

nummer 2 2024

jaargang 69

# Metaal+Techniek



De gereedschapswisselaar van Te Booij

Verzinkerij West Brabant

gaat verder als Coatinc West Brabant

# Wij beschermen vandaag de generaties van morgen



The Coatinc Company is dé pionier in metaalveredeling met een visie voor de toekomst. Bij ons draait het om het beschermen en verfijnen van metaal én om het beschermen van de komende generaties. Met een sterke focus op duurzaamheid omarmen we technologieën die niet alleen vandaag, maar ook morgen en daarna van waarde zullen zijn. Onze oppervlaktebehandelingen bieden onbegrensde mogelijkheden voor industrieën wereldwijd, terwijl we onze planeet en toekomstige generaties beschermen.



The Coatinc Company®  
Wij veredelen dromen  
www.coatinc.com



Thermisch verzinken



Hoge temperatuur verzinken



Centrifugaal verzinken



Passiveren



Anodiseren



Poedercoaten



Natlakken



Duplex Zn + natlak



Duplex Zn + poeder

## HEICO FASTENING SYSTEMS



### HEICO-LOCK® Borgingsysteem



Het borgingsysteem voor de meest veeleisende boutverbindingen

### HEICO-TEC® Voorspansysteem

Grote boutverbindingen eenvoudig, snel en betrouwbaar voorspannen

Ontdek hier ons volledige portfolio bevestigingssystemen!



WWW.HEICO-GROUP.COM

# GELIJK SPEELVELD IN HEEL NEDERLAND



BEELD SANDER VAN DER TORREN

Al jaren pleit Koninklijke Metaalunie voor een zogeheten Europees level playing field, een gelijk speelveld. Dit is een term om situaties te beschrijven waarin alle deelnemers een gelijke kans hebben om te slagen of te concurreren. Het gaat erom dat iedereen met dezelfde basisvoorwaarden begint, zonder oneerlijke voordelen of belemmeringen.

In de praktijk loopt Nederland vaak ver voor de Europese muziek uit. Zeker als het gaat om wet- en regelgeving. We voldoen aan Europese eisen, maar zetten er nog een “kop” bovenop. Op die manier leggen we het af tegen landen waar zelfs Europese regelgeving niet altijd de maat is. Een gelijk

speelveld is noodzakelijk om internationaal een rol van betekenis te blijven spelen. Op een gelijk speelveld kunnen we op een eerlijke wijze concurreren met onze buitenlandse concurren-

ten. Wij roepen al jaren dat gelijke regels voor de EU én op wereldniveau daarom een must zijn.

## Groei heel lastig

Maar waar we het eerst hadden over een gelijk speelveld met andere Europese landen, is er

nu iets anders gaande. Het ontbreken van een gelijk speelveld is nu in Nederland een “dingetje” geworden. Want de plek waar je in Nederland gevestigd bent, is steeds meer bepalend voor je concurrentiekracht. Natuurlijk waren bedrijven altijd al afhankelijk van hoe ondernemersgezin-

gemeentelijk beleid is, maar daar is nu bijvoorbeeld ook netcongestie bij gekomen. Ga maar na: ben je gevestigd op een plek waar nog wel aansluitvermogen op het elektriciteitsnet is, dan kun je nog groeien en verduurzamen. Heb je de pech dat de netwerkbeheerder je bijvoorbeeld vraagt machines stil te leggen op bepaalde tijden of krijg je niet voldoende stroomcapaciteit om uit te breiden, dan is groeien heel lastig. En ook de hogere belasting op fossiele brandstof geeft regionale voordelen.

## Ruimte krijgen

Voor ondernemers is het vaak lastig om al deze regionale, provinciale en lokale verschillen te doorgronden. Dat kost veel tijd, soms is het inschakelen van derden nodig om procedures en voorschriften te begrijpen en toe te passen. En het leidt vaak tot frustratie. Een mogelijke oplossing is het gelijk trekken van de regelgeving en het ondersteuningsbeleid op zowel nationaal als lokaal niveau. Dat geeft duidelijkheid aan ondernemers. En gelijke kansen. Dan kunnen ze bezig zijn met ondernemen in plaats van regelgeving. Natuurlijk ook met voldoende ruimte om te zorgen dat ze creativiteit kunnen blijven gebruiken in de bedrijven. Want dat is ondernemers eigen: die gaan niet bij de pakken neerzitten en wachten tot een probleem zich vanzelf oplost. Maar dan moeten ze wel de ruimte krijgen voor die creatieve dadendrang. In heel Nederland.

MARK HELDER VOORZITTER  
KONINKLIJKE METAALUNIE

# INHOUD

**Koninklijke Metaalunie** is met ruim **15.000 leden** de grootste branchevereniging voor de MKB-maakindustrie. De leden hebben samen een omzet van **35 miljard euro** en bieden werkgelegenheid aan ruim **180.000 vakmensen**. Meer weten? Kijk op [www.metaalunie.nl](http://www.metaalunie.nl) of bel 030-605 33 44.



**INTERVIEW** Maarten Otto, CEO en voorzitter van de Raad van Bestuur van netwerkbedrijf Liander: 'De schaarste op het elektriciteitsnet heeft een enorme impact op onze klanten. Wij voelen die urgentie en dat zie je overal in ons bedrijf terug. Netcongestie is helaas de realiteit waar we mee te maken hebben.'

# 12

8

**IN BALANS** Creatief met staal zorgt voor rust in de kop.

24

**HOE DOE JIJ DAT?** Machinebouwer Wifo uit Ferwert houdt het hele maakproces in eigen hand dankzij vergaande automatisering en robotisering.

34

**ONDERWIJS EN BEDRIJF** De OOM Award voor de regio Midden- en Oost-Brabant ging vorig jaar naar het 65-jarige bedrijf De Vries Constructie & Lasertechniek uit Eindhoven.

44

**UIT HET ARCHIEF** De vierde generatie Weevers aan het roer bij mechanisatiebedrijf WeeversNieuwstad.

**Metaal+Techniek** is het vakblad voor de MKB-maakindustrie en tevens het officiële orgaan van Koninklijke Metaalunie. Het verschijnt 9 keer per jaar. Naast de abonnees ontvangen de leden van Metaalunie het blad vanwege hun lidmaatschap.

**Uitgever** Elma Media B.V.  
Keizelbos 1, 1721 PJ Broek op Langendijk

**Redactie** Pieter Pulleman (hoofdredacteur)  
Leonore Hendriks (eindredacteur)

**Vormgeving en druk**  
Elma Media B.V.  
[www.elma.nl](http://www.elma.nl)

**Redactie Metaalunie** Tony van der Meer  
**Medewerkers** Alex Kunst, Frank Senteur,  
Giuseppe Toppers, Ronald Hissink

**Redactionele bijdragen** Heeft u redactioneel nieuws over uw bedrijf of product, of wilt u weten of uw bedrijf in aanmerking komt voor een redactioneel artikel, stuur dan een e-mail aan [redactie@metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl).

**Advertentieverkoop**  
Reinier Terpstra - [r.terpstra@elma.nl](mailto:r.terpstra@elma.nl)  
0226-331693/M. 06-12745545  
Frits Dufifie - [f.dufifie@elma.nl](mailto:f.dufifie@elma.nl)  
0226-331625/M. 06-41949649

# 18

## HET PROJECT

Het dak eraf bij restaurant en zalencentrum Nieuw Schaijk.



## REPORTAGE

Hans en Francina te Boij wilden een vroegtijdige overdracht om zo eventuele problemen te voorkomen. Dankzij de Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) lukte dat.



**OP DE KOFFIE** John Holleman is relatiebeheerder van Fedecom en drinkt koffie met Han Smits, directeur/eigenaar van Machinefabriek J.M. van den Munckhof B.V. in Horst. Een kijkje in de wereld van geavanceerde agrotechniek.

# 38

**BLIK OP BRANCHES** Jadima Fijnmetaalbewerking zoekt graag de randjes op van wat technisch mogelijk is. Directeur/eigenaar Jan van der Wilt is de nieuwe voorzitter van branchevereniging DutchForm. Branchemanager Claudia Willems ging op bezoek.



### VERDER IN DIT NUMMER

6 Over de leden

11 Achter het Nieuws

21 Rectificatie

22 Samen – In Linne werken bedrijven samen in een coöperatieve vereniging: de Technische Alliantie.

31 Column – MKB-metaalbedrijven zijn weinig bekend als potentiële werkgevers.

43 Rechtgezet – Juridisch advies van Metaalunie.

48 Metaaltopper van de maand is Meine Pronk.

50 Op de Bres – Metaalunie steekt energie in energiezekerheid.

**Wilt u productnieuws aanleveren?** Mail naar [productnieuws@metaalplustechniek.nl](mailto:productnieuws@metaalplustechniek.nl)

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

**Abonnementenbeheer vakblad Metaal+Techniek** [info@elma.nl](mailto:info@elma.nl)

**Basisvormgeving** Yardmen, Amsterdam

©2024 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 dan 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](mailto:redactie@metaalunie.nl) graag uw suggesties en voorstellen, maar kan plaatsing niet garanderen.

# OVER ONZE LEDEN

## FIETSENFABRIKANT VAN RAAM BESTAAT 40 JAAR

Van Raam uit Varsseveld vierde onlangs het 40-jarig jubileum. Het personeel feliciteerde de directie met een zelfgemaakte plantenbak en een fotoboek vol memorabele momenten. De naam Van Raam heeft een rijke geschiedenis. Al in 1900 startte het bedrijf in Amsterdam als smederij. Op 6 juli 1933 werden de eerste fietsen gemaakt. In de zeventiger jaren verhuisde het bedrijf naar Aalten, waar Van Raam fietsframes ging produceren. In 1984 werd Van Raam voortgezet door Piet Boezel. Onder zijn leiding specialiseerde Van Raam zich in het ontwerpen en produceren van aangepaste rijwielen en frames, zoals driewiel fietsen, scootmobiel fietsen, lage instapfietsen, loophulpen, duofietsen, tandems, rolstoelfietsen en transportfietsen. De aangepaste fietsen van Van Raam gaan de hele wereld over, maar vooral naar vrijwel alle Europese landen en Noord-Amerika. Er wordt niets op voorraad geproduceerd, elke fiets wordt uniek en op aanvraag gefabriceerd. Er werken ongeveer 245 medewerkers bij het bedrijf.



## KONING BEZOECT ALUMAX BOATS IN MEPEL

Zijne majesteit koning Willem Alexander heeft tijdens een werkbezoek aan de havens van Port of Zwolle zijn licht opgestoken bij Alumas Boats in Meppel. Tijdens een ontspannen bijeenkomst, waar ook Graansloot Kampen en Scania Nederland bij aanwezig waren, liet de koning zich door mede-eigenaar Remko Germeraad uitgebreid bijpraten over ontwikkelingen in de sector en de kunst van het bouwen van boten van aluminium. De koning sprak tijdens zijn bezoek ook uitvoerig met een aantal BBL-studenten over hun leer- en werktraject en de uitdagingen die zij in

hun werk ervaren. Na het bezoek aan de Mepeler Alumas werf voer Remko Germeraad de koning en andere hoogwaardigheidsbekleders met een huisgemaakte Rotterdamse Water-taxi naar de binnenstad van Meppel.

Het werkbezoek maakte deel uit van een breder initiatief waarbij de koning sprak over samenwerking op het gebied van circulariteit, veranderende vervoerstromen, economische ontwikkeling en bestuurlijke samenwerking. Port of Zwolle, het gezamenlijke havenbedrijf van de gemeenten Zwolle, Kampen en Meppel, fungeerde als host voor deze bijzondere gelegenheid.

## SCHOPPENFABRIEK STREUDING SAMENGESMEED MET DEWIT GEREEDSCHAPPENFABRIEK

Twee Groningse fabrieken gaan samen verder. Ze zijn al sinds 1932 klant en leverancier van elkaar en per 1 februari 2024 een geheel: schoppenfabriek Streuding Vlagtwedde en gereedschapsfabriek DeWit in Kornhorn. De familie DeWit nam alle aandelen van Marcel Kok van Streuding over.

Per 1 februari jongstleden zijn de vakmensen van Streuding voor DeWit aan de slag. In de loop van dit jaar zal de productie verhuizen van Vlagtwedde naar het Groningse Kornhorn. In Kornhorn bouwt DeWit aan een nieuwe, duurzame productiemethode. DeWit denkt dat er zeker mogelijkheden zijn om het in Nederland geproduceerde assortiment te verkopen. Een breder assortiment, vollere pallets met duurzaam geproduceerde schoppen en batsen en alle andere DeWit-gereedschappen voor hovenier, stratenmaker en tuinliefhebber. Alle directe online activiteiten van Streuding zijn stopgezet. Voormalig eigenaar Marcel Kok gaat aan de slag als accountmanager bij DeWit gereedschapsfabriek. Het merk Streuding zal blijven bestaan.

## AREND KISTEMAN (VVD) OP WERKBEZOEK BIJ STAMETA/ERGO LIFT IN STAPHORST

Tweede Kamerlid Arend Kisteman (VVD) bezocht, samen met Koninklijke Metaalunie-voorzitter Mark Helder, Stameta/Ergolift in Staphorst. Kisteman is namens de VVD mkb-woordvoerder in de Tweede Kamer. Tot voor kort was Kisteman zelf mkb-ondernemer. Kisteman runde namelijk een bakkerij in Zwolle. Tijdens het werkbezoek kwamen dan ook veel 'mkb-onderwerpen' aan de orde. Zo is gesproken over het tekort aan (technische) vakmensen, het belang van stimuleren van (proces)innovatie bij MKB-maakbedrijven, digitalisering en de problemen met betrekking tot het overvolle energienetwerk in Nederland. Uiteraard kwam ook het belang van vermindering van de regeldruk voor mkb-bedrijven aan de orde.

### Regeldrukaanpak prioriteit

Als mkb-ondernemer maakte Kisteman zich de afgelopen jaren hard voor vermindering van de regeldruk voor het mkb. Kisteman: 'Nu ik in de Tweede Kamer zit, hoop ik het verschil te maken en de last van regeldruk voor het mkb echt te verminderen.' Inmiddels bleek ook tijdens het werkbezoek dat de grootste regeldruk die mkb-ondernemers ervaren, ontstaat door wet- en regelgeving afkomstig van met name het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid (SZW). Helder: 'Het is nu vooral zaak om een keer echt door te pakken. Dit betekent onder andere het verbeteren van de mkb-toets, het invoeren van een drempelwaarde (tot 50 medewerkers) bij nieuwe wetgeving en steviger inzetten op het verminderen van regeldruk op het SZW-terrein.'

### Tekort aan vakmensen

Tijdens het werkbezoek is nadrukkelijk stilgestaan bij het tekort aan gekwalificeerd (technisch) personeel. Zonder voldoende technische vakmensen loopt de energietransitie vast. Meer aandacht voor techniek in het PO en VO en het bevorderen van instroom richting technische opleidingen in het mbo is daarom essentieel. Hiervoor is onder andere nodig dat de (financiële) drempel om een technische opleiding te volgen verlaagd moet worden.

### Innovatiestimulering mkb

Ook is benadrukt dat de overheid een rol heeft bij het stimuleren van innovatie en digitalisering van het mkb om de arbeidsproductiviteit te verhogen. Helder: 'Natuurlijk is het primair aan ondernemers zelf om te innoveren om daarmee concurrerender te worden, maar soms kunnen MKB-maakbedrijven een duwtje in de rug gebruiken vanuit de overheid. Met name om het peloton van de MKB-maakindustrie een innovatieslag te laten maken.'

### Netcongestie een groot probleem

Net als voor de politiek, staat verduurzaming hoog op de agenda van MKB-maakbedrijven. Randvoorwaarde voor verduurzaming is echter wel dat de elektrificatie voldoende gefaciliteerd wordt. Op dit moment loopt dit vast omdat de capaciteit op het elektriciteitsnetwerk in veel regio's in Nederland te beperkt is. Kisteman: 'Het is van belang om de politiek te blijven "voeden". Aan de ene kant met waar de problemen zich met betrekking tot netcongestie en de beperkingen daarvan



voor MKB-maakbedrijven zich voordoen. En aan de andere kant met mogelijke oplossingen om de problemen op te lossen of beheersbaar te maken.'

Tijdens het werkbezoek kwamen meerdere voorbeelden van oplossingen naar voren, zoals het organiseren van lokale E-hubs of mogelijkheden om capaciteit op bedrijventerreinen meer te kunnen "uitwisselen". 'Er ontstaan regionaal steeds meer initiatieven om de netcongestie op te lossen. Helaas lopen ondernemers hierbij ook vaak op tegen belemmerende wet- en regelgeving of bereidheid van netbeheerders om tot een werkbare oplossing te komen', concludeerde Helder.

---

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

# KUNSTIG MET AFKEURMATERIALEN

**De creativiteit zit in zijn hoofd en hij heeft hooguit een schets van waar hij naar toe wil met een nieuw kunstwerk, zegt metaalondernemer en kunstenaar Gijs Bekhuis. 'Ik pak een stuk afkeurmateriaal met een exotische vorm en begin gewoon te slijpen en te lassen. Ik word er rustig en blij van; het maakt mijn hoofd leeg.'**

Gijs is eigenaar van GB Metaal & Kunststoffen in Almelo. Dieptrekken, langgatboren, verspanen en lassen vormen de kernactiviteiten. Het bedrijf levert steeds vaker complete eindproducten. 'Wij onderscheiden ons in de moeilijkheidsgraad. Dat hebben wij hier goed voor elkaar. We maken ook zelf onze matrijzen.'

Creatieve objecten maken van metaal, doet hij al van jongs af aan. Zijn vader had een metaalbedrijf en Gijs was als kind al bezig met koperkloppen, solderen en het maken van schalen en kandelaars. Later kwamen daar grotere objecten bij, zoals lampen en lisdodden. Zijn ultieme kunstproject had een metalen huis in de vorm van een bij moeten worden. Vanwege vergunningsperikelen kwam dat niet van de grond. 'Nu richt ik me

meer op het maken van abstracte kunst.' Kunst is emotie, zegt Gijs. In zijn dagelijkse werk gaat het veel over kosten en opbrengsten, bij het maken van zijn kunst kijkt hij niet naar de uren. 'Ik spreek een prijs af, en dat is het. Het is vrij werk: ik maak wel dingen in opdracht, maar altijd op mijn voorwaarden. Een bierbrouwer in Almelo wilde een bierzuil met een creatieve versie van zijn logo voor op zijn tapkranen. Dat maak ik dan, maar wel volgens mijn visie.' Het meest trots is hij – na even peinen – op de waterlelie die hij zo'n 20 jaar terug maakte. 'Ik maakte op vakantie in Spanje een schets op de achterkant van een bierkartonnetje. Die nam ik mee naar huis en ik ging ermee aan de slag. Want daar draait het om voor mij: niet iets namaken, maar iets zelf creëren; dat vind ik mooi.'

BEELD RONALD HISSINK





# PERFECTIE TUSSEN MENS EN METAAL

lassen, lasersnijden, kanten,  
walsen, engineering,  
framebouw, constructie,  
industriële behuizingen,  
machine- en apparatenbouw



uw partner voor gecertificeerd laswerk

Sinds 1919 biedt Assink & Schipholt  
betrouwbaarheid en hoogwaardige kwaliteit.

Wilt u meer weten over Assink en Schipholt?  
Kijk dan op [www.assinkschipholt.nl](http://www.assinkschipholt.nl)



**Assink & Schipholt**  
CONSTRUCTIEF SINDS 1919

**DORMAC**  
CNC SOLUTIONS

Meer informatie?  
Scan de QR-code



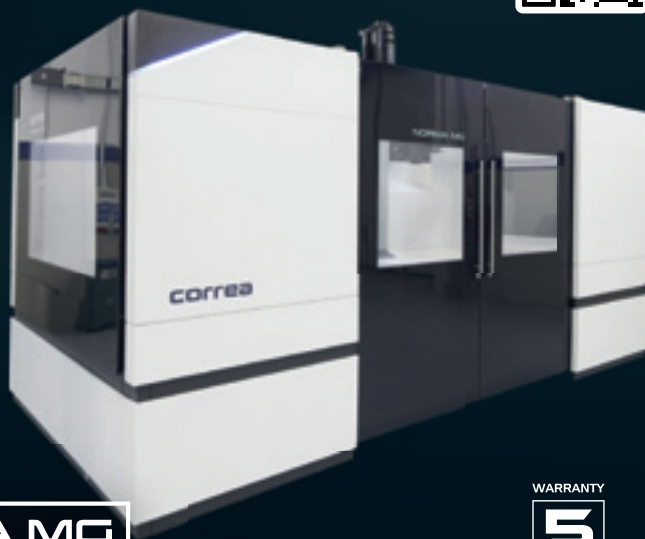
## correa

Hoog nauwkeurige CNC bedfreesmachine

✓ **Grootformaat bedfreesmachine**  
Tafel grootte 1.250x1.250 – 1.600 / 1.600x1.600 – 2.000 mm

✓ **Tot wel 10.000 kg**  
Maximaal werkstuk gewicht

✓ **4.000 – 6.000 – 10.000 omw/min**  
Groot toerentalbereik



**NORMA MG**

Bed type milling machine



T. 0229 54 24 85

E. [INFO@DORMAC.NL](mailto:INFO@DORMAC.NL)

[DORMAC.NL](http://DORMAC.NL)



# AANTAL LEERLINGEN IN TECHNISCHE PROFIELEN STIJGT NOG STEEDS

**D**ienst Uitvoering Onderwijs (DUO) heeft de voorlopige leerlingenaantallen van het schooljaar 2023-2024 gepubliceerd. Na een flinke stijging van 10,4% van het aantal technische vmbo-leerlingen (BB/KB/GL) in het derde leerjaar in 2023, is er dit jaar een daling op te merken ten opzichte van de grote stijging van vorig jaar met 2,9%. Wanneer je de instroomcijfers van 2023 echter vergelijkt met 2021 blijft hier nog steeds een stijging van maar liefst 7,2% op te merken van het aantal leerlingen in de technische profielen.

‘De stijgende trend sinds 2020 blijft hiermee intact’, constateert Marianne van Loenhout, Programmamanager Onderwijs en Arbeidsmarkt Koninklijke Metaalunie. ‘In veel regio’s zijn metaalbedrijven, bedrijfspvakscholen en Metaalunie actief betrokken bij de uitvoering van Sterk Techniek Onderwijs (STO). STO is mede dankzij Metaalunie tot stand gekomen, met een impuls vanuit het ministerie van gemiddeld € 100 miljoen per jaar in het technisch vmbo-onderwijs.’

## Krimp in totale beroepsgerichte vmbo

Het totale beroepsgerichte vmbo kent een krimpend leerlingenaantal van 2,5% ten opzichte van het aantal in 2022. Daarbij moet opgemerkt worden dat een groter gedeelte van het totale leerlingenaantal van het derde leerjaar naar de theoretische leerweg en havo/



vwo gaan. Kijkend naar de beroepsgerichte profielen in het vmbo is opvallend dat BWI en PIE een minder grote daling kennen, MVI stabiel blijft en Groen en HBR een stijging laten zien.

## Keuzeaandeel technische profielen gelijk

Het percentage leerlingen dat kiest voor een technisch profiel op het beroepsgerichte vmbo kent een stijgende trend ten opzichte van 2020. Het totale percentage dat kiest voor een technisch profiel is ten opzichte van 2020 (19,7%) gestegen tot 20,2%.

## Percentage meisjes

Het percentage meisjes dat kiest voor een technisch profiel in het beroepsgerichte vmbo stijgt tot 14% ten opzichte van 11% in 2020. De grootste stijging binnen de technische profielen is te zien bij Media, Vormgeving en

ICT en Mobiliteit en Transport. Over het geheel is een stijging op te merken binnen de technische profielen in het percentage meisjes met een procentpunt per jaar.

Specifiekere regionale cijfers zijn te zien op [www.sterktechniekonderwijs.nl](http://www.sterktechniekonderwijs.nl) bij de verschillende regioportretten.

**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.**



‘ONDERNEMERS  
WILLEN GEEN  
HINDER VAN  
BEPERKINGEN’

MAARTEN OTTO, CEO LIANDER

# INTERVIEW

**In een recent uitgevoerde enquête laten relatief veel leden van Koninklijke Metaalunie weten dat ze door de netcongestie worden gehinderd in de bedrijfsvoering. Samen met deze leden ziet Metaalunie de congestie dan ook niet voor niets als een “nationale crisis” die zorgt dat de (duurzame) productiecapaciteit van de hele sector onder toenemende druk staat. Dit kan en mag niet lang gaan duren.**

Aan de netcongestie op het elektriciteitsnet liggen twee belangrijke oorzaken ten grondslag. De duurzame elektrificatie van de samenleving is er een van. De explosief stijgende eigen duurzame lokale productie van elektriciteit is de tweede oorzaak. Het is belangrijk om te voorkomen dat deze wenselijke onderliggende oorzaken – namelijk verdere duurzame groei - in de kiem worden gesmoord omdat de netcongestie onvoldoende snel is weg te werken.

Maarten Otto, CEO en voorzitter van de Raad van Bestuur van netwerkbedrijf Liander deelt de zorgen van Metaalunie en geeft aan wat Liander nog kan betekenen. Maar omdat er nog veel meer kan en moet gebeuren en gedaan kan worden voor en door MKB-maakbedrijven, is in de uitgebreide kadertekst te lezen welke inspanningen Metaalunie zelf verricht om de netcongestie te verzachten en om die mogelijkheden te gebruiken die er wel zijn. Hierna eerst het interview met Otto.

**Het tekort aan beschikbaar vermogen (KW) of het tekort aan volume (kWh) dat Metaalunieleden kunnen afnemen hindert hen in de ondernemersplannen die ze hebben. Zijn hun zorgen terecht?**

‘Dat gaat ons aan het hart, en de zorgen zijn dus ook terecht. Ondernemers willen ondernemen

en niet gehinderd worden door beperkingen op het elektriciteitsnet. Mijn collega's en ik realiseren ons heel goed dat de schaarste op het elektriciteitsnet een enorme impact heeft op onze klanten. Wij voelen die urgentie en dat zie je overal in ons bedrijf terug. Netcongestie is helaas de realiteit waar we mee te maken hebben: de vraag naar elektriciteit groeit sneller dan ons bestaande elektriciteitsnet aan kan. Hierdoor ontstaat op veel plekken een tekort en kunnen de wachttijden voor onze klanten behoorlijk oplopen. Op dit moment hebben vooral grote bedrijven hier last van, maar we zien dat ook consumenten en kleine ondernemingen gaan merken dat het elektriciteitsnet volloopt.’

**Wat doet Liander om de pijn te verzachten?**

‘Elke dag werken we hard aan het uitbreiden en verzwaren van het energienet, om klanten aan te kunnen sluiten. We hebben de afgelopen vijf jaar meer werk gemaakt en hebben onze investeringen meer dan verdubbeld (2017: € 573 miljoen, 2022: € 1,2 miljard). Bijvoorbeeld in 2017 hebben we ruim 35.000 E-klanten aangesloten en in 2022 ruim 45.000 E-klanten à toename 28%, in 2017 834 km kabel en in 2022 2212 km kabel à toename 265%.’

**Welke pragmatische maatregelen kunnen ondernemers zelf treffen zo lang er bij hen nog sprake is van congestie? Mogen ze bijvoorbeeld de stroom betrekken die hun buurman niet, maar zij wel nodig hebben? Nu mag dat nog niet.**

‘Voor klanten die nog geen last hebben van congestie, is het vooral belangrijk te kijken naar mogelijkheden om flexibel om te gaan met hun energievraag. Zo kunnen we de maximale capaciteit uit het elektriciteitsnet halen. In essentie houden consumenten en bedrijven daardoor perspectief op groei of verduurzaming,

TEKST TONY VAN DER MEER

BEELD SANDER VAN DER TORREN



zonder dat het wachten op een verzwaring bepalend voor ze is, of wordt. Ik ben dan ook blij dat Rob Jetten, demissionair Minister van Economische Zaken & Klimaat, het vanaf dit jaar mogelijk maakt voor bedrijven om de beschikbare ruimte op het net te delen via een groepscontract. Zo'n contract geeft hun de mogelijkheid onderling de vraag en aanbod naar elektriciteit op elkaar af te stemmen. Zo kunnen ondernemers optimaal gebruik maken van de capaciteit, ondanks congestie, bijvoorbeeld doordat bedrijven niet altijd tegelijk

dezelfde hoeveelheid capaciteit nodig hebben, of doordat het ene bedrijf de overtollige zonne-energie van een ander bedrijf direct gebruikt.' (De perspectieven van een dergelijk groepscontract lijken door TenneT in de kiem gesmoord te worden in grote delen van Nederland, volgens een artikel in de Telegraaf, begin februari 2024. Zie ook 'Op de bres' red.)

**De kosten voor het verzwaren van het netwerk zijn niet mals. Het zou onrechtvaardig zijn als de kosten hiervan op het bordje van**

**de afnemende ondernemers worden gelegd. Metaalunie pleit ervoor om de kosten uit de algemene middelen te financieren, maar in ieder geval eerlijk te verdelen tussen afnemers, overheid, netbeheerders en private investeerders. Hoe staat u daarin?**

'Op dit moment worden de kosten voor het onderhoud, uitbreiding en gebruik van onze netten verdeeld tussen de verschillende groepen gebruikers, variërend van particulieren, kleine bedrijven en grootverbruikers. Deze kosten verrekenen we in de tarieven, die



« 'We moeten zorgen  
dat we de kosten  
rechtvaardig verdelen  
onder alle gebruikers' »

jaarlijks door de ACM worden vastgesteld en gebaseerd zijn op de kosten die de netbeheerders maken. Om die maatschappelijke kosten zo laag mogelijk te houden, werken de netbeheerders zo efficiënt mogelijk. Het is dus zeker niet zo dat de kosten voor de netverzwaren uitsluitend bij ondernemers wordt gelegd. Wel stijgen onze investeringen, omdat we de energienetten flink moeten uitbreiden en verzwaren, zodat onder andere ondernemers kunnen elektrificeren en blijven ontwikkelen en groeien. De verwachting is dat de tarieven

hierdoor ook verder stijgen. Daar moeten we oog voor houden en zorgen dat we de kosten rechtvaardig verdelen over alle gebruikers.'

#### **Praten we over torenhoge kosten?**

'Hoe hoog de kosten worden hangt natuurlijk af van vele factoren, onder andere hoeveel uitbreiding en verzwaren nodig is. In dat licht zijn de stijgende kosten bijvoorbeeld te beperken door de noodzaak van transport van energie te verminderen. Denk aan het gebruik van energie op plaatsen waar het wordt opge-

wekt, zoals bij bedrijventerreinen - en aan het maximaal flexibel omgaan met het gebruik van energie. Verdere aanpassing of flexibilisering van de tarieven kan bijdragen aan het "gebruiker betaalt"-principe. En wij zullen ook altijd de effecten en consequenties van onze investeringen expliciet communiceren, juist zodat daar waar onwenselijke, oneerlijke of onrechtvaardige situaties ontstaan aanvullende maatregelen kunnen worden genomen door de overheid.'

# KONINKLIJKE METAALUNIE: EXTRA MAATREGELN NOODZAKELIJK: BEHANDEL NETCONGESTIE ALS NATIONALE CRISIS!

Het demissionaire kabinet heeft belangrijke stappen aangekondigd om de netcongestie aan te pakken. Helaas lijken deze maatregelen niet voldoende te zijn. Koninklijke Metaalunie wil daarom nogmaals benadrukken dat de overbelasting van het energienet nóg sneller en nóg intelligenter en grondiger moet worden aangepakt dan de maatregelen en het tijdspad die op dit moment al bedacht zijn en in uitvoering zijn of komen. Er moeten onconventionele maatregelen worden getroffen. Zo niet, dan komt het economisch verdienvermogen van Nederland ernstig onder druk te staan. Metaalunie heeft in een position paper richting de Tweede Kamer haar bezorgdheid uitgesproken over de actuele en dreigende gevolgen van de problemen op energiegebied en met klem aangedrongen op onmiddellijke uitvoering van de meest denkbare creatieve oplossingen.

De position paper bevat een aantal concrete oplossingen om de netcongestie voor bedrijven te verlichten door bijvoorbeeld slimmer gebruik te maken van het netwerk en erkende onderaannemers toe te staan om aan het net te werken. Ook suggereert Metaalunie om investeringen op het energienetwerk los te koppelen van stikstof, een ander “aansluitadagium” te hanteren en regionale initiatieven (vooral ook op bedrijventerreinen) te omarmen en te faciliteren.

Als dit soort oplossingen, waaronder de eerdergenoemde samenwerking van ondernemers in zogenaamde eHubs, onverhoopt niet mogelijk mocht zijn en de

problemen zich blijven opstapelen, dan moet er naar andere oplossingen worden gezocht om te voorkomen dat bedrijven stil komen te staan of op halve kracht moeten draaien.

De belangrijkste conclusies uit de position paper:

- Behandel de problemen echt als een nationale crisis!
- Investeer nog meer in verzwaring van het netwerk dan op dit moment begroot.
- Kijk voor de kortere termijn nóg nadrukkelijker naar de mogelijkheden om het netwerk (regionaal) nóg slimmer te benutten.
- Kom met een spoedwet (of om de Energiewet met een spoedhoofdstuk uit te breiden) waardoor onconventionele maatregelen genomen kunnen worden zodat de elektronenstromen weer gaan lopen.

Voor Metaalunie staat buiten kijf dat op de kortst mogelijke termijn moet worden begonnen met het verzwaren van het elektriciteitsnet en dat de daarvoor benodigde middelen direct beschikbaar moeten komen. De door de minister voor Klimaat en Energie in zijn brief van 18 oktober 2023 aangekondigde maatregelen zijn hoopgevend, maar met de transitiefase is tijd gemoeid. Het moet daarom nog sneller en nog grondiger. Ondertussen kunnen er al stappen worden gezet om het net te ontlasten. Door bijvoorbeeld:

- slimmer gebruik te maken van het netwerk. Net als bij het wegverkeer kent ook het elektriciteitsnet een vluchtstrook: een stuk overcapaciteit dat niet benut wordt

“voor het geval dat”. Zet die elektrische vluchtstrook open.

- erkende onderaannemers toe te staan om aan het net te werken. Door de groep van instanties, die bevoegd zijn om aan het net te werken, uit te breiden kan een ontlastend effect ontstaan.
- investeringen op energienetwerk los te koppelen van stikstof. Regel dat de stikstof gerelateerde rem op bouw- en graafwerkzaamheden in ieder geval niet geldt voor werkzaamheden aan het elektriciteitsnet.
- te switchen naar een andere “aansluitprioriteit”. Maak in de transitiefase naar een oplossing voor de congestie een zorgvuldige afweging tussen de belangen van de verschillende vragende partijen en het algemeen belang. Waar is de BV-Nederland op dit moment mee gediend? Waar moet de schaarse elektriciteit en vermogen aan worden geleverd?
- regionale initiatieven te omarmen en faciliteren (vooral ook op bedrijventerreinen). Op veel bedrijventerreinen slaan bedrijven de handen ineen om capaciteit op het net te (willen) delen of om gezamenlijk elektriciteit op te wekken en/of op te slaan. Het zou goed zijn om vanuit de overheid en de netbeheerders nog nadrukkelijker te kijken wat wel kan en regionale/lokale initiatieven juist te faciliteren. Bijvoorbeeld door lokale overheid, ondernemers en netbeheerders bij elkaar te zetten en hun ideeën te toetsen aan gemeentelijke haalbaarheid en daarbij een pragmatische bril op te zetten.





- Bandzaagmachines
- Cirkelzaagmachines
- Nevelsmering
- Laserprojectie
- Aanslag- en opduwsystemen
- Advies
- Samenbouw
- Revisie en modificatie
- Service, reparatie en onderhoud

Uw expert in zaagmachines

## VAN STAND-ALONE TOT ZAAGSTRAAT

Of u nu gaat voor een stand-alone machine of een volledig ingerichte zaagstraat – Hoffmann-Metalcare is uw expert als het om zaagmachines gaat. Dankzij onze jarenlange kennis en ervaring en een breed productenprogramma kunnen wij voor ieder productieproces de beste oplossing leveren. Zelfs wanneer verspanende en niet-verspanende werkzaamheden in het proces worden gecombineerd, is Hoffmann-Metalcare uw partner.

### Hoffmann-Metalcare B.V.

Gildenweg 35  
3334 KC Zwijndrecht (NL)

✉ [info@hoffmann-metalcare.nl](mailto:info@hoffmann-metalcare.nl)  
☎ +31 (0)78 610 2388

> [www.hoffmann-metalcare.nl](http://www.hoffmann-metalcare.nl)



## Robuust. Duurzaam. Design.

Optima Kranen B.V., onderdeel van de Breedveld Groep, is als officieel OMIS-dealer gespecialiseerd in de verkoop van bovenloopkranen, onderhangende kranen, zwenkkranen, portaalkranen en magazijn oplossingen zoals het automatische magazijn kraansysteem dat door OMIS zelf ontwikkeld is.

OMIS en Optima Kranen zijn beide al lang bestaande familiebedrijven en hebben de handen ineengeslagen om de beste kraan- en hijsoplossingen in de Nederlandse markt aan te kunnen bieden. Met afzonderlijk al ruim 50 jaar ervaring in de kranenmarkt kiest u voor degelijkheid, betrouwbaarheid en kennis en daarmee voor het beste advies voor uw vraagstuk.

[optimakranen.nl](http://optimakranen.nl)

**OPTIMA  
KRANEN**   
OFFICIAL OMIS DEALER

**BEZOEK ONZE STAND OP  
DE TECHNISHOW 2024  
STAND NR. 09.B100**

ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

# HET PROJECT

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



Deze **dakconstructie** van 20 bij 10 meter kan bewegen en is gemaakt door PedaTech uit Schaijk. Van **idee** tot **realisatie** duurde ongeveer een jaar.

Het dak voor restaurant en **zalen-centrum** Nieuw Schaijk bestaat uit 4 dakconstructies: **2 vaste dakdelen** en **2 schuifbare**. Totaal weegt de hele constructie, inclusief het glas, circa 30 ton.

De **panelen** van 5,5 bij 10 meter elk, zijn zo ver mogelijk in de **werkplaats** van PedaTech voormonteerd.

De panelen zijn met **speciaal transport** naar de bouwplaats vervoerd. Het glas is op de **bouw** in de panelen gemonteerd.

De beweegbare delen worden op **5 punten tegelijk** 8 cm opgetild. Dat proces moet exact synchroon verlopen om **glasbreuk** te voorkomen.

BEELD PEDATECH

# BINNEN ZITTEN EN TOCH BUITEN ZIJN

**In mei 2022 legde een brand restaurant Nieuw Schaijk aan de Rijksweg in Schaijk in as. De eigenaren besloten al snel om een nieuw restaurant te laten bouwen. Eén van de meest opvallende onderdelen daarvan is een beweegbaar dak boven de patio. 'Het is een dak van 20 bij 10, waarvan de helft open kan. Wat een gat geeft van tien bij tien meter en het is net alsof je buiten zit.'**

Het is niet alledaags om een dergelijk groot en beweegbaar dak te maken', legt Joep Daanen uit. Hij is directeur van PedaTech uit Schaijk, het bedrijf dat het dak maakte.

## **Van alle markten thuis**

PedaTech is een allround constructie- en machinebouwbedrijf met in totaal acht medewerkers. 'We maken wel meer "bijzondere" dingen, zoals de spudpaalkantelaar voor de maritieme sector of de zogenoemde autocarroussels met een doorsnede van twintig meter voor een autowasbedrijf. Maar mensen kunnen ook bij ons terecht voor reparaties. Zo laat de Schaijkse basisschool bijvoorbeeld zijn kapotte stalen kleuterfietsen bij ons lassen.'



## **Spanning voorkomen**

De metalen dakconstructie moest stevig en stijf genoeg zijn, onder meer om te voorkomen dat er spanning op het glas komt te staan. Daanen liet het ontwerp narekenen aan de hand van 3D-modellen. Alle profielen en platen werden gelaserd tot er een kant en klaar bouw pakket lag voor de montage. 'Vervolgens bouwden we de constructie op in onze werkplaats om een praktijktest te doen met het gewicht. Het glas weegt namelijk 13,5 ton en dat gewicht simuleerden we met stalen rijplaten.' De test leverde geen verrassingen op.

## **Vierkant heffen**

PedaTech verzorgde het hele traject: van inmeten, ontwerpen, fabriceren tot monteren. 'Van A tot Z. We lieten bijvoorbeeld onder onze regie een applicatie ontwikkelen voor de bediening van het dak.' De grootste technische uitdaging zat in het "vierkant" heffen van de constructie, zegt Daanen. Dat heffen gebeurt met gelijklopmotoren; actuatoren die van elkaar weten waar ze zich bevinden. De eindschakelaars zijn dubbel uitgevoerd zodat het dak gegarandeerd stopt op het eindpunt. 'We tillen het dak eerst acht centimeter op voordat we het verrijden, vooral om de afdichtrubbers heel te houden en om een betere afdichting te garanderen. Bijkomend voordeel is dat het dak dan vrij ligt en er lucht onder kan komen. Daarmee voorkom je thermische breuk op de glasplaten als die boven elkaar komen te staan.' Er zitten frequentieregelaars op de motoren die zorgen voor een langzame start of stop, om



een schok te voorkomen. 'Dat is beter voor het glas.' De totale tijd om volledig te openen of te sluiten bedraagt 1 minuut en 11 seconden. Maar alleen openen in een ventileerstand, of bijvoorbeeld half open, kan ook. De lokale samenwerking in het dorp is goed, besluit Daanen. 'Bouwbedrijf Peter Peters uit Schaijk en de familie Tielemans, de eigenaar van het restaurant, gaven ons het vertrouwen om de volledige project-engineering te doen. Mooi dat het lokaal ondernemen in dit project volledig tot zijn recht is gekomen. De klantbeleving die voorzien was, is ook waargemaakt. Je hebt als restaurantgast het idee dat je buiten zit en dat was precies waarom dit bedacht is: je zit binnen en toch buiten.'

## Rectificatie

Door een productiefout is in het vorige nummer de onjuiste versie van een artikel gepubliceerd. Hierbij een gecomprimeerde juiste versie.

# KENNISDELEN VERGROOT KLANT- WAARDE EN PRODUCTIVITEIT

BEELD SANDER VAN DER TORREN

**T**eqnow, kenniscentrum van Koninklijke Metaalunie, organiseert regionale inspiratie- en kennisbijeenkomsten, zogeheten 'Productiviteitskringen'. Doel: slimmer en productiever werken in een MKB-maakbedrijf.

'De eerste reeks draaide om foutloos en efficiënt produceren. Een goede werkvoorbereiding is dan belangrijk. Een bijeenkomst hierover werd gehouden bij Coremans bv (onderdeel van Artura Tools & Technology) in Rilland. Het bedrijf is gespecialiseerd in de ISBM-matrijzenbouw (Injection Stretch Blow Moulding), thermoforming, spuitgietmatrijzenbouw en toelevering van, vaak complexe, machinedelen voor o.a. de lucht- en ruimtevaart.

'Slimmer werken, productiviteitsverbetering en de kwaliteit die we in huis hebben, zorgt dat productie teruggehaald kan worden of behouden blijft in Nederland of Europa', zegt Sam Louwerse, Operation Manager bij Coremans.

'Wel spelen de toenemende kosten een rol. Die kunnen we laag houden door zoveel mogelijk processen in de hele bedrijfsvoering "slim in te richten". Bijvoorbeeld in de offerte, werkvoorbereiding, planning en het productie traject.'

'Een succesvolle efficiënte en adequate automatisering vereist standaardisatie bij alle disciplines. Het doel van al deze processen achtereen is, dat we productiever worden. We leggen de basis om ook in de productie te automatiseren, onbemande uren te creëren die op hun beurt voor een kostenverlaging zorgen en daarmee onze marktpositie versterkt.

## Standaardisatie onder controle

Tijdens de Teqnow-bijeenkomst presenteerde Simon Niekolaas (LEAN SIX SIGMA coördinator/ ISBM specialist) hoe Coremans standaardisatie op orde kreeg met een zogeheten calculator.

"Een ISBM tool bestaat uit een aantal onderdelen die in samenstelling de tool in zijn geheel vormen. Daar zitten verbanden in. Welke afmeting of type ISBM-product je ook bestelt, rond of vierkant, de tool wordt met altijd dezelfde 'familie-onderdelen' samengesteld. Deze verbanden zijn in beeld gebracht en bij engineering verwerkt in een automatisering. De data die sales aanlevert uit de calculator wordt in de automatisering geladen en zo worden er modellen gegenereerd voor een complete ISBM-tool. Tevens wordt de materiaalbehoefte voor het produceren van de tool zichtbaar. Deze opzet voor de tool is na eventuele product specifieke aanpassingen gereed voor productie. Sales categoriseert de tool in de calculator op complexiteit, aantal caviteiten, en materiaal soort van de fles, etc. Deze thema's worden daarin meteen verwerkt. De kostprijs per onderdeel van de tool is dan helder en we maken dan in een fractie van de tijd die we eerder nodig hadden, een aanbieding voor een complete tool."

"Door deze systematiek toe te passen "weten we wat we doen". Bijkomend voordeel is dat wijzigingen in de kostenstructuur snel verwerkt worden. We werken eraan om al deze ontwik-



Sam Louwerse

kelingen tot een doorlopende lijn te maken om zo alle orders tot een goed einde te brengen."

## Leren van elkaar

Over medewerking aan de bijeenkomst had Louwerse goed nagedacht. 'Ondernemers zijn altijd op zoek naar verbeteringen en ze weten van elkaar waar de uitdagingen op dit gebied liggen. Met deze bijeenkomst deelden we met anderen waar wij staan en hoe we daar gekomen zijn. Wijzelf horen graag waar andere ondernemers aan denken en wat je kunt delen aan kennis. Er zijn veel bedrijven die verder zijn qua automatisering dan wij. Het is goed om te sparren over hoe zij dit hebben bereikt en van ze te leren. Dit samen delen versterkt de MKB-maakindustrie. Dat kan zonder specifieke kennis prijs te geven. En de opbouwende feedback is welkom en leerzaam. Deze bijeenkomsten zijn een toegevoegde waarde.'

Kijk ook op [www.teqnow.nl](http://www.teqnow.nl)

SAMEN



BEELD TECHNISCHE ALLIANTIE

Paul en Nicole Poels

# SAMENWERKEN IN EEN COÖPERATIEVE VERENIGING

**In 2017 richtten Paul en Nicole Poels de coöperatieve vereniging Technische Alliantie op. Het idee hiervoor ontstond na opmerkingen van klanten van hun bedrijf P-Kwadraat. 'Die zagen verschillende busjes van onze onderaannemers op hun terrein verschijnen en vroegen zich af wie dat allemaal waren. En of ze zo misschien niet te veel betaalden.'**

Binnen de cv werken op dit moment vier bedrijven samen. P-Kwadraat richt zich op het leveren, bouwen en onderhouden van installaties voor watermanagement. Proxo Engineering ontwerpt technische oplossingen en verzorgt 3D-scans van bestaande installaties. General Service Holland is de specialist op het gebied van isolatiewerkzaamheden, geluidsreductie en luchtbehandeling en Vanpoels levert waterdesinfectiesystemen en waterbehandelingssystemen. Nicole Poels: 'Samen ontzorgen we onze klanten over de hele breedte.'

### **Wederzijdse verwachtingen**

Notaris en accountant adviseerden destijds om de samenwerking in een cv vorm te geven, licht Poels toe. Het uitwerken van het idee kostte vervolgens de nodige inspanningen en tijd. 'Wat verwacht je van de partners die toetreden? Wat verwachten de partners van Technische Alliantie? Wie komen er in het bestuur van de cv? Hoe regel je de administratie en facturatie? Daar ging veel tijd in zitten. Soms moesten we een stap op de plaats maken, voordat we verder konden.'

### **Actief meedoen**

Aan de bedrijven die willen toetreden vraagt de cv een deelname-fee. Aan de ene kant is die fee bedoeld om de kosten te dekken van de algemene bedrijfsvoering, zoals huisstijl, belettering van materieel, de website en projectleiders. Aan de andere kant zorgt de fee ook voor commitment van de deelnemer, legt Poels uit. 'Als die zijn investering wil terugverdienen, zal hij niet achterover leunen en wachten tot er een opdracht zijn kant op komt,

maar actief meedoen in de samenwerking.' Leden werken voor de buitenwereld onder de naam Technische Alliantie, waarbij achter de schermen het eigen bedrijf blijft bestaan.

### **Begrip**

Ruim zes jaar na de start is Technische Alliantie wel een begrip geworden, zegt Poels. 'Onze klanten zeggen nu 'bel Technische Alliantie maar. Die lossen het wel op.' En zo is het ook. Als er een klantvraag binnenkomt, analyseren we die en zetten we er de juiste projectleider op. Die verdeelt de werkzaamheden over de juiste leden. Die factureren de werkzaamheden vanuit hun eigen bedrijf aan Technische Alliantie en die factureert vervolgens aan de klant.' Technische Alliantie houdt een percentage in om de kosten die de cv maakt te dekken. 'Denk aan kantoorkosten, de accountant et cetera. En sinds afgelopen januari heeft de cv een medewerker in dienst die de operationele werkzaamheden coördineert.' Offertes worden door de formule een op een aan de klantofferte toegevoegd zodat stapeling van offertes, en dus kostenverhoging uitgesloten is.

---

**« De planning van de medewerkers gebeurt tegenwoordig centraal »**

---

### **Centrale planning**

De klant heeft met deze werkwijze één operationeel aanspreekpunt en hij ontvangt één factuur voor de verrichte werkzaamheden. 'Het voordeel voor de deelnemers in de cv is dat ze niet telkens opnieuw een geschikte onderaannemer of partner hoeven te zoeken, want die hebben ze in principe binnen de cv. Daarnaast hebben we gezamenlijke voordelen op het gebied van het inkopen van materialen, energie en verzekeringen.' Als een lid het wat

rustiger heeft en een ander wat drukker, wisselen ze onderling medewerkers uit. 'Dat komt regelmatig voor. Je moet dan wel goed weten wie wat kan. De planning van de medewerkers gebeurt tegenwoordig centraal. De collega's vinden het ook leuk, want het zorgt voor meer afwisseling en meer en bredere werkervaring.'

### **Gegroeid**

Ook het binnenhalen van nieuwe opdrachten gaat dankzij de samenwerking makkelijker, zegt Poels. 'Als we bij een klant binnenkomen om aan de isolatie te werken, dan gaat het vanzelf ook een keer over aanpalende werkzaamheden. Bijvoorbeeld over het leidingwerk, het inscannen van installaties of het onderhoud aan een watermanagementinstallatie. We komen nu ook bij organisaties binnen waar we eerder niet zomaar binnen kwamen. Sinds de start van Technische Alliantie is de business flink gegroeid. Bij de start waren we met twaalf man, nu zijn dat er circa vijftig.'

### **Leermomenten**

Iets nieuws opstarten, betekent vaak dat er ook 'leermomenten' zijn. 'Dat klopt', zegt Poels, 'We zijn te vaak te goedgelovig geweest. We dachten dan dat iets wel goed kwam, maar dat was dan niet zo. En we hebben onderschat hoe gevoelig het voor sommigen is om hun bedrijfsnaam naar buiten toe op te geven. Dat is ook de reden geweest voor enkele leden om af te haken. Het liet ons inzien dat als wij heel enthousiast zijn, anderen dat niet per se ook zijn.' Bedrijven die willen toetreden tot Technische Alliantie zijn van harte welkom, zegt Poels. Ze moeten dus wel bereid zijn hun bedrijfsnaam op te geven en verder te werken onder de vlag van Technische Alliantie. 'Alleen de voorkant verandert, want aan de achterkant blijft hun bedrijf gewoon bestaan. Ook moeten nieuwe deelnemers binnen de bestaande cultuur passen. We gaan als familie met elkaar om en we staan voor elkaar klaar als dat nodig is. Verder is het hier no-nonsense en vooral doen wat je belooft.'

# ALLES ZELF DOEN

BEELD ANNE VAN DER WOUDE

**M**achinebouwer Wifo uit Ferwert in Friesland houdt het hele maakproces in eigen hand. Dat vraagt om voortdurende procesinnovatie, waarbij robotisering en automatisering hand in hand gaan. Er is bovendien een begin gemaakt met Quick Response Manufacturing (QRM).



Onder de zilte lucht van de Waddenzee ligt het terp dorp Ferwert, niet ver van Holwerd waar de veerboot naar Ameland vertrekt. Hoe bescheiden ook, Ferwert heeft een industrieterrein met usual suspects als een bouwbedrijf, een autohandelaar en een recyclingbedrijf. Daartussen vinden we machinebouwer Wifo, die is gespecialiseerd in agrarische toepassingen. Knalrode balenklemmen, kantelaars, opschepbakken, precisieplanters, werktuigdragers en bijvoorbeeld ook cameragestuurde sidschifts vinden hun weg naar boeren in binnen- en buitenland. Inmiddels produceert Wifo eveneens voor de logistieke en industriële sector, maar wie in de fabriek rondloopt ziet dat agrarische machines nog altijd de hoofdmoet vormen.

**Derde generatie** Grondlegger Wijtse Anema startte in 1961 met het bedrijf. Zijn zoon Fokke was er vanaf het begin bij betrokken. Vijftien jaar geleden trad de derde generatie aan in de persoon van Wytze Anema. Na een studie werktuigbouw aan de hts en een aanvullende studie bedrijfskunde aan Nyenrode Universiteit keek hij eerst bij andere bedrijven rond, totdat hij in 2009 terugkeerde op het nest in Noordwest-Friesland.

**Flexibeler** Anno 2024 werken er ongeveer veertig mensen bij Wifo. De hand van de huidige eigenaar is terug te zien in de manier waarop het bedrijf voortdurend innoveert, niet

alleen in de producten, maar belangrijker: ook in de processen die nodig zijn om efficiënt en rendabel te zijn en te blijven. Hoe doet hij dat? 'Wij werken anders dan veel machinebouwers niet met toeleveranciers voor verspaning, snijden, lassen of spuitwerk. Bovendien engineeren we onze producten zelf. Door het productieproces zo veel mogelijk in eigen hand te houden, zijn we flexibeler en kunnen we sneller inspelen op wensen van onze klanten en op ontwikkelingen in de markt', zegt Anema. 'Ook kunnen we ons personeel variabel inzetten, namelijk daar waar we ze nodig hebben.'

**Onbemand snijden** Zo'n generalistisch uitgangspunt stelt hoge eisen aan de manier waarop het productieproces is ingericht, anders kan het lastig worden om te concurreren met typische assemblagebedrijven die juist wel alles extern laten maken. 'We hebben in toenemende mate gekozen voor robotisering en automatisering. Zo hebben we meerdere lasrobots staan en zijn onze metaalbewerkingsmachines CNC-gestuurd. Ook hebben we een daaraan gekoppeld ERP-systeem met flowcontrol via beeldschermen bij de machines. We zijn gestart met Quick Response Manufacturing, dat we nog verder willen perfectioneren', aldus Anema. Hij vertelt dat verdere doorontwikkeling van deze procesinnovaties vooral gezocht wordt in nog slimmer in te zetten bewerkingsmachines. Een nieuwe lasersnijmachine staat bijvoorbeeld op de rol





Wijze Anema

en zal waarschijnlijk binnen twee jaar in de fabriek staan. Daar hoort een magazijntool bij, want Anema wil niet uitbreiden met bijvoorbeeld een extra werkshift, maar denkt wel aan het 's nachts onbemand snijden van vooral zwaardere plaatdelen.

**Multi-inzetbaar** Het is belangrijk om het personeel zo veel mogelijk mee te nemen in dit soort ontwikkelingen, weet Anema. 'Niet dat er nooit weerstand is', zegt hij. 'Dat is normaal. Vernieuwingen gaan altijd gepaard met wrijving.' Hij wijst erop dat het vroeger normaal was dat iemand veertig jaar bij de baas bleef werken. Die mensen hadden alle kennis in het hoofd zitten. Ze wisten precies waar ze gisteren waren gebleven en wat ze vandaag moesten doen. Dat was efficiënt, maar ook erg kwetsbaar. Tegenwoordig is het verloop groter, moeten mensen uit oogpunt van efficiency

multi-inzetbaar zijn en is het dus noodzakelijk om de kennis van het productieproces te externaliseren. Vandaar onder meer computers en beeldschermen in de fabriek. 'Natuurlijk hebben we mensen cursussen aangeboden om ze zo veel mogelijk flexibel in te kunnen zetten

---

## « Vernieuwingen gaan altijd gepaard met wrijving »

---

en we kijken ook goed waar hun interesses liggen en proberen daarbij aan te sluiten', zegt Anema.

Het is bovendien goed uit te leggen dat het nodig is om steeds meer met steeds minder mensen te doen. Want er zijn gewoon minder mensen die in de metaal willen werken. Al heeft Anema daar relatief weinig last van, in ieder geval vergeleken met bedrijven die bijvoorbeeld in de Randstad zitten. 'Jonge mensen die in deze regio willen blijven, kiezen daar bewust voor. Ze hebben vaak ook affiniteit met de agrarische sector, kennen soms onze machines al van het land of omdat ze er zelf mee hebben gewerkt. En we hebben in Leeuwarden, Drachten en Heerenveen prima ROC's, waar leerlingen van niveau 3 of 4 worden opgeleid. Ingenieurs komen van de NHL/hts in Leeuwarden, ook uit de buurt dus.' Niettemin benadrukt hij dat er te weinig vakmensen zijn en ook Wifo heeft dus regelmatig vacatures, al zijn ze op dit moment toevallig allemaal ingevuld.

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via [redactie@metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl)



SCHENKEN VAN BEDRIJF,  
REDMIDDEL VOOR MKB

# 'MOR NIET TE VEEL AAN DE BOR'

*V.l.n.r.: Roos, Hans, Francina en Toby te Boonj.*



BEELD RONALD HISSINK

# REPORTAGE

**D**e vader van Hans te Booy overleed in 1988 op jonge leeftijd en zoon Hans te Booy kreeg al jong de verantwoordelijkheid over het familiebedrijf Te Booy in 's-Heerenberg nadat hij de aandelen van de overige erven had gekocht. Hij wil zelf zo'n situatie voor zijn en besloot het bedrijf dat hij samen met zijn vrouw Francina aanstuurt vroegtijdig te schenken aan zijn kinderen. Dankzij de BOR-regeling. 'De BOR is een goed instrument voor de continuïteit en om werkgelegenheid te borgen.'

'We proberen alleen te werken voor klanten waar we vrolijk van worden', vertelt Hans te Booy (familienaam is met lange ij, de bedrijfsnaam met een y. 'Dat vond mijn vader chiquer staan.'). De klanten waar Te Booy langdurige relaties mee onderhoudt, zijn in het binnen- en het buitenland gevestigd. Het bedrijf produceert hoogwaardige onderdelen voor de automotieve, maar ook eenvoudige voor bijvoorbeeld trapliften. En zo ligt er een keur aan halffabricaten in de productiehal nabij de Duitse grens. Hoewel de wereld het speelveld is van Te Booy, is Duitsland ondanks de nabijheid, niet echt een afzetmarkt. 'Daar is toch een specifieke dynamiek.'

### **Nooit beschadigd**

Hans geeft aan dat Te Booy niet veel maakt dat anderen niet kunnen maken. 'Maar onze productiewijze is wel bijzonder. Nooit zijn orders te laat, nooit zijn producten beschadigd. We hebben een systeem waarbij producten nooit op elkaar terecht komen, waardoor ze dus geen deuken of beschadigingen oplopen.' In de geconditioneerde productiehallen is die aandacht voor het productieproces goed zichtbaar. Geïntegreerde robots bij CNC-machines zorgen dat een ongestoorde mens- en foutloze productie mogelijk is. Hans: 'We zijn al vanaf 1955 een betrouwbare partij. Voor kleine (100) tot grote series (100.000), eenvoudige of complexe producten.' We ondersteunen hun klanten graag bij het ontwerp van producten. Gevraagd naar trends in de metaalmarkt, zegt Hans: 'Ik

merk vooral dat regelgeving strenger wordt. Rondom MVO, sustainability, cradle to cradle, conflict minerals, HS-codes en ga zo maar door. En de arbeidsmarkt verandert. Er komen steeds meer mensen die minder lang willen werken. Gelukkig is er hier in de Achterhoek nog een andere moraal, maar je ziet de arbeidsethos bij de nieuwe generatie wel verschuiven.'

---

**« 'Het is goed om vroegtijdig na te denken over een succesvolle overdracht binnen de familie' »**

---

### **Tijdig aandelen overdragen**

Over nieuwe generatie gesproken, er is ook een nieuwe generatie Te Booy actief in het familiebedrijf. Recentelijk is het eigendom overgegaan naar de vier kinderen. Roos en Toby hebben zitting in het managementteam en werken in het bedrijf (twee andere broers zijn niet actief in het bedrijf maar wel aandeelhouder of certificaathouder). Ze kregen de aandelen dankzij een gift van hun ouders. Toby werkt al jaren als productie-coördinator bij het familiebedrijf en Roos is hoofd commercie. Maar naast medewerker zijn ze nu dus ook formeel eigenaar van het bedrijf. 'Of dat opeens



Ook kunststoffen worden door Te Booy bewerkt.



Toby te Booy inspecteert een messing draaideel.

### De wet zegt:

**\* Het moet gaan om een lopende onderneming. Dus waarin daadwerkelijk ondernemingsactiviteiten plaatsvinden. Beleggingsactiviteiten en het bijbehorende vermogen vallen niet onder de bedrijfsopvolgingsregeling.**

**\* Krijgt iemand de onderneming door een erfenis? Dan moet de overledene minimaal één jaar eigenaar van de onderneming zijn geweest. Krijgt iemand de onderneming door een schenking? Dan moet de schenker minimaal vijf jaar eigenaar van de onderneming zijn geweest.**

**\* De personen die de onderneming krijgen en voortzetten moeten dat minimaal vijf jaar doen. Gaat het om aandelen in een nv of bv? Dan moeten de eigenaren minimaal vijf jaar eigenaar van deze aandelen blijven. Ook moet de vennootschap de onderneming minimaal vijf jaar blijven drijven.**

anders voelt? Aandeelhouder zijn?' Roos en Toby zijn unaniem: 'Nee hoor. We deelden al de verantwoordelijkheid voor het hele bedrijf en willen gewoon dat dit bedrijf goed functioneert. En dan maakt het niet uit of je medewerker of eigenaar bent.' Hans acteert ook nog steeds als directeur en heeft samen met Francina nog drie prioriteitsaandelen. 'Ik blijf hier werken zo lang ik waarde toevoeg. En formeel heb ik dus nog stemrecht als het over strategische beslissingen gaat. Ik en mijn vrouw krijgen nog wel salaris uit de onderneming. De gewone aandelen zijn in handen van de kinderen. Zij hebben allen recht op de winst van de onderneming.' Hans licht zijn beslissing toe: 'Toen ik 27 was, overleed mijn vader. Opeens heb je dan de volle verantwoordelijkheid voor een compleet bedrijf. Dat wilde ik voor mijn kinderen niet. Francina en ik wilden een vroegtijdige overdracht om zo eventuele problemen te voorkomen.' Francina: 'Ik merk ook wel een andere drive bij de kinderen. Ik denk soms: prima, deze omvang van het bedrijf, waarom groeien? De nieuwe generatie is veel ambitieuzer. En dat is ook goed.'

### BOR-regeling

De overdracht van de aandelen hebben Francina en Hans geregeld via de zogenaamde Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR). Normaliter moet je als kind erf- of schenkbelasting over de waarde van het bedrijf betalen als je een onderneming erft of geschonken krijgt. Zet je het bedrijf voort, dan is er de BOR-regeling. Je betaalt dan minder of geen belasting. De wet is de laatste jaren onderdeel van discussie, deels ook versoberd, maar bestaat nog steeds. Al kunnen nieuwe kabinetsplannen invloed hebben. Je krijgt overigens niet zomaar (gedeeltelijke) vrijstelling. Er gelden criteria voor de BOR.

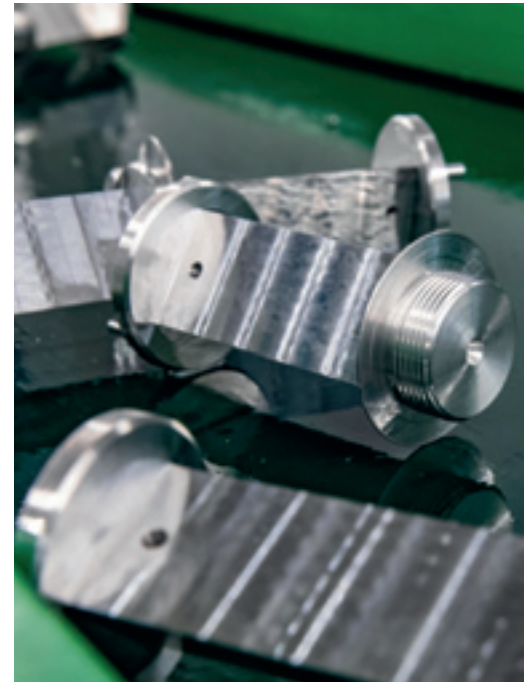
### Enorm voordeel

'De BOR bood voor ons een enorm voordeel', schetst Hans. 'Stel dat wij nu onze aandelen willen verkopen, dan moeten kinderen daar een enorme som geld voor neertellen. Dat geld zit voor veel ondernemers vast in het bedrijf. Door de BOR-regeling kunnen ze verder met ondernemen zonder beslag te doen op kapitaal.' Francina vond het voorstel van de positie in



verkiezingstijd om belasting te gaan heffen op de verkoop van aandelen of om de BOR zelfs helemaal af te schaffen, een onzalig idee. 'Dan gaat het hele mkb er aan. Veel bedrijven en families kunnen dat helemaal niet ophoesten. Zo wordt het mkb in handen van investeringsmaatschappijen geduwd en dat moet je niet willen. Het familiebedrijf is echt anders en moet je koesteren. Die BOR-regeling is echt een zegen

geweest voor ons. Laten we niet te veel gaan morrelen aan de BOR.' Ieder bedrijf is natuurlijk uniek, net als ieder familiebedrijf, zo zeggen Hans en Francina tot slot. Ze hebben nog wel een advies. 'Bij Te Booy heeft de accountant een grote rol gespeeld bij de totstandkoming en uitwerking van dit hele plan. Het is goed om je te laten informeren, als je interesse in deze regeling hebt. Het is allemaal best complex.'



---

**Ook bij de adviseurs van Koninklijke Metaalunie kunt u terecht voor begeleiding bij de (interne) opvolging van uw bedrijf. Zo organiseren wij een aantal keer per jaar workshops voor zowel de kopende als verkopende partij. Tijdens deze eendaagse cursus krijgt u een duidelijk beeld van wat er op fiscaal, juridisch, organisatorisch en financieel vlak mogelijk is, maar ook emotionele en persoonlijke aspecten en waarderingmethoden komen aan bod. Daarnaast kunt u altijd contact opnemen met een van de adviseurs van Team Ondernemen en Bedrijfsontwikkeling voor een gratis oriënterend adviesgesprek en de uitgebreide mogelijkheden van Metaalunie Bedrijfsoverdrachten.**

**Ook in de lobby en politiek Den Haag volgt Metaalunie de regelgeving over de BOR voortdurend. Metaalunie is voor continuering en vereenvoudiging van de BOR-regelgeving voor de echte ondernemers en staat achter de aanpak van misbruikconstructies.**

---



**DISSELHORST METAAL**  
weet 't goed gemaakt!

**Altijd in  
bedrijf!**

**Dag en  
nacht  
in touw**

**voor uw  
plaatwerk  
op maat!**



Overkampseweg 26 • 8102 PH Raalte  
Tel.: 0572 - 36 26 00 • Fax.: 0572 - 36 22 98

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

# Veiligheids schakelaars



**Deur  
schakelaars  
met houd-  
kracht en  
contactloos**

**RVS316 en  
kunststof  
IP67-IP69K**



[inrato.com](http://inrato.com)

**POWERPLUS<sup>®</sup>**  
TOOLS



**WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS**

Powerplustools Nederland B.V.  
Noorderringweg 6  
9363 TC Marum  
Tel. 0594-231040  
info@powerplustools.nl



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

Openingstijden:  
Maandag-vrijdag  
08:00 - 17:00 uur  
Zaterdag  
09:00 - 13:00 uur

**Phantom**

**INTERNATIONAL  
TOOLS**

**De nieuwe PHANTOM.EU is uit**

Boordevol producten en informatie om  
het leven van een metaalbewerker  
makkelijk te maken.



**VRAAG UW  
DEALER OF  
BEKIJK 'M  
ONLINE:**



[www.phantom.eu](http://www.phantom.eu)

# FIETSEN VOOR DE DEUR...

**H**et is weer de tijd van het jaar dat jongeren zich oriënteren op een volgende stap in hun (leer)loopbaan.

*Het seizoen van scholingsbeurzen, banenmarkten, open dagen en bedrijfsbezoeken. Voor deze landelijke en regionale evenementen stappen leerlingen massaal op de fiets.*

Met een zweempje weemoed denk ik terug aan de tijd voordat mijn kinderen uitvlogen. Hoe vaak ik na een lange werkdag thuiskwam en mijn eigen carport niet kon bereiken vanwege kriskras neergekwakte fietsen. Gefrustreerd parkeerde ik dan mijn auto een straat verderop. Maar mijn stemming sloeg snel om als ik over de drempel stapte en mijn kinderen met hun vrienden gezellig samen zag chillen.

In deze tijd komt dat nostalgische gevoel regelmatig naar boven als ik langs bedrijven of bedrijfstakenscholen rijd waarvan de hoofdingang wordt geblokkeerd door slordig geparkeerde fietsen. Dan weet ik vrijwel zeker dat er een bedrijfsbezoek plaatsvindt van middelbare scholieren. Die bezoeken zijn van cruciaal belang voor de zichtbaarheid van onze sector.

## Onbekende mogelijkheden

Uit recent onderzoek onder techniekstudenten blijkt opnieuw dat MKB-maakbedrijven weinig bekendheid genieten als potentiële werkgevers. De associaties die werden genoemd met zwaar, vies en riskant werk onderstrepen bovendien dat onbekend onbemind maakt. Studenten die wel enige kennis hadden van de sector, waren juist enthousiast. Zij prezen

onder andere het uitdagende werk met nieuwe technieken en de doorgroeimogelijkheden in het vak. Veel jonge en nieuwe medewerkers hadden bewust gekozen voor een kleiner bedrijf. De persoonlijke aandacht, de korte communicatielijnen en het gevoel van geborgenheid spraken hen aan. Evenals de afwisselende werkzaamheden en het gevoel om invloed te kunnen uitoefenen op het werk.

## Luid en duidelijk

Onze sector heeft jongeren enorm veel te bieden, maar dat moet wel luid en duidelijk worden verteld. Dus: neem contact op met scholen bij jou in de buurt. Zet je deur open voor bedrijfsexcursies of open dagen. Of presenteer je bedrijf op regionale evenementen zoals VMBO On Stage, Techniek Tastbaar of een PET Event.

Bereid je presentatie goed voor. Want in al je enthousiasme over de techniek en je product ga je misschien snel voorbij aan wat jongeren vooral willen horen, namelijk: hoe is de sfeer in het bedrijf en in het team? Wat zijn de mogelijkheden om door te groeien? En last but not least: wat is het salaris? Als je dat dan ook nog allemaal laat vertellen door een jonge, trotse medewerker, is de kans het grootst dat zij een positief en realistisch beeld overhouden.

Laten we er samen voor zorgen dat de zichtbaarheid van onze bedrijven alleen nog wordt belemmerd door de grote hoeveelheid fietsen voor de deur. OOM helpt je graag bij de voorbereiding van je presentatie en een eventuele bijdrage uit ons Promotiebudget.



ERIK YPERLAAN,  
DIRECTEUR OOM



# RENDABELERE EN EFFICIËNTERE TUINBOUWTECHNIEK

**Elke werkdag bespreken de buitendienstadviseurs van Koninklijke Metaalunie met ondernemers van lid-bedrijven wat hen bezighoudt en hoe Metaalunie daarbij van dienst kan zijn. John Holleman, relatiebeheerder van Fedecom (onderdeel van Metaalunie) spreekt met Han Smits, directeur/eigenaar van Machinefabriek J.M. van den Munckhof B.V. in Horst.**

Op technisch gebied liggen er mooie kansen voor de fruitteelt, weet Han Smits. Zijn bedrijf ontwikkelt en produceert spuit- en oogsttechnologie. De machines worden wereldwijd geleverd. Smits over de technologie van zijn bedrijf: 'In de traditionele fruitteelt in omliggende landen in Europa en de VS wordt nog steeds tot duizend liter per hectare aan middelen gespoten. In sommige delen van de

VS zelfs tweeduizend liter. Ze vernevelen hun vloeistoffen, waardoor er maar weinig op het blad terecht komt. Ze rijden ongeveer vier kilometer per uur. In Zuid-Limburg zijn er telers die minder dan 200 liter per hectare spuiten.' De efficiënte telers waar Smits naar verwijst, gebruiken technologie die tachtig jaar geleden door Munckhof werd uitgevonden. Het systeem gebruikt luchtzakken met nozzles die dikke druppels horizontaal spuiten, precies op het juiste moment en op de juiste plek. Smits: 'Dat is efficiënter, goedkoper en er kan daardoor sneller worden gereden.'

## Data

Volgens John Holleman is Munckhof een prachtig voorbeeld van het hoge niveau waarop de bedrijven van brancheorganisatie Fedecom zich bevindt. Fedecom behartigt de belangen

van fabrikanten, importeurs en dealers in de agrotechniek, veehouderijtechniek, groente-techniek, tuinbouwtechniek en industrie en intern transport. De organisatie heeft bijna 1.000 leden met een gezamenlijke jaaromzet van ca. € 5,5 miljard. De branche telt zo'n 16.500 medewerkers. Holleman: 'Voor mij als relatiebeheerder is het geweldig om te zien hoe een bedrijf als Munckhof opereert.' De technologie gaat echter verder dan de machines, vertelt Smits. 'Als je echt efficiënt wilt spuiten, dan moet je meten wat de opbrengst per boom is. De machines leggen met een camera vast wat de kleur, de afmetingen en het gewicht is van de appels, samen met de gps-gegevens. De bloesem en de scheutlengtes worden van bovenaf gefotografeerd met een drone. De machine kan met de gegevens per boom bepalen hoeveel meststof





« Met onze technologie  
lopen we vooruit  
op de huidige wet-  
en regelgeving »

en beschermingsstof er gespoten moet worden. De data gebruiken we ook om per boom te bepalen of het tijd is om de wortels te snoeien. Die machines leveren we ook. Het resultaat is een uniforme boomgaard, met aan elke boom vrijwel dezelfde hoeveelheid appels of peren. Het is een nauwkeurig proces. De oplossing die we bieden is uniek.' Holleman vult aan: 'En het is goed om te vermelden dat er door het gebruik van hightech minder gewasbeschermingsmiddelen noodzakelijk zijn.'

#### Early adopters

Een sleutelbegrip bij het efficiënter spuiten van middelen is drift-reductie. Drift-reductie is een belangrijk onderwerp voor Fedecom. Holleman: 'Wij zijn elke dag bezig met de bewustwording rond dit soort techniek. Het gaat om het creëren van draagvlak.' Smits: 'Helaas hebben traditio-

nele fruittelers moeite met digitalisering. We proberen door te breken bij de early adopters. Dat lukt alleen als we de hele keten meekrijgen. De voordelen voor de telers zijn niet alleen groot als het gaat om de opbrengst, maar ook voor het milieu. Je gebruikt minder middelen, minder energie, je belast de omgeving veel minder. Met onze technologie lopen we vooruit op de huidige wet- en regelgeving. Er is helaas nog geen beleid of budget om innovatie te stimuleren.' Holleman: 'Dat is vaak de uitdaging met de regelgeving. Zoals Smits stelt, loopt het bedrijfsleven vaak voor in ontwikkelingen en is dit nog niet in wetgeving ingebed, terwijl er soms het beeld is dat ondernemers niet willen. Wij proberen beweging in wetgeving te krijgen zodat het duidelijk, haalbaar en betaalbaar is voor zowel onze leden als voor de eindgebruiker.'

#### Hightech

Opleiding kan daarbij helpen, aldus Holleman. Het is een van de speerpunten van zijn bedrijf, dat zich verder bezighoudt met de veiligheid van machines, informatievoorziening over de markt en innovatie, promotie van de branche, invloed op regelgeving en financiële ondersteuning. 'Fedecom heeft contact met dertien mbo's. Het netwerk en kenniscentrum Tech In Motion is onderdeel van Fedecom. Als je aan leerlingen vraagt wat ze tijdens hun stage willen doen, dan is het vaak sleutelen aan een tractor. Wij geven de leerlingen inzicht in de mogelijkheden en zorgen voor adequate kennis binnen het onderwijs. Het beeld van een ouderwetse sleutelaar is achterhaald, het is een hightech sector, kijk maar naar dit bedrijf. Uiteindelijk is dat nu al de toekomst.'



BEELD SANDER VAN DER TORREN



'OPLEIDEN HELPT  
ONS AAN NIEUWE  
AANWAS EN  
GOEDE VAKMENSEN'

DE VRIES CONSTRUCTIE & LASERTECHNIEK



V.l.n.r.: Martijn Kanters, Jarno Vogels en Maikel Vogels.

**De Vries Constructie & Lasertechniek uit Eindhoven is al 65 jaar producent van uiteenlopende producten van staal, halffabricaten en eindproducten. Vorig jaar won het bedrijf de OOM Award voor de regio Midden- en Oost-Brabant. Wie regelmatig de nieuwsberichten op de website van het bedrijf leest, zal dat niet verrassen. Het ene na het andere bericht komt voorbij over stagiairs en bbl'ers die komen en gaan of vervolgens succesvol hun opleiding hebben afgerond.**

In alle geledingen van het bedrijf lopen dan ook stagiaires rond van hogeschool Fontys in Eindhoven en Venlo, Summa College Eindhoven, Praktijkschool Eindhoven en Stedelijk College Eindhoven. De Vries is ook al jarenlang een erkend SBB-leerbedrijf. Daarnaast werkt het bedrijf regelmatig mee aan onderzoeken of praktijkopdrachten van studenten in het kader van hun hbo of universitaire opleiding. Het

juryrapport van OOM voegde daar nog aan toe: 'Onder meer vanwege hun voortdurende focus op persoonlijke ontwikkeling is De Vries gekozen als winnaar. Ze gaan uit van de medewerker en wat bij hem of haar past. Je kunt binnen het bedrijf ook heel goed een andere richting inslaan als je dat wilt. En stagiairs krijgen alle vertrouwen én verantwoordelijkheid. Dat betaalt zich uit voor zowel het bedrijf als de stagiair.'

#### **Opleiden loont**

Ook projectmanager en praktijkbegeleider Martijn Kanters was ooit stagiair bij het bedrijf en leidt als praktijkopleider nu zelf bbl'ers op. Hij is aan tafel geschoven met vader en zoon Vogels. Jarno (17) is stagiair en leerling en loopt inmiddels zijn tweede stagejaar bij De Vries via Praktijkschool Eindhoven. Vader Maikel werkt sinds 2019 bij het bedrijf als constructiebankwerker/lasser. Hij werkt vanaf 1992 in de metaal. 'Mijn broers werkten ook in de metaal

en met een lts-diploma op zak ben ik er ook ingerold. Het is net als met mijn zoon: we willen met de handen werken en je moet ons niet de hele dag achter een computer zetten, daar worden we allebei ongelukkig van.'

#### **Mooie wisselwerking**

Jarno heeft gekozen voor een bredere technische studierichting. Zijn vader werkte bij De Vries en zoonlief wilde ook 'iets met metaal gaan doen'. 'Het lassen spreekt mij aan en het is mooi om dingen te maken', luidt Jarno's korte motivatie waarom hij in de voetsporen van zijn vader is getreden. Maikel vond die gedachte ook wel leuk, maar, zo benadrukt hij: 'Ik heb altijd gedacht dat kinderen moeten doen wat ze zelf het liefste willen doen. Maar dat hij nu ook voor de metaal heeft gekozen, is toch wel leuk.' Jarno kwam onder de vleugels van alle medewerkers en leerde in twee jaar tijd al veel.

Maikel: 'In het begin moesten we nog echt alles uitleggen, maar nu hoeft dat niet meer. Het is een proces. Je begint met simpele werkzaamheden, een beetje overal snuffelen en wat poetsen en meekijken. En hij is een keer mee geweest met de montage. Als je nog van niets weet, kun je ook alleen maar meekijken. Maar van kijken leer je ook veel.' 'Jarno is leergierig en stelt de juiste vragen', vult Martijn aan. 'Hij is nu ook veel zelfstandiger en iets mondiger geworden.'

Martijn weet wat stagelopen bij De Vries inhoudt. 'Ik ben hier begonnen met een stage, net als een heleboel andere collega's. En niet alleen collega's van de werkvloer, maar ook van het kantoor. Opleiden zit gewoon in ons DNA. We hebben hier stagiaires rondlopen op hbo-, mbo- en bbl-/bolniveau. Het helpt ons aan nieuwe aanwas en goede vakmensen waarmee we weer jaren vooruit kunnen. Het is een mooie wisselwerking: wij leren de stagiaires over nieuwe productietechnieken en wij leren ook weer van hen.'

En het blijft niet alleen bij het opleiden van stagiaires; ook het eigen personeel wordt bijgeschoold en verder opgeleid. Martijn: 'We proberen op alle vlakken binnen ons bedrijf op te leiden, dus dat doen we ook met cursussen voor vaste werknemers. We geven iedereen de gelegenheid door te groeien. Dat is superbelangrijk voor ons bedrijf. Daarnaast geeft het mij als praktijkopleider ook gewoon een goed gevoel als ik collega's stappen zie maken.' Maikel: 'Je blijft je ontwikkelen, stilstand is achteruitgang. Zeker ook met allerlei nieuwe technische ontwikkelingen.'

### **Ergens anders kijken**

Uiteindelijk wil Jarno het liefst ook gaan werken bij De Vries; hij moet nog een jaar de opleiding volgen en daarna de bbl in. Of dat werken bij De Vries gebeurt of ergens anders,

is nog geen uitgemaakte zaak. Martijn: 'In principe zou het hier wel kunnen, maar het zou ook goed zijn om eens ergens anders te kijken. Maar ja, wij weten wat we aan hem hebben. Rondkijken geeft je een andere blik op zaken. Jarno vindt het hier fijn, maar misschien is het elders nog fijner, of heel anders.'

De Vries heeft altijd veel stagiaires gehad, maar het is de laatste jaren wel moeilijker geworden om ze binnen te krijgen, constateert Martijn. 'Ik twijfel dus of het verstandig is er eentje te laten lopen, het is toch de aanwas van je bedrijf.' Het onderhouden van warme banden met scholen is dan ook heel belangrijk vindt hij. 'Ik heb het idee dat alle bedrijven wakker zijn geworden en dat er meer stageplekken worden aangeboden. Dan wordt het voor ons gewoon lastiger. En ja, ik kan me

voorstellen dat ASML wat sexier klinkt dan De Vries Constructie & Lasertechniek. Maar niet iedereen past bij ASML en we merken gelukkig ook dat mensen door de werkzaamheden heen kunnen kijken en gewoon een leuke werkplek belangrijk vinden.' 'Dat je met een glimlach thuiskomt, is denk ik het belangrijkste. Je moet gewoon plezier hebben in wat je doet, want anders hou je het niet vol', is Maikel het met hem eens.

Alle drie zijn ze trots op het behalen van de OOM Award. Maikel: 'We hebben wel iets bereikt. Je voelt je echt verbonden als bedrijf. Ik zie onze directeur Jos ook echt als onderdeel van het team, los van het feit dat hij ook gewoon de baas is.' We zijn dus heel blij met de OOM Award: het is een erkenning voor wat we hier doen', beaamt Martijn.





BLIK OP BRANCHES

SPUITGIETMARIJZEN VAN ENGINEERING TOT MONTAGE EN ONDERHOUD

# ‘WIJ MAKEN MATRIJZEN WAARMEE KLANTEN 24/7 VOLLE BAK KUNNEN PRODUCEREN’

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

## BRANCHEVERENIGING DUTCHFORM

Bij Jadima Fijnmetaalbewerking B.V. in Ede maken ze graag ‘mooie dingen van goede kwaliteit’, zegt directeur en eigenaar Jan van der Wilt. ‘De klant is natuurlijk koning, maar wij gooien wel altijd ons sausje over zijn vraag. Dat is de reden dat wij zelf engineeren: wij optimaliseren het initiële ontwerp voor het beste eindresultaat.’



‘Wij houden ervan de randjes op te zoeken van wat technisch mogelijk is. Ik hoor soms wel eens: ‘als het technisch eigenlijk niet kan, bel dan met Jan’. Dat we zelf engineeren is daarvoor super belangrijk.’

### **Robuust**

Van der Wilt nam het bedrijf 23 jaar geleden over van zijn vader Dick. In de loop der jaren zag hij veel bedrijven uit de sector verdwijnen. ‘Veel werk verdween naar Duitsland en Oost-Europa. Wij hebben altijd rechtstreeks voor eindklanten gewerkt en maken matrijzen

waarmee onze klanten 24/7 volle bak kunnen produceren. Matrijzen zijn vaak technisch ingewikkeld, maar je moet ook zorgen voor een goede kwaliteit. Hoe is het bedacht, hoe zit het constructief in elkaar? Is het robuust gebouwd en hoe is de afwerking? Dat is allemaal heel belangrijk. Wij worden nooit afgerekend op een te lange cyclustijd. Als je als producent honderd miljoen saladebakjes moet maken en je zit er een halve seconde per bakje naast, dan is dat het verschil tussen winst en verlies. Onze klanten hebben meer baat bij robuuste matrijzen die 24/7 doorgaan. Soms kunnen wij de

cyclustijd wel verkorten, maar kan de machine van de klant dat vervolgens niet aan.’ Jadima verzorgt ook onderhoud aan en reparatie van matrijzen. ‘Dat is niet vanzelfsprekend in de business.’

### **Wel of niet uitbreiden?**

‘Het lot van een gereedschapsmaker is dat alles in eigen huis moet gebeuren om controle te hebben en houden over alle facetten van het productieproces. We maken alleen maar hoog-nauwkeurig spul en als je dan alleen van de tekening werkt, kan het wel eens net niet passen. Daarom is het zo belangrijk dat je een onderdeel dat al klaar is er even bij kan pakken om te kijken of het allemaal klopt.’ Het betekent wel dat de productie vol staat met allerlei machinerie, zoals 5-assige CNC-freesbanken, zink- en draadvonkmachines, een laserlas-machine, 3D-meetapparatuur en CNC draai-banken en rond- & vlakslijpmachines. De hal is dan ook vol. Uitbreiden is een optie, maar Van der Wilt is terughoudend. ‘Ja, want waar doe je het voor? Om verder te groeien? Misschien zijn we wel groot genoeg. Bovendien is alles lastig momenteel: de energieprijzen, het tekort aan technici, de stijgende lonen, de netcongestie. Maar goed, de vooruitzichten voor dit jaar zijn goed, dus wie weet ga ik toch bijbouwen zodat we de logistieke inrichting kunnen verbeteren. We beginnen volgende week eerst maar eens met het plaatsen van twee zeecontainers voor tijdelijke opslag van materialen.’

### **Initiatief tonen**

Van der Wilt vindt het belangrijk dat zijn medewerkers initiatief tonen en betrokken zijn. ‘We doen het samen, is mijn credo. Het



wij-gevoel vind ik belangrijk. Dat betekent dat wij medewerkers opleiden en verantwoordelijkheid geven.' Er is wel een werkplaatschef die meekijkt, meedenkt en zo nodig helpt. 'De mensen werken met de allernieuwste machines en ze zijn ook hun eigen werkvoorbereider. Dat maakt het uitdagend werk. En alles wat we maken is uniek; het zijn allemaal enkelstuks.' Zijn passie voor het matrijzen maken probeert hij over te brengen op zijn medewerkers. 'Het is belangrijk dat wat wij maken klopt. Wees trots op wat je maakt.' Hij vindt het ook belangrijk dat mensen doen waar ze goed in zijn. 'Ik ben techneut en bijvoorbeeld personeelszaken en facilitaire zaken deed ik erbij. Inmiddels doet mijn schoonzoon dat al jaren. Hij is anders opgeleid, kijkt en denkt anders en doet dat veel beter dan ik deed. Dat maakt je bedrijf veel waardevoller.'

#### Leveringsvoorwaarden

In 2000 werd Jadima lid van Moulds & Dies Industry (MDI), een van de voorlopers van DutchForm. 'De belangrijkste reden was dat we graag de leveringsvoorwaarden van MDI wilden gebruiken. Gelukkig hebben we er nooit een beroep op hoeven doen. Ook het ons-kent-ons-gevoel in zo'n branchevereniging is fijn. We kennen elkaar en spreken allemaal dezelfde taal. We doen allemaal hetzelfde, maar we hebben onze eigen klanten. Onderlinge concurrentie is nauwelijks aan de orde.' Het lidmaatschap moet wel uit jezelf komen, zegt hij. 'Je moet het nut er van inzien.'

#### Voorzitter

De Jadima-directeur trad in 2019 toe tot het bestuur van DutchForm en begin 2023 werd hij verkozen tot voorzitter. 'Ik ben betrokken bij het vak en de sector en voel me verantwoordelijk. Ik wil graag aan de buitenwereld laten zien wat de sector doet.' Dat doet hij samen met de



*Nauwkeuring nameten*

bestuursleden Erik den Hartog, Theo Alberts, Horst Friedhoff en Frank ten Vaarwerk. 'Vorig jaar lanceerden we een nieuwe website om onze zichtbaarheid te vergroten. Ook lieten we video's maken die het vak in beeld brengen (zie kader). Het bestuur heeft meer ideeën voor de komende tijd die we nog verder moeten concretiseren. De hulp van het secretariaat van Metaalunie is daarbij onmisbaar.' Dat het maken van matrijzen, modellen en gereedschappen tegenwoordig een nichemarkt is, heeft ook effect op het onderwijs, er is namelijk geen opleiding tot gereedschapmaker/ matrijzenmaker meer, zegt Van der Wilt. 'Misschien kan het een keuzevak worden in de opleiding Verspanen. De kloof tussen het onderwijs en de praktijk is nu helaas groot. Goede

basisvaardigheden als het kunnen lezen van een technische tekening is beperkt aanwezig. Het opleiden gebeurt daarom veelal bij de bedrijven.' Een punt van zorg is dat leerlingen liever kiezen voor stage- en werkplekken bij gevestigde, grote namen en mkb-bedrijven 'over het hoofd' zien. 'Terwijl bedrijven als het onze juist de leuke plekken zijn. Je kunt hier als leerling meer zien, meer doen en dus meer leren omdat het veel breder is.' 'Telkens hetzelfde maken vind ik niet leuk', besluit Van der Wilt, 'matrijzen maken wel. Het is technisch uitdagend om vanaf een aangeleverde schets een optimale matrijs te bedenken en te maken. Als ik nu een supermarkt inloop, kan ik aanwijzen wat er met onze matrijzen is gemaakt. Dat is leuk.'





Branchemanager  
Claudia Willems



**DUTCHFORM** DutchForm is de branchegroep voor gereedschap-, vormen- en modelmakerijen in Nederland en ontstond in 2016 uit het samengaan van de Nederlandse Vereniging voor Modelmakerijen (NVvM) en Moulds & Dies Industry (MDI). Branchemanager Claudia Willems omschrijft de vereniging als een “netwerk en kenniscgroep” voor de leden in Nederland en België.

De sector is ietwat onbekend, denkt Willems. ‘En dat is jammer, want onbekend maakt onbemind. Het is een leuke, aantrekkelijke hightechsector die heel innovatief is. Er zijn leden die volop aan de slag zijn met 3D-printing, bijvoorbeeld. Of denk aan het scannen van oude producten waarvan geen tekeningen meer zijn. Door ze te scannen, kun je alsnog een matrijs maken. Als er geen matrijzen-, model- en gereedschapmakerijen meer zouden zijn, dan zouden er heel veel producten uit de industrie en uit de winkels verdwijnen.’

Een van de doelstellingen van het nieuwe bestuur is om de zichtbaarheid van de sector te vergroten en jongelingen en zij-instromers te enthousiasmeren voor het vakgebied.

Vorig jaar werd hiervoor al een nieuwe website gelanceerd. ‘Met drie video’s laten we nu zien wat het werk

inhoudt en hoe leuk het is. Elke zes maanden komen er nieuwe video’s bij. Die delen we onder meer via de socials, zodat we ons bereik vergroten. Ook de leden mogen de video’s gebruiken.’

DutchForm heeft op dit moment 25 leden. ‘Het is een nichemarkt waarin niet veel bedrijven meer actief zijn. Maar ik denk dat we minimaal nog kunnen verdubbelen in omvang, waarbij we ervoor kiezen om te groeien in kwaliteit en niet in kwantiteit. Binnenkort komen er enkele potentiële nieuwe leden kennismaken. Dat is mooi, want samen sparren over de techniek, het vak en het ondernemerschap is heel waardevol.’

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

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



www.orfavisser.com



**ORFA VISSER** onze kracht van slim produceren...



Forceren • Dieptrekken • Flenswalsen • Lassen



**WIDENHORN** *Wij hebben een betere oplossing voor Plaatbewerking!*

Sinds 1916



Machineonafhankelijk  
Papierloos werken  
CAD/CAM  
Calculatie  
Shopfloor control  
ERP Integratie  
Volautomatisch  
Gereedschappen  
Duurzame snijonderdelen



WERKPLAATS  
HELP

www.widenhorn.nl - +31-(0)110-8209550



**HANS JANSEN STAALKABELS**

**Oplossingen in RVS staalkabels en staalkabelnetten**

Hans Jansen Staalkabels / Alphen aan den Rijn - Officieel partner van Jakob Rope Systems - [www.staalkabelnetten.nl](http://www.staalkabelnetten.nl)



BREAKING NEWS

**Deel jouw product met trots met de leden van Koninklijke Metaalunie!**

Neem contact met ons op via [productnieuws@metaalplustechneek.nl](mailto:productnieuws@metaalplustechneek.nl) en ontdek hoe jouw nieuws in dit magazine een plek kan krijgen op onze Breaking News-pagina.



# VERSTOORDE RELATIE

**Kan een uitgeleende werknemer, ondanks een relatiebeding, ongestraft via een andere werkgever voor dezelfde inlener gaan werken?**

Detachingsbureau De Link bv heeft Frank in dienst. Frank is een topper in engineering. Een grote klant van De Link is een fabrikant van tuinbouwmachines: Van Rooi bv. Frank wordt met grote regelmaat uitgeleend door De Link aan Van Rooi. De Link baalt dan ook als Frank aangeeft weg te gaan. Dit valt bovendien midden in een project bij Van Rooi. Bij zijn vertrek spreken Frank en De Link met elkaar af dat hij dit project nog zal afmaken. Hierna geldt onverkort het relatiebeding uit de arbeidsovereenkomst. Hierin staat dat Frank gedurende één jaar na het einde van zijn arbeidsovereenkomst niet voor klanten van De Link mag werken.

**HOE ZIT HET PRECIËS?** Een organisatie die arbeidskrachten ter beschikking stelt aan anderen, mag een arbeidskracht niet in de weg staan bij het in dienst treden bij de inlener na afloop van de uitzending. Dit vloeit voort uit de Waadi (Wet allocatie arbeidskrachten door intermediairs). Deze belemmering vanuit de Waadi is niet van toepassing als de werknemer — via een andere werkgever — voor de inlener gaat werken. De werknemer kan dit niet ongestraft doen als hij een relatiebeding heeft getekend. Heeft u hierover vragen, neem dan contact op met Team Sociaaljuridisch Advies, via [sj@metaalunie.nl](mailto:sj@metaalunie.nl).

Nadat het project bij Van Rooi is afgerond, komt De Link erachter dat Frank toch weer voor Van Rooi machines ontwerpt. De Link stond per ongeluk in de cc van een e-mail van Van Rooi aan Frank over een aankomend project. Frank beroept zich op de Waadi (Wet allocatie arbeidskrachten door intermediairs). Deze wet zou Frank beschermen tegen belemmeringen om in dienst te treden bij het bedrijf waar hij aan uitgeleend is geweest. Hun relatiebeding is daarom nietig, aldus Frank. Hij wil de boete van € 15.000 die De Link claimt niet betalen.

## Niet in dienst

De rechter beoordeelt of Frank wel beschermd wordt door de Waadi. De Waadi geldt voor de situatie waarin een uitgezonden arbeidskracht (Frank) in dienst wil treden bij de inlenende partij (Van Rooi). Frank blijkt echter niet in dienst bij Van Rooi. In plaats daarvan leent een ander bedrijf hem uit aan Van Rooi. De Waadi kan Frank in dit geval dus niet redden, aldus de rechter. De Link kan Frank gewoon aan zijn relatiebeding houden. Het bedrijfsbelang van De Link bij het handhaven van het relatiebeding is groot. Frank wist dit. Er was bij zijn uit dienst treden niet voor niks over Van Rooi gepraat en er was uitsluitend voor het lopende project een uitzondering gemaakt. Dat Frank vlak voor zijn vertrek offertes van De Link aan Van Rooi aan zichzelf had gemaaild, om zijn diensten via zijn nieuwe werkgever concurre-



**MR. MIRJAM BOS**  
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR  
KONINKLIJKE METAALUNIE

rend te aan te bieden, speelt ook mee in het oordeel. Frank moet € 15.000 euro boete aan zijn oud-werkgever betalen.

**Metaalunie Rechtsbijstand** behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonnen, 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](http://www.metaalunierechtsbijstand.nl)

# WEEVERSNIEUWSTAD IN MARKNESSE

VAN (HOEF)SMEDERIJ TOT MODERN MECHANISATIEBEDRIJF

**K**oninklijke Metaalunie is onderdeel van 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 vereniging 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 en noem maar op, geen hier en nu.



ROYAL  
AGRI



In het jaar waarop we nu terugkijken wordt de DDR (Duitse Democratische Republiek) officieel opgericht in de Sovjet-bezettingszone in Duitsland en komt de Citroën 2CV, in de volksmond beter bekend als de “lelijke eend”, in productie. En met de ondertekening van het Verdrag van Londen richten 10 Europese landen de Raad van Europa op. Het is ook het jaar dat mechanisatiebedrijf Weevers officieel van start gaat. Maar zoals dat zo vaak gaat in de historie, is er een aanloop tot de daadwerkelijke gebeurtenis die in dit geval al teruggaat naar begin 1931.

In dat jaar neemt de smederij in Middenmeer namelijk Toon Weevers aan als smid voor de ‘Directie van den Wieringermeerpolder’ tegen een salaris van 35 gulden per week. In augustus

1931 trouwt Toon met Truus Ernest en krijgen zij in Slootdorp één van de eerste twintig woningen toegewezen. In het huis is ook een kantoor van de directie Wieringermeer gevestigd. Vanaf 1936 tracht Toon zijn eigen smederij te krijgen, gesteund door pachters in de Wieringermeer. In de drie dorpen zijn al voldoende smederijen aanwezig waardoor het verzoek steeds weer werd afgewezen.

#### **Naar de Noordoostpolder**

De plannen voor het aanleggen van de Noordoostpolder, bieden nieuw perspectief. Nadat de Wieringermeer in 1941 gereed is, trekt de directie zich terug en richt alles op de Noordoostpolder. In 1942 wordt Toon Weevers overgeplaatst naar Lemmer, waar hij in de pas drooggevalle polder een werkplaats op moet

zetten. Vlak na de eerste verpachtingen in de Noordoostpolder verleent de directie Wieringenmeer afdeling Noordoostpolderwerken, in 1948, aan Toon Weevers toestemming een landbouwsmederij te beginnen. Daarvoor bouwt de directie een noodsmederij in Marknesse en komt het gezin ook daar te wonen in het eerste stenen huis van Marknesse. Op 1 januari 1949 gaat het bedrijf officieel van start.

#### **Ambachtelijk werk**

Het werk is vooral ambachtelijk: paarden beslaan, ploegscharen uitsmeden, lassen, richtwerk, constructie smeedwerk, eggetanden beleggen en kachelpijpen installeren. Zonen Kees en Dik werken in de smederij en moeder Truus Weevers runt een kleine winkel in een hoek van de smederij, waar ze met name



gereedschap, zoals hooi-, aardappel- en bietenvorken, graanwieders, zeisen en eenvoudige huishoudelijke artikelen zoals emmers en teilen verkoopt. In 1953 wordt een nieuwe smederij met woonhuis gebouwd op de huidige locatie. De filosofie is: voor een goede service moet je bij de zaak wonen. En dat ondersteunt Weevers nog steeds. De eerste trekker is een Massey-Harris 55K, met als inruil een werkpaard. Deze wordt al in 1948 verkocht, maar in 1957 verkrijgt het bedrijf het eerste Nederlandsche dealerschap van Fiat tractoren.

### Zelfdenkende schoffels

Zoon Dik en zijn vrouw Trees nemen het bedrijf in 1967 over en moderniseren gebouwen en bedrijfsmiddelen. Dik heeft oog voor innovatie, maatwerk en samenwerking, vaak

ingegeven door klanten. Voor fruittelers maken ze zelfdenkende schoffels, plukstellingen en kistenoprapers (bekend als "Pakpony"). Voor de akkerbouwers produceren ze onder meer ontsmettingsbakken, transporteurs en stortbakken. Ook is Dik in diverse besturen actief, wat hem een benoeming als Lid van verdienste voor Metaalunie oplevert. Als hij in 1994 plotseling overlijdt, zetten zijn vrouw Trees en zoons Adrie en Peter het bedrijf voort in nauwe samenwerking met broer Tonny vanuit de Nieuwstad in Lelystad. Belangrijk is de overstap in 1999 naar het Massey Ferguson dealerschap voor heel Flevoland.

### Future Farming Flevoland

In 2004 is het bedrijf één van de initiatiefnemers van Future Farming Flevoland en

introduceert gps-techniek in Flevoland. Vanaf 1 maart 2006 rijden tractoren van Weevers automatisch op twee centimeter nauwkeurig over de akkers. Ze grijpen de schaalvergroting, professionalisering en toename van grotere landbouwmachines aan om in 2006 een grote moderne werkplaats te bouwen.

In 2020 dopen ze de bedrijfsnaam om tot WeeversNieuwstad na samenvoeging van de drie vestigingen Lelystad, Rutten en Marknesse. Hiermee effenen ze de weg voor de vierde generatie Rick en Tom Weevers. De mechanisatiebranche innoveert snel, de eerste klanten van WeeversNieuwstad rijden met autonome veldrobots van Agxeed. Door één sterk bedrijf te maken, is het slagvaardiger om aan deze veranderingen invulling te geven en zich verder te ontwikkelen.



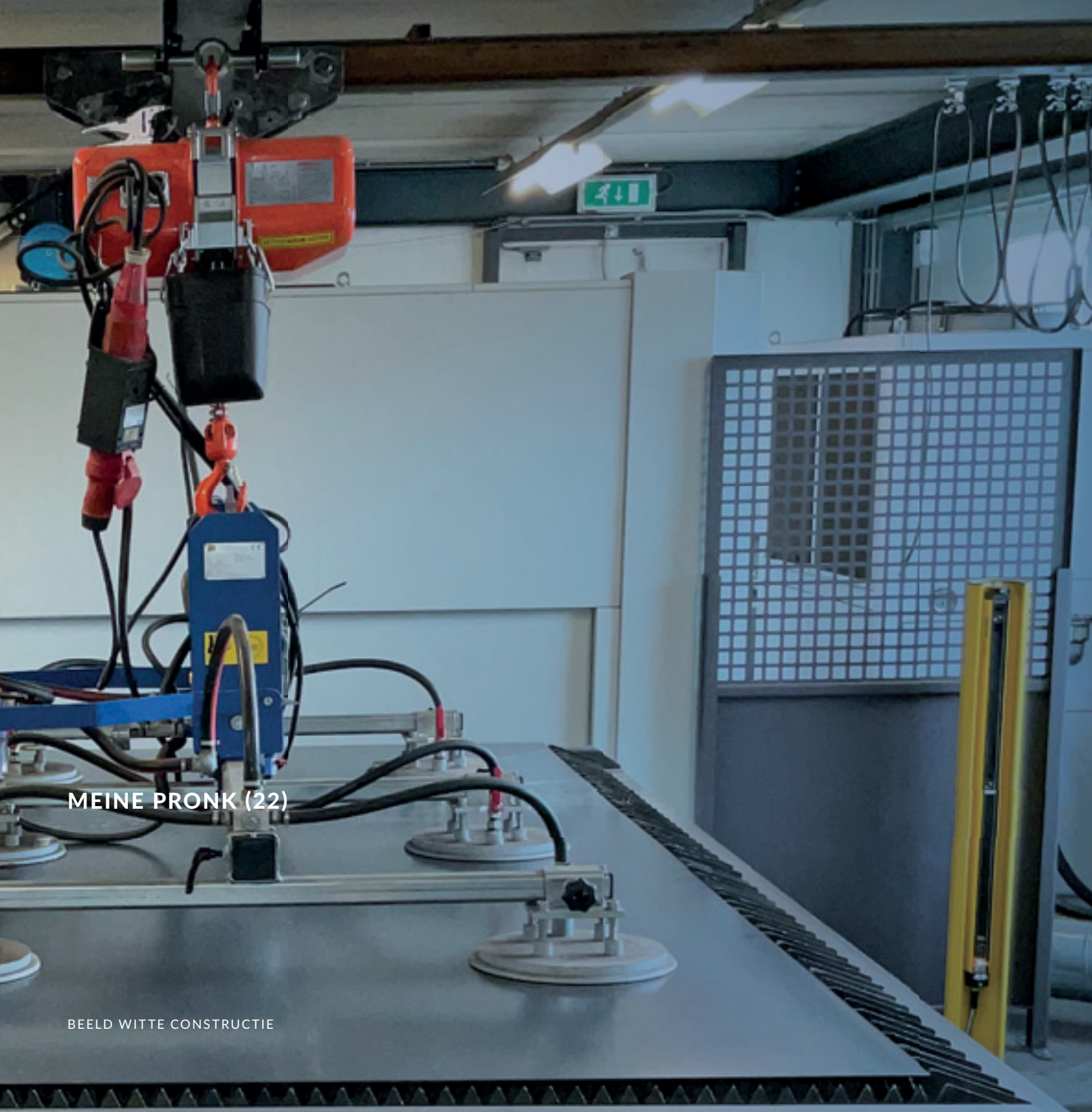
# METAALTOPPER

De metaaltopper van deze maand is Meine Pronk. Meine werkt bijna vier jaar bij Witte Constructie, een familiebedrijf in Schoorl. Dat hij nu in de laatste fase van de BBL-opleiding Constructiewerker (niveau 2) zit, ging niet zonder slag of stoot. Op de middelbare school had hij het door concentratieproblemen zwaar. Hij kwam uiteindelijk in de dagbesteding

terecht en kreeg ontheffing van de leerplicht mits hij ergens een stage zou doen. Dat werden twee lascursussen. 'Lassen leek me leuk. Mooie dingen maken met je eigen handen.' Toen hij 18 werd, nam Meine contact op met Witte Constructie met de vraag of hij er kon komen werken. Dat kon, maar lassen doet hij niet zo veel meer, nadat er eind 2022 een laser-

snijmachine bij kwam. 'Ze zochten iemand die de machine wilde bedienen en de technische tekeningen wilde maken.' Hij werd op cursus gestuurd en is nu de man die moet zorgen voor optimaal gebruik van de lasersnijder. 'Een goede tekening maken, kost tijd. Maar dat verdienen je verderop in het proces terug.' Hij is nu bezig met een grote klus: het verwerken





## MEINE PRONK (22)

BEELD WITTE CONSTRUCTIE

van 25 ton cortenstaal tot plantenbakken. De aangeleverde tekeningen nalopen, de maten controleren en vervolgens de tekeningen maken voor de werkplaats.

Met enkele vrienden maakte hij in zijn vrije tijd een skyline van de bijzondere voertuigen van YouTuber MasterMilo. 'Ik tekende het helemaal na, sneed alles uit en vouwde het zodat het aan

de muur kon. We voorzagen het van LED-strips en nu zie je ons kunstwerk regelmatig op de achtergrond in zijn video's.'

Het onderlinge contact bij Witte is fijn en het werk is "leuk en uitdagend", zegt Meine. Hij is dan ook blij dat hij destijds de kans kreeg van Chris en Boy Witte. Chris zei wel dat ik het zelf moest waarmaken. Dat dit is gelukt, daar ben

ik wel trots op.' Nu hij zo ver is gekomen, wil hij ook verder. 'Ik wil niveau 3 of 4 gaan doen. Daarover moet ik binnenkort in gesprek.' Hij heeft nog meer goed nieuws. 'Omdat Chris en Boy goed met mij meedenken kan ik nu ook op zoek naar een eigen koopwoning.'

**Ook een metaaltopper in uw bedrijf? Laat het ons weten op [redactie@metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl)!**

# BEZORGDHEID OVER DE ENERGIEZEKERHEID

***Koninklijke Metaalunie is bezorgd over de energiezekerheid, in het bijzonder voor bedrijven in Flevoland, Utrecht en Gelderland. In een artikel in de Telegraaf stelde landelijk netbeheerder TenneT voor om in te gaan grijpen bij bedrijven die stroom opwekken en onderling willen delen via het netwerk. In de Flevopolder, Gelderland en Utrecht wordt zulke samenwerking beperkt. Er is onvoldoende netwerkcapaciteit, ook al zijn ondernemers bereid onderling in tijd te schuiven met hun stroomverbruik, aldus TenneT.***

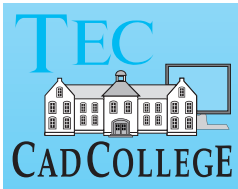
Dit is zeer slecht nieuws. Er moeten juist onconventionele maatregelen worden getroffen. Zo niet, dan komt het economisch verdienvermogen van Nederland ernstig onder druk te staan. Metaalunie heeft eerder al in een position paper richting de Tweede Kamer haar bezorgdheid uitgesproken over de actuele en dreigende gevolgen van de problemen op energiegebied en met klem aangedrongen op onmiddellijke uitvoering van de meest denkbare creatieve oplossingen.

De position paper bevat een aantal concrete oplossingen om de netcongestie voor bedrijven te verlichten door bijvoorbeeld slimmer gebruik te maken van het netwerk en erkende onderaannemers toe te staan om aan het net te werken. Ook suggereren wij om investeringen op het energienetwerk los te koppelen van stikstof, een ander 'aansluitadagium' te hanteren en regionale initiatieven (vooral ook op bedrijventerreinen) te omarmen en te faciliteren.

Indien dit soort oplossingen, waaronder de eerdergenoemde samenwerking van ondernemers in zogenaamde eHubs, onverhoopt niet mogelijk mocht zijn en de problemen zich blijven opstapelen, dan moet er naar andere oplossingen worden gezocht om te voorkomen dat bedrijven stil komen te staan of op halve kracht moeten draaien.



GERARD WYFKER  
BELEIDSSECRETARIS VERDUURZAMING  
wyfker@metaalunie.nl



## CAD Cursussen

# TEC / CAD COLLEGE

## Ontdek de toekomst van CAD

Wil je jouw carrière naar een hoger niveau tillen en een professional worden in Computer-Aided Design (CAD)? TEC CAD College in Nijmegen biedt de beste opleidingen in de industrie met onze gespecialiseerde lessen in programma's zoals Inventor, Revit en AutoCAD. Ons doel is om cursisten te voorzien van de meest recente kennis en vaardigheden die nodig zijn in de branche, zodat ze klaar zijn om een succesvolle carrière te starten. Wij geven lesmateriaal en een naslagwerk mee bij de cursus, zodat je altijd terug kunt vallen op de informatie die je hebt geleerd. Onze kleine groepen zorgen voor een persoonlijke benadering en een efficiënte leeromgeving, waardoor je maximaal kunt profiteren van onze ervaren instructeurs. Wij zijn meervoudig award winnaar en trots op onze reputatie als een van de beste opleiders in Nederland. Schrijf je nu in voor een van onze opleidingen bij TEC CAD College en zet de eerste stap naar een succesvolle toekomst!

Scan de QR code of ga naar:

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

024 356 5677

Nijmegen



Cursussen	April	Mei
AutoCAD Basis	2,3,8,9	6,7,13,14
AutoCAD Update		29,30
AutoCAD Gevorderd	20,21,27,28	
AutoCAD Expert		21,22,27,28
AutoCAD VB.NET basis		
Inventor Basis	4,5,10,11	8,15,16,17
Inventor Gevorderd	15,16,22,23	
Inventor Expert	3,4,10,11	
Inventor expert, blok 1		
Inventor expert, blok 2		
Inventor iLogic		
Fusion 360 Basis	17,18,24,25	
Fusion 360 Gevorderd		
Fusion EEM/ FEM	15,16	
Revit Basis	15,16,22,23	15,16,21,22
Revit Bouw Gevorderd	4,5,10,11	
Revit Installatie Gev.	2,3,8,9	
Revit Expert		
Revit BIM Manager		
Revit Twinmotion		29,30
Revit Dynamo		23,24
3ds Max Basis		21,22,27,28

# Ondernemer worden in de MKB-Maakindustrie?

Graag nemen wij u mee in het leven van Ronald. Met regelmaat delen wij zijn ontwikkelingen als ondernemer in de metaal en zijn ontwikkeling van ZZP-er naar een groeiende MKB-er. We volgen Ronald bij het aannemen van personeel, de aankopen die Ronald doet en de begeleiding die hij hierbij ontvangt van Mevas.



Ronald kiest er voor om vanaf februari als ondernemer zonder personeel verder te gaan. Dit betekent dat hij te maken krijgt met een hoop veranderingen op het gebied van financiën, regelgeving, verzekeringen, marketing en acquisitie. De eerste stap naar zelfstandigheid is een inschrijving bij de KvK.

Daarna meldt Ronald zich ook aan als lid bij Koninklijke Metaalunie. Als lid van Metaalunie kan Ronald gebruik maken van aantrekkelijke kortingen en goede product voorwaarden en diensten afnemen van gerenommeerde aanbieders. Voor u als ondernemer betekent dit gemak en u kunt uw contributie zelfs gedeeltelijk of geheel terugverdienen.

Zo leert Ronald ook het Mevas ledenvoordeel kennen. Als ondernemer loop je inkomsten mis als je (tijdelijk) niet meer kan werken. Bijvoorbeeld door ziekte of een ongeval. Dit risico wil Ronald niet lopen.

## mevas

STERK VERZEKERINGSWERK

SCAN EN ONTDEK  
ALLE VOORDELEN

[mevas.nl](https://mevas.nl)



088 - 456 5400 @ info@mevas.nl