de gedachte achter CompetentNL. 'Dat is een groot project van de ministeries van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, Sociale Zaken en Werkgelegenheid, UWV, TNO, CBS en SBB waarin we komende jaren gaan werken aan een nieuwe kijk op skills, over de grenzen van de vakgebieden heen. Het gaat dan namelijk niet alleen om hele generieke skills maar ook specifieke. Een tijdje terug hoorde ik bij ASML bijvoorbeeld dat ze voor een heel priegelig deel van het productieproces van chips onderzoeken of het mogelijk is om niet alleen technici in te huren, maar ook naaisters. Die hebben een vaste hand en veel geduld. Ik vind dit een fascinerende ontwikkeling die veel kansen biedt.'



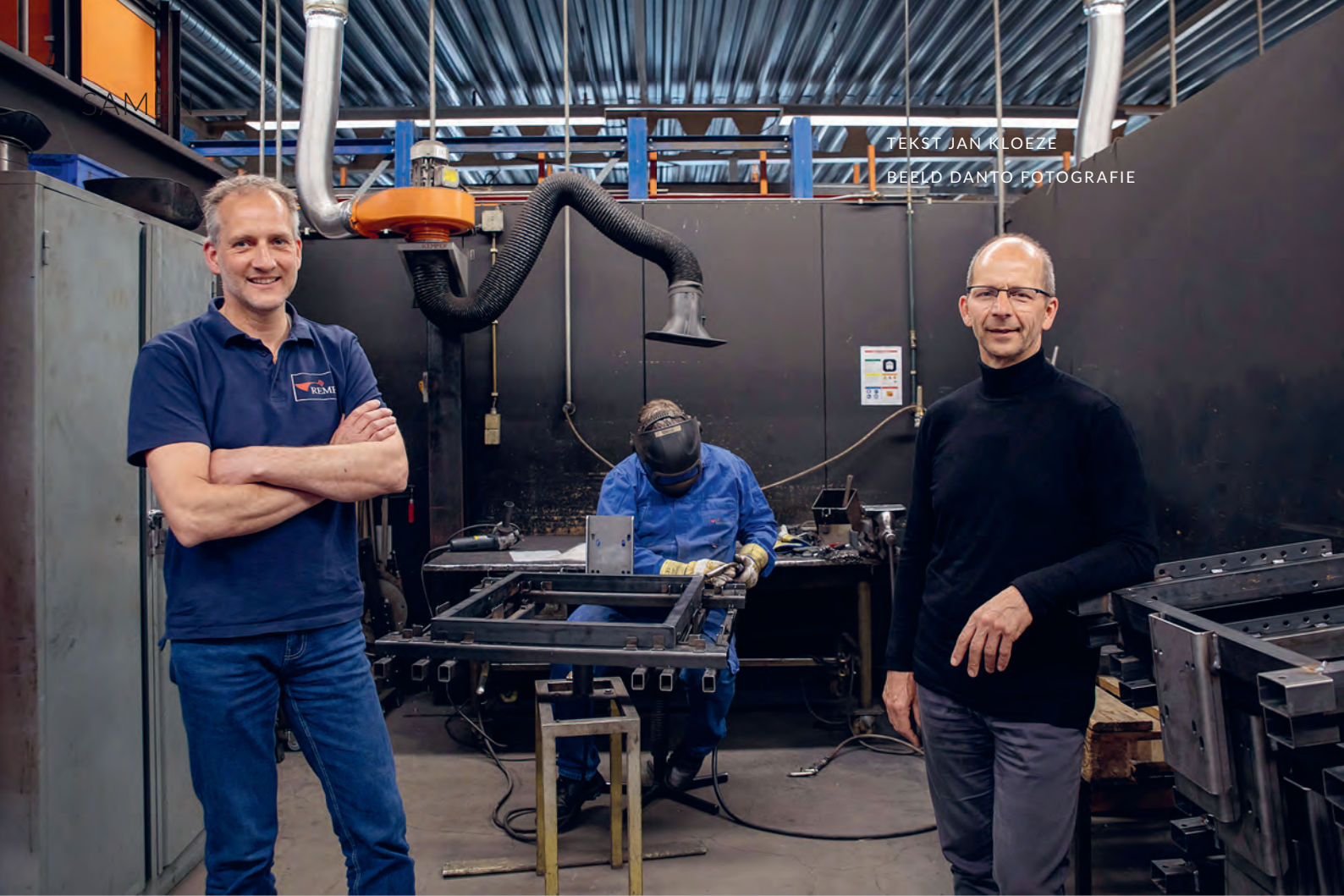
Kansrijk opleiden

Een commissie onder leiding van Lodewijk Asscher heeft een rapport uitgebracht over Kansrijk Opleiden. Bij de implementatie van Kansrijk opleiden heeft SBB de rol van werkorganisatie. 'Dat betekent dat we samen met het bedrijfsleven en onderwijs het advies uitwerken', licht Vlugs toe. 'Dat is een kwestie van learning by doing. We beginnen daarom met een pilot in drie sectoren: Zorg, Techniek en Zakelijke Dienstverlening. Zij zijn op dit moment aan de slag om tot een sectorale meerjarenagenda te komen. Tegelijkertijd gaan SBB, onderwijs en bedrijfsleven verder met de uitwerking van rolverdeling, overlegstructuur en het in kaart

brengen van relevante arbeidsmarktinformatie. Daar hoort ook bij dat we in beeld brengen wat er straks in de uitvoering nodig is qua mensen, middelen en kennis. Het advies is pas het begin. Er is nog veel werk aan de winkel.'

Tot slot: Er zijn heel wat beroepen, waar geen opleiding voor is in het mbo. Vaak beroepen met kleine groepen leerlingen, maar zeker arbeidsmarktrelevant, zoals zonweringsmonteur. Welke rol zou SBB kunnen vervullen om daar behulpzaam in te zijn? Vlugs: 'Voor sommige opleidingen met hele kleine groepen studenten heeft SBB het Expertisepunt specialistisch vakmanschap. Dit expertisepunt ondersteunt

kleine, specialistische en unieke beroepen en hun opleidingen. Ze adviseren over het realiseren van duurzame, realistische onderwijsoplossingen met de branche en het onderwijs. Als een opleiding nog niet bestaat, maar er in de sectorkamers blijkt dat er op de arbeidsmarkt behoefte is aan een bepaalde opleiding en er een mbo-instelling is die die opleiding wil aanbieden, dan is er altijd de mogelijkheid om een nieuw kwalificatiedossier te ontwikkelen. Daarbij is het wel goed te bezien of dit nodig is. We hebben bij de herziening van de kwalificatiedossiers van Metaal en Metalektro immers geleerd om de dossiers niet té specifiek te maken. Daarom zullen we het per situatie moeten bekijken.'



TEKST JAN KLOEZE
BEELD DANTO FOTOGRAFIE

METAAL- BEWERKING EN LEER/ONTWIKKEL- BEDRIJF

*Roelof Meenderman (links) en
Klaas Kooistra (rechts).*

Door een respectvolle vorm van samenwerking tussen de firma Tolsma-Grisnich uit Emmeloord en het metaalbewerkingsbedrijf Remet, als zelfstandige bv afgesplitst van sociale werkvoorziening Reestmond uit Meppel, door zorgvuldig een passende productmix samen te stellen, kan Remet prima voldoen aan de wensen van het internationaal opererende bedrijf in bewaring en verwerking van agrarische producten.

Tijdens de inrichting van de Noordoostpolder kwamen de bedrijven van de families Tolsma en Grisnich naar Emmeloord en begonnen onafhankelijk van elkaar apparatuur te maken voor de bewaring en verwerking van aardappelen (plus uien en wortelen). Sinds 2007 vallen de bedrijven onder één holding en zijn ze complementair aan elkaar in de aardappelketen. Het bedrijf is overal in de wereld actief waar aardappelen groeien en een stabiele infrastructuur heerst. Er werken zo'n 260 mensen, waarvan 160/170 in Emmeloord. Ze maken en onderhouden onder meer transportsystemen, opslag-, koeling- en ventilatiesystemen voor de genoemde gewassen inclusief de softwarematige besturing ervan. Klaas Kooistra is hoofd inkoop en verantwoordelijk voor de toelevering van machinecomponenten, die hij deels bij Remet in Meppel afneemt.

Gedetacheerd

Remet is de metaalverwerking/bewerkingsfabriek van Reestmond, een SW-bedrijf, en werd op 1 januari 2018 opgericht. Bij Remet werken 30 tot 35 mensen en de meesten hebben een afstand tot de arbeidsmarkt. Merendeel van de mensen is gedetacheerd via Reestmond dat ook de ondersteuning en begeleiding van de mensen doet. De aanwas van nieuwe medewerkers komt voort uit

contacten met gemeentes of via het UWV. Als het kan en als het nodig is, neemt Remet ook uitzendkrachten aan die géén afstand tot de arbeidsmarkt hebben.

Kansen vergroten

Remet is sterk in het verwerken van plaatmaterialen, kleine constructiewerk en lassen, in zowel kleine als grote aantallen. Naast het metaalproductiewerk is Remet ook een leer/ontwikkelingsbedrijf waarbij er verschillende trajecten zijn om mensen verder te ontwikkelen. Het doel is hun kans te vergroten op een

« Wij vinden het belangrijk deze doelgroep aan het werk te houden »

baan op de reguliere arbeidsmarkt. 'Hierbij moet je denken aan bv. re-integratietrajecten (arbeidsritme/ethos), maar ook scholing/omscholing via onze eigen lasopleiding (MIG/MAG)', zegt Roelof Meenderman. Hij is afkomstig uit het reguliere bedrijfsleven en stuurt Remet aan, wat vaak betekent dat hij vooral als coach en begeleider voor de medewerkers optreedt. Net als zijn voorganger Aart van Maanen is hij een mensenmens. Van Maanen heeft de basis gelegd voor de bedrijfsmatige aanpak bij Remet en zorgde als oud-werknemer van Tolsma-Grisnich voor de eerste contacten tussen beide bedrijven.

Gecoate valbrekers

'Wij vinden het belangrijk deze doelgroep aan het werk te houden', zegt Kooistra. 'Dus hebben we bij Tolsma-Grisnich voor Remet een slimme productmix samengesteld, waar niet

per se een scherpe levertijd op zit en waarbij de tolerantie niet tot op de duizendste millimeter wordt afgemeten.' Het gaat dan om kleine las- en plaatconstructies zoals elektrolytisch verzonken spanners voor transportbanden, gecoate valbrekers en bovenframes maar ook bronzen geleideblokjes en kikkerplaten. Van sommige artikelen worden kleine aantallen per jaar geleverd, van andere artikelen worden er soms meer dan 1000 per jaar geleverd; in totaal zo'n 15.000 artikelen per jaar. Kooistra werkt niet met Remet omdat het goedkoper is dan andere toeleveranciers. 'Misschien ligt het uurloon wat lager dan bij reguliere bedrijven, maar daar staat tegenover dat de medewerkers vaak meer uren nodig hebben dan gebruikelijk is', zegt hij. Daardoor is de kostprijs min of meer marktconform.

Grootste klant

Remet heeft zo'n 25 klanten uit heel Nederland die werkzaam zijn in branches als de voedingsindustrie, bouw, klimaatbeheersing/luchtbehandeling, wegenbouw, machinebouw, maritiem en trailerbouw. Door de verschillen in afnemers kent Remet een behoorlijke variëteit aan producten, zodat medewerkers naar hun beste kunnen worden ingezet. Remets grootste klant bestelt wekelijks een serie van bijna 15.000 uit aluminium plaatwerk gestante onderdelen; al gauw goed voor een kleine vier ton aluminium per week. Naast aluminium is staal het meest gebruikte metaal. Brons staat op de derde plek. Het gebruik van RVS is beperkt, maar komt ook voor. In totaal verwerkt Remet zo'n 200 ton metaal per jaar.

Ook een interessante samenwerking aangegaan? Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl



BRANCHEVERENIGING NPS
BESTAAT 25 JAAR

‘DE SCHERPE KANTJES ZIJN ERAF’

REPORTAGE

In 1998 werd de branchevereniging voor Nederlandse Precisie Slijpbedrijven (NPS) opgericht, nu dus 25 jaar geleden. Terugkijkend zegt Jan van Frankenhuyzen die nauw betrokken was bij de oprichting: 'Het was best taai'. Behalve met Jan spreekt Metaal + Techniek ook met NPS-voorzitter Gerrit de Ruiter, eveneens lid van het eerste uur.

'Er wordt soms gesproken over manufacturing 4.0, maar hier is het misschien wel 6.0', zegt Gerrit de Ruiter over de precisieslijperij van Jan van Frankenhuyzen in Lexmond. De werkplaats lijkt inderdaad meer op de clean room van een laboratorium dan op een slijperij. In een ruime, modern verbouwde schuur staan een stuk of twaalf doorzichtig afgesloten gerobotiseerde machines. Het is er stil. We horen en zien het koelmiddel dat om de slijpmiddelen wordt gespoten en er klinkt wat gezoem. Het bedrijf opereert 24 uur maal zeven dagen, zij het dat uiteraard de machines ook weleens stil staan voor onderhoud, programmeringen en wisselingen. Dankzij de hoge graad van automatisering werken er maar acht mensen, inclusief Jan zelf. Hij heeft het bedrijf recent verkocht. Eén van zijn medewerkers is nu directeur. 'Na een wat lastige (corona)-periode is er weer energie in het bedrijf', aldus Jan - daarover straks meer.

Gerrit de Ruiter is eigenaar van de Eerste Overijsselse Gereedschap Slijperij (EOGS) uit Kampen

en tevens voorzitter van branchevereniging NPS (Nederlandse Precisie Slijpbedrijven), een vereniging die in 2023 precies 25 jaar bestaat. Beide mannen kennen elkaar goed, want ze stonden aan de basis van de oprichting van de vereniging en vullen elkaar aan als ze herinneringen ophalen aan de start

van de NPS. Tegenwoordig is de NPS een bloeiende vereniging met een brede kennis van diverse slijptechnieken (vlak-, profiel-, rond-, centerloos- of gereedschapsslijpen) in de meest uiteenlopende materialen. Onderlinge samenwerking door NPS-leden is vanzelfsprekend. Maar dat was bij de oprichting niet het geval. Toen moest onderling wantrouwen worden overwonnen. Men zag elkaar vooral als concurrent.

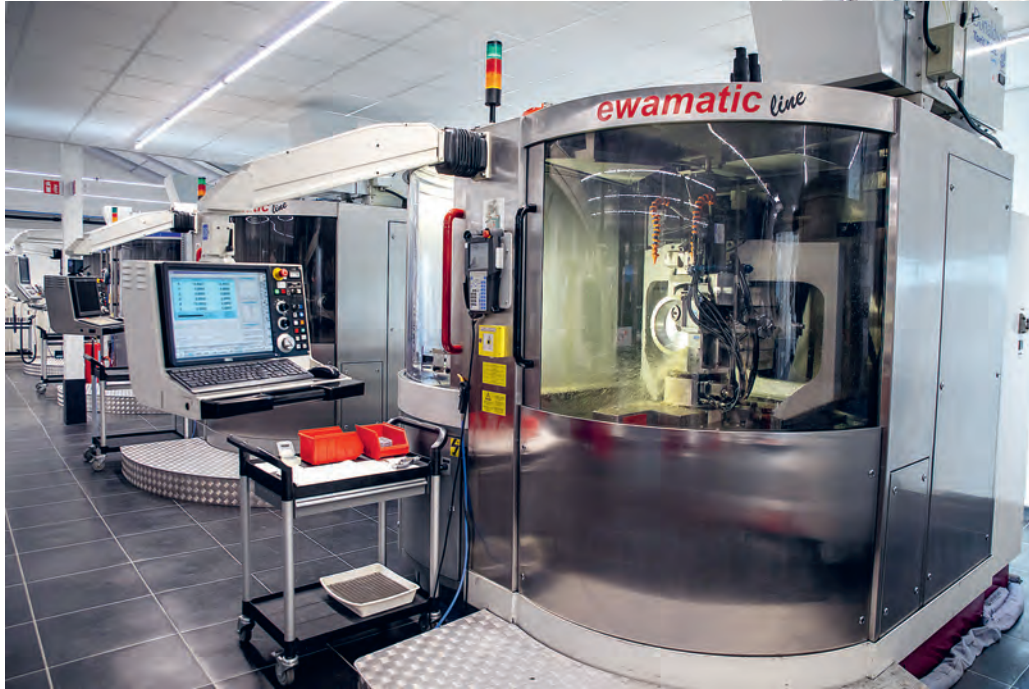
Vaseline

'Het was taai', herinnert Jan zich. Maar op een gegeven moment heeft hij de twintig ondernemers bij die bijeenkomst gevraagd zich te focussen op waar ieder apart sterk in is – vlak-slijpen, rondslijpen, gereedschapsslijpen etc. – en zich te realiseren dat niemand alles wil doen. Terwijl iedereen te maken heeft

met dezelfde zachte kanten van het zakendoen. Hij legt net als toen uit dat 80 procent van het ondernemerschap vergelijkbaar is met zaken als facturatie, voorraadbeheer,

« Diamant met diamant bewerken is een technische uitdaging »

personeelszaken en verduurzaming. Dan is 15 procent branchespecifiek; in dit geval dus gerelateerd aan slijpprocessen. 'En de overblijvende vijf procent maakt jou als bedrijf uniek', zegt hij. 'Dat haalde de angel eruit', zegt Gerrit. 'En dat was niet de enige keer dat Jan optrad als verbindende schakel in de



In een ruime, modern verbouwde schuur staan een stuk oftwaalf doorzichtig afgesloten machines.



vereniging.' Hoewel van nature bescheiden, wil Jan, die achttien jaar lang bestuurslid was, dat wel beamen. 'Soms moet er een likje vaseline bij', glimlacht hij.

Hergebruik

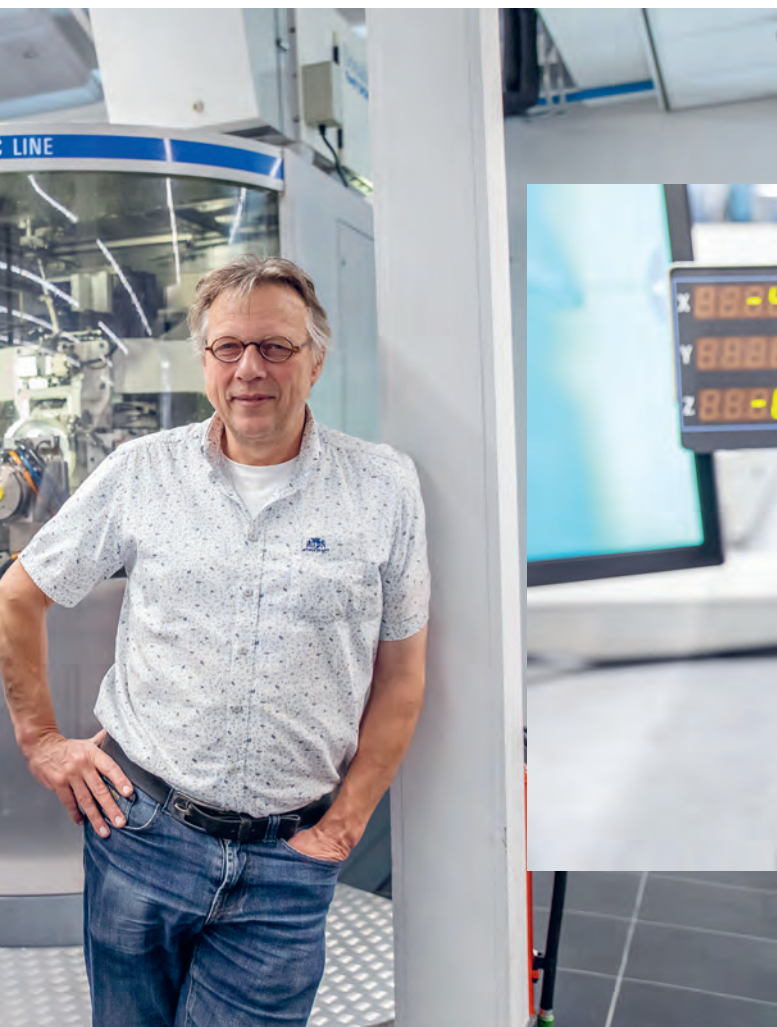
Achteraf zeggen beide mannen dat onbekendheid onbemind maakte. Maar nu kennen de leden elkaar allemaal. Dat helpt. De scherpe kantjes zijn eraf. De leden gunnen elkaar hun succes en treden als vereniging naar buiten met onder meer een lobby voor verduurzaming. 'Wat is er duurzamer dan hergebruik van materialen door ze te slijpen in plaats van te vervangen?', zegt Gerrit.

De NPS wijst graag op standtijd versus levenscyclus en laat zien dat goedkoop vaak duurkoop is. Toch zijn er ook nog altijd grote verschillen tussen de lidbedrijven. EOGS haalt bijvoorbeeld bijna de helft van de omzet uit handelsproducten, terwijl Van Frankenhuyzen helemaal geen handelsproducten verkoopt. Tachtig procent van zijn omzet haalt hij door in opdracht nieuw gereedschap te maken. De overige twintig procent is revisie. 'Ik wilde geen ophaaldienst', zegt Jan. Maar er zijn veel (precisie)slijpbedrijven die juist wel gereedschappen ophalen, slijpen en terugbrengen bij hun klanten. Hét NPS-lid bestaat dus niet, al zijn er ondertussen 47

bedrijven lid, wat ongeveer de helft van het maximale potentieel in Nederland is. 'Het NPS-lidbedrijf voert het lidmaatschap als kwaliteitskenmerk', zegt Gerrit en dat is volgens hem nodig omdat er ook nog altijd beunhazen opereren in deze markt. 'Je moet het lidmaatschap van de NPS waard zijn', benadrukt hij.

Diamant

Voor het Lexmondse Van Frankenhuyzen is dat lidmaatschap vanzelfsprekend, al doet Jan van Frankenhuyzen alles net even anders dan de rest. 'Als iedereen naar het noorden gaat, ga ik naar het zuiden', grapt hij. Hij werd



Hoogwaardige industrieën hechten aan precisie.

NPS-voorzitter Gerrit de Ruiter (links) en Jan van Frankenhuizen.

voor gek verklaard toen hij exclusief koos voor polykristallijne diamant (PKD), het is een van de hardste materialen in het vak en moeilijk om te bewerken. 'We slijpen PKD-gereedschappen met diamantslijpschijven.' Diamant met diamant bewerken is een technische uitdaging. Toch heeft Van Frankenhuizen met dit specialisme klanten gevonden uit inmiddels 28 landen. Hoogwaardige industrieën hechten aan trefzekerheid en aan precisie. Dus komt onder meer de vliegtuigbouw bij hem uit, net als de semi-conductorindustrie, de brillenglasfabrikanten en de automobiellindustrie.

Nieuwe situatie

Jan van Frankenhuizen is pas 60 jaar oud en maakt een uiterst gedreven indruk. Toch verkocht hij in april van dit jaar zijn bedrijf aan het Zwitserse Meyco. 'Ik volgde in 1992 mijn vader op, maar mijn kinderen hebben andere interesses. Dus er is geen opvolging. Het team weet dat natuurlijk en begon zich steeds vaker af te vragen hoe het straks verder zou gaan met het bedrijf. Dat leidde onwillekeurig tot een beetje afwachtende stand in het bedrijf. Ook bij mijn toeleveranciers en afnemers kwam mijn opvolging steeds vaker ter sprake, juist omdat wij zo cruciaal zijn voor onze high-end klanten. De nieuwe situatie geeft weer

vernieuwde energie en is er weer een duidelijke stip op de horizon.

Opleider

Dat hernieuwde enthousiasme geldt deels de NPS zodat de cirkel rond is. Jan is binnen de NPS een gedroomde opleider. Hij geeft graag les, kan putten uit een enorme ervaring en doet niets liever dan zijn vakgebied promoten waar hij kan. De NPS heeft een nieuw opleidingsboek gemaakt, waar Jan soms zijn eigen educatief materiaal aan toevoegt. Hij komt graag bij bedrijven voor bijscholing en ontvangt ook klasjes op een centrale locatie. 'Ik vind het zó leuk', zegt hij met een grote glimlach.

WORD ROLMODEL

Als leidinggevende sta je regelmatig voor de opgave om veranderingen door te voeren in je bedrijf. Hoe pak jij dat aan?

Roep je je medewerkers bij elkaar en stap je vervolgens op de zeepkist om hen te overtuigen van de noodzaak van de verandering? Bied je ze dan trainingen aan om op de nieuwe manier te leren werken? En pas je vervolgens de werkwijze aan?

Bij zo'n top-down benadering ga je ervan uit dat je medewerkers door externe prikkels in beweging komen. Jij geeft de locatie en de route, zij moeten die afleggen. Maar: jouw medewerkers hebben geen keuze en kunnen zich gedwongen voelen om mee te gaan met jouw verandering. Dat kan leiden tot een stroperig traject met veel weerstand.

Voorbeeldfunctie

Misschien kies je daarom liever voor een mensgerichte aanpak. Daarbij ga je in op de intrinsieke motivatie van medewerkers zoals interesse, werkplezier en voldoening. Je betrekt hen voortdurend bij de toekomstplannen voor je bedrijf en vraagt hen naar de mogelijkheden die zij daarin voor zichzelf zien. De kans is groot dat zij daardoor uit zichzelf meegaan met de verandering of zelfs betere alternatieven voorstellen.

Deze aanpak vraagt wel iets van jou als leidinggevende. Want: de verandering begint bij jou.

Je gedraagt je zoals je wilt dat je medewerkers zich gaan gedragen. Je bent een rolmodel en hebt een voorbeeldfunctie.

Mijn uitdaging

Dat geldt ook voor mij. Mijn uitdaging de komende tijd is om OOM beter in de markt te zetten. Uit onderzoek blijkt namelijk dat veel werkgevers en werknemers in de MKB-maakindustrie een onvolledig beeld hebben van onze dienstverlening. OOM is niet alleen een opleidingsfonds dat scholing en ontwikkeling in de sector stimuleert door subsidies te verstrekken en Metaaljournaal uit te geven. We bieden ook kennis, trainingen, advies en promotiebijdragen. Dat moeten mijn medewerkers en ik beter uitdragen.

Deze column is een mooi begin. Maar ik moet natuurlijk nog veel meer doen om binnen mijn organisatie leiding te geven aan deze verandering. Gelukkig staat er nu op oom.nl de training Leidinggeven aan ontwikkeling. Daarin komt onder andere het versterken van de leercultuur - een vereiste voor gedragen veranderingen in je bedrijf - en van de leidinggevende als rolmodel aan bod. Het is wat mij betreft dé training voor iedere leidinggevende die gelooft in de mensgerichte aanpak en practice what you preach. Dus, ga je mee?



ERIK YPERLAAN
DIRECTEUR OOM

HIER PROJECT

Ook
een bijzonder
project gerealiseerd?
Stuur een berichtje
naar [redactie@
metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl).



TEKST JAN KLOEZE

BEELD ANNE VAN DER WOUDE

Sinds 1999 doet **De Wolff Konstruktiebedrijf** uit Heerenveen alle staalwerken bij de bouw en de uitbreidingen van **Winkelpark De Centrale** in Leeuwarden. Momenteel is de laatste uitbreiding bezig, gestart in februari 2022.

Het bedrijf doet in deze fase ook de trappen en hekwerken, inclusief de **stalen hellingbanen met zwaarlastroosters** die naar de parkeerdekken op het dak voeren.

Na de bouwvak gaat de eerste winkel in het nieuwe gedeelte open.

Deze laatste uitbreiding bevat ruim **1.175.000 kilo staal**. Gemiddeld is twee derde van het project op de werkplaats in **Heerenveen** gedaan. Een man of vijftien heeft aan dit project gewerkt.

De Wolff Konstruktiebedrijf is gespecialiseerd in engineeren, produceren, conserveren en monteren van staalconstructies voor aannemers, de olie- gas- en (petro-)chemische industrie, projectontwikkelaars, (overheids-)instellingen, nutsbedrijven en **particuliere opdrachtgevers**.

DE WOLFF KONSTRUKTIEBEDRIJF BV IS
TEQNOW-DEELNEMER. MEER WETEN OVER
TEQNOW? KIJK OP WWW.TEQNOW.NL OF
STUUR EEN E-MAIL AAN INFO@TEQNOW.NL.

BAROMETER

GEBASEERD OP DE **ECONOMISCHE BAROMETER**, KWARTAALONDERZOEK ONDER LEDEN VAN
KONINKLIJKE METAALUNIE NAAR DE ECONOMISCHE STAND VAN DE MKB-MAAKINDUSTRIE

VRAAG NAAR PERSONEEL ONVERMINDERD GROOT

BUITENLANDSE ORDERPOSITIE STEVIG AFGENOMEN

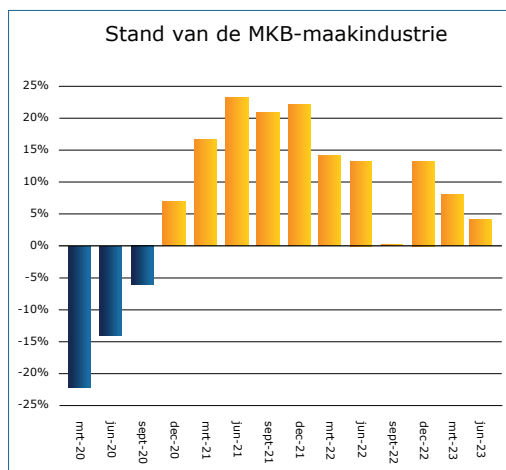
Het oordeel van de MKB-maakindustrie over de binnenlandse orderpositie loopt de afgelopen kwartalen langzaam terug. Daar staat tegenover dat de waardering van de buitenlandse orderpositie veel harder terugvalt en in het tweede kwartaal sterk is onderuitgegaan. Dit geldt zowel voor de gerealiseerde als de te verwachten export. Het gevolg van de afnemende orderpositie is dat ook de waardering van het bedrijfsresultaat de afgelopen kwartalen terugloopt.

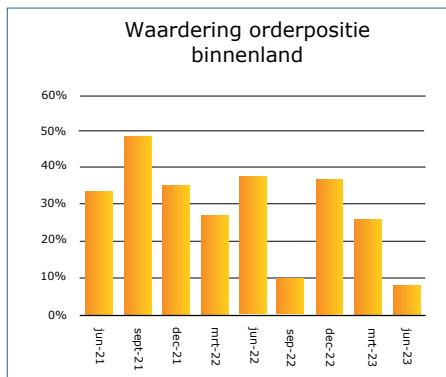
De metaalwarenbedrijven, een sector die traditioneel veel exporteert, geven aan een slecht kwartaal achter de rug te hebben, de onderhoudsbedrijven zijn overwegend positief. Ondanks de teruglopende bedrijvigheid blijft de vraag naar personeel in de MKB-maakindustrie

groot. Op de extra vraag over de economische ontwikkelingen in 2024, houden de optimisten en de pessimisten elkaar aardig in evenwicht.

Orderpositie binnenland

In het tweede kwartaal is de binnenlandse orderpositie iets toegenomen ten opzichte van het eerste kwartaal. De sterke toenames van twee jaar geleden zijn duidelijk voorbij. Bij 28% van de bedrijven is de binnenlandse orderpositie toegenomen, bij 24% is dit afgenomen. Het tweede kwartaal geeft daarmee een groei bij per saldo 4% van de bedrijven tegenover een kleine krimp van 3% in het eerste kwartaal. De





sterkste groei kende de onderhoudsbedrijven, bij de verspanende- en metaalwarenbedrijven was er per saldo sprake van een krimp.

De waardering van de binnenlandse orderpositie is in het tweede kwartaal sterk afgenomen ten opzichte van voorgaande kwartalen. Nu geeft per saldo 8% van de bedrijven aan tevreden te zijn over de binnenlandse orderpositie. Een kwartaal eerder was dat nog 25% en een jaar eerder zelfs 38%!

De verwachtingen ten aanzien van de binnenlandse orderpositie voor het derde kwartaal zijn al niet veel beter. 21% van de respondenten geeft aan een betere orderpositie voor het eerste kwartaal te verwachten, 25% van hen verwacht een verslechtering van de binnenlandse orderpositie. Per saldo is dit 4% negatief, terwijl dit in het vorig kwartaal nog 6% positief was.

De las- en constructiebedrijven zijn het minst positief in hun verwachtingen voor het komende kwartaal. Ook hier zijn onder de onderhoudsbedrijven de meeste respondenten die een beter kwartaal verwachten.

De gemiddelde orderportefeuille in weken in de MKB-maakindustrie is in het tweede kwartaal van 2023 wel wat toegenomen ten opzichte van het eerste kwartaal: van gemiddeld 12,1 naar 12,7 weken.

Orderpositie buitenland

Van de bedrijven geeft 44% aan te exporteren, 6% van de exporterende bedrijven exporteert tot 10% van hun omzet en de overige 38% exporteert meer dan 10% van de omzet. Van de laatste categorie exporteurs is het exportaandeel van de omzet gemiddeld 38%. De ontwikkeling van de orderpositie buitenland was het afgelopen jaar al niet geweldig, maar neemt in het tweede kwartaal van dit jaar verder af. Van de exporterende bedrijven geeft 14% aan dat de exportportefeuille is toegenomen, 34% geeft aan dat deze het afgelopen kwartaal is afgenomen!

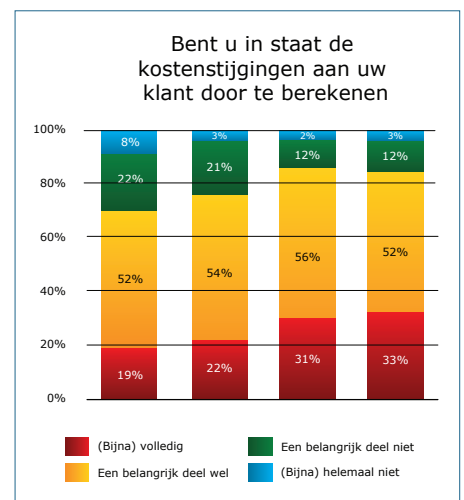
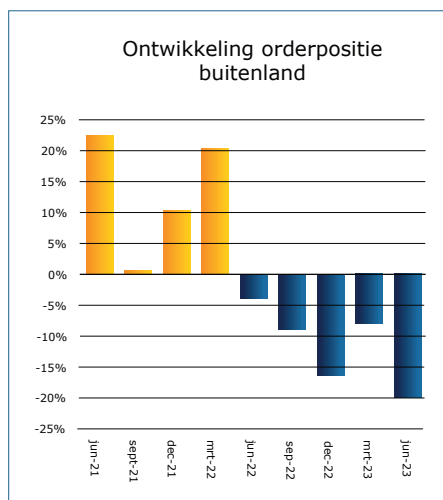
Ondanks het teruglopen van de exportportefeuille het afgelopen jaar waren er nog altijd meer ondernemers die positief oordeelden over de orderpositie dan er ondernemers waren die deze negatief waardeerden. Daarin is in het tweede kwartaal verandering gekomen en hebben de ondernemers met een negatieve waardering de overhand gekregen. 20% van de

respondenten is aan het einde van het tweede kwartaal tevreden over de exportportefeuille, 34% is daar ontevreden over.

Ook de verwachtingen van de orderpositie buitenland voor het derde kwartaal van 2023 zijn negatiever dan die voor de afgelopen kwartalen. 17% van de exporterende bedrijven verwacht een groei van de orderpositie buitenland, 32% verwacht een verdere krimp van de orderpositie.

Prijzen

De Nederlandse industrie heeft het afgelopen jaar te maken gehad met enerzijds sterk fluctuerende materiaalprijzen en anderzijds met sterk stijgende kosten. Een jaar geleden gaf 73% van de respondenten aan de verkoopprijzen dat kwartaal te hebben verhoogd. In het tweede kwartaal van 2023 geeft nog 21% van de bedrijven aan de verkoopprijzen te hebben verhoogd. Terwijl het aandeel bedrijven dat prijsverhogingen heeft doorgevoerd sterk gedaald is - ook ten opzichte van het eerste kwartaal van 2023 - is het aandeel bedrijven dat aangeeft de gestegen kosten voor een belangrijk deel te kunnen doorberekenen aan de klant, nagenoeg gelijk gebleven ten opzichte van het eerste kwartaal. 85% van de respon-



denten geeft aan een (belangrijk) deel van de kostenstijging te kunnen doorberekenen in de verkoopprijzen, 15% geeft aan dit (voor een belangrijk deel) niet te kunnen.

Personeel

Bij de respondenten van deze Economische Barometer werken gemiddeld bijna 23 medewerkers, ruim 20 medewerkers zijn in vaste dienst en bijna drie medewerkers hebben een flexibel contract. De ontwikkeling van het personeel in het tweede kwartaal van 2023 is redelijk stabiel. Bij 14% van de bedrijven werken meer mensen in vaste dienst dan een kwartaal eerder. Bij 11% van de bedrijven is dit juist minder. Net als in het kwartaal hiervoor geeft ook nu bijna een op de drie machinebouwers aan meer personeel in vaste dienst te hebben dan een kwartaal eerder. Dat is meer dan het dubbele dan gemiddeld in de MKB-maakindustrie. Net als in het eerste kwartaal zijn er onder de las- en constructiebedrijven de meeste respondenten met minder personeel in vaste dienst dan een kwartaal eerder.

De vraag naar personeel blijft onverminderd groot. Al meer dan een jaar geeft tenminste de helft van de bedrijven aan vacatures te hebben. Afgezet tegen alle medewerkers hebben ze gemiddeld voor 5,6% van het totale personeelsbestand aan vacatures openstaan. Net als voorgaande kwartalen hebben de aan de bouw toeleverende bedrijven en de machinebouwers de meeste vacatures uitstaan. Net als voorgaande kwartalen verwacht de MKB-maakindustrie niet dat alle openstaande vacatures in het komende halfjaar ingevuld

worden. De sector verwacht ruim driekwart van de openstaande vacatures in te kunnen vullen en dus bijna een op de vier vacatures niet. De verspanende bedrijven verwachten ook dit kwartaal de grootste problemen bij het aantrekken van nieuw personeel.

Winstgevendheid

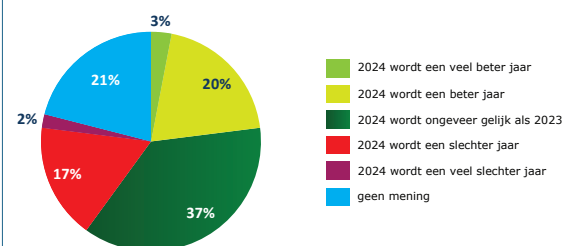
Het aantal bedrijven dat aangeeft winst te maken, ligt op hetzelfde niveau als gemiddeld in 2022. 70% van de bedrijven geeft aan winst te maken, 5% zegt verlies te maken. De overige bedrijven draaien quitte. De ontwikkeling van het bedrijfsresultaat is ten opzichte van het eerste kwartaal nagenoeg gelijk gebleven. Bij 24% van de bedrijven is het bedrijfsresultaat in het tweede kwartaal toegenomen, bij 20% nam dit af.

Op de vraag hoe de ondernemer het bedrijfsresultaat waardeert, wordt steeds minder positief gereageerd. Nu geeft 30% aan hierover tevreden te zijn, een jaar geleden was dit nog 55%. Voor het derde kwartaal van dit jaar verwacht de sector gemiddeld genomen een zelfde bedrijfsresultaat, 23% verwacht een beter resultaat, 20% slechter en 57% een zelfde bedrijfsresultaat.

Investerings in het machinepark

Op de vraag of de ondernemer het komende halfjaar verwacht te investeren in machines ten opzichte van het vorige halfjaar geeft 30% aan minder te zullen investeren, 52% evenveel en 18% verwacht meer te gaan investeren. Deze

Kunt u al aangeven wat uw verwachtingen zijn voor uw onderneming in 2024?



uitkomst (per saldo negatief 12%) is iets minder negatief dan een kwartaal eerder. Onder de metaalwaren- en de las- en constructiebedrijven bevinden zich de meeste respondenten die aangeven minder verwachten te gaan investeren.

2024

In de vragenlijst van deze Economische Barometer over het tweede kwartaal is een extra vraag opgenomen. Deze vraag luidde: 'Kunt u al aangeven wat uw verwachtingen zijn voor uw onderneming in 2024?' Wat opvalt bij de beantwoording van deze vraag is dat de positieve en negatieve antwoorden elkaar redelijk in evenwicht houden. 23% van de respondenten verwacht dat 2024 een (veel) beter jaar zal zijn dan 2023, 19% verwacht dat 2024 een (veel) slechter jaar zal zijn. 37% van de respondenten verwacht een vergelijkbaar jaar en 21% geeft aan dit nu nog niet aan te kunnen geven. De meeste optimisten zijn te vinden onder de machinebouwers en metaalwaren bedrijven. De meeste ondernemers die een slechter jaar verwachten, zijn actief in de sectoren toelevering aan de bouw en de las- en constructiebedrijven.

VEILIG WERKEN BEGINT MET 5XBETER

MATECS UIT ROOSENDAAL SCHAKELT 5XBETER IN

BEELD SANDER VAN DER TORREN



5xbeter – IJzersterk voor veilig werk is een samenwerking tussen Koninklijke Metaalunie, FME, FNV Metaal, CNV Vakmensen en De Unie. 5xbeter zet zich in voor veilig en gezond werken in de metaalbewerking en metalektro. Dat doet zij onder meer door de inzet van zogeheten Verbetercoaches (lidbedrijven hebben recht op acht uur kosteloze ondersteuning op locatie of op afstand), workshops, toolboxen, webinars, events en de Verbeterchecks. Verschillende arbo-onderwerpen komen aan de orde: lasrook, machineveiligheid, fysieke belasting, schadelijk geluid en gevaarlijke stoffen hebben de focus.

Vlnr Verbetercoach Stephan
Hemme en Esther Timsen Bart
Theulen van Matecs.

Daarnaast helpt 5xbeter bij het opstellen van de voor bedrijven, op grond van de Arbowet verplichte, Risico-inventarisatie en -evaluatie (RI&E) met bijbehorend plan van aanpak. Een bedrijf kan voor vrijwel alle arbo-zaken 5xbeter inschakelen. Dat is precies wat ze bij Matecs bv uit Roosendaal ook deden. Het bedrijf is al 50 jaar specialist in metaalbewerkingen, laswerkzaamheden en het ontwikkelen van onderdelen voor de maritieme sector. Bij Matecs wordt veilig en gezond werken gezien als een must: 'Niet alleen voor onze medewerkers, maar ook voor ons, als werkgever', zegt manager Quality & HR Esther Tims. 'Veilig en gezond werken is noodzakelijk in onze risicovolle bedrijfstak. Anders komt de continuïteit van het bedrijf in gevaar. We moeten ervoor zorgen dat mensen dit werk kunnen én willen blijven doen. Dat zie je terug in de samenwerking met 5xbeter, maar ook in onze communicatie naar de medewerkers en in het up-to-date blijven met de wet- en regelgeving.'

Praktische manier

Tims ervaart de 5xbeter-aanpak als een praktische manier om met complexe onderwerpen om te gaan. 'Als bedrijf ben je toch vaak zoekende aan welke regels je moet voldoen, wat beter of veiliger kan en hoe je dat gaat toepassen. Dan is het fijn dat er een organisatie is die eigenlijk al dat uitzoekwerk voor jouw specifieke branche al gedaan heeft en op bedrijfsvloer niveau maatwerk levert'. Het bedrijf is ooit via het Metaalunie Bulletin geattendeerd op het bestaan van 5xbeter. Tims: 'Omdat we moesten voldoen aan allerlei eisen die te maken hadden met onze ISO-certificering was ik op zoek naar hulp. Tegelijkertijd gingen we ook zelf aan de slag met de RI&E.'

Gevaarlijke stoffen

Op 28 september a.s. (zie ook de leaflet bij dit

Gevaarlijke stoffen

Gevaarlijke stoffen kun je binnenkrijgen door huidcontact, inademing of inslikken. Het werken met deze stoffen kan schadelijk zijn voor de gezondheid en klachten geven zoals irritatie van de huid en de luchtwegen. 'Sommige stoffen veroorzaken blijvende schade bij langdurige blootstelling. Je bent volgens de Arbowet verplicht je producten met gevaarlijke stoffen te inventariseren en registreren, beoordelen, maatregelen te nemen en deze maatregelen te borgen', zegt Verbetercoach Stephan Hemme. 'De Nederlandse Arbeidsinspectie controleert hierop. Met de online registratietool van 5xbeter voor producten met gevaarlijke stoffen helpen we bedrijven om aan de Arbowet te voldoen. Het register wordt actueel gehouden, dus een bedrijf hoeft niet de informatiebladen zelf iedere keer op te vragen, dat doen wij.'

blad) vindt het 5xbeter 'Safety on Pole Position' event plaats waarvan het middagprogramma gefocust is op gevaarlijke stoffen. Gevaarlijke stoffen vormt één van de onderwerpen van de Verbeterchecks en Matecs maakt gebruik van het Register Gevaarlijke stoffen. Production manager Bart Theulen ging ermee aan de slag. 'Ook dit heeft alles te maken met bescherming

geval vastgesteld om welke gevaarlijke stoffen het gaat. Dit kan om ingekochte stoffen gaan, maar ook over stoffen die tijdens het werk ontstaan. Er moet worden vastgesteld wat de gevaren van de stoffen zijn, in welke situaties de blootstelling kan optreden, ook redelijkerwijs te voorzien gebeurtenissen ook al zijn ze mogelijk onbedoeld, en hoe groot de blootstelling dan is. Ook moeten de middelen op een veilige plek opgeborgen zijn en de uitkomst van blootstellingsbeoordeling en veiligheidsregels voor gebruik moeten zichtbaar zijn voor degenen die ermee werken.' Tims noemt die blootstellingsbeoordeling een goed voorbeeld van wat 5xbeter voor een bedrijf betekent. 'Een goede blootstellingsbeoordeling is volgens de arbo ingewikkeld om te doen. De tool van 5xbeter maakt het een stuk gemakkelijker. De terminologie is die van de werkvloer.' Theulen: 'Het helpt naast de gebruikers ook de bhv'ers. In het register is alle info op één plek voorhanden. Wij hebben de uitdraaiën vanuit het register per stof voor de gebruikers én bhv'ers ook in een map zitten die op een vaste plek staat. Mocht er zich iets voordoen, dan weten ze gelijk hoe ze moeten handelen bij een specifiek product. Op deze veiligheidsinstructiekaarten

« Veilig en gezond werken is noodzakelijk in onze risicovolle bedrijfstak »

van je medewerkers. Je wilt dat ze met bepaalde producten werken, maar dan moeten ze dat ook op een veilige manier doen. En medewerkers hebben daar zelf niet de specialistische kennis voor. De leveranciers van de middelen hebben daar regels en richtlijnen voor opgesteld. Je inventariseert wat je gebruikt en wat bijvoorbeeld de blootstellingsbeoordeling is van een bepaald middel of stof. Hiermee wordt in ieder



Het gaat om de eenvoudige vaste stoffen, zoals vloeistoffen en spuitbussen.

met altijd hetzelfde format, staan bepaalde zaken die je voorhanden moet hebben, zoals een oogdouche.' 'Wat ik ook wel fijn vind aan het gebruiken van 5xbeter is dat van sommige gevaarlijke stoffen waarvan wij dachten dat ze gevaarlijk waren, uit de tool blijkt dat ze dat niet zijn', vult Tims aan. 'En als er wijzigingen zijn in de samenstelling van de stoffen, wijziging van een veiligheidsinformatieblad of aanpassing van een grenswaarde van een stof, word je daar via de database gelijk op geattendeerd.'

Beheer

Voor Matecs begon het beheer van gevaarlijke stoffen met een map met de veiligheidsbladen van de leveranciers. Tims: 'Maar het is in een metaalbedrijf moeilijk om zuiver in kaart te hebben wat je allemaal gebruikt. Iemand in de montage vraagt aan de inkoop iets voor hem te bestellen voor een enkel klusje waarvoor hij een half flesje nodig heeft. Dat halve flesje bleef hier vervolgens staan. Nu wordt het

volgens de voorschriften voor die klus gebruikt en het restant afgevoerd.'

Bereidheid

Verbetercoach Stephan Hemme hoort het allemaal met genoegen aan. Lachend: 'Hier heb ik een makkie hoor. Er is hier zoveel initiatief vanuit de werkgever en bereidheid zaken aan te pakken. Of het nu gaat om het gevaarlijke stoffenregister of schadelijk geluid: veiligheid vinden ze hier belangrijk. Dat maakt mijn rol ook veel fijner. Je komt weleens in een discussie over wat wel of niet moet. Maar hier wordt vooral samengewerkt en dat is nodig om iets op gang te krijgen.' Tims: 'We zetten de Verbetercoach in als er zaken zijn waar we moeilijk uitkomen of die voor ons te veel tijd kosten, want om je weg te vinden in wet- en regelgeving is best lastig. Soms is de wet heel zwart-wit.' Hemme: 'MKB-bedrijven vinden dat het werkbaar moet blijven. Maar met sommige regels heb

je gewoon te dealen. Dan is het behoedzaam laven om een oplossing te vinden.'

Advocaat van de duivel

Het event is deels gericht op gebruik van gevaarlijke stoffen. 'Als we het hebben over gevaarlijke stoffen, hebben we het wel over de eenvoudige vaste stoffen, zeg maar vloeistoffen en spuitbussen', vult hij aan. 'Die kun je op een heel eenvoudige manier beoordelen, als ze onder de veilige werkwijze vallen en als het gaat om het risico van inademen. Op basis daarvan kun je vaststellen of er veilig mee gewerkt kan worden mits je een aantal beheersmaatregelen neemt. Mijn doel is soms een beetje de advocaat van de duivel te spelen, want je hebt natuurlijk ook bedrijven die zeggen, 'moet het allemaal.' Maar vaker is het een adviserende of coachende rol. Waar liggen de risico's en wat kun je het beste doen om die risico's zoveel mogelijk te beheersen'. En dat is een zaak van werknemer en werkgever, verenigd in 5xbeter', besluit Hemme.

De focus van de MKB-maakindustrie verenigd in Koninklijke Metaalunie ligt de komende jaren op drie inhoudelijke thema's: (vak)mensen, innovatie en duurzaam ondernemen. 'Dit is nodig om het ondernemerschap en verdienvermogen in de MKB-maakindustrie toekomstbestendig te maken en te houden. Hiermee blijven we de cruciale rol vervullen in het oplossen van maatschappelijke, economische en technologische uitdagingen', zegt Mark Helder, voorzitter van Metaalunie. 'We hebben dit vastgelegd in onze strategische agenda waarin we aangeven hoe we dit gaan doen.'

'WIJ MAKEN HET'

MKB-MAAKINDUSTRIE ZET VOL IN OP (VAK)MENSEN

Volgens Helder is de MKB-maakindustrie een onmisbare pijler van de Nederlandse economie en zorgen voor toekomstbestendige welvaart. Bij Metaalunieleden werken gezamenlijk 180.000 werknemers en draagt de totale omzet €30 miljard. 'Als MKB-maakondernemers zijn wij maatschappelijk betrokken, regionaal en lokaal verankerd,

innovatief en verbindend. We kijken ook over de grens en exporteren onze producten naar Europese landen en wereldwijd. Onze medewerkers zijn creatieve vakmensen. De MKB-maakindustrie is de motor van veel nieuwe ontwikkelingen en producten/diensten en stijgende productiviteit. Daarom zijn wij ervan overtuigd dat wij ons de komende

jaren dienen te focussen op de drie genoemde inhoudelijke thema's.'

(Vak)mensen

'Voor het thema (vak)mensen zetten we ons in om voldoende technische gekwalificeerde vakmensen te laten kiezen voor een loopbaan in de metaalbewerking. Verder zorgen we voor



Metaalunievoorzitter Mark Helder.

Hoe?

De kerntaken van Metaalunie zijn in het kort te omschrijven als: vooruitkijken, behartigen belangen, informeren, verdiepen, helpen, inspireren en verbinden.

Vooruitkijken

Dit is de grondhouding. Metaalunie kijkt positief en constructief naar de toekomst. Het signaleert trends en speelt continue in op nieuwe ontwikkelingen. Metaalunie denkt vooruit en voert actief regie op de doelen die het samen wil bereiken.

Belangenbehartiging

Metaalunie denkt mee en participeert

op belangrijke beleidspunten en lobbyt in het belang van haar leden voor een goed ondernemersklimaat. Metaalunie vertegenwoordigt de stem van de gehele maakindustrie in Nederland.

Informeren

De werkorganisatie heeft veel specialistische kennis en expertise op onderwerpen die voor MKB-maakbedrijven relevant zijn. De kennis die Metaalunie gebruikt, haalt zij vanuit de praktijk van het collectief. De grondhouding daarbij is: 'delen is groeien'.

Verdiepen

Specifieke en meer specialistische kennis



Voor het thema (vak)mensen zet Metaalunie zich in om voldoende technische gekwalificeerde vakmensen te laten kiezen een baan in de metaalbewerking.

goed aansluitende opleidingen conform de, nieuwe, behoeftes van onze leden en ontwikkelen we de kennis en vaardigheden van onze vakmensen om klaar te zijn voor de toekomst. Daarnaast werken we aan een aantrekkelijke werkomgeving, flexibiliteit, werk-privé balans, groei, gezondheid, inclusiviteit, betrokkenheid en productiviteit.'

Innovatie

'We stimuleren het innovatievermogen en de ontwikkeling van nieuwe producten, productietechnologieën, processen en diensten. We maken nieuwe technologieën en procesinnovaties zichtbaar, toegankelijk en toepasbaar voor alle leden. Ook focussen we op een verhoging van de productiviteit van de maak- en onderhouds-

processen door automatisering, digitalisering, slimmer werken en het effectief inzetten van mensen en middelen.'

Duurzaam ondernemen

'De bewustwording van de omgeving en het milieu wordt groter en sterker. We streven naar een goede balans en toekomst van onze leden en werken aan een goede infrastructuur met de juiste wet- en regelgeving. Goed ondernemerschap gaat veel verder dan de grenzen van het bedrijf. Wij gaan uit van een langetermijnrelatie met onze omgeving als werkgever, ruimtegebruiker, toeleverancier, opleider, etc.' De toegankelijkheid tot en afhankelijkheid van grondstoffen wordt volgens de Metaalunievoorzitter steeds kritischer. 'Daarom streven we naar meer circulariteit en gezonde afhankelijkheidsrelaties.' Over een ander 'klimaat' zegt hij: 'We willen een MKB- vriendelijk ondernemersklimaat: ondernemen moet leuk blijven. Zadel MKB-ondernemers niet op met onnodige administratieve lasten en overbodige regels.'

Bovenstaande thema's zijn focuspunten voor de komende jaren. Daarnaast zijn er zowel op landelijk niveau, in de regio en in bepaalde

wordt ook gegenereerd uit de branches die Metaalunie huisvest. Branches vormen een toegevoegde waarde voor aangesloten leden in het delen en verdiepen van kennis en kunde op bepaalde (technische) vakgebieden en/of markten via het netwerk dat de branche biedt.

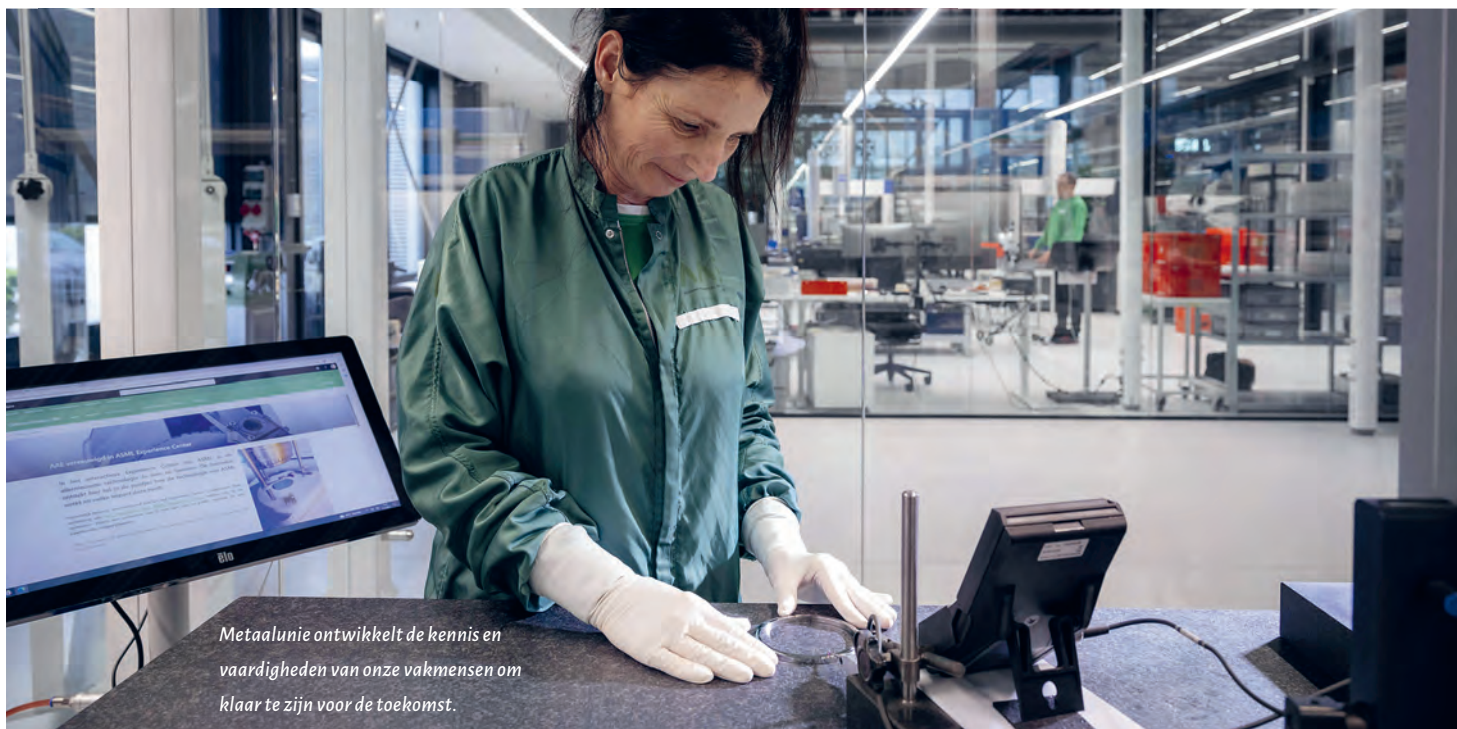
Helpen

Veel Metaalunieleden hebben vanwege hun omvang geen specialisten in dienst voor verschillende bedrijfsthema's. Metaalunie fungeert hier als backoffice van haar leden voor diverse zaken als; inkoopvoorwaarden, personeelsvraagstukken, subsidies en juridische geschillen.

Inspireren en verbinden

De werkorganisatie maakt nieuwe ontwikkelingen van binnen en buiten de sector en op nationaal en internationaal niveau zichtbaar en toepasbaar voor leden. Ze inspireert door richting te geven en door de toekomst dichtbij te brengen met opleidingen, cursussen, webinars, bijeenkomsten, events en praktische tools. Leden inspireren elkaar door bijvoorbeeld nieuwe innovaties te delen.

Samen staan we sterk.



Metaalunie ontwikkelt de kennis en vaardigheden van onze vakmensen om klaar te zijn voor de toekomst.

branches aanvullende thema's waarop er ook aanvullende doelen gesteld en activiteiten georganiseerd worden. De kerntaken van Metaalunie voor de komende jaren zijn: vooruitkijken, behartigen belangen, informeren, verdiepen, helpen, inspireren en verbinden. Ook zijn er een aantal belangrijke randvoorwaarden waaraan gewerkt wordt: het vergroten van de zichtbaarheid en het door ontwikkelen van de vereniging. 'Als vereniging willen wij onze trots uitdragen', aldus Helder. 'We gaan eraan werken om dit meer zichtbaar te maken. De komende jaren gaan we extra investeren in de zichtbaarheid van onze sector door een promotiecampagne te organiseren. Ook willen wij bij de politiek en samenwerkingspartijen onze standpunten beter over het voetlicht brengen. Als vereniging willen wij samen met onze meer dan 15.000 lidbedrijven onze trots uitdragen. Dit doen we door een gecoördineerde landelijke en lokale promotiecampagne, het organiseren van open dagen, etc. De slogan die we hier als collectief voor gebruiken is: Wij maken het!'

Maak het eenvoudig!

Een andere 'oneline' is wat hem betreft 'Maak het eenvoudig!' 'Laten we het vooral praktisch en begrijpelijk maken. We willen in de vereniging duidelijk en herkenbaar communiceren, zodat leden en de partijen waarmee we samenwerken ons begrijpen en aangehaakt blijven. In alles wat we doen is en blijft de basis: ondernemers moeten vrij en zo makkelijk mogelijk kunnen ondernemen. Voorkom overbodige eisen en een wirwar aan regels. Zorg voor voldoende vrijheid en ruimte om te kunnen ondernemen', aldus Helder.

Toekomstbestendige vereniging

De ambities uit deze strategische agenda stellen ook duidelijke eisen aan de doorontwikkeling van de vereniging en werkorganisatie. Helder: 'Onze kracht zit in het reactief oplossen van individuele vragen van leden, en in het reageren op nieuwe wet- en regelgeving. Hoe zorgen we dat we daarnaast ook proactief problemen voor zijn, en een proactieve lobby voeren? En minstens zo belangrijk: Hoe zorgen we dat de juiste

informatie bij de juiste doelgroep komt? We willen onze dienstverlening nog beter vermarkten zodat leden(groepen) weten waar ze hulp en ondersteuning op kunnen vinden.' In de voetballerij is het inmiddels een geveuld woord: data-gestuurd. 'Dat gaat voor ons meer en meer belangrijk worden', zegt Helder. 'We gaan de grote hoeveelheid data van en over onze sector nog beter benutten voor onze leden.' Ook kiest Metaalunie voor een programmatische aanpak. 'We willen binnen de vereniging, de werkorganisatie en samen met branches en districten op een programmatische manier samenwerken, over bestaande grenzen heen, en daarmee kennis en kwaliteiten bundelen op de inhoudelijke ambities.' Tot slot: 'De vereniging kent veel bestuurlijke gremia. We streven naar effectieve en efficiënte besluitvormingsprocessen met voldoende draagvlak en snelheid. De leden zijn op vele manieren betrokken bij de vereniging; door mee te doen en mee te beslissen geven leden samen vorm aan de vereniging. Wij willen blijvend investeren in deze betrokkenheid van leden.'

VROEG BEGINNEN MET OPVOLGING

CONMEDRA INVESTEERT IN OPLEIDING VAN NIEUWE EIGENAAR

TEKST EN BEELD FRANK SENTEUR

Zo'n 12 jaar terug stapte Peter Jan Zaal als 'snuffel-stagiair' binnen bij Conmedra Steel + Design b.v. in Nieuwersluis. Hij vond het prachtig en dus kwam hij een paar jaar later terug als leerling constructie-bankwerker. Na ruim tien jaar intern bij Conmedra, via de bbl technische leerweg en verschillende OOM-cursussen te zijn opgeleid, heeft hij het bedrijf onlangs overgenomen. De activiteiten gaan verder in Conmedra Zaal Staal dat als veelzijdig constructiebedrijf opmerkelijke producten produceert.

Slootkanten Conmedra werd in 1957 opgericht door Bertus de Graaf. Hij had een machine ontworpen om slootkanten te reinigen waarop hij octrooi kreeg. Maar toen er hydraulische machines kwamen waarmee het sloten sneller kon, ging Conmedra zich als staalconstructiebedrijf focussen op utiliteitsbouw en de ontwikkeling en productie van allerlei soorten (design)trappen, bordessen, meubels, deuren, vides en zelfs kunstwerken!

Afstand nemen Nely Hos – de Graaf, dochter van de oprichter, werd in 1990 directeur en

heeft het bedrijf 33 jaar geleid. 'Je moet er aan toe zijn om afstand te kunnen nemen en je moet uiteraard een goede opvolger weten te vinden waaraan je het bedrijf met een gerust hart kunt overdragen', vertelt ze over het eeuwige dilemma van bedrijfsopvolging. 'In 2020 ben ik serieus gaan nadenken over de voortgang van het bedrijf en heb daar ook met adviseurs van PKM over gesproken. Daarbij ging het vooral over de financiële en juridische aspecten van een overname. Maar voor mij was eigenlijk het belangrijkste om de toekomst van ons bijna 66-jarige familiebedrijf veilig te stellen. Maar waar begin je? Toen onze zeer ervaren medewerker Peter Schoenmakers twee jaar terug met pensioen ging, zijn we eerst maar eens goed gaan kijken naar de verdeling en invulling van de verschillende taken binnen het bedrijf.'

Opleidingstraject Onder de supervisie van zowel ervaren (productie)medewerkers als werknemers op de afdelingen ontwikkeling en planning (bedrijfsbureau) groeide Peter Jan in ruim tien jaar tijd uit tot een veelzijdig vakman. Maar daarmee ben je natuurlijk nog

geen ondernemer. Zelf zegt hij daarover: 'Er komt nogal wat bij kijken om eigenaar van een bedrijf te worden. Na vele jaren op de werkvloer, beheerste ik de praktische en technische aspecten wel. Maar je moet meer kunnen. Ik heb drie jaar samen een kantoor gedeeld met Nely zodat ze haar kennis en ervaring op mij kon overdragen. Via OOM volgde ik cursussen op het gebied van calculatie, financiën, maar ook communicatie. Als ondernemer heb je intensief contact met opdrachtgevers en moet je hun wensen en eisen tactvol zien te vertalen in concrete en betaalbare oplossingen. Ook hebben we vouchers ingezet van Koninklijke Metaalunie voor het ontwikkelen van een leer-cultuur in de onderneming en heb ik de benodigde ondernemerscertificaten gehaald. Zelfs zijn we het certificatie-traject ingegaan voor mijn nieuwe bedrijf. Dit is succesvol afgerond zodat we voldoen aan de norm NEN-EN 1090.'

Privé-investering 'Het is natuurlijk best een gok om samen met Peter Jan meer dan tien jaar te investeren in de toekomst', benadrukt Nely Hos-de Graaf. 'Maar het wederzijdse vertrouwen was er. Ook om er uiteindelijk fi-

Staal ontmoet jou...

Jij ontmoet staal!



Van links naar rechts: Peter Schoenmakers, Peter Jan Zaal, Nely Hos – de Graaf en Jan Hos.

nancieel uit te komen, waarvoor we beiden een onafhankelijke financieel adviseur in de arm hebben genomen. Voordeel voor de overname was dat het bedrijf door het pensioen van Peter Schoenmakers en het opstappen van vier werknemers in coronatijd, kromp naar een omvang van vijf medewerkers. Op zich prima voor de huidige markt en goed te besturen.'

'Al mijn spaargeld zit erin,' zegt Peter Jan over het financiële stuk. 'Ook heeft mijn familie in het bedrijf geïnvesteerd en heb ik met Nely een speciale financiële regeling kunnen treffen. We hebben de overname dus volledig privé kunnen financieren.'

Veelzijdig blijven 'Onze kracht is dat we het totale traject beheersen van ontwerp, con-

structie en montage op locatie tot aftersales service', vertelt Peter Jan tot slot. 'We maken naast (design)trappen, interieurdelen en grotere staalconstructies onder meer ook draagframes voor operatielampen in ziekenhuizen. Diversificatie is belangrijk. En we gaan steeds meer automatiseren, waarvoor we in Jan Hos, de man van Nely, een IT-adviseur in huis hebben die onder meer eigen ontworpen ERP- en calculatiesoftware heeft geïnstalleerd. Ik ben inmiddels lid van Metaalunie Jong Management (metaalunie.nl/over-metaalunie/metaalunie-jong-management) en maak veel gebruik van de contacten bij Metaalunie. Personeel is bijvoorbeeld bij veel bedrijven een probleem en hierover met gelijkgestemden overleggen is enorm leerzaam.'

Metaalunie Bedrijfsoverdrachten

Leden van Metaalunie die hun bedrijf willen verkopen of overdragen aan familieleden, kunnen voor advies en begeleiding terecht bij de adviseurs Bedrijfsoverdrachten van de afdeling Ledenadvies. Zij hebben de kennis en ervaring in huis om u deskundig in dit traject te adviseren en te begeleiden. En helpen natuurlijk ook wanneer u een bedrijf wilt kopen. Dit alles met een aantrekkelijke ledenkorting. Kijk op www.metaalunie.nl/advies/ bedrijfsoverdracht voor meer info.

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl

BLIK OP BRANCHES

DEURNAALDEN HOUDEN ROOK EN VUUR TEGEN

VOOROP LOPEN IN BRANDVEILIGHEID

TEKST ALEX KUNST

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

Deurnaalden zijn een bewezen middel om ruimtes brandveilig te maken. Alprokon in Barendrecht is een belangrijke speler in deze markt. Directeur Richard Snel benadrukt het belang van zijn producten. 'Kies je voor je eigen veiligheid of accepteer je het wettelijk te lage minimum.'

Directeur Richard Snel.



Tijdens het Congres Brandveiligheid in Echteld in juni, hield Alprokon een pitch. Daarbij werd de vergelijking gemaakt met veiligheid tijdens wintersport. Richard Snel: 'Het is niet wettelijk verplicht om een helm te dragen tijdens het skiën. Toch doet vrijwel iedereen het. Je kiest bewust voor je eigen veiligheid en je geeft daar geld aan uit. Wat zou je kiezen als bezoeker of eigenaar van een gebouw? De wettelijke twintig minuten of kies je voor zestig minuten brandveiligheid? De brandweer geeft aan dat twintig minuten niet eens voldoende is om bij de brand aanwezig te zijn. En dat terwijl het stay-in-place principe steeds populairder wordt.'

Brandveiligheid zit in het DNA van het bedrijf verweven. Alprokon bouwde door de jaren heen een goede naam op binnen de branche, maar bij het grote publiek laat de naamsbekendheid wat Snel betreft nog te wensen over. 'We waren vanaf het begin toonaangevend op het gebied van deurnaalden. Helaas vergaten we om ons merk te vermelden op de producten. Iedereen kent ons product, maar de naam Alprokon is minder bekend. Uiteraard kennen de aannemers, architecten en de vakhandel ons merk wel. De technische directeur van een groot bouwconcern vertelde me dat ze nooit spreken over een deurnaald, maar over een Alprokon. Dat is nou precies waar we naar toe willen. Over

tien jaar moet iedereen ons bedrijf kennen en weten waar we voor staan.' Inmiddels wordt het merk met laserapparatuur op verschillende producten gegraveerd, vertelt Snel.

Ei van Columbus

Alprokon begon als producent van isolatiepanelen in 1967 en werd opgericht door Fred van Herpen, die daarvoor ervaring opdeed bij Stork. Via een architect kwam de vraag om een oplossing te verzinnen voor de tussenruimte van deuren. Snel: 'Tot die tijd werden er allerlei oplossingen gezocht met hout. Fred ontwikkelde het eerste profiel. Het heette destijds een T-naald. Later werd het een deurnaald. De eerste werd gepatenteerd in 1971.' Door de jaren heen ontwikkelde Van Herpen allerlei slimme oplossingen en verbeteringen. Snel: 'Fred ontwikkelde een kantschuif die hij baseerde op het principe van de BIC balpen. De gedachte was dat het net zo gebruiksvriendelijk moest zijn als een balpen. De timmerman hoefde geen uitsparingen meer te maken. Het idee werd door de markt opgepakt. Het was het ei van Columbus.'

Nog een innovatie: bij de combinatie van twee deuren wordt de zijkant arms geschaafd, om ze beter te laten sluiten. Van Herpen ontwikkelde een profiel dat taps toe loopt. Dat bespaarde de timmerman veel werk, aldus Snel. 'Wanneer je een deurnaald plaatst op twee stompe deuren, sluit hij altijd met minimale tussenruimte. Dat soort vernuftige ideeën kwamen van Fred.'

Testen

Alprokon deed in 1983 de eerste testen met



TNO (het huidige Efectis) om deuren brandwerend te maken met profielen. Snel: 'Het waren destijds testen op schaal. In het nieuwe bouwbesluit en in de nieuwe omgevingswet kwam rookwerendheid erbij. Ook daar ontwikkelden we oplossingen voor. We lopen altijd voor op de eisen. Daarom hebben we een goede naam in deze branche. We testen altijd met geaccrediteerde instellingen, zoals Peutz, Efectis en DMT in Duitsland.'

Tegenwoordig telt het bedrijf in Barendrecht zo'n dertig medewerkers. De profielen worden ingekocht bij een derde partij. De matrijzen die voor de productie daarvan worden gebruikt, zijn intellectueel eigendom van Alprokon. Montage en bewerking gebeurt bij Alprokon. Snel: 'De deurnaald is ons hoofdproduct. Daarnaast produceren we profielen voor traptreden en hoekbescherming. Ook dat heeft met veiligheid te maken, want ze verbeteren de vluchtwegen. Een ander product is tijdelijke dakrandvalbeveiliging Dakreling van aluminium.'

Wet- en regelgeving

'De norm is constant aan verandering onderhevig', zegt Snel terwijl hij een foto pakt van een testsituatie. 'Dit is het worstcasescenario: minimaal en maximaal glas, volledig zijlicht in een stalen kozijn op een houten deur. Deze situatie vind je niet in de praktijk. Op basis van dit soort testen is door middel van een EXAP (Extended Application) een vertaling te maken naar de praktijk. Je kunt er allerlei als/dan-oplossingen uit afleiden. En als je een bepaalde overwaarde haalt, mag je bijvoorbeeld het oppervlak vergroten. De EXAP is dan ook bedacht, omdat niet alle praktijksituaties te testen zijn en het toepassingsgebied van een test breder te maken. Dit betekent niet dat alles eenvoudiger is geworden. Als je in het verleden namelijk de

combinatie staal kozijn en houten deuren had getest, dan gold het ook voor hout en hout. Beide situaties moeten tegenwoordig getest zijn.'

Bestaande bouw

Bij renovaties en verbouwingen van bestaande gebouwen wordt teveel naar de wet- en regelgeving gekeken en te weinig naar veiligheid, vindt Snel. 'In mijn woonplaats was een theater afgebrand. Een oude kerk werd omgebouwd tot nieuw theater. Ik deed mee aan een rondleiding vlak voor de opening. Er waren geen brandwerende deurnaalden gebruikt, geen expanderende strip rondom en tussen de deur. Ik was verbaasd. Ze hadden net een brand gehad! Onze wet- en regelgeving loopt achter. Nieuwbouw moet aan de actuele eisen voldoen, maar voor bestaande bouw geldt dat niet. De meeste gebouwen zijn niet brandveilig conform de nieuwste wet- en regelgeving. En dat heeft grote gevolgen als brand alles verwoest. 80% van de bedrijven die een grote brand heeft gehad gaat uiteindelijk failliet. Mijn advies is dan ook,

laat uw pand eens vrijblijvend beoordelen op rook- en brandveiligheid conform nieuwbouw voordat het te laat is.'

Snel: 'In Nederland hebben we de unieke situatie dat alle partijen moeten samenwerken om een brandwerend geclassificeerde deur te krijgen. In andere landen komt de hele oplossing bij één leverancier vandaan. Een fabrikant levert een deur, inclusief kozijn. Hier zijn dat minimaal twee leveranciers. Wij zijn lid van BBN en de leden van de BBN werken volgens een gedragscode: we verkopen uitsluitend geclassificeerde producten. Wanneer je hier een product uit het magazijn pakt en je bouwt het in, dan voldoet het aan de norm. Alprokon stelt: elke ruimte veilig.'

Foto boven: De profielen worden ingekocht bij een derde partij.

Foto rechtsboven: Tegenwoordig telt het bedrijf in Barendrecht zo'n dertig medewerkers.





Branchemanager Leo
Oosterveen.



BBN

De missie van BBN (Brandveilig Bouwen Nederland) is borging van wettelijke eisen brandveiligheid in gebouwen. BBN beoogt dit te realiseren door vergroting van kennis en verantwoordelijkheidsbesef over brandveiligheid in de ontwerp-, realisatie- en gebruiksfase van een gebouw.

De leden zijn importeur of fabrikant van geteste brandveilige oplossingen. Branchemanager Leo Oosterveen: 'Dat testen is een bindende factor voor onze leden. Bij zo'n test zijn heel veel partijen betrokken. Denk aan leveranciers van deuren, kozijnen, strips, glas, deurbeslag en deurnaalden. Toon het maar aan, dat is een uitdaging die de BBN-leden wel aandurven! Gezien het aantal verschillende producten zijn er zes verschillende productwerkgroepen: Platen, blokken isolatiematerialen impregneermiddelen; Voetgangersdeuren, vliesgevels en brandwerend glas; Rook en warmteafvoer; Doorvoeren en voegen; Industriële branddeuren; Brandvertragers voor hout en plaatmaterialen.

Oosterveen: 'In mijn eerste vergadering bij BBN werd

benoemd dat er dingen goedgekeurd werden, die eigenlijk niet goed zijn. We proberen daarom aan brandveilig-

heidsspecialisten duidelijk te maken waar ze op moeten letten. Inmiddels publiceert BBN al 17 jaar samen met Brandweer Nederland en Bouw en Woningtoezicht Nederland de Essentiële Controlepunten Brandveiligheid. De eerste versie was 25 pagina's. Nu zijn dat al 100 pagina's. De rode draad bij deuren van een brandcompartiment blijft echter: hij moet zelfsluitend zijn en dicht blijven. We willen dat de bewoner, de gebouweigenaar en de verzekeraar dat ook weten. Het is de bedoeling dat de informatie zich als een olievlek uitbreidt. Bouwkundige brandveiligheid werkt. We laten steeds meer voorbeelden zien, waar brandveiligheidsmaatregelen hebben gewerkt. Dus BBN voor borging brandveiligheid.'

Het boekje wordt elk jaar geactualiseerd en is gratis te downloaden via www.bbn.nu/essentiele-controlepunten/informatie/



CONSUMENT OF NIET?

Mag iedere 'privépersoon' binnen drie dagen na het kopen van onroerend goed van de koop afzien?

Na de afgelopen jaren steeds meer productie te hebben uitbesteed, wil Metaalbedrijf Jansen van één van haar panden af. Jansen treft iemand die er een woning van wil maken. De gemeente zal toestemming geven voor de verandering van de bestemming. Jansen en de koper ondertekenen de modelkoopovereenkomst voor eengezinswoningen.

Dan trekt de koper zich na twee dagen opeens terug. Hij maakt gebruik van de bedenkttermijn in het contract van drie dagen. Deze is voor zogeheten 'natuurlijke personen die niet handelen in de uitoefening van een beroep of bedrijf'. Jansen is het er niet mee eens. Hij meent dat de koper geen recht heeft op een bedenkttermijn, omdat hij het pand zakelijk kocht, te weten als een belegging, om vervolgens te zullen verhuuren. Jansen eist betaling van €20.000 boete, die ook in het contract staat. De koper betaalt niet. Hij stelt terecht van het koopcontract af te

zijn. Hij kocht de woning immers op zijn eigen naam, met zijn privégegevens, zo redeneert hij.

De rechter moet uitkomst bieden. Die beoordeelt of de koper wel of niet onder de definitie 'natuurlijke persoon die niet handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf' uit het contract valt. De rechter maakt duidelijk dat het antwoord gevonden moet worden in de omstandigheden van de koop: met welk doel is de koop gesloten? Onder eigen persoonsnaam handelen is onvoldoende om als consument gezien te worden. Omgekeerd valt het beleggen in onroerend goed niet per definitie onder zakelijk handelen.

Volgens de rechter was in dit geval de koper duidelijk professioneel bezig met het aankopen van meerdere panden voor de verhuur. Hij had het in e-mails aan de verkoper over het willen verdienen aan het pand, het hebben van een onroerendgoedportefeuille en de samenwerking met een vaste notaris. Dat de koper opmerkt niet te kunnen leven van alle huuropbrengsten, doet hier niet aan af. Omdat hij niet handelde als een consument, mocht hij zich niet binnen drie dagen terugtrekken uit de koop. Hij moet Jansen de boete, de buitengerechtelijke kosten en de rente betalen, plus hem de proceskosten vergoeden.



MR. MIRJAM BOS
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonden, gelijkenissen met personen en bedrijven louter toevallig. **Metaalunie**

Rechtsbijstand biedt een geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas-rechtsbijstandverzekering.

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

ONDERSCHEID Het is niet altijd meteen duidelijk of iemand handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf, of niet. Dit onderscheid is ook voor u van belang vanwege de mate van wettelijke (en in dit geval contractuele) bescherming die consumenten genieten. Als u zich afvraagt of u met een consument, of niet, van doen heeft, of andere gerelateerde vragen heeft, dan kunt u terecht bij de bedrijfsjuridisch adviseurs (bj@metaalunie.nl).

UIT HET ARCHIEF

KACHELS EN KOOKFORNUIZEN



« Duurzaamheid en
innovatie nastreven en
keihard werken was en
is dan ook het motto »

Koninklijke Metaalunie wortelt in een lange, meer dan honderdjarige geschiedenis van werkgevers die zich verenigden in voorlopers van de huidige organisatie. Deze rubriek verbindt heden en verleden van de inmiddels koninklijke ver-

eniging met elkaar. Uiteraard is die verbinding er vooral dankzij de Metaalunieleden. Zonder de smid op de hoek van de straat uit 1903 zou er immers geen verleden zijn en zonder de machinebouwers, verspaners, lassers, noem maar op, geen hier en nu.

ALUMINIUM



Comhan Holland BV

Joh. Enschedeweg 11
1422 DR UITHOORN
t +31 297 513636
f +31 297 513639
e comhan@comhan.com
i www.comhan.com

AUTOMATISERING



Eenvoudig en nauwkeurig offertes maken en meer, bekijk er een video van op:

i www.hillebrandsoftware.com
i www.staalcoatings.nl
i www.optimize-it.info
i www.lasprijsberekenen.nl



Komdex Software Ontwikkeling BV

Arnoudstraat 13
2182 DZ Hillegom
t 0252 68 29 18
e info@komdex.nl

CAD/CAM



TEC / CAD College
Kerkenbos 1018 B
6546 BA Nijmegen
t 024-3565677
e info@cadcollege.nl
i www.cadcollege.nl

DRAADBEWERKING



C&E Draad Bwerking BV

Jan van de Laarweg 30
2678 LH De Lier
t 0174-512419, F 0174-515893
e info@ce-bv.com

GIETEN

Brabantse Non Ferro Gieterij BV

Postbus 92, 4870 AB Etten-Leur
t 076-5012950, f 076-5020975
e info@bnfgieterij.nl
i www.bnfgieterij.nl
» Aluminium en brons: zand- en coquillegieten

INDUSTRIEEL REINIGEN



Previ Service b.v.

Bijlmermeerstraat 20a
2131 HG Hoofddorp
t 023-5621313
e office@previservice.nl
i www.droogijstralen.nl
» Reiniging machines / parken
» Reiniging zonder water
» Verwijderen spouwmuurisolatie

LASERSNIJDEN



Metaalbedrijf Baas BV
Bedrijvenpark Twente 105
7602 KE ALMELO
t 0546-577 300
w www.baas-metaal.nl
» Snijden zetwerk offertes binnen 2 minuten



Verberk Group

Tommel 1
5111 EK Baarle-Nassau
t 013 507 95 35
e info@verberk.com
i www.verberk.com
» Ook kleine oplages mogelijk
» Naar eigen ontwerp of wij doen het tekenwerk/engineering voor u

LASROBOTAUTOMATISERING



The strong connection

Valk Welding B.V.

Staalindustrieweg 15,
Postbus 60
2950 AB Alblasserdam
t 078-6917011
e info@valkwelding.com
i www.valkwelding.com

OPPERVLAKTEBEHANDELING



LOA Lak B.V.

Siriusstraat 11
5015 BT Tilburg
t 013-5427627
f 013-5427607
e info@loa.nl
i www.loa.nl
i www.loa-sp.nl
» Voor stralen, kataforese lakken, poedercoaten en natlakken
» Wij verzorgen ook transport, assemblage en warehousing
» Van enkele stuks tot grote series



DE GREEF coatings bv

Merwedeweg 13
3621 LP Breukelen
t 0346-261135
e info@degreefcoatings.nl

TECHNISCHE VEREN



Bakker Springs B.V.

Groningerweg 39
9738 AB Groningen
The Netherlands
T: +31 (0) 50 577 27 54
E: info@bakkersprings.com
W: www.bakkersprings.com

SLIJPEN

METAALFINISHING



Van Geenen BV Metaalfinishing

Industrieweg 13
7461 AA Rijssen
t 0548-543793
f 0548-519565
e info@vangeenen.nl
i www.vangeenen.nl
» Slijpen en polijsten
» Reinigen en CLEANROOM verpakken
» Meer info zie website

TECHNISCHE KERAMIEK



Ceratec Technical Ceramics BV

Poppenbouwing 35
4191 NZ GELDERMALSEN
t 0345 58 0101
e info@ceratec.nl
i www.ceratec.nl
» Ontwikkeling, bewerking en samenstelling van keramische componenten.
» Ceramic on the right spot!

TRANSPORT - LOGISTIEK



FedEx Express en TNT

» Ruime keuze uit verzendservices voor uw pakketten en pallets.
» Snelle en betrouwbare leveringen naar meer dan 220 landen en gebieden.
» Uitstekende klantenservice en ondersteuning
» Metaalunie ledenvoordeel
i tnt.com/metaalunie



Het jaar waar we deze keer naar terugkijken, is hetzelfde jaar dat Krupp en MAN voor het eerst de dieselmotor bij vrachtwagens testen. Op vliegekamp Ede vliegt Johan Hilgers als eerste Nederlander boven Nederlands grondgebied. Iets hoger scheert de komeet Halley op relatief geringe afstand langs de aarde. Helderzienden kondigen daarop het einde van de wereld aan. Het jaar is 1910. En ook in dat jaar start Klaas Reinders sr. een bedrijf vanuit Almelo onder de naam KARA (Klaas Reinders Almelo). De industrie groeide hard in deze periode en zo ook de vraag naar grotere industriële ketels en verwarming. Een lijn van kwaliteitsproducten was geboren. In 1890 was Klaas Reinders sr. nog werkzaam in de smederij van zijn vader met elf knechten. Vanuit deze achtergrond is hij bezig met het ontwikkelen van kachels en kookfornuizen. In 1910 begon hij voor zichzelf.

Moeilijke tijd

Tijdens de wereldoorlogen kende het familiebedrijf een moeilijke tijd. Als er iets geleerd is uit deze zwarte bladzijden in de geschiedenis, dan is het wel dat als je succesvol wilt zijn als bedrijf, je een langetermijnvisie dient op te bouwen en vertrouwen te hebben in je product. Duurzaamheid en innovatie nastreven en keihard werken was en is dan ook het motto. Het aanpassingsvermogen enerzijds en het behoud van een sterke interne consistente lijn van producten anderzijds is een beproefd recept voor continuïteit. Tijdens deze periode werd er daarom door zoon Gerrit Reinders sr. besloten om naast KARA ook andere bedrijven op te zetten. Zo is Reinders Luchttechniek ontstaan. Een leider in de Nederlandse industriële afzuigingsmarkt. Inmiddels is er geen bedrijf meer in de Nederlandse houtindustrie die de naam Reinders of KARA niet herkent. Ook voor recyclingbedrijven en maakindustrie levert Reinders haar afzuigingsinstallaties.

Decennia van groei

Met Gerrit Reinders sr. zet Reinders

Corporation in de jaren '50 van de vorige eeuw vol in op de expansie van haar bedrijven en producten door heel Europa. In de decennia na de oorlog zijn nieuwe bedrijven opgericht maar ook aangekocht. Reinders Corporation heeft een uitgebreid productportfolio met industriële drogers, houtdroogkamers, klimaatsystemen voor kassen, hogedruk luchtbevochtiging, mechatronica, verwarming, biomassa en meet- en inregeltechniek. Innovatie en technologische vernieuwingen werden een ijzersterk fundament onder het familiebedrijf.

Wereldwijde expansie

Gerrit Reinders sr. heeft in de jaren '70 de derde generatie op verschillende posities in de bedrijven neergezet. Ook deze generatie drukt haar eigen stempel op het bedrijf. Zo worden er projecten over de hele wereld gedaan en nieuwe producten toegevoegd. Ook is de grond op het Almelse industrieterrein Turfkade voor een heel groot deel in het bezit gekomen van Reinders Corporation. Gerrit Reinders sr. wordt op 5 oktober 1985 geridderd door Hare Majesteit de Koningin der Nederlanden Beatrix in de Orde van Oranje-Nassau. Gerrit Reinders sr. heeft deze erkenning gekregen vanwege zijn enorme impact op onze samenleving en de wereldwijde expansie van Reinders Corporation.

2000 - anno nu

Een nieuwe eeuw vol uitdagingen voor de huidige- en toekomstige generaties breekt aan. De grootste prestatie van Reinders Corporation is de uitvinding van de semi-gesloten kas door Geurt Reinders (derde generatie). Een doorbraak in de tuinbouw met duizenden hectares verkocht over de hele wereld (o.a. de Ultra-Clima kas). Nog steeds profiteert het bedrijf van deze doorbraak. Inmiddels is de vierde generatie aan het roer. Gerrit Jan Reinders doet zijn intrede Hij is in het bezit van twee masters aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en Vrije Universiteit Amsterdam en heeft daarnaast een postdoctoraal als registeraccountant. Na

zijn tijd bij Deloitte heeft hij Boxie24.com opgericht. Inmiddels bestaat dit opslagbedrijf uit 74 vestigingen verdeeld over vier landen en is de expansie nog lang niet gestopt. Het Nederlandse maakbedrijf met een prachtige historie heeft nu ook een consumentenmarkt veroverd. Reinders Corporation blijft volop doorbouwen aan haar toekomst.



10 BREAKING NEWS

Tien toproducten van de afgelopen tijd

AFZUIGWANDEN

De WLA afzuigwanden van Wiltec zijn geschikt voor iedere industrie waarin verfproducten worden verspoten en waarin eisen worden gesteld aan de spuitkwaliteit en een optimale afzuiging



van dampen en overspray. De afzuigwanden zijn standaard voorzien van een dubbel aanzuigende centrifugaal ventilator en een dubbel filtersysteem. Met deze filterklasse wordt de uitstoot van vaste stofdeeltjes tot onder het wettelijke minimum beperkt, terwijl het beste eindresultaat wordt behaald. Voor de explosieveilige motor en het speciale filtersysteem voldoen de afzuigwanden aan de strengste milieu- en arbo-eisen. De wanden zijn, bij het verspuiten van watergedragen lakken, tevens bijzonder geschikt voor een energiebesparend recirculatiesysteem. De afzuigwanden hebben een groot filter- en afzuigoppervlak met een krachtige afzuiging.

www.wiltec.nl

POMP SERIE

KSB heeft de serie MegaCPK chemie-normpompen met 19 typen uitgebreid. Daarmee is deze serie nu beschikbaar in 55 pompgroottes met meer dan 78 hydraulieken. Omdat de pompserie leverbaar is in gietijzer, nodulair gietijzer en gietstaal, roestvrijstaal en duplex- en speciale legeringen zoals titaan en Hastelloy, kunnen de pompen voor een groot aantal toepassingen worden ingezet. Ook het verpompen van vloeistoffen die verwarming of koeling vereisen, behoort tot de toepassingsmogelijkheden. De procespompen onderscheiden zich vooral door hun hoge capaciteit in combinatie



met een laag energieverbruik. Dat bespaart niet alleen stroom tijdens bedrijf, maar verlaagt ook de investeringskosten voor de gebruiker. Om het risico van eventueel optredende cavitatie te minimaliseren, hebben de ontwikkelaars van KSB sterk de nadruk gelegd op een goed zuiggedrag met een lage NPSH-waarde.

www.ksb.nl

ZUIGERSTANGLOZE CILINDERS

Van de Japanse producent CKD presenteert Bibus de zuigerstangloze cilinder SRL3. Dankzij het speciale ontwerp met een vlakke zuiger en een platte con-



structie is de SRL3 bestand tegen hoge belastingen en kan deze overal worden toegepast waar pneumatische lineaire bewegingen gewenst zijn, ook bij hoge snelheden. Een cilinder die uitkomt biedt bij applicaties in de verpakkings- en voedingsindustrie, zoals bij handlings-, sorteer- of snijmachines ofwel bij applicaties waar sprake is van beperkte ruimte.

www.bibus.nl

PINCHVENTIEL

SMC voegt een serie pinchventielen toe aan het uitgebreide assortiment voor OEM'ers in de analytische, medische en voedingsmiddelenindustrie.

Het nieuwe ventiel (LPV-serie) voorkomt dat vloeistof in contact komt met bewegende delen, zodat er geen kans is op verontreiniging. Door de slang na gebruik te verwijderen, is een schoonmaakproces niet nodig, wat zorgt voor een goede hygiëne.



www.smc.nl



MAGNETISCHE E-GRIPPER

Voor het tillen, heffen of plaatsen van ferromagnetische producten zoals plaatstaal in onder meer de automobielen en staalverwerkende industrie, heeft Goudsmit Magnetics uit Waalre onlangs een elektrisch schakelbare magneetgriper ontwikkeld. Dit systeem vereist geen perslucht en is een aanvulling op de huidige generatie pneumatisch aangestuurde magneetgrijpers. De end-of-arm tool kan worden bevestigd aan robots en manipulators en houdt een eenmaal gegrepen staalplaat of ander product stevig op zijn plaats, ook tijdens pick and place handelingen. Het energiezuinige magneetsysteem is bi-stabiel uitgevoerd, zodat zelfs bij stroomuitval, een noodstop of storing de procesveiligheid gewaarborgd blijft.

www.goudsmit.eu

COMPRESSOR

De AC001G van Makita is een XGT 40 V Max accu compressor die in combinatie met de 18 GA brad tacker en 23 GA pin tacker betrouwbaar dienst doet. De relatief kleine tank maakt hem geschikt voor de dagelijkse lichtere bevestigingsklus. Met zijn maximale tankdruk van 9,3 bar en tankinhoud van 7,6 liter is hij compact en eenvoudig draagbaar. Ander groot pluspunt is de stille werking van deze compressor. Door de relatief kleine tank is hij geschikt voor dagelijks gebruik waarbij niet langdurig continu geschooten wordt.



www.makita.nl



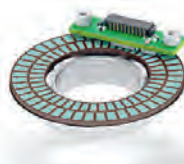
SCHROEFDRAADVERLENGING

Icotek, marktleider op het gebied van slimme kabelmanagement oplossingen, heeft een nieuw product om een schroefdraad eenvoudig te verlengen. De standaard Icotek producten met metrische schroefdraad worden bij de montage met een contra-moer geschroefd. Als de draadlengtes niet voldoende zijn, bijvoorbeeld bij montage op sandwichpanelen of dikke betonnen muren, biedt icotek nu de oplossing: de icotek TE schroefdraadverlengingen. De icotek Draadverlengingen zijn verkrijgbaar in twee maten (M32, M50) en in drie lengtes (35 mm, 60 mm, 120 mm). Deze zijn flexibel met elkaar te combineren. Door hun stabiele constructie kan bijna elke draadverlenging aan elkaar worden geschroefd.

www.ccned.nl

ENCODER

TEVEL presenteert SMAR4 absolute modulaire encoder + MRA magnetische ring van Lika Electronics. Deze encoder is ultracompact, ultraplat, ultralicht, lagerloos en nauwkeurig. De SMAR4 is de nieuwste off-axis absolute modulaire encoder van Lika Electronic. Hierbij is een open PCB leeskop gecombineerd met een MRA magnetische ring in een zeer compacte uitvoering. Bij het ontwerpen van de SMAR4 is de focus voornamelijk gelegd op de grootte. Hierbij is het formaat uiterst klein, de open PCB-leeskop meet slechts 22,5 bij 6 mm.



www.tevel.nl

VEILIGHEIDSSCHOEN

Allshoes heeft samen met TU Delft het concept voor de eerste Redbrick Smart Safety Shoe ontwikkeld, een veiligheidsschoen die gebruikers actief beschermt. Met behulp van slimme sensoren in de zool en een algoritme op basis van machine learning herkent de Smart Safety Shoe verkeerde (til)houdingen. De drager wordt dan onmiddellijk gewaarschuwd. Door verkeerd tilgedrag te signaleren en te verbeteren voorkomt de werknemer rugklachten en uitval op de langere termijn. Allshoes verwacht de innovatieve veiligheidsschoen in 2025 op de markt te brengen.



www.redbrick.eu



GELEIDINGEN

De nieuwe NSK geleidingen maken gebruik van de vier kerntechnologieën van het bedrijf en bieden de snelheid en stijfheid, die nodig is om te voldoen aan veeleisende cyclustijden en nauwkeurigheids-eisen bij bewerkingen. Centraal staat de DH/DS long-life serie. Dankzij een wereldwijd superieure dynamische belastbaarheid, heeft de DH/DS serie een twee keer zo lange levensduur als de conventionele NH/NS lineaire geleidingen van NSK. Door de hoge belastbaarheid van het product is downsizing mogelijk.

www.nsk.com

ELKE MAAND EEN PORTRET VAN EEN METAALTOPPER

METAALTOPPER

Sander Oosterhof is metaaltopper van de maand augustus. Op het moment dat hij met Metaal + Techniek spreekt is hij net 25 geworden. Al sinds zijn 14e werkt hij bij zijn vader in de zaak, eerst als zaterdaghulp en als stagiaire en na zijn opleiding bij SMEOT in Hengelo als draaier. Zijn vader nam Wieco bv over van opa Oosterhof en op termijn zal Sander zijn vader

opvolgen. Het is een klein familiebedrijf in de metaal, met in totaal slechts drie mensen in de fabriek: vader (frezer), zoon (draaier) en medewerker Ronald (slijper). Maar ze werken voor twee, vader en zoon. Er gaat geen dag voorbij zonder dat ze 's avonds nog in de werkplaats zijn te vinden. Sander is dan vooral bezig met zijn 'volkomen uit de

hand gelopen' hobby. Hij doet aan motorracen op de weg in de hoogst mogelijke klasse die je als amateur kunt doen, namelijk het Nederlands kampioenschap in de SuperSport 600. Sponsors heeft hij nauwelijks. Zou hij een klasse hoger willen rijden, dan verdubbelen de kosten naar minimaal zo'n 40k per jaar. Dat is niet haalbaar.



SANDER OOSTERHOF (25)

TEKST JAN KLOEZE

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

Bijzonder is dat hij ook geld verdient met zijn hobby. Noodgedwongen is hij namelijk begonnen om zelf onderdelen voor zijn motor te engineeren en te produceren en dat doet hij zo goed dat andere teams ze nu bij hem bestellen. Gevolg is wel dat hij nog langere dagen maakt, want hij werkt niet alleen aan zijn eigen motor maar nu dus ook in opdracht

aan die van anderen. Zijn ambitie is dit seizoen op het podium te staan. Dat betekent onder meer dat hij maandag, dinsdag, woensdag en donderdag terug gaat naar de werkplaats om aan motoringen te werken, tot soms wel elf uur's avonds. Op drie dagen sport hij bovendien, om zijn conditie bij te houden. Zaterdags en zondags is hij vaak op pad voor wedstrijden.

Gelukkig heeft hij al zeven jaar een vriendin die het racewereldje leuk vindt, altijd meegaat en zelfs op het circuit meehelpt als dat nodig is.

Ook een metaaltopper in uw bedrijf? Laat het ons weten op redactie@metaalunie.nl!

VOORKOM ADMINISTRATIEVE VERZWARING MKB

Uit onderzoek van Panteia (2020) blijkt dat maar liefst vier van de tien meest belastende generieke wetgeving voor kleine ondernemers zich bevindt in het domein gezond & veilig werken. Koninklijke Metaalunie voorziet dat dit leidt tot hoge drempels voor een goede invulling van het arbobeleid. Hierdoor komt veilig en gezond werken in het gedrang. Dit is terug te zien in de toegenomen regeldruk op de (branche-)RI&E.

Iedere werkgever is wettelijk verplicht een Risico Inventarisatie & Evaluatie (RI&E) binnen het bedrijf uit te voeren met als doel om gezondheidsklachten en ongevallen te voorkomen. Voor met name kleine MKB-ondernemers is het uitvoeren van zo'n RI&E niet eenvoudig. Dit komt door het ontbreken van expertise op dit vlak, de complexiteit en omvang van dit instrument. Om ondernemers hierbij te ondersteunen, heeft Metaalunie de erkende branche RI&E Metaalbewerking ontwikkeld. Voor bedrijven met minder dan 25 medewerkers en die vallen onder de cao Metaalbewerkingsbedrijf, hoeft deze niet getoetst te worden.

Toename complexiteit

De invoering per 1 juli 2022 van het nieuwe certificatieschema voor arbokerndeskundigen voor de toetsing van de RI&E heeft geleid tot een verzwaring van het toch al complexe RI&E-instrument. Er worden aanvullende

eisen gesteld aan de criteria waaraan een RI&E moet voldoen. Deze aanvullende eisen zijn disproportioneel en voor het MKB onwerkbaar en zorgen voor nog meer administratieve regeldruk. Daarnaast is ook sprake van een toename in kosten, omdat door het nieuwe certificatieschema vrijwel iedere RI&E getoetst moet worden door drie kerndeskundigen.

Meldplicht RIE

In de onlangs door de SER gepresenteerde ArboVisie 2040 (deel 1) staat de aanbeveling dat bedrijven verplicht worden bij de Nederlandse Arbeidsinspectie (NLA) te melden of zij een actuele RI&E hebben. Hoewel dit kan leiden tot een hoger percentage bedrijven dat over een RI&E beschikt, is dit een administratieve verzwaring voor het MKB. In dezelfde ArboVisie wordt ook geconstateerd dat bedrijven behoefte hebben aan 'duidelijke en eenvoudige regelgeving' om aan de veiligheidsrichtlijnen te voldoen. Maar nu is er sprake van juist meer complexiteit en toegenomen regeldruk.

Metaalunie dringt daarom aan op herziening van de toetsingscriteria die voortvloeien uit het certificatieschema voor kerndeskundigen en is tegen de meldplicht van de RI&E aan NLA.



DEBBIE VAN MOTMAN
BELEIDSMEDEWERKER ARBO
motman@metaalunie.nl