

nummer 7 2024

jaargang 69

# Metaal+Techniek



Het TIG-lassen is nauwkeurig werk



**HARRY HERSBACH  
TOOLS BV**

1974 - 2024  
**50 JAAR**  
SPECIALIST IN VERSPANEN



## WIJ BESTAAN 50 JAAR!

In het gedenkwaardige jaar 1974 zag Harry Hersbach de oprichting van Hersbach Tools B.V. tot stand komen en dit jaar markeren we met trots het 50-jarig bestaan van ons bedrijf.

Een halve eeuw van toewijding, doorzettingsvermogen en innovatie heeft ons gebracht naar waar we nu staan en we kijken met trots terug op de reis die we hebben afgelegd.

Dit jubileum is niet slechts een viering van de tijd die voorbij is gegaan, maar ook een erkenning van het vertrouwen in klanten, personeel en de onmisbare ondersteuning van onze toegewijde leveranciers. Samen hebben zij een essentiële rol gespeeld in het vormgeven van het succesverhaal van Hersbach Tools B.V.

Daarnaast willen we onze waardering uitspreken voor de steun die we hebben ontvangen van onze families en goede vrienden. Hun betrokkenheid en aanmoediging hebben ons geholpen in tijden van uitdaging.

Terwijl we met trots terugkijken op ons verleden, richten we onze blik vol vertrouwen op de toekomst. Hersbach Tools B.V. blijft zich inzetten voor excellentie, innovatie en klanttevredenheid.

We zijn vastbesloten om voorop te blijven lopen in de sector en te voldoen aan de verwachtingen van onze klanten in de komende decennia.

## NIEUW ARRIVAL!

Vanaf 1 januari is ons programma verder uitgebreid met tappen en snijmoer/platen van Yamawa!

De Yamawa-groep ontwikkelt sinds de oprichting in 1923 snijgereedschappen van topkwaliteit, die aan de meest technische eisen kunnen voldoen. Over de hele wereld – ruimte- en luchtvaartindustrie, auto-industrie, scheepsbouw, werktuigmachines, elektrische apparaten, IT en andere industrieën – wordt het merk Yamawa erkend als synoniem voor tappen van de beste kwaliteit, die uitstekende en consistente prestaties leveren. Yamawa is niet alleen de eerste Japanse tappenfabrikant die de ISO9001-certificering heeft behaald, maar investeert ook massaal in R&D en in de kwaliteitscontrolesystemen, waarbij ook aandacht wordt besteed aan de milieukwesties.



## U DE UITDAGING, WIJ DE OPLOSSING!

Think threads with  
**YAMAWA**



**WWW.HHTOOLS.NL**

# HET WERK BEGINT NU!



BEELD SANDER  
VAN DER TORREN

Na langdurige en intensieve onderhandelingen hebben werkgevers en vakbonden eindelijk een principeakkoord bereikt over de nieuwe cao voor het Metaalbewerkings-  
bedrijf, onderdeel van de cao's in de Metaal en Techniek. Het is wat je noemt een "stevig akkoord". Maar wel hard nodig. Wij hadden nog een inhaalslag te maken ten opzichte van andere cao's en de hoge inflatie.

Dit akkoord is van groot belang voor zowel werkgevers als werknemers en biedt duidelijkheid voor de komende periode tot 2026. De verbeterde arbeidsvoorwaarden zijn cruciaal om technische vakmensen

voor de sector te behouden in concurrentie met sectoren om ons heen. En de sector aantrekkelijk te maken voor nieuw talent.

We hebben gekozen voor een robuuste verbetering van de lonen, wat essentieel is om de sector vitaal en aantrekkelijk te houden.

## Vitaliteit

Naast loonsverhogingen richt het akkoord zich op de Regeling voor vervroegde uittreding

(RVU) voor werknemers met een zwaar beroep en het bevorderen van duurzame inzetbaarheid. Vakmensen zijn en blijven in mijn ogen belangrijk in onze maakindustrie. Ze moeten zo lang mogelijk fit en gezond hun bijdrage aan de sector kunnen leveren. En

« Dit akkoord is ook een strategische investering in de toekomst van onze sector »

als dat niet meer kan, moet er een vangnet voor hen zijn: de RVU voor zware beroepen. In het akkoord is afgesproken de wachtlijsten voor de RVU-regeling weg te werken, zodat alle werknemers die in aanmerking komen hiervan gebruik kunnen maken. Ten slotte hebben wij met vakbonden afgesproken om te investeren in programma's die de vitaliteit van werknemers bevorderen en een positieve leercultuur stimuleren. Iets wat belangrijk is om de ontwikkelingen en kansen op het gebied van digitalisering, automatisering en productiviteitsverbetering op te kunnen pakken en in het bedrijf te implementeren. Ook zijn er al afspraken gemaakt over de nieuwe pensioenregeling, die per 1 januari 2026 ingaat.

## Strategische investering

Dit akkoord is daarom niet alleen een reactie op de huidige uitdagingen, maar ook een strategische investering in de toekomst van onze sector. Het vormt een stevige basis waarop de sector kan blijven groeien en innoveren in de komende jaren. Maar daar is uiteraard meer voor nodig dan een marktconforme cao. Het moet wel verdiend en betaald worden. Dat is niet voor elk bedrijf vanzelfsprekend. Innovatie, vernieuwing, productiviteit: het zijn de thema's waar we nu nog meer met elkaar de schouders onder moeten zetten. Net als het ondernemersklimaat in Nederland. Het werk begint nu!

MARK HELDER **VOORZITTER**  
KONINKLIJKE METAALUNIE

# INHOUDE



**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** 'De toekomst van Nederland hangt af van goed opgeleide mensen, innovatiekracht en een duurzame economie', zegt GroenLinks-PvdA Tweede Kamerlid Joris Thijssen. Hij vindt dat als er op die drie domeinen bezuinigd wordt, we het onszelf alleen maar moeilijker maken in de komende jaren.

# 12

10

**IN BALANS** Marc Coomans: 'Modelbouwen is ontspannend, maar vraagt wel om geduld'

26

**HOE DOE JIJ DAT?** Reparaties uitvoeren is de corebusiness van Jense Machine Service. Naast kennis van zaken hebben, moet je altijd klaarstaan voor je klanten.

28

**AMERIKADAG** Veel Nederlandse MKB-maakbedrijven zijn succesvol in de VS. Kansen te over, maar hoe benut je ze? Laat je informeren tijdens de Amerikadag!

50

**UIT HET ARCHIEF** In 1984 neemt Ad van Haandel de LPG-inbouw en groothandel over uit het failliete bedrijf LPG-service Van Dijken. Het is de start van Van Haandel Metaal bv.

**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)  
Pieter@tekstpartners.nl, Janneke Mooij  
(redacteur, VrhI Content & Creatie)



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

**Redactie Koninklijke Metaalunie**

Tony van der Meer  
**Medewerkers** Giuseppe Toppers, Frank Senteur,  
Ronald Buitenhuis, Ronald Hissink,  
Francois de Jonge.  
**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).

**Advertentieverhoop**

Reinier Terpstra - [r.terpstra@elma.nl](mailto:r.terpstra@elma.nl)  
0226-331693/M. 06-12745545

Jochem Meijer - [j.meijer@elma.nl](mailto:j.meijer@elma.nl)  
0226-331686



**REPORTAGE** Jacqueline Jimmink is een van de weinigen die nog handmatig metalen graveert. Ze ziet het beroep verdwijnen en doet er vanuit haar eigen ambachtsatelier alles aan om het te behouden.

**16 HET PROJECT** Machinefabriek Hamminga zet alle zeilen bij voor het frezen van enkele duizenden verbindingstukken uit C-15 staal.



**42 BLIK OP BRANCHES** De Bruin Proces Equipment (DBPE) is nieuw lid van Dutch Machinery for the Food Industry (DMFI) en het Hygienic Design Network (HDN). Vooral omdat hygiëne steeds vaker een hot topic is.



**SECTORCAMPAGNE** De derde slagroomtaart voor een lid van Koninklijke Metaalunie dat via social media de sectorcampagne "Metaaltechnologie maakt je wereld" op originele wijze deelt, is gewonnen door Bosman Watermanagement bv.



**VERDER IN DIT NUMMER**

**6** Over onze leden.

**20** Op de koffie.

**22** Samen – Diergaarde Blijdorp bedenkt het en Machinefabriek Poot zorgt dat het gemaakt kan worden.

**31** Achter het nieuws.

**33** Column – De meeste techneuten zijn geen salestijgers. Karen van Riel helpt je op weg.

**46** Breaking News – Topproducten van de afgelopen tijd.

**49** Rechtgezet – Hoe ver gaat de zorgplicht van een bewaarnemer?

**56** Metaaltopper van de maand is Evert Kin.

**58** Op de Bres – Nederland omvormen tot een innovatieland.

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

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

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

**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.

Lezers van dit 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

## PROPOS OVERGENOMEN DOOR SMG

Softwareontwikkelaar PROPOS is overgenomen door de Smart Manufacturing Group (SMG). Door de overname wordt SMG een nog bredere speler voor de maakindustrie, gericht op ERP, planning, scheduling en shop floor control. PROPOS software is al meer dan 12 jaar een oplossing voor plannen, aansturen, monitoren en verbeteren van productieprocessen bij productiebedrijven. PROPOS vindt zijn oorsprong in de praktijk. Het is ontwikkeld bij BOSCH Scharnieren en Metaal, een Nederlands productiebedrijf dat wereldwijd vooroploopt op het gebied van procesverbetering met Quick Response Manufacturing (QRM) en Lean Manufacturing. Robert Peters en Fried Kaanen, oprichters van PROPOS, blijven betrokken bij het dagelijks beleid: 'We zien deze samenwerking als een mooie stap richting de toekomst en kijken ernaar uit om actief bij te dragen aan de verdere ontwikkeling van SMG.'



## JAN JOËL LAAN 50 JAAR IN DIENST BIJ SANDFIRDEN TECHNICS



Een halve eeuw geleden, op 5 augustus 1974 om precies te zijn, kwam Jan Joël Laan als vroege schoolverlater bij Sandfirden in dienst. Laan heeft alle eigenaren van het bedrijf meegemaakt. Van ome Cees Laan tot de familie Vedder en van Piet Kooistra tot het drietal Lex, René en Bart. Nu, 50 jaar later en vier eigenaren verder, fietst Laan nog elke dag naar zijn werk in Den Oever om aan de gang te gaan op de constructieafdeling als constructeur/lasser/bankwerker.

### NIEUW FIELDLAB VOOR METAALPRINTEN

Smart Industry Fieldlab 3D Makers Zone (3DMZ), gespecialiseerd in 3D-printen, gaat een nieuw fieldlab voor metaalprinten ontwikkelen. Om dit project te realiseren, is 3DMZ een strategische samenwerking aangegaan met het Zweedse Freemelt. Het nieuwe metaalfieldlab, dat in 2025 operationeel moet zijn, zal fungeren als een gezamenlijke onderzoeks- en ontwikkelplek waar bedrijven, onderzoekers en studenten kunnen werken met de nieuwste generatie machines. Freemelt levert geavanceerde technologieën, waaronder hun Electron Beam Powder Bed Fusion (E-PBF) technologie. Het fieldlab wil industriële bedrijven helpen de kloof te overbruggen tussen traditionele productie en industriële serieproductie via additive manufacturing (AM).



### RUDY WILLEMSSEN 40 JAAR IN DIENST BIJ STAFIER HOLLAND

Rudy Willemsen is een vertrouwd gezicht binnen Stafier in Zevenaar. Hij begon 40 jaar geleden als uitzendkracht bij Stafier en groeide uit tot de spil van het logistieke proces binnen de organisatie. In deze tijd is het een bijzondere prestatie om vier decennia aan één bedrijf te wijden. Op 23 juli vierde hij samen met zijn collega's zijn 40-jarig dienstverband. Tijdens deze viering is er ook een "vererend getuigschrift" uitgereikt aan Willemsen. Een mooie blijk van waardering voor zijn toewijding, inzet en loyaliteit binnen het bedrijf.

# OVER ONZE LEDEN

## PANNENKOEKBAKMACHINES.NL NEEMT MULTIPAN OVER

Pannenkoekbakmachines.nl, specialist op het gebied van professionele pannenkoekbakapparatuur, heeft Multipan overgenomen. Multipan was onderdeel van de Veenhuizen Groep en bouwde de afgelopen jaren een sterke reputatie op door het ontwikkelen van hoogwaardige pannenkoekbakmachines voor de horeca. De overname stelt Pannenkoekbakmachines.nl in staat om zijn productportfolio

verder uit te breiden en nog beter in te spelen op de behoeften van horecaondernemers.

'Wij zijn verheugd om Multipan te verwelkomen in onze organisatie', aldus Pim Lambrechts van Pannenkoekbakmachines.nl. 'Multipan heeft een uitstekende reputatie in de markt en we zijn ervan overtuigd dat hun expertise ons portfolio perfect aanvult. Door de overname creëren we

nieuwe mogelijkheden om ons productaanbod naar een nog hoger niveau te tillen.' Door de overname breekt er een nieuwe fase aan voor Multipan, waarbij haar productlijnen en innovaties verder worden doorontwikkeld onder Pannenkoekbakmachines.nl.

De Veenhuizen Groep heeft besloten zich te concentreren op haar kernactiviteiten. Zij ziet de overname door Pannenkoekbakmachines.nl als een natuurlijke stap voor de toekomst van Multipan. Beide partijen kijken met vertrouwen naar de toekomst en verwachten een soepele overgang van activiteiten. Daarnaast zullen zij in de toekomst hun krachten bundelen in het voorzien van totaalconcepten voor horecakeukens.



## NJI 30 JAAR: TOEGESPITSTE ONDERSTEUNING BRANCHES VAN GROTE WAARDE

Tijdens een speciale jubileumbijeenkomst op de beurs Hiswa te Water in de Bataviahaven van Lelystad heeft de Nederlandse Jachtbouw Industrie (NJI) haar 30-jarig bestaan gevierd. De brancheorganisatie ondersteunt Metaalunieleden die zich toelagen op de nieuwbouw van, het technisch onderhoud/ reparatie van en technische service of toelevering aan pleziervaartuigen en kleine beroepsvaartuigen.

Anno 2024 bestaat NJI 30 jaar en is het met 260 leden uitgegroeid tot de op één na grootste branchegroep binnen Metaalunie. Zij

ondersteunt haar leden bij zaken die niet tot hun kernactiviteiten behoren, maar waarmee zij als jachtwerf, jachtservicebedrijf of toeleverancier aan de jachtbouw wel te maken hebben. Het gaat hierbij in de eerste plaats om de beheersing van de risico's in de vorm van goede modelcontracten, voorwaarden en verzekeringen. Ook maakt NJI zich sterk voor goede beroepsopleidingen en voldoende instroom. Daarnaast zorgt NJI ook voor arbo-ondersteuning voor een veilige werkomgeving en biedt zij ondersteuning aan de leden op het gebied van productconformiteit, productinnovatie en kwaliteit.



**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.]





**dormac**  
CNC Solutions

70 JAAR  
1954 • 2024

Meer informatie?  
Scan de QR-code



SAVE THE DATE

12, 13 & 14 NOVEMBER 2024

# open huis

The next step.

DN SOLUTIONS

correa

GURUTZPE

BOST  
Machine  
Group  
Company

Breeuwhamer 25  
1648 HG De Goorn

Telefoon 0229 542 485  
E-Mail info@dormac.nl

dormac.nl



**Optimaal werkklimaat in fabriekshallen.  
Frisse bries in de zomer en besparing  
op stookkosten in de winter.**

| [www.tsg-klimaattechniek.nl](http://www.tsg-klimaattechniek.nl) | [info@tsg-klimaattechniek.nl](mailto:info@tsg-klimaattechniek.nl) |  
| 0344-662347 |



- Veren voor elke toepassing, prototype tot productie
- Maatwerk in kleine en grote series
- Snelle levertijden
- Producent van veren voor zowel bestaande als nieuwe machines
- Een zeer uitgebreid standaard assortiment
- Deskundig advies, op locatie mogelijk

Neem vandaag nog contact met ons op voor meer informatie of om een afspraak te maken

[info@bakkerssprings.com](mailto:info@bakkerssprings.com)  
[www.bakkerssprings.com](http://www.bakkerssprings.com)

**BAKKER  
SPRINGS**

# GEDULDIG WERKJE

Op zijn achtste knutselde Marc Coomans zijn eerste modelvliegtuig in elkaar. Ruim vijftig jaar later is modelbouw nog steeds zijn hobby. Hij richt zich vooral op militaire vliegtuigen vanaf de Tweede Wereldoorlog tot en met de jaren '80. 'De F4 Phantom vind ik wel een van de mooiere. Daar heb ik er meerdere van staan.' Coomans is eigenaar van Veenendaal Reklame Industrie in Hengelo. Het bedrijf maakt met behulp van zeefdruktechnologie vooral typeplaten en bedieningspanelen van aluminium en aangeleverd roestvrijstaal.

Vroeger had Coomans een model in een dag klaar, tegenwoordig is hij er zomaar vier maanden mee bezig. 'Nee, ik ben niet langzamer geworden', zegt hij met een lach. 'Je wilt zo veel mogelijk de werkelijkheid benaderen, dus moet je research doen in boeken en op internet. Dan ontdek je bijvoorbeeld dat de cockpit of de wielbakken in werkelijkheid anders zijn dan wat er op de afbeelding op de doos staat. Gelukkig zijn er tegenwoordig bedrijven die dergelijke onderdelen maken', legt hij uit.

In de beginjaren verfde Coomans zijn modellen niet. Later verfde hij ze met een penseel en tegenwoordig doet hij dat met een airbrush. 'Daarmee kun je hele fijne overgangen maken. Er is sowieso veel verbeterd in de modelbouw', vindt hij. 'De modellen zijn kwalitatief beter dan voorheen en ook mooier. En er zijn meer merken en dus ook méér modellen.'

Veel van wat hij de afgelopen decennia maakte, doorstond de tand des tijds niet. 'Bijvoorbeeld omdat ik het niet meer mooi vond.' Pakweg 40 modellen heeft Coomans thuis in een vitrine staan. Circa 350 bouwdozen staan er op zolder op hem te wachten. 'Een doos pakken en nadenken over wat je ervan gaat maken, vind ik mooi.'

Sinds begin deze eeuw is Coomans lid van de regionale afdeling van de IPMS, de International Plastic Modellers' Society. Elke twee maanden komen de leden bij elkaar om hun laatste modellen te showen en om te kletsen over modelbouw en "van alles en nog wat". 'Het is dus ook een sociale hobby.' Gemiddeld is hij zo'n zeven uur per week met modelbouwen bezig. 'Ik ben dan echt even los van alle dagelijkse beslommeringen. Het is heel ontspannend, maar je moet wel geduld hebben en er de tijd voor nemen.'

BEELD: MARC COOMANS

TEKST: PIETER PULLEMAN





# 'TOEKOMST NEDERLANDSE INDUSTRIE STAAT ONDER DRUK'

GROENLINKS-PVDA TWEEDE KAMERLID JORIS THIJSEN

# INTERVIEW

**D**e setting van het interview met GroenLinks-PvdA Tweede Kamerlid Joris Thijssen is op zijn zachtst gezegd on-Haags. Het is nog net Kamerreces en alhoewel hij al druk bezig is, vindt het interview plaats in een strandpaviljoen ergens aan een randmeer. 'Hou de precieze locatie maar geheim, anders is het hier gedaan met de rust', vraagt Thijssen met een knipoog. Tot zover de zonnige zomerse sfeer, want zijn gevoel bij het nieuwe kabinet is somber. Het nieuwe kabinet, zo stelt hij, maakt keuzes die het land op lange termijn kunnen schaden, vooral op gebieden waar juist geïnvesteerd zou moeten worden.

'We krijgen een begroting waarin wordt bezuinigd op onderwijs, innovatie en verduurzamingssubsidies', zegt Thijssen. 'Dit zijn precies de drie domeinen waarin we juist moeten investeren. De toekomst van Nederland hangt af van goed opgeleide mensen, innovatiekracht en een duurzame economie. Als we daarop gaan bezuinigen, maken we het onszelf alleen maar moeilijker in de komende jaren.'

Deze zorgen komen niet uit het niets. Thijssen heeft de afgelopen maanden werkbezoeken afgelegd bij verschillende mkb-bedrijven, vooral in de maakindustrie. Wat hij daar zag en hoorde, heeft zijn overtuiging versterkt dat het huidige beleid de verkeerde kant op gaat. 'Ondernemers uitten hun zorgen over de hoge energieprijzen en de complexe regelgeving. En hoewel er veel aandacht gaat naar de grote industriële clusters, worden de kleinere bedrijven vaak over het hoofd gezien. Dit zijn bedrijven die wel de kern vormen van onze economie en waar de energiekosten naar beneden moeten. Niet alleen voor het bedrijfsleven zelf, maar ook om het klimaat te redden.'

## De uitdagingen van de MKB-maakindustrie


Tijdens zijn werkbezoeken kwam Thijssen verschillende uitdagingen tegen waar mkb-bedrijven mee worstelen. Een van de grootste problemen is het tekort aan technisch personeel. 'Dit probleem speelt al jaren en er wordt veel over gepraat, maar er is nog geen structurele oplossing gevonden', zegt Thijssen. 'We moeten beginnen met het onderwijzen van techniek op basisscholen en zorgen voor betere salarissen en vaste contracten voor werknemers in de technische sector. Dat geeft mensen zekerheid en maakt de sector aantrekkelijker.'

Daarnaast is er het probleem van de netcongestie. 'We weten dat we over moeten stappen op groene energie en groene waterstof, maar dat gaat niet van de ene op de andere dag. Tot die tijd moeten we slimme oplossingen bedenken om energievraag en -aanbod beter af te stemmen', stelt Thijssen. 'Er zijn initiatieven zoals energiehubs op bedrijventerreinen die veel potentie hebben, maar daar moeten we vol op inzetten. En ja, dat betekent ook dat we regelgeving flexibeler moeten maken. Als Kamerlid kan ik die wetten aanpassen, daar moet het niet op vastlopen.'

## Verhalen van familiebedrijven

Thijssen is met name onder de indruk van de familiebedrijven die hij heeft bezocht. 'Wat ik zo mooi vind aan die bedrijven, is dat de kloof tussen het management en de werknemers veel kleiner is. De aandeelhouders zijn vaak familieleden die ook het lange termijn welzijn van het bedrijf belangrijk vinden. Ze zijn bereid om bijvoorbeeld dividenduitkeringen uit te stellen als het bedrijf door een moeilijke periode gaat, zoals tijdens de coronacrisis', vertelt hij. 'Dit soort bedrijven investeren in hun mensen en hun toekomst, in plaats van te focussen op kortetermijnwinsten. Dat is iets wat ik bij de grote bedrijven soms mis.'

BEELD SANDER VAN DER TORREN  
TEKST TONY VAN DER MEER



« We willen dit land  
eerlijker, schoner en  
klaar voor de toekomst  
maken »

### **Essentieel voor de toekomst**

Het is duidelijk dat Thijssen zich zorgen maakt over de toekomst van Nederland als er niet meer geïnvesteerd wordt in innovatie en verduurzaming. 'We hebben internationaal afgesproken om 3% van ons bruto nationaal inkomen te investeren in innovatie. Dat is de enige manier om ervoor te zorgen dat we in de toekomst nog banen hebben en dat ons land klaar is voor de uitdagingen van morgen. Als we daar nu op bezuinigen, snijden we onszelf in de vingers', stelt hij. 'Het mkb is belangrijk voor Nederland omdat veel mensen daar hun baan

hebben, zingeving ervaren en geld verdienen om hun gezin te onderhouden. Die innovatie en verduurzaming is nodig zodat we in de toekomst ook nog die banen hebben en ons geld kunnen verdienen.'

Thijssen pleit voor een eerlijke verdeling van de welvaart die Nederland genereert. 'We verdienen veel geld in dit land, maar dat komt vooral terecht bij een kleine groep aandeelhouders. Dat moet anders. We moeten ervoor zorgen dat de lonen stijgen, dat de prijzen niet onnodig worden verhoogd en dat

bedrijven de ruimte krijgen om te investeren in hun mensen en hun innovatiekracht. Alleen zo kunnen we ervoor zorgen dat ook mkb-bedrijven over tien jaar nog bestaan en bijdragen aan onze economie.'

### **Samenwerking**

Volgens Thijssen is het belangrijk dat mkb-bedrijven sterker staan tegenover de grote multinationals. 'Als we willen dat mkb-bedrijven kunnen blijven innoveren en investeren in hun mensen, dan moeten ze samen optrekken. Ze worden nu vaak uitgespeeld door de grote



bedrijven, en dat is niet eerlijk. We hebben een eerlijke verdeling nodig van de welvaart die we met z'n allen creëren. Dat betekent ook dat aandeelhouders hun verantwoordelijkheid moeten nemen. Ze moeten niet proberen belastingen te ontwijken, maar gewoon netjes bijdragen aan de samenleving waar ze hun winsten maken', zegt Thijssen resoluut.

#### **Kritische blik op kabinet**

Het is duidelijk dat Thijssen kritisch is op het nieuwe kabinet en de koers die wordt ingezet. 'We weten eigenlijk niet wat de visie is van

partijen zoals de PVV, NSC en BBB op hoe we over tien jaar nog geld verdienen in dit land. Ze lijken vooral te reageren op de krantenkoppen van de dag, in plaats van een langetermijnvisie te hebben', aldus Thijssen. Hij ziet hierin een belangrijke taak voor zijn partij: 'Wij blijven voorstellen doen die Nederland klaarmaken voor de toekomst. We willen dit land eerlijker, schoner en klaar voor de toekomst maken. En we dwingen de partijen in het kabinet om kleur te bekennen. Als ze voor onze voorstellen stemmen, doen we iets goeds voor Nederland.'

Thijssen gelooft in een andere koers voor Nederland. Een koers die gericht is op duurzaamheid, innovatie en een eerlijke verdeling van de welvaart. Hij ziet dit niet alleen als noodzakelijk voor het behoud van banen en economische groei, maar ook voor het creëren van een samenleving waarin iedereen een eerlijke kans krijgt. Het nieuwe kabinet, zo stelt hij, dreigt die kansen te verspelen door de verkeerde keuzes te maken. 'Maar wij blijven strijden voor wat juist is', sluit hij af.

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).





Machiniefabriek Hamminga maakt normaal series van maximaal enkele tientallen stuks. Voor een opdrachtgever freest het nu enkele **duizenden verbindingstukken** in **acht varianten** voor bedieningssystemen in de spoorinfra.

Het ruwe materiaal wordt rondom bewerkt. Het frezen komt behoorlijk nauw, met strakke passingen. De verbindingstukken meten circa 10x20x30 centimeter en wegen zo'n 5 à 10 kilo.

Het metaalbewerkingsbedrijf uit Utrecht bestaat 120 jaar en is **hofleverancier**. De huidige eigenaar Jorik Hamminga is van **de vierde generatie**. Twintig jaar geleden nam hij het bedrijf over van zijn vader.

Het project is ook bijzonder voor Hamminga omdat het de productie op heel korte termijn moest opstarten. Dat lukte door "**als een razende te gaan programmeren**".

De verbindingstukken zijn gemaakt van het **moelijk verkrijgbare C-15 staal**. Hamminga betrok het staal deels van Nederlandse handelaren en zocht zelf naar Europese leveranciers om voldoende gecertificeerd C-15 te bemachtigen.

Hamminga leverde daarnaast extra inspanningen met het aankopen van een **extra CNC-bewerkingscentrum** en met het inzetten van oproepkrachten voor de avonduren.

# ‘ALS JE EENMAAL BEZIG BENT, GA JE VANZELF SLIMMER WERKEN’

**Machinefabriek Hamminga is “industriebreed actief”, legt directeur/eigenaar Jorik Hamminga uit. Het zwaartepunt ligt op kleine en middelgrote series voor onder andere de spoorsector en de voedingsmiddelenindustrie. ‘We zijn gewend om snel te schakelen. Enkele duizenden stuks produceren in relatief weinig tijd, betekent dus wel iets voor ons. We hebben alle zeilen bij moeten zetten om dit te regelen.’**

Zijn bedrijf werkt al voor de klant in kwestie, legt Hamminga uit. ‘Dus er was al een vertrouwensbasis. Dat hielp bij het verkrijgen van de opdracht, maar natuurlijk speelde de prijs ook een grote rol.’ Aanvankelijk was er een doorlooptijd voorzien van zes tot twaalf maanden, waarbij de eerste batch van enkele

honderden stuks al heel snel moest worden geleverd. ‘Gelukkig ging de druk snel van de ketel en werd de doorlooptijd met een jaar verlengd.’

## **Gecertificeerd C-15**

De verbindingstukken moeten volgens voorschrift van de opdrachtgever gemaakt worden van C-15 staal, een materiaalsoort met een laag koolstofgehalte dat in Europa moeizaam verkrijgbaar is. ‘De klant wil C-15 omdat het tijdens de nabewerking positieve eigenschappen heeft, met name op het gebied van buigen. Het is allemaal zwaar gecertificeerd, waarbij we de hele keten moeten aantonen vanaf het smeltbad in de hoogovens tot en met het eindproduct hier in onze fabriek.’ Hamminga bedacht een coderingssysteem om het materiaal tijdens het proces in de fabriek te kunnen volgen. ‘Praktisch uitvoerbaar, met geplastificeerde A4-tjes die te allen tijde bij het product blijven.’ De viercijferige code op het document is gelinkt aan de orderadministratie en het herkomstcertificaat.

## **Cyclustijden verlengen**

De hoge aantallen, de gevraagde korte doorlooptijd en de tariefstelling vroegen het nodige van de organisatie, maar Hamminga was nooit bang om verlies te lijden op de order. ‘Je weet uit ervaring dat als je eenmaal bezig bent, je vanzelf slimmer gaat werken. We verlengden bijvoorbeeld de cyclustijden door meerdere opspanningen naast elkaar te realiseren die in de machine opschuiven. Met een machine met veertig tot zestig gereedschappen die in vier seconden zijn gereedschap wisselt, kun je lekker doorwerken. Hierdoor kan één persoon meerdere machines

tegelijktijd bedienen. Daarnaast hebben we oproepkrachten aan ons kunnen binden die ook in de avond- en weekenduren bijspringen.’ Machinefabriek Hamminga had al twee oproepkrachten en via via kwamen er nog enkele bij. ‘Techniekstudenten die – logischerwijze – gevoel hebben voor techniek.

---

**« Het aanschaffen van een extra CNC-bewerkingscentrum is een strategische beslissing »**

---

Ze hoeven niet te programmeren, maar moeten wel in staat zijn om werkstukken te wisselen. Het is belangrijk dat dat zorgvuldig en goed gebeurt, maar dat gaat prima. Daarnaast meten ze tussentijds of alles voldoet en controleren ze of de gereedschappen nog voldoende scherp zijn.’

Hamminga schafte een nieuw CNC-bewerkingscentrum aan om sneller te kunnen produceren. Dat is niet gebruikelijk voor een nieuwe opdracht, geeft hij toe. ‘In dit geval is het zeker verantwoord. De machine is niet alleen nodig voor deze opdracht, maar komt ook van pas voor ons overige werk. Het is een strategische beslissing, want het vergroot onze mogelijkheden en trekt ook nieuw werk aan. Het maakt je als bedrijf concurrerder, ook omdat je meer slagkracht hebt en efficiënter kunt werken.’

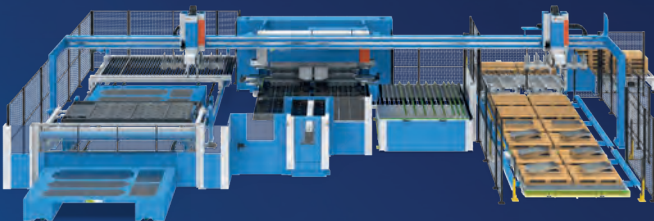


Jorik Hamminga

BUIGAUTOMATEN

# WHAT IS POWER MADE OF?

VERBETER UW PRODUCTIEPROCES MET DE EFFICIËNTIE VAN ONZE  
VOLLEDIG ELEKTRISCHE OPLOSSINGEN



Waarom kiezen tussen grote series en nauwkeurigheid?  
Onze geautomatiseerde elektrische buigautomaten  
combineren flexibiliteit en kwaliteit met productiviteit.

- 1 Verminderd stroomverbruik met +20 servo-elektrische assen zorgen voor jouw **directe besparing**.
- 2 Geavanceerde controle van complexe geometrieën voor een breed scala aan materialen, inclusief hoogwaardige afwerkingen, voor jouw **groeïend bedrijf**.
- 3 Equivalente productiviteit van 3-5 kantbanken, zonder beperkingen op flexibiliteit, voor een **snelle return on investment**.



Partner met de kennis en dynamiek van Prima Power.  
*Evolve by integration*

[in](#) [yt](#) [f](#) [ig](#) [primapower.com](http://primapower.com)

 Prima  
Power



# ‘WE DENKEN SAMEN NA OVER DE BEDRIJFSOPVOLGING’

*Links adviseur Hans van Wijk, rechts Philip Blok van Blok's Draadvorm.*

**Elke werkdag spreken de buitendienstadviseurs van Koninklijke Metaalunie met hun leden. Daarbij gaan ze op zoek naar vragen die ondernemers in de MKB-maakindustrie bezighouden, om daar vervolgens samen de juiste antwoorden op te vinden. Vandaag is buitendienstadviseur Hans van Wijk op bezoek bij Philip Blok van Blok's Draadvorm in Den Haag.**

In wellicht het fraaiste bedrijfspand van Den Haag Zuid zit Blok's Draadvorm, in 1953 opgericht door de vader van Johan, Loek en Philip Blok. Zij vormen sinds 1991 samen de directie. Het bedrijf telt zo'n 30 medewerkers, financiert investeringen in robotica en automatisering uit eigen middelen en heeft een indrukwekkend wereldwijd klantenbestand. Het productportfolio telt ruim 10.000 producten en elke week komen daar nieuwe bij. Dit ook omdat het bedrijf zelf ontwikkelt en afnemers met enige

regelmaat nieuwe oplossingen presenteert. 'Wat draadproducten zijn, moeten we vaak uitleggen', zegt Philip Blok. 'Maar voorbeelden als beschermingsroosters voor ventilatoren, barbecue grillroosters, frames van lampenkappen, verende klemmetjes voor kabelgoten, rekken voor bakkersovens en unieke clip-on bogen voor telers van potplanten spreken tot de verbeelding. En dat is nog maar een fractie van wat we maken.'

## **Imago verbeteren**

Adviseur Hans van Wijk heeft een echte metaal-achtergrond. Hij gaf leiding aan ondernemingen in de metaal en is de uitgelezen persoon om metaalbedrijven te ondersteunen bij het oplossen van branchespecifieke vraagstukken. 'Over het imago van hun onderneming bijvoorbeeld', licht Van Wijk toe. 'Veel ondernemers vinden dat de MKB-maakindustrie bij het grote publiek geen goed imago heeft. Na onderzoek

blijkt dat de gemiddelde Nederlander positiever over onze industrie denkt dan de ondernemers zelf. We mogen dus best wat meer trots uitstralen! Maar het kan altijd beter. Vandaar de door Metaalunie gestarte campagne 'Metaaltechnologie maakt je wereld', met radiocommercials en billboards bij tankstations, waarmee we onderstrepen hoe mooi en belangrijk onze Nederlandse MKB-maakindustrie is.'

## **Bedrijfsopvolging**

'Mijn broers en ik zijn ook altijd met de toekomst bezig', vertelt Blok. 'Zowel technisch als organisatorisch. Momenteel zijn we twee nieuwe robotcellen aan het installeren voor het geautomatiseerd lassen van draadproducten. Dit als uitbreiding op andere cobots en robots in de productie, want de sleutel tot efficiënt en concurrerend produceren ligt bij mechanisering en automatisering. Organisatorisch gezien lopen mijn broers en ik langzaam



TEKST EN BEELD FRANK SENTEUR

richting onze “houdbaarheidsdatum”. Niet dat we er al aan denken om te stoppen, maar onze kinderen staan te trappelen en zetten, als alles goed gaat, het bedrijf in de toekomst voort.’

‘Dit speelt natuurlijk bij heel veel bedrijven’, vult Van Wijk aan. ‘En het is zaak om, zeker als je het over een familiebedrijf hebt, die opvolging tijdig voor te bereiden. Daarin kunnen wij bedrijven goed adviseren en begeleiden. Onze afdeling Ondernemen en Bedrijfsontwikkeling kan leden gericht informeren over de haken en ogen bij opvolging en wat verstandig is om al in een vroeg stadium te regelen.’

### Zesdaagse werkweek

Jonge mensen hebben vaak heel andere ideeën over de invulling van hun werkzame leven dan oudere generaties die gewend zijn om veertig uur per week te werken. ‘Dat willen de Y- en Z-generaties vaak niet meer’, zegt Blok over het nieuwe arbeidsethos. ‘Die willen meer vrije tijd

en meer tijd voor hun kinderen. Waar wij aan denken is de introductie van een zesdaagse werkweek. Dat klinkt paradoxaal, maar komt erop neer dat we onze workforce willen opdelen in twee ploegen die elk drie dagen werken. Met iets langere dagen hebben werknemers dan heel veel vrije tijd en verhogen wij per saldo onze productiecapaciteit. Ook dat plan zijn we met Hans van Wijk aan het bespreken. Er zitten natuurlijk ook arbeidstechnische en juridische kanten aan waarover Metaalunie ons kan adviseren.’

### Onbetrouwbare overheid

Zijn er nog andere “hot items”? ‘Jawel, onze onbetrouwbare overheid’, reageert Blok. ‘Begrijpelijk dat de overheid de koopkracht op peil wil houden na de inflatiecorrectie. Maar verhoog daarnaast dan niet de accijnzen en de btw. Dat wakkert inflatie juist weer aan. Ook komt de nieuwe cao met 10% loonstijging nu volledig bij de werkgevers terecht, terwijl

de overheid een deel daarvan weer afneemt via de inkomsten- en loonbelasting. Dat voelt niet goed. We zien liever een aanpassing in de loonheffingschaal, waardoor de loonstijging bij de mensen zelf terecht komt. Nu is het dubbelop voor onze overheid en tast het onze concurrentiepositie aan. Ook het ad-hoc-beleid om de verplichte aanschaf van een hybride warmtepomp en de kosten voor het terugleveren van zonne-energie te herzien, valt niet goed. Bedrijven hebben op het voorgaande beleid geïnvesteerd, maar nu het consumentenvertrouwen is afgenomen, is de vraag naar onderdelen voor warmtepompen en zonnepanelen sterk afgenomen. Wij zien graag een masterplan voor de komende tien jaar, gericht op sociale zekerheid, energie, infrastructuur en gezondheidszorg. Hierdoor creëer je duidelijkheid voor burgers en bedrijven op investeringsgebied en zal het vertrouwen in de politiek herstellen, ongeacht welke partijen aan de macht zijn.’



v.l.n.r. Ferry Brakel, Raoul de Jonge en Stefan de Vries

TEKST: PIETER PULLEMAN  
BEELD: DANTO FOTOGRAFIE

# ‘DE DIERENVERZORGER ZIT OOK IN HET PROJECTTEAM’

**M**achinefabriek Poot is een van de staal aannemers van Diergaarde Blijdorp. De omstandigheden in de dierentuin - een Rijksmonument – vragen om vakmanschap, creativiteit en een goede

samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Projectleider Raoul de Jonge: ‘Bij Blijdorp bedenken en ontwerpen we iets en vervolgens vragen we Machinefabriek Poot of het uitvoerbaar is, of beter kan.’

Ruim tien jaar geleden ontstond bij Diergaarde Blijdorp het idee om oude trampalen van vervoersbedrijven RET en HTM te hergebruiken voor dierenverblijven. De aanpak daarvan is exemplarisch voor

hoe Blijdorp en Machinefabriek Poot samenwerken. Projectleider Raoul de Jonge van het projectbureau van Blijdorp: 'Aannemer BAM werkt aan de tramlijnen én voor ons. Zij doneren de palen aan Blijdorp en geven de palen daarmee een tweede leven.'

### Compromis

De afgelopen jaren zijn er trampalen gebruikt voor de verblijven van de leeuwen, maki's, gieren en recentelijk voor de vogelvolière. Ieder bouwproject begint met een lay-out tekening die wordt gemaakt door Blijdorp. De Jonge: 'Die bespreken we in het team, met alle betrokken partijen. Dan vragen we ook aan Ferry wat er beter kan.' Ferry Brakel, directeur bij Machinefabriek Poot: 'Elk verblijf is specifiek, afhankelijk van het dier. Daarom zit de dierenverzorger ook in het projectteam, want zijn of haar input is cruciaal. We moeten bij het ontwerpen en bouwen rekening houden met de verzorger, de dieren en de bezoekers. Dat betekent dat je soms een compromis moet sluiten.' De Jonge: 'Bijvoorbeeld met een extra hulpstuk of een andere draairichting. Poot is daarin een goede sparringpartner.' Als alle informatie is verzameld, werkt een engineer van Poot de lay-out tekening uit in een technisch ontwerp. Brakel: 'We meten daarvoor alles ter plaatse op, want het is allemaal maatwerk. Dat betekent wel dat je in de uitvoering wel eens dingen ter plekke moet oplossen, zoals de aansluiting op een pand. Daarvoor is een stukje creativiteit nodig.'

### Reviseren

Voordat de oude trampalen gebruikt kunnen worden, reviseert Poot ze. De palen zijn niet allemaal identiek. Sommige zijn gelast, andere getrokken. Soms zitten ze onverwacht halfvol kiezelstenen, of is er nog een bitumen conservering aanwezig. Brakel: 'Dat betekent dat we wel eens voor verrassingen komen te staan. Maar als er een keer sprake is van meerwerk, lossen we dat altijd in goed onderling overleg op.' Poot maakt de gaten in

de palen dicht en repareert beschadigingen. Brakel: 'Daarna zetten we er kammen en ogen op, al naar gelang het project en de wensen van de nettenfabrikant.' Poot laat de palen stralen en coaten en BAM verzorgt het plaatsen van de palen. Poot maakt de koppelbuizen en de 'hoedjes' bovenop de palen. Brakel: 'De hoedjes ontwerpen we samen met Blijdorp.'

### Dierafhankelijk

Dat ontwerp en uitvoering afhangen van het dier blijkt tijdens een kort rondje door de diertuin. Projectcoördinator Stefan de Vries van Blijdorp wijst naar de volière: 'Hier hebben we 25 palen van tien meter hoog en in het midden drie van 12 meter hoog. Daaroverheen zie je het net hangen. De hoogte is hier belangrijk, want het geeft de vogels meer ruimte.' Verderop, bij de leeuwen, zijn de palen minder hoog, maar aan de bovenkant naar binnen gebogen. 'Dat is op verzoek van

---

**« Je verzint iets en vervolgens is het de vraag hoe het in de praktijk uitpakt »**

---

de verzorgers zo gedaan. Hierdoor kunnen de dieren er niet uitklimmen. Overigens zitten er ondergronds nog koppelbuizen en platen om te voorkomen dat ze onder het net door graven.'

### Snel schakelen

Handig voor de samenwerking is dat Machinefabriek Poot zich op vijf minuten afstand bevindt. Die nabijheid zorgt ervoor dat Poot snel kan schakelen. De Jonge: 'Je verzint iets en vervolgens is het de vraag hoe het in de praktijk uitpakt. Bij de prairiehondjes wilden we aanvankelijk aluminium deuren, maar we kwamen tot de conclusie dat dit materiaal in de

praktijk te snel beschadigd raakt. Vervolgens kozen we voor staal, maar toen bleken de gekozen scharnieren te licht. Dat zijn dingen die je proefondervindelijk moet vaststellen. Dan is het handig als je leverancier vlakbij zit.'

### Mussenmal

De medewerkers van Poot kennen inmiddels de "ins en outs" van de diertuin. De Vries: 'Wij willen bijvoorbeeld niet dat er mussen in een volière komen, omdat ze het voer opeten. De verzorger weet dan niet of zijn dieren de volledige voeding op hebben. Een mus heeft echter maar een klein gaatje nodig om binnen te komen. De medewerkers van Poot maakten op eigen initiatief een mal waarmee ze vaststellen of er een mus door een sparring heen kan.'

### Zo economisch mogelijk

Machinefabriek Poot is partner van Blijdorp en is daarmee onderdeel van het zakelijk netwerk dat de diertuin ondersteunt. Dat levert interessante contacten op, zegt Brakel. Het betekent ook dat ze als leverancier een streepje voor hebben. Maar kwaliteit leveren tegen een marktconform tarief blijft leidend in de samenwerking, legt De Jonge uit. Brakel weet dat: 'Het moet zo economisch mogelijk. Als wij een mogelijkheid zien om te besparen, bijvoorbeeld door een ontwerp zo aan te passen dat we de montagetijd verkorten, dan doen we dat.'

Brakel: 'Werken met en voor een diertuin is bijzonder, maar ook plezierig en uitdagend. Door de jaren heen bouwden we een goede band op. We kennen elkaar en denken met elkaar mee.' De Jonge: 'Wij werken graag met bedrijven uit het mkb. Dat staat garant voor korte lijntjes en doorpakken. Zo zou ik de samenwerking met Poot willen typeren: no-nonsense en typisch Rotterdams.' Brakel: 'Inderdaad! Niet lullen, maar poetsen.'

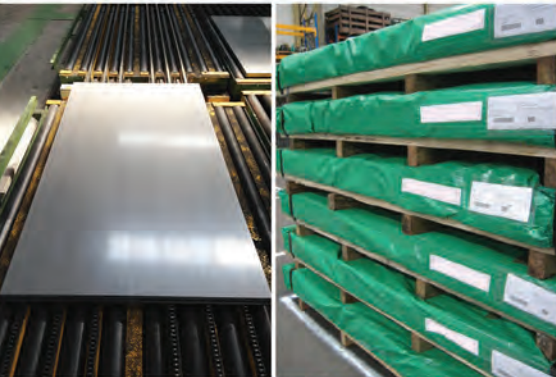
**Ook een interessante samenwerking aangegaan? Laat het ons weten via [redactie@metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl)**



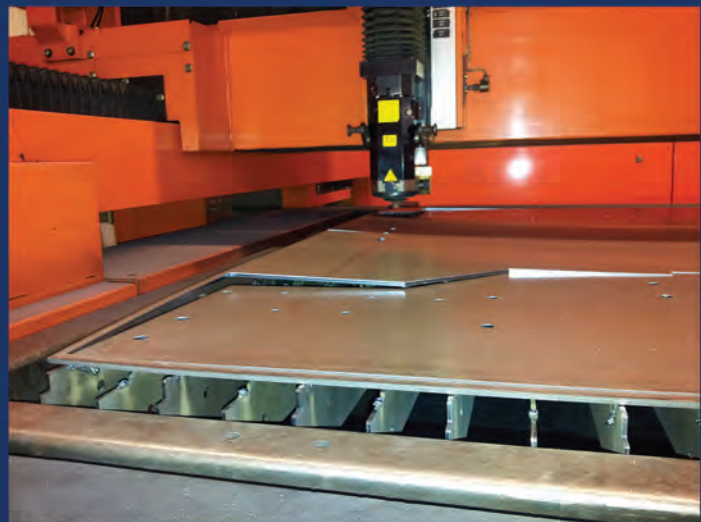
# LaserpressPlus<sup>®</sup>

UNIEK IN EUROPA

## VAN HEYGHEN STAAL



Gevlakt MET skinpass: **LaserpressPlus<sup>®</sup>** kwaliteit



Conventioneel gevlacht ZONDER skinpass

**Van Heyghen Staal n.v./s.a.**  
**I.Z. Durmakker - Westbekesluis 4**  
**9940 Evergem (Belgium)**  
**Tel. +32 9 253 24 00**  
**Tel. sales +32 9 257 06 19**  
**Fax +32 9 253 24 25**  
**Fax sales +32 9 253 66 38**  
**www.vanheyghenstaal.be**  
**sales.com@vanheyghenstaal.be**

Residuaire spanningen in de plaat worden weggewerkt door onze exclusieve in-line quarto skinpass in combinatie met performante vlakrichtmachines. Dankzij onze in-line quarto skinpass zijn onze **LaserpressPlus<sup>®</sup>** platen niet alleen vrij van interne spanningen, maar hebben ze tevens een superieure vlakheid en bovendien nauwere en constante diktetoleranties én een verbeterd oppervlakte-aspect.

**Meer weten?**

**Surf naar [www.vanheyghenstaal.be](http://www.vanheyghenstaal.be)**





# NLwerkt **AAN** werk

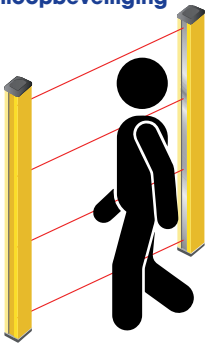
In deze **dynamische arbeidsmarkt** is het een uitdaging om werknemers te vinden en te behouden. NLwerktaanwerk denkt mee over **oplossingen die bij jouw bedrijf passen**, zoals nieuwe manieren van werving. En we wijzen de weg naar ondersteuning en subsidies.

Je kunt gebruik maken van **individueel advies** van onze regisseurs, of meedoen aan **pilots en workshops** waarin we andere manieren van instroom en behoud verkennen.

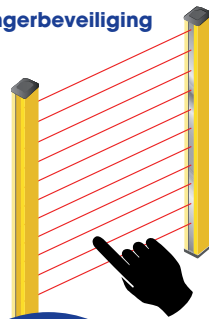
Kijk op [www.nlwerktaanwerk.nl/techniek](http://www.nlwerktaanwerk.nl/techniek) voor alle mogelijkheden en verhalen van andere ondernemers.

## Lichtschermen

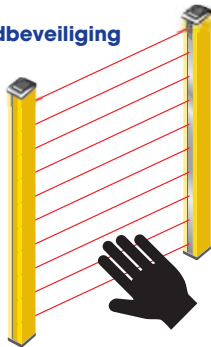
inloopbeveiliging



vingerbeveiliging



handbeveiliging



beveilig je machines

korte lever-tijden

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

 **INRATO**  
International  
focus op veiligheid

## POWERPLUS<sup>®</sup> TOOLS



WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS

Powerplustools Nederland B.V.  
Noorderringweg 6  
9363 TC Marum  
Tel. 0594-231040  
[info@powerplustools.nl](mailto:info@powerplustools.nl)

**POWERPLUS<sup>®</sup>**  
TOOLS

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

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

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

# ‘MAAK HET VANDAAG AF

NEE ZEGGEN DOEN WE NIET

## JE WEET NOOIT WAT ER MORGEN KOMT’

BEELD JENSE MACHINE SERVICE, PIETER PULLEMAN  
TEKST PIETER PULLEMAN

**J**ense Machine Service is gespecialiseerd in het repareren van machineonderdelen. Dat doet het bedrijf uit Heinenoord vooral voor opdrachtgevers uit de petrochemische industrie, de machine- en apparatenbouw en de scheepvaart. ‘Kan niet, of nee zeggen, doen we niet. We gaan gewoon aan de slag.’

Jan Jense (71) runt het bedrijf samen met zijn vrouw Annelies (69). Hij onderhoudt het klantencontact, maakt de offertes en staat achter de machines. Zij houdt zich voornamelijk bezig met de administratie en een deel van de werkvoorbereiding.

**Geen acquisitie** Jense begon 45 jaar geleden met een oude draaibank. ‘Overdag een baan en ‘s avonds een beetje pionieren voor een bedrijf hier in de buurt.’ Na een jaar nam hij een medewerker in dienst. Vooral door mond-tot-mondreclame groeide het bedrijf. Toen in de jaren ‘90 veel seriewerk naar Polen verdween, richtte Jense zich op het reparatiewerk.

---

« Omdat we hier alleen reparatiewerk doen, is het robotiseren van werkzaamheden onmogelijk »

---

‘Mensen voor wie ik werkte, verkasten naar andere werkgevers en ze bleven mij bellen. Op die manier groeide de klantenkring als vanzelf. Aan acquisitie doen we niet.’

**Aangepaste machines** Jense Machine Service beschikt over een uitgebreid machinepark waarmee ze kunnen draaien, frezen, kotten, carrousel draaien, boren, lassen, slijpen, zagen en meten. Van de belangrijkste machines staan er meerdere, zodat er bij een nieuwe klus niet gewacht hoeft te worden tot er een machine vrij is. Alle CNC-machines hebben dezelfde

besturing wat het werken vergemakkelijkt. Sommige machines zijn aangepast aan de praktijk van het reparatiewerk. Jense wijst op een draaibank: ‘Nieuw gekocht en direct aangepast door de pinool van het center te verlengen. Dat zorgt voor een betere geleiding van het werkstuk en dus voor een betere stabiliteit.’ Andere machines zijn zo aangepast dat er grote(re) werkstukken op kunnen. Jense, staand naast de kottersbank: ‘Hierop hebben we onlangs flenzen van 1.300 mm gehad. Dan ben je vier uur bezig om de bank in te stellen en een uurtje om twee gaten te boren, onder hoeken van 40 en 7 graden. Dat soort dingen doen we hier.’

**Flexibeler** Jense Machine Service is niet (ISO) gecertificeerd en dat heeft een reden, legt Jense uit. ‘Het is duur en je moet het bijhouden. Maar het belangrijkste is dat we zonder certificering veel flexibeler zijn in ons doen en laten. Ik neem gerust een spoedopdracht aan, terwijl de klant de maten nog niet heeft of hij eerst intern een meerdaags goedkeuringsproces moet doorlopen. Tegen die tijd is het werk meestal al klaar. Ik doe het voor die monteur of operator die met een probleem zit, niet voor degene op kantoor.’

**Artiesten** “Kan niet” of “nee” zeggen, doen we niet. We gaan gewoon aan de slag.’ Vakmanschap is één van de pijlers onder het



Annelies en Jan Jense



Een deel van de werkplaats.

succes, zegt het echtpaar. 'We hebben goede medewerkers, echte vaklui. Het zijn goed afgerichte artiesten', zegt Jense lachend. Goede vakmensen vinden, is wel een pijnpunt, geeft hij aan. 'We hadden acht man op de vloer, maar door natuurlijk verloop zijn dat er nu nog vier, inclusief mijzelf. Dat mogen er best meer worden. We zoeken geen knoppendrukkers, maar vaklui. Dat maakt het misschien lastiger. Je kunt namelijk wel van conventioneel naar gestuurd groeien, maar niet andersom. Omdat we hier alleen reparatiewerk doen, is het robotiseren van werkzaamheden onmogelijk. Het is allemaal stukswerk.'

**Flinke voorraad** Andere pijlers zijn het al genoemde uitgebreide machinepark en een enorme hoeveelheid uiteenlopende gereedschappen. Jense: 'Ik heb bijvoorbeeld zoveel beitels, dat is enorm. En bijna alles dubbel.' Ook beschikt Jense over een flinke

voorraad aan uiteenlopende materialen. 'Als er een spoedklus komt, hebben wij het benodigde materiaal meestal in huis. We hoeven niet te wachten op een levering van een leverancier.'

**Opvoeden** "Als ze roepen, moet je er zijn", was altijd een van de uitgangspunten van Jan. 'Ik ben wel eens van vakantie teruggekomen, of bij een Metaalunie-vergadering weggelopen om een klus te klaren.' In de avonduren of op zaterdagen doorwerken was nooit een probleem voor Jense. Hij is de laatste tijd wel bezig om zijn klanten op te voeden, vertelt zijn vrouw. 'Dat het niet echt normaal is dat iets dezelfde of de volgende dag klaar is.' Jense's credo "maak het vandaag af, je weet nooit wat er morgen komt" is wellicht niet helemaal meer van deze tijd, geeft hij zelf toe. 'De wereld verandert. De jongere generatie kijkt anders naar werk dan wij.'

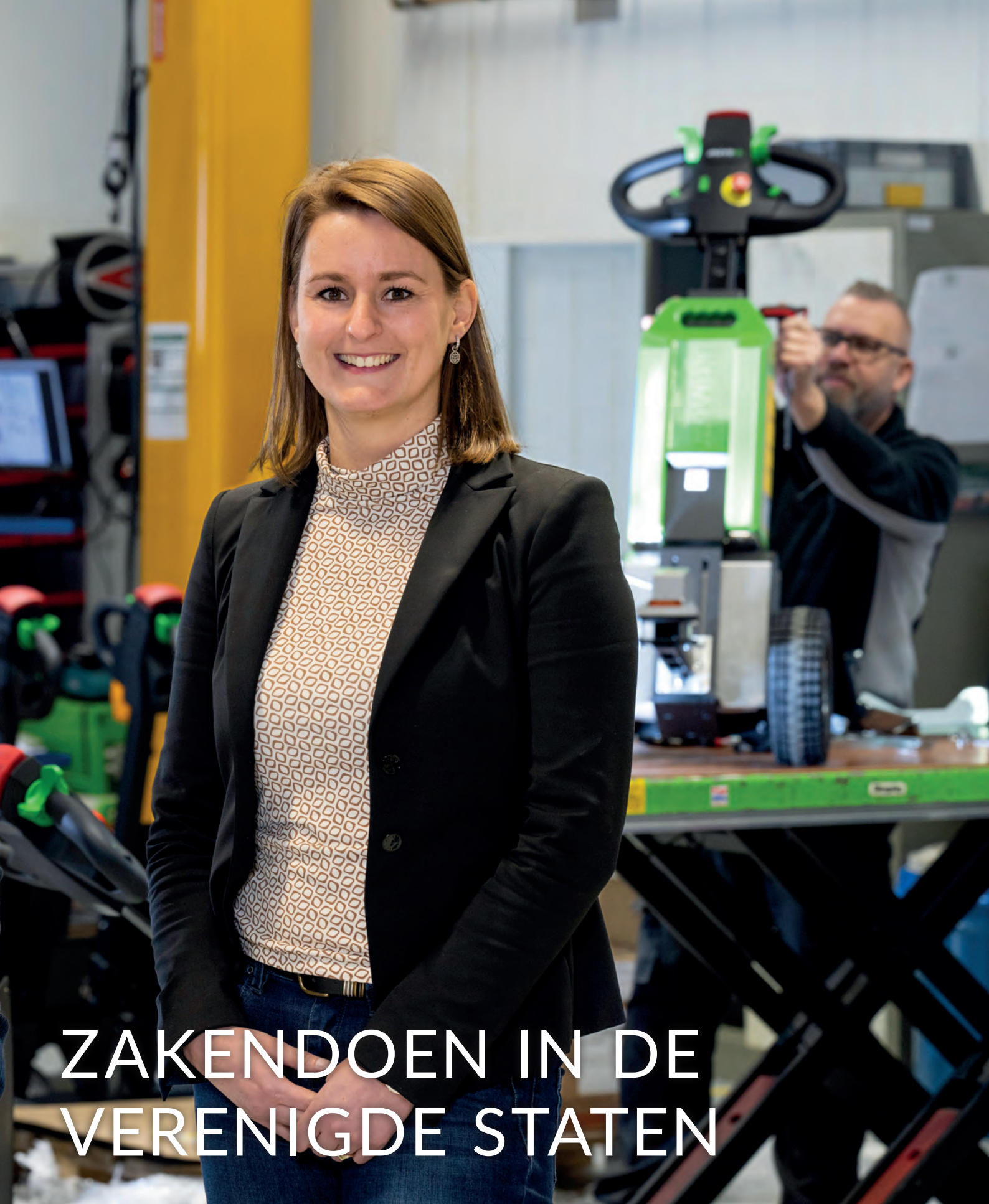
Annelies Jense: 'Sommige klanten beginnen zenuwachtig te worden nu het moment nadert dat Jan stopt. Er zijn wel andere reparatiebedrijven, maar een wachttijd van weken is daar geen uitzondering.' Het echtpaar zoekt iemand die het bedrijf wil overnemen. 'Iemand die er langzaam in wil groeien, zodat het bedrijf blijft bestaan. Ik vind het nog heel leuk en blijf nog wel even', aldus Jan Jense.



Jan Jense met een medewerker.

**Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?**

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



# ZAKENDOEN IN DE VERENIGDE STATEN

**De Verenigde Staten (VS) zijn de grootste economie ter wereld. Het land staat in de top vijf van belangrijkste handelspartners voor Nederland. Veel Nederlandse MKB-maakbedrijven zijn succesvol in de VS. Kansen te over, maar het is wel zaak om – voordat stappen richting de VS worden genomen – te weten welke kansen dat zijn en hoe ze benut kunnen worden.**

Eén gouden tip bestaat niet: dat is afhankelijk van de markt waarin een bedrijf opereert en de ambities. Kennis van regel- en wetgeving, gewoonten en internationale ervaring zijn een pré..'

#### **Smart electric tugs**

Iris van Ravenswaaij is algemeen directeur van Movexx bv in Veenendaal. Een bedrijf dat gespecialiseerd is in ergonomische trekhulpen, oftewel de smart electric tugs. Haar bedrijf doet naast Azië, Australië, ook zaken in de VS. 'De export naar de VS is goed voor 40 procent van onze omzet, veel ook direct. De groei is daar groot en dat willen we in eigen hand hebben. In Nederland verkopen we onze producten direct, zonder tussenpersonen. In het buitenland werken we met dealers. Dat is een bewuste keuze om nieuwe producten snel en flexibel in te zetten en om snel feedback te krijgen vanuit het land. We gebruiken in de VS al 10 jaar een vaste, industrie gefocuste dealer. Die vonden we na deelname aan een Amerikaanse beurs.' Over één nacht ijs ging ze niet: 'Ik heb vier jaar geleden de wereldmarkt voor ons in kaart gebracht en vastgesteld waar onze grootste groeimarkten zich bevinden. Dat is voornamelijk in de retail, de grote warehouses en supermarktketens in Amerika. Het is best spannend, want als je naar Amerika gaat, kan het ook ineens heel hard gaan. Je organisatie moet er wel klaar voor zijn. Stel je voor dat je ineens een order krijgt van 5000 machines.

Hoe ga je dat doen? We hebben een jaar nodig om zo'n grote order uit te leveren. Maar je hebt ook je andere klanten nog. Dat is wel een uitdaging. Daarover moet je wel van tevoren nadenken. We schakelen nu al met andere assemblagebedrijven of ze kunnen bijspringen.'

#### **Verschillende staten**

Ook iets om rekening mee te houden is dat de verschillende staten verschillende wetten kennen. Van Ravenswaaij: 'Wij hebben daarom gekeken naar welke staat het beste bij ons past. Elke staat kent naast verschillende wet- en regelgeving ook verschillen qua mensen en ondernemerscultuur.' Volgens haar is er een aantal staten waar je als Nederlandse ondernemer goed kunt gedijen. 'De staat New York is qua ondernemerscultuur aardig gelijk aan de Nederlandse. Maar daar heb je wel te maken met zeer actieve vakbonden. Wij hebben bewust gekozen voor Florida, omdat dit momenteel de grootst groeiende staat is en qua cultuur heel mooi bij Nederland past. Je kan makkelijker schakelen met de verkoper of servicepartner die er zit.'

Ook om rekening mee te houden; in Amerika heerst een veel hardere 'claimcultuur' dan in Nederland. Dit houdt in dat er sprake is van een cultuur waar particulieren en bedrijven erg bereid zijn elkaar veelvuldig en voor hoge bedragen in juridische zin aan te spreken, ter compensatie van de geleden schade.

Het is precies de reden dat Movexx goed is ingedeckt tegen de beruchte Amerikaanse claimcultuur: 'We zijn volle bak aan de slag gegaan met gedegen verzekeringen, contracten, orderbevestigingen en facturen. Het mag niet gebeuren dat hier in Nederland de boel omvalt, omdat in de VS iemand met een enorme claim komt', zegt Van Ravenswaaij.

#### **The USA in a Day**

Op 21 november van 10.00 uur tot 17.00 uur organiseert Metaalunie in Nieuwegein hét event voor ondernemers die actief zijn of willen worden op de Amerikaanse markt.

---

## **« Met elkaar sparren over zakendoen in de USA »**

---

"The USA in a Day" is een kennis-pitstop waar u in één dag alle informatie krijgt die u nodig heeft om succesvol te zijn of te blijven in de Verenigde Staten. Dit wordt gedaan met een groot aantal ervaren experts die je alles vertellen over juridische aspecten van het zakendoen, cultuurverschillen, de economische trends en alle mogelijke administratieve en fiscale zaken die u moet weten. Maar ze vertellen u ook hoe en wat er geregeld moet worden als u tijdelijk werk uitvoert, bijvoorbeeld bij montage- en installatiewerkzaamheden. Ook

de verkiezingsuitslag komt voorbij en ondernemers vertellen uit eigen ervaring over hun successen en leermomenten. Het is vooral ook een bijeenkomst om met elkaar, ondernemers onderling en met de experts, te sparren, ideeën en ervaringen uit te wisselen en te netwerken. Ondernemers en experts vormen dan ook samen "Team USA".

#### For free

Deelname is kosteloos voor Metaalunieleden en inclusief een lunch, versnaperingen en een netwerkborrel. Voor niet-leden die actief zijn in de maakindustrie is er een beperkt aantal plaatsen beschikbaar tegen het tarief van € 85. Aanmelden kan via [www.metaalunie.nl](http://www.metaalunie.nl) > Agenda bijeenkomsten. Na aanmelding ontvangt u automatisch updates over het programma.

Meer informatie:

Team internationaal ondernemen,

t: 030 - 605 33 44, [internationaal@metaalunie.nl](mailto:internationaal@metaalunie.nl)



*De smart electric tugs worden ingezet bij grote warehouses en supermarktketens in Amerika.*

The advertisement features a central blue banner with the company name 'HANS JANSEN STAALKABELS' in white, flanked by decorative white circles. Below the banner, the text 'Oplossingen in RVS staalkabels en staalkabelnetten' is written in white. The background consists of three images: on the left, a stack of coiled steel cables; in the center, a view of a modern building with a glass facade and a walkway with metal railings; on the right, a close-up of a curved metal railing with a mesh infill.

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

# KONINKLIJKE METAALUNIE REAGEERT OP REGEERAKKOORD EN MILJOENENNOTA

“Koninklijke Metaalunie is blij met veel aandachtspunten van het kabinet, zoals het inzetten op een beter ondernemersklimaat, onder andere door mkb-regeldruk aan te pakken”. Dit zegt Metaalunievoorzitter Mark Helder in een reactie op de vandaag gepresenteerde Miljoenennota en het eerder bekendgemaakte regeerakkoord. “Uiteraard ondersteunt Metaalunie ook de wens van het kabinet om een stabiel fiscaal beleid te voeren en om werken meer te laten lonen.”

Metaalunie is positief over de gepresenteerde plannen met betrekking tot een betere aansluiting van het onderwijs op de arbeidsmarkt om daarmee de instroom van werknemers naar tekortsectoren te stimuleren. Helder: “Maar essentieel is wel om het niet alleen bij woorden op papier te laten. De beperkte financiële ruimte van het kabinet maakt het extra uitdagend om de plannen daadwerkelijk uit te voeren.” Een goed teken is volgens de Metaalunievoorzitter wel de aandacht die de industrie krijgt. Punten die in het oog springen zijn de prioritering van de thema’s: beschikbaarheid van talent, versterking van de kenniseconomie, innovatie en digitale infrastructuur. “Ook hiervoor geldt dat de papieren intenties vooralsnog onvoldoende stroken met de gereserveerde benodigde financiële middelen”, waarschuwt Helder.”

## Verhoging arbeidsproductiviteit mkb belangrijk thema

De verhoging van de arbeidsproductiviteit lijkt volgens Helder de laatste maanden een belang-



rijk thema te zijn in Den Haag. “Het kabinet wil de arbeidsproductiviteit binnen het mkb verhogen. Metaalunie pleit hier al jaren voor en onderschrijft de aandacht van het kabinet van harte. “Nog slimmer werken, nog meer automatiseren en inzetten op nieuwe technieken zijn essentieel om concurrerend te blijven en om het tekort aan technische vakmensen op te vangen”, aldus Helder. Positief is dat het kabinet een arbeidsproductiviteitsagenda aankondigt, maar vooralsnog is onduidelijk wat de concrete plannen van het kabinet zijn en hoeveel het kabinet hier echt in wil investeren. Helder: “Maar wij zijn echt blij met deze stap van het kabinet en pakken graag de handschoen op om gezamenlijk

een ‘Kabinetsprogramma Arbeidsbesparende innovaties’ – concreet in te gaan vullen.” Voor Metaalunie is het essentieel dat daarbij stimuleringsmaatregelen van de overheid nadrukkelijk focussen op het brede mkb (het peloton) en niet op de ‘paar’ innovatiekoplopers.”

**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.**

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 verfraaien 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](http://www.coatinc.com)



Thermisch verzinken



Hoge temperatuur verzinken



Centrifugaal verzinken



Passiveren



Anodiseren



Poedercoaten



Natlakken



Duplex Zn + natlak



Duplex Zn + poeder



DE GREEF  
coatingsbv

Merwedeweg 13, 3621 LP Breukelen – 0346 - 261135  
[www.degreefcoatings.nl](http://www.degreefcoatings.nl) – [info@degreefcoatings.nl](mailto:info@degreefcoatings.nl)



- Kleuradvies en poedercoaten
- Enkele stuks en series
- Stralen en transport
- Flexibel en betrouwbaar



DISSELHORST METAAL

*weet t goed maakt!*

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)



# NOOIT MEER ANGST VOOR AFWIJZING

**D**e meeste techneuten zijn geen salestijgers. Ze zijn liever bezig met bestaande klanten en projecten, dan met koude acquisitie. Maar je hebt ieder jaar nieuwe klanten nodig om gezond te blijven. Dus je vraagt je salescollega's om meer naar buiten te gaan.

Uit onderzoek blijkt dat 63 procent van alle salesmensen daar tegenop ziet. Als ze "koud" moeten bellen, geeft zelfs 48 procent toe dat ze diepe angst voelen. Dit is niet 48 procent van de bevolking. Ik heb het over 48 procent van alle professionele verkopers.

Hoe is dat mogelijk? Omdat verkopers mensen zijn. En ieder mens ervaart afwijzing als een vorm van pijn. Sterker nog, als iemand tegen je zegt "Nee, geen interesse", activeert in je hersenen hetzelfde gebied als wanneer je je arm breekt.

Dit is slecht nieuws. Want de evolutie van de mensheid is al zo'n tien miljoen jaar aan de gang. En hij kruipt vooruit. Dat betekent dat de hersenen van jouw salescollega's niet zijn aangepast aan hun huidige rol.

Maar je kan het salesteam wel helpen. Want wij hebben iets wat de Neanderthalers niet hadden: Artificial Intelligence.

Daarmee kan je hyperrealistische scenario's creëren waarin je afgewezen dreigt te worden.

En die scenario's kun je oefenen. Gewoon, via ChatGPT. Hoe vaker je oefent, hoe minder pijnlijk het wordt.

Zo doe je het:

- ✓ Open ChatGPT en stel de vraag: "Kun je net doen alsof je een potentiële klant bent, die ik voor het eerst bel met mijn product? Ik wil graag oefenen met de bezwaren die ik waarschijnlijk krijg en suggesties ontvangen voor hoe ik die kan wegnemen."
- ✓ Vertel wat je verkoopt en aan wie. Ben specifiek.
- ✓ En voilà: ChatGPT start een rollenspel op maat voor jouw salesteam.

Probeer het maar eens. Je zal merken dat het onverwacht veel pijn doet om afgewezen te worden door een computer. Maar hoe meer je oefent, hoe beter je wordt. En dan krijg je er lol in. Instrueer ChatGPT om een lastige nieuwe klant te spelen, waar jij op kunt reageren. Dan valt de werkelijkheid voortaan 100 procent mee. Meer weten? Volg op dinsdag 15 oktober de gratis masterclass: "**Nooit meer angst voor afwijzing: 3 manieren om jouw salesteam te helpen met koude acquisitie**"

Scan de QR-code:



KAREN VAN RIEL,  
AUTEUR EN OPRICHTER VAN  
SALESTRAININGSBUREAU OUTDO

# SLAGROOMTAART ALS DANK VOOR DELEN CAMPAGNE

**De derde slagroomtaart voor een lid van Koninklijke Metaalunie dat via social media de sectorcampagne "Metaaltechnologie maakt je wereld" op originele wijze deelt, is gewonnen door Bosman Watermanagement bv. In Piershil (Zuid-Holland) overhandigde Metaalunie voorzitter Mark Helder (rechts op de foto) de taart aan directielid Willem Brandt.**

Bosman Watermanagement houdt zich sinds 1929 bezig met waterbeheer. Brandt:

'Het begon met een windwatermolen die automatisch het peil beheerde in de Hoeksche Waard. Inmiddels zijn de pompen groter en groter geworden. Waar de windwatermolen ongeveer 2m<sup>3</sup>/minuut kon verpompen, kunnen onze grootste pompen nu tot 30m<sup>3</sup>/seconde verwerken. In de jaren '60 zijn we ons ook gaan richten op afvalwaterzuiveringen, met op dit moment een focus op beluchting. Het bedrijf ontwerpt, produceert en installeert o.a. de pompen voor in gemalen en de beluchting voor in waterzuiveringen.'

Volgens Brandt is de metaaltechnologie een soms wat onderbelichte sector. 'We vinden het schitterend om dingen te maken die een functioneel doel dienen en zijn daar best trots op. Artificial Intelligence, IT en Big Data zijn vooruitstrevende technieken waarvan het logisch is dat die veel aandacht krijgen. Maar er worden in Nederland zo veel mooie dingen gemaakt in de maakindustrie. Leuk om de sector via deze campagne eens in het zonnetje te zetten!'



*Scan de QR-code en  
download of bestel  
de toolkit!*

'We denken dat het belangrijk is om al het moois dat Nederland te bieden heeft op werkgebied regelmatig kenbaar te maken. Daar valt de metaalsector ook onder. Ik denk dat mensen ervan versteld staan als ze horen wat er allemaal aan metaal in Nederland gedaan wordt en hoeveel het land produceert en bedenkt. We hopen dat er door de campagne meer aandacht komt voor en nieuwsgierigheid naar de mooie metaalbedrijven die Nederland kent.'

#### **Gouden tip**

'Ik zou het een leuk initiatief vinden om voorbeelden te bedenken van waar we als Nederlandse sector trots op mogen zijn. Laten zien wat mensen voor elkaar hebben gekregen. Het lijkt me leuk om daar eens over te sparren!'

#### **Doe ook mee!**

Om mee te doen aan de campagne is voor alle leden een basistoolkit beschikbaar. Deze bestaat uit een aantal digitale en

fysieke middelen, zoals het campagnelogo, de verschillende campagnevideo's en posters.

#### **Winnen**

Deel op uw socials hoe u de toolkit inzet, gebruik de hashtag #metaaltechniemaakjewereld en tag @KoninklijkeMetaalunie. Eens per maand wordt door loting een winnaar bepaald. Die krijgt, naast een heerlijke slagroomtaart, een eervolle vermelding in Metaal + Techniek!

*Jaqueline Jimmink legt een cursist uit hoe hij hamer en beitel moet hanteren.*

TRADITIONEEL HANDGRAVEREN

‘EEN JUISTE HOUDING,  
RUST IN JE KOP EN  
GEVOEL IN JE HANDEN  
ZIJN CRUCIAAL’

# REPORTAGE

**H**andgraveren is waarschijnlijk één van de oudste en meest traditionele vormen van verspanen. Het is een ambacht dat aan het verdwijnen is, vertelt Jacqueline Jimmink van JMJ Ambachtsatelier. In haar atelier graveert ze nog op ambachtelijke wijze én leidt ze nieuwe graveurs op. 'Graveren is het vertellen van een verhaal.'

Jacqueline Jimmink is geboren en getogen op Texel. Na het voltooien van haar havo-opleiding wist ze eigenlijk niet zo goed welke kant ze op wilde. Een advertentie van de MTS in Schoonhoven over de opleiding Handgraveren trok haar aandacht. 'Ik wist eigenlijk niet goed wat het inhield, maar ik vond het interessant en zo ging ik op avontuur.'

## Kunstuiting

In het laatste jaar van haar opleiding was een stage bij een bedrijf verplicht, maar voor handgraveren was dat lastig in Nederland. 'Ik wilde per se handgraveren. Ik heb "last" van creativiteit en wil daarin voldoening vinden.' Jimmink kwam in die periode in contact met een jager die een geweer had met een gravure op het mechanische scharnierpunt. 'De bascules van geweren werden oorspronkelijk gegraveerd om ze mat te maken. Tegenwoordig is het vaak ook een kunstuiting.' Er ging destijds "een wereld voor haar open", blikt Jimmink terug. Ze zocht contact met de wapenfabriek in Herstal (B) en mocht een jaar stagelopen bij Les Graveurs du Herstal. Na het behalen van haar MTS-diploma bleef ze een tweede jaar. Vervolgens ging ze enkele jaren later op eigen initiatief en voor eigen rekening zes weken in de leer bij Beretta in Italië om zich de bulino-techniek eigen te maken. Een bulino is een fijn graveergereedschap met een zeer scherpe en puntige snijrand waarmee de graveur kleine stippen en korte lijnen aanbrengt, bijvoorbeeld om schaduwen te creëren.

## Buccellati

Eenmaal uitgestudeerd, bleef Jimmink in Italië. Ze werkte als zelfstandige in Milaan toen het gerenommeerde juweliers- en goudsmidbedrijf Buccellati haar vroeg om er te komen werken. Toen ze later trouwde en kinderen kreeg, kwam het graveren op een lager pitje te staan. 'Ik ben nooit volledig gestopt, maar om goed te graveren is rust nodig. Dat was in die periode lastig.' Tien jaar geleden verhuisde ze terug naar Texel. Ze pakte de draad van het graveren weer op en startte een eigen atelier. Dat atelier bestaat uit twee werkkamers met meerdere werkplekken. Jimmink beschikt over graveerstekkers (burijsen) in alle vormen en maten, hulpmaterialen en gereedschappen, verschillende soorten kussens om het werkstuk tijdens het graveren op te leggen en kogels om werkstukken in te klemmen. Er zijn een microscoop, felle lampen en brillen met extra vergrootglazen, noodzakelijk voor het fijne werk. Voor repeterend werk beschikt ze over enkele pneumatische graveerapparaten. Met hamers en beitels maakt ze reliëfgravures in staal, dat daartoe is geklemd in speciale roterende bankschroeven.

## Verhaal vertellen

Jimmink slijpt haar gereedschappen zelf, een zeer nauwkeurig werkje dat een vak apart is. 'De kwaliteit en de scherpte van het gereedschap zijn heel belangrijk. Het verspanend gereedschap moet afgestemd zijn op het materiaal en het doel. Als dat niet goed het geval is, dan werkt het niet. Daarnaast

BEELD DANTO FOTOGRAFIE  
TEKST PIETER PULLEMAN



*Jimminckgraveert een ring.*



zijn een juiste lichaamshouding, rust in je kop en gevoel in je handen cruciaal. Als graveur ben je zelf de machine en bepaalt je mate van inspanning het toerental.' Wat spreekt haar zo aan in het graveren?' Graveren is het vertellen van een verhaal. Graveren gaat terug naar de ingekerfde grottekeningen van duizenden jaren geleden, tot aan de familiewapens op de harnassen van ridders, de bascules van geweren en producten als dienbladen, klokken en sieraden. In mijn optiek is handmatig graveren niet volledig te vervangen door een machine die beperkt is in zijn bewegingen. Tegenwoordig is handmatig graveren meestal

pneumatisch graveren. En dan is er natuurlijk nog het lasergraveren. Dan ben je feitelijk een computerbestuurder.'

#### **Ambacht behouden**

'Mijn missie is om handgraveren als ambacht te behouden en om jongeren te enthousiasmeren voor het vak. Twee jaar geleden zijn er bijvoorbeeld veertig Texelse kinderen als gezelschap in groepjes van vier in de leer geweest, een project samen met de gemeente.' Inmiddels ontwikkelde Jimminck een eigen opleiding tot handgraveur, die bestaat uit een praktijkdeel en een online deel. 'Ik voel de opdracht om

mijn brede praktijkkennis over te brengen. Bijna alle opleidingen zijn dicht, en als er een is, is het pneumatisch wat ze aanleren. Terwijl het ambacht zo belangrijk is. De connectie tussen de aanschaf van een graveermachine en kennis hebben van het graveren, is er nauwelijks meer. Begrijp me goed, ik ben niet tegen de moderne technieken. Maar als je het verhaal achter het ambacht weet en begrijpt, zorgt dat voor toewijding en passie. Het slaat dan beter aan. Ik heb inmiddels een cursist die deels ontslag heeft genomen van zijn reguliere kantoorjob om zich verder te bekwamen in het handgraveervak.'



Een handgegraveerde theebox uit de VOC-tijd.



Jimmink bereidt het werkstuk voor en legt de cursist uit wat de bedoeling is.

Als het handwerk toeneemt, zorgt dat wellicht voor een duwtje in de rug voor nieuwe ambachtelijke opleidingen, denkt Jimmink. Ze pakt een handgegraveerde theebox uit de VOC-tijd van een plank, draait het rond, bekijkt het aandachtig en spreekt haar bewondering voor het vakwerk uit. 'Geef je als metaalbedrijf een lasergegraveerd cadeau aan een medewerker die veertig jaar voor je werkte? Of investeer je in een hand-gegraveerde versie, waaruit de waardering blijkt voor de traditie en herkomst van ons vak?'

Jimmink zit na al die jaren nog boordevol passie en ambitie. Ze kreeg het vak onlangs erkend

---

**« Als handgraveur ben je zelf de machine en bepaalt je mate van inspanning het toerental »**

---

als Unesco Immaterieel Erfgoed. Sinds enkele jaren is ze lid van Koninklijke Metaalunie en ze volgde een cursus Basisvaardigheden

Smeden bij het Nederlands Gilde van Kunst-, Sier- en restauratiesmeden. 'Ik heb een kleine smeedoven en apparatuur om te emailleren.' Om haar kennis te borgen en te delen, richtte Jimmink vorig jaar het Kenniscentrum Handgraveren Nederland op. 'Ik wilde het breder trekken dan mijn eigen atelier. Het moet niet mijn feestje zijn. In het centrum ben ik de cultuurcoördinator en vakdocent. Er is ruimte voor het hele netwerk om er samen te komen. Als laserbedrijven er behoefte aan hebben, breng ik overigens graag mijn vakkennis over.'

# ERP IS NIET LANGER DÈ OPLOSSING, LANG LEVE HET PLATFORMDENKEN

Ook in de metaal- en techniekbranche geldt: hoe kunnen we slimmer en efficiënter produceren? Digitalisering en automatisering zijn niet langer een optie, maar een noodzaak voor groei en overleving. Bedrijven staan voor de uitdaging om grote hoeveelheden data te beheren en tegelijkertijd flexibel te blijven in een snel veranderende technologische omgeving. Hoe maak je van deze uitdagingen kansen?

*Hierop geeft Jacco Klomp, Innovation Director bij Prodware, antwoord. Prodware helpt bedrijven hun digitale toekomst vorm te geven. Als toonaangevende Microsoft Partner biedt Prodware advies-, implementatie- en beheerdiensten op basis van Microsoft-oplossingen zoals Dynamics 365, Microsoft 365, Co-Pilot, Azure en Power Platform. Met lokale expertise en korte lijnen leggen ze de focus op duurzame klantrelaties.*

## Verschuiving van ERP naar businessplatformen

Jacco: “Het traditionele ERP-systeem is jarenlang de kern geweest van productiebedrijven, maar de markt vraagt om meer flexibiliteit en integratie. Ondernemers willen hun kernsystemen integreren met andere tools en snel kunnen inspelen op nieuwe marktontwikkelingen. Businessplatformen bieden de oplossing: ze zorgen voor een solide schaalbare basis waarmee bedrijven stapsgewijs kunnen groeien en niet alleen vandaag, maar ook in de toekomst beter kunnen inspelen op marktontwikkelingen.”

## Duurzame samenwerkingen

Jacco: “De echte waarde van digitalisering ligt in de manier waarop bedrijven in staat zijn om technologie toe te passen om de lange (en korte) termijn doelen te bereiken. Bedrijfsbehoeften veranderen voortdurend, evenals de mogelijkheden van technologische oplossingen. Om dit goed te benutten en de klanten te begeleiden in het uitnutten van deze waarde, zetten wij in op het opbouwen van duurzame klantrelaties.”  
“Dit betekent dat we niet alleen technologie leveren, maar ook fungeren als een strategische

partner die meedenkt over de toekomst. Met onze diepgaande branchekennis helpen we bedrijven om nieuwe technologieën succesvol te integreren en zo hun concurrentiepositie te behouden.”

## Conclusie: Samen naar een slimmere toekomst

Digitalisering en automatisering zijn essentieel voor de toekomst van de industrie. Het is belangrijk om een partner te kiezen die begrijpt waar uw bedrijf staat en strategische vragen stelt om het volledige potentieel te benutten. Wat zou het betekenen als uw bedrijf écht alles uit de toekomst kon halen?



### Prodware Nederland

Hogeweg 87 – 93  
5301 LK Zaltbommel  
+31 (0) 418 68 35 00  
prodware.nl/







# STERK IN VORM



Nieuw en  
gebruikt staal



Groot  
assortiment



Verkoop  
en verhuur

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

## Binnen twee minuten een messcherpe offerte voor uw zetwerk of lasersnijwerk?

Eenvoudig & snel op [plaatweb.nl](https://plaatweb.nl)

- ▶ Upload uw 2D of 3D CAD bestand
- ▶ Vul de benodigde gegevens in
- ▶ Ontvang binnen twee minuten uw offerte

**TOT WEL  
4,2 METER**

Maak nu **gratis**  
een account aan  
op [plaatweb.nl](https://plaatweb.nl)

**PLAATWEB**.nl



MEDE-EIGENAAR VAN DE BRUIN PROCES EQUIPMENT (DBPE)  
PETER DE BRUIN OVER TANKBOUW:

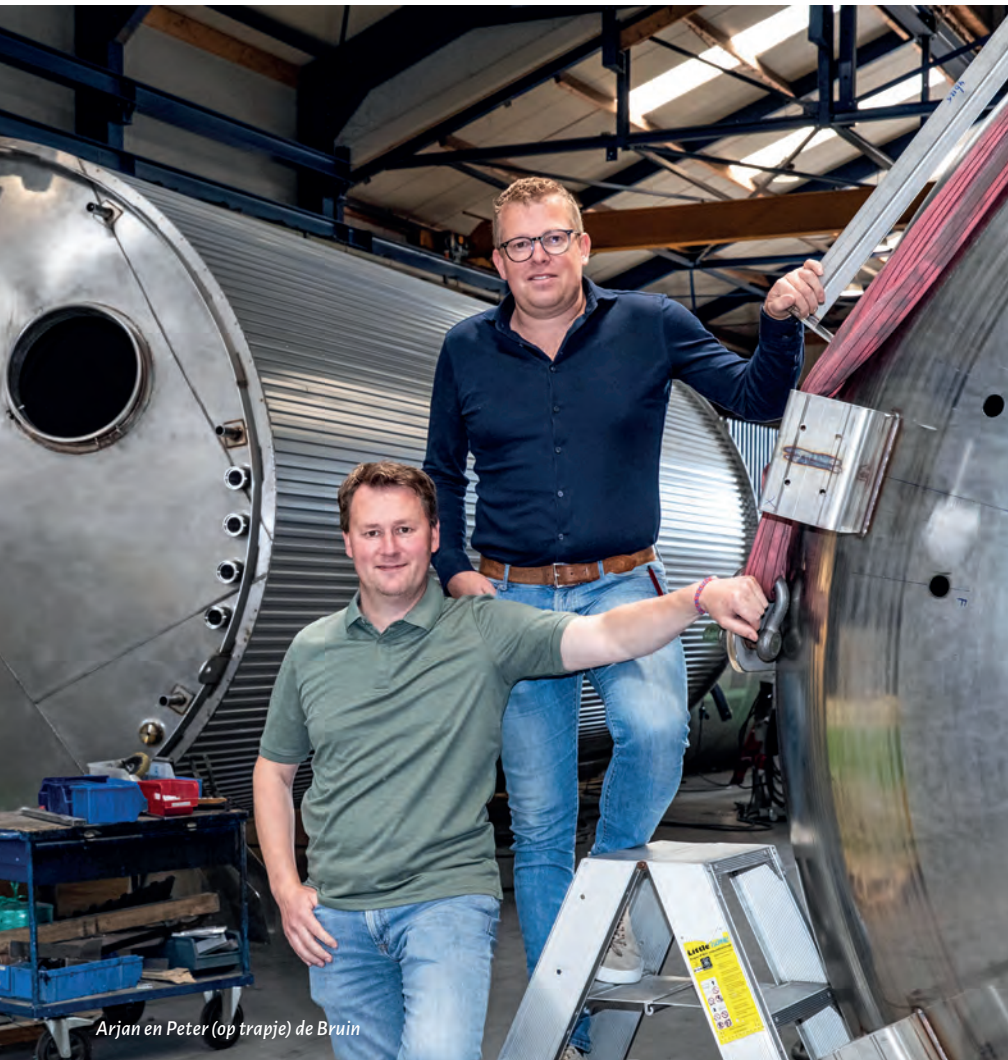
# ‘HYGIËNE STEEDS BELANGRIJKER’

BEELD RONALD HISSINK

TEKST RONALD BUITENHUIS

## DE BRUIN PROCES EQUIPMENT (DBPE)

De Bruin Proces Equipment (DBPE) was al lid van Koninklijke Metaalunie. Nu zijn ze ook nieuw lid van de branchegroep Dutch Machinery for the Food Industry (DMFI) en het HDN platform (Hygienic Design Network). Peter de Bruin, mede-eigenaar van DBPE, zegt over de nieuwe lidmaatschappen: 'Je ziet dat hygiënenormen steeds scherper worden. Het is dan fijn dat een partij als Metaalunie je kan helpen bij de complexe vraagstukken op dat terrein.'



Arjan en Peter (op trapje) de Bruin

Wie aankomt bij DBPE, verscholen in de bossen nabij Uddel op de Veluwe, ziet in één keer de geschiedenis van deze nog vrij nieuwe metaalonderneming. Links en rechts van de moderne machinefabriek staan twee grote stallen waar nog kalveren worden gehouden. 'We zijn als familie – met mijn vader Dries en broer Arjan – echte ondernemers', geeft De Bruin aan. 'We komen uit de kalverhouderij en zijn eigenlijk een beetje bij toeval in de tankbouw gerold. We vonden de logistiek

rondom de opslag van vloeibare wei omslachtig. Daarom bouwden we zelf maar een tank.' De burens wilden vervolgens ook zo'n tank en daarna bleef de vraag maar komen, onder meer via de wei-leverancier.

### Einde aan kalverhouderij

De kans bestaat zomaar dat binnenkort de hele kalverhouderij verdwijnt. De Bruin: 'We zitten hier midden in een bosgebied en de gemeente wil, vanwege stikstofproblemen,

eigenlijk van de intensieve veehouderij af. We zijn aan het kijken wat we gaan doen.' Mogelijk gaan de stallen plaatsmaken voor meer productieruimte voor tanks, want het gaat voorspoedig met de tankhandel van DBPE. Het bedrijf is ooit begonnen als leverancier van tanks voor de agrarische sector, inmiddels maakt DBPE (met 75 medewerkers) ook tanks en procesketels voor de chemische en de voedingsmiddelenindustrie. Denk dan aan bedrijven als Unilever, Nestlé, DOCKaas en Friesland Campina. Bij deze multinationals staan grote opslagtanks van DBPE van waaruit de productie gevoed wordt. Sauzen en soepen bijvoorbeeld. DBPE bouwt procesketels van 500 liter, maar leverde dit jaar ook twee 500.000 liter tanks.

### Meer dan een tank

Wie de productiehal inloopt, ziet enorme tanks liggen. Ogenscheinlijk simpel plaatwerk. Toch is het product complexer dan dat. 'Er zit, los van isolatie, nogal wat in', vertelt De Bruin. 'Zoals roerwerken en schrapers; hulpmiddelen om de inhoud te bewerken of mixen. De snelheid van bijvoorbeeld roeren en temperatuur zijn dan belangrijk. Dat is wel weer hightech.' Ligt de productie in Uddel vooral op het gebied van non-food, DBPE heeft een tweede vestiging in Zutphen waar vooral procestanks voor food worden geproduceerd. De Bruin: 'We waren in 2020 op zoek naar personeel. Dat konden we slecht vinden, maar Terlet in Zutphen sloot haar productie in Nederland, en wij konden pand en personeel overnemen. Het voordeel van de vestiging in Zutphen is de ligging aan de IJssel, zodat we grote tanks via het water kunnen vervoeren.' De derde poot



waarop DBPE staat, is G2 Energy. Dat bedrijf is actief in zon-thermie. De Bruin: 'Dat past wel bij ons, omdat ze daar boilers voor nodig hebben. Die maken we dus zelf.' Zo legde G2 Energy het grootste zonnecollectorenveld van Nederland aan in Noord-Holland. Wie door de productiehhal bij DBPE loopt, ziet ook eerst de productie van collectoren en komt dan bij de tankdivisie uit.

---

**« We zien steeds meer vraag naar tanks voor vegan-lijnen om zo voedselstromen strikt te scheiden »**

---

#### Hygiëne

DBPE is al langer lid van Metaalunie, maar recentelijk ook lid geworden van DMFI. Met reden. Volgens De Bruin is hygiëne een hot topic. 'De eisen worden steeds strenger. Zowel vanuit de klantkant als vanuit de regels van de overheid. Als ergens een besmetting is, kan het zo maar dat de gebruiker naar ons kijkt. Welk materiaal is er gebruikt? Klopte het productieproces wel? Daar moet je steeds scherper op zijn als producent. Op dat vlak kunnen we wel wat steun gebruiken. Daarom zijn we lid geworden van DMFI. Ook sturen we medewerkers steeds vaker naar cursussen (onder meer bij de HDN - zie kader, red.) om bij te blijven op het gebied van de nieuwste wetten en regels.' En om claims te voorkomen. En wat geldt voor hygiëne, geldt ook steeds meer voor kwaliteitsissues. De Bruin: 'Pas hoorde ik nog een verhaal van een koekjesfabriek waar een metalen mengonderdeel in een tank was afgebroken, de onderdelen waren in de koekjes



*Een medewerker last aan een tank.*

terechtgekomen. Wie is dan aansprakelijk? Dat soort zaken wil je graag voorkomen.'

#### Meer vegan-lijnen

Gevraagd naar trends en ontwikkelingen zegt De Bruin: 'De prijzen van materiaal zijn vrij stabiel momenteel. Wat we wel zien, is dat er steeds meer vraag komt naar tanks voor vegan-lijnen. Om zo voedingsmiddelenstromen goed te scheiden.' Belangrijkste aandachtspunt blijft echter personeel. 'Lastig aan te komen. We zitten hier midden in de bossen, met ook nog eens heel veel bedrijven in Uddel en omgeving. Iedereen vist in dezelfde vijver.'

---

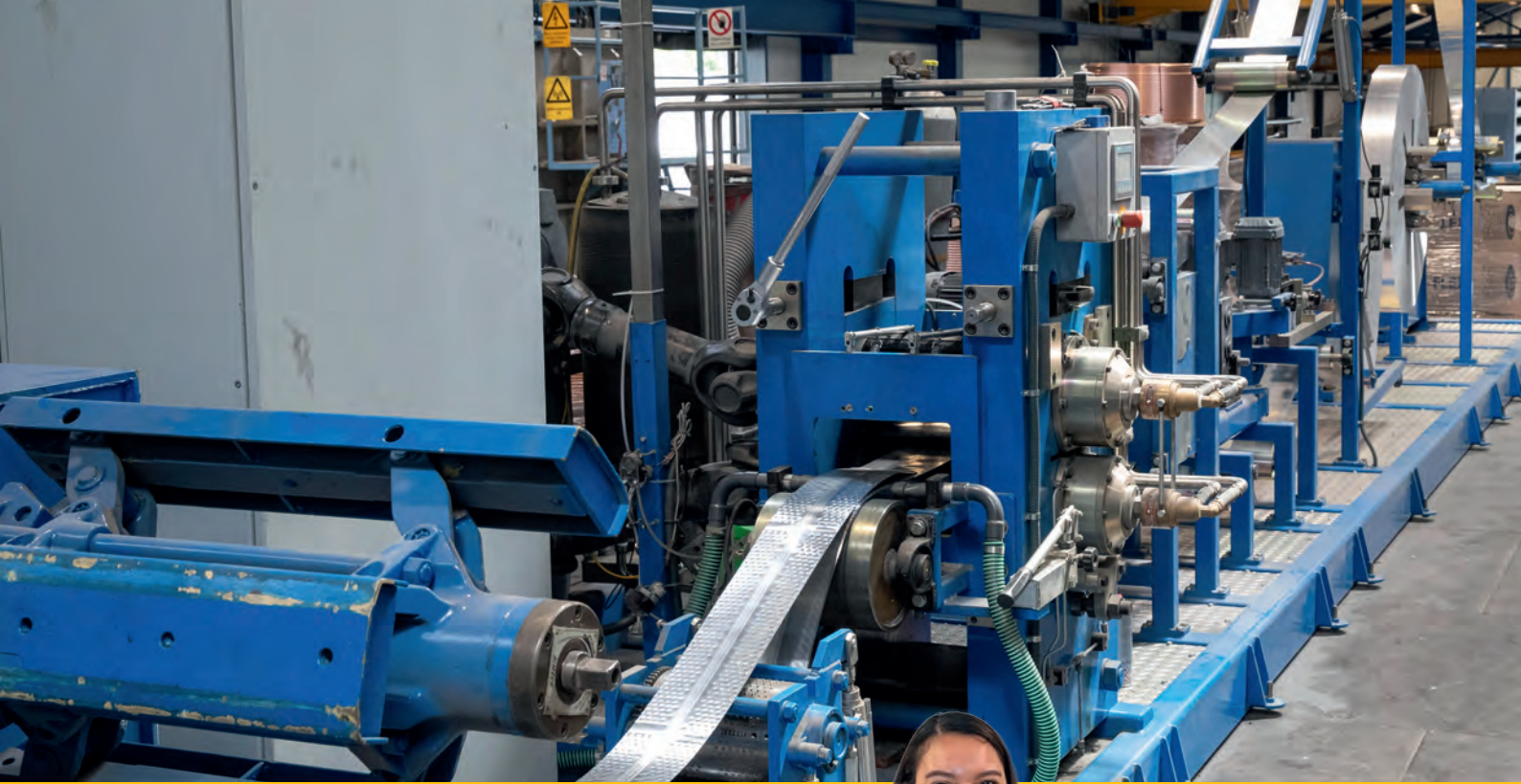
**Food Systems Safety Day (voorheen Normendag). Het evenement voor machinebouwers in de foodindustrie op het gebied van hygiëne, (voedsel-) veiligheid en regelgeving.**

**Datum: woensdag 6 november**

**Tijd: 13:00 – 18:00 uur**

**Locatie: KAS Meeting-Eventlocatie, De Bleek 13 in Woerden**

---



*Branchemanager  
Nancy van den Nieuwendijk*



**DMFI (DUTCH MACHINERY FOR THE FOOD INDUSTRY)** is een branchegroep van Koninklijke Metaalunie. DMFI behartigt de belangen van ondernemers die machines en installaties leveren voor de voedselverwerkende industrie. Branchemanager is Nancy van den Nieuwendijk.

DMFI heeft een blauwdruk geschreven voor machines, componenten en installatiedelen waarbij hygiëne een cruciale rol speelt. Dit is HDN genoemd: Hygienic Design Network, waar Van Den Nieuwendijk ook branchemanager van is. Ze vertelt: 'Voor die blauwdruk hebben we alle relevante bestaande normen, richtlijnen en codes geïnventariseerd en over elkaar gelegd. Zo hebben we een concreet verhaal gemaakt dat toepasbaar is in onze markten.' HDN heeft een methodiek ontwikkeld die waarborgt dat machines en (proces)installaties in de voedselproducerende en voedselverwerkende industrie aantoonbaar voldoen aan Europese regelgeving (ISO22000 en EN1672-2). Aan machines en installaties voor de voedsel-, dranken- en farmaceutische industrie worden veel eisen gesteld. Dit initiatief biedt helderheid in de veelheid van normen, richtlijnen en codes, een uitdaging waarmee producenten en hun toeleveranciers vaak geconfronteerd worden. DMFI brengt hier met HDN helderheid in. Iets waar bijvoorbeeld De Bruin Proces Equipment op is aangeslagen door lid te worden. HDN is in 2015 ontstaan uit de DMFI om tegemoet te komen aan de

behoefte in de branche naar duidelijkheid op het gebied van Europese normen en richtlijnen. 'Maar de bekendheid

ervan moet nog wat groter worden', zegt Van den Nieuwendijk. DMFI-leden zijn automatisch, zonder meerkosten, deelnemer van het Hygienic Design Network platform.

### **Samenwerken**

DMFI bundelt haar krachten steeds vaker met de brancheverenigingen GMV (FME) en Machevo en Bulk Vereniging. Van den Nieuwendijk: 'Het is belangrijk dat we ons niet allemaal op ons eigen eilandje over vaak dezelfde of overlappende vraagstukken buigen, maar deze kennis delen. Daarom hebben we kortgeleden met GMV en Machevo een strategiesessie gehouden. Aan de hand van een korte inventarisatie van de kerntaken van de drie verenigingen, met behulp van een propellermodel, hebben we geconcludeerd dat het aanbod van de drie verenigingen complementair is. Elke vereniging biedt op een van de propellerbladen extra toegevoegde waarde. Voor DMFI is dat kwaliteit en veiligheid van de machines en processen, voor GMV belangenbehartiging. En voor Machevo is dat het organiseren van grote events waardoor leden zich kunnen profileren en kennis gedeeld wordt.'

# BREAKING NEWS

## 4 topproducten van de afgelopen tijd

### W23 SYNC+ MOTORENSERIE VAN WEG

WEG heeft de W23 Sync+ motorenserie gelanceerd, een hybride motor die permanentmagneten combineert met synchrone reluctantie technologie. Deze motoren bereiken efficiëntieniveaus tot IE6, voldoen aan strenge Europese normen en bieden een lagere total cost of ownership door verminderde



elektrische verliezen. De W23 Sync+ is milieuvriendelijk, verlaagt CO<sub>2</sub>-uitstoot en heeft een langere levensduur met minder onderhoud. Geschikt voor toepassingen met wisselende belastingen, zoals pompen en ventilatoren, en wereldwijd beschikbaar dankzij productie in Brazilië en China. Deze motorenserie zet een nieuwe standaard in efficiëntie en duurzaamheid in de motortechnologie, aldus de producent.

[www.weg.net](http://www.weg.net)

### KMWE TOOLMANAGERS LANCEERT ONLINE CONFIGURATOR

Om klanten 24/7 de mogelijkheid te geven maatwerk gereedschap te ontwerpen en te bestellen, lanceerde KMWE Toolmanagers eind augustus een online configurator. Met de configurator is het mogelijk om online het gewenste product samen te stellen en direct de prijs te zien. Daarna is het eenvoudig om de bestelling te plaatsen. Op dit moment zijn onder andere diverse frezen samen te stellen en te bestellen. Zoals een vacuümfrees, volradiusfrees, ruwfrees en spiraalfrees. Op korte termijn komen daar ook een conische frees, T-frees en trapboren bij.



De configurator is onderdeel van het concept 24HSpecialTools, dat onder andere staat voor keuze in levertijden. Bijzonder is de korte levertijd: 24 uur na bestelling al onderweg naar de klant.

[www.24hspecialtools.com](http://www.24hspecialtools.com)

### GROENE BESTURINGSKASTEN VAN SIEMENS

Siemens introduceert de eerste industriële besturingskasten die volledig zijn gemaakt van groen staal. De SIVACON 8MF1-kasten bevatten staal dat volledig is vervaardigd uit schroot, afkomstig van gerenommeerde leveranciers in Europa en geproduceerd met 100 procent windenergie. Het groene staal wordt geproduceerd door Siemens' dochteronderneming Alpha Verteilertechnik in Duitsland. Het productieproces van groen staal zorgt volgens Siemens voor zeventig procent minder CO<sub>2</sub>-uitstoot vergeleken met conventioneel staal. De CO<sub>2</sub>-besparing komt volgens het bedrijf uit op zo'n 308 kilogram per kast.

[www.siemens.com](http://www.siemens.com)



## WERKBROEKEN MET GECERTIFICEERDE KNEZAKKEN

Carhartt introduceert vier werkbroecken met gecertificeerde kniezakken voor kniebeschermers. Hierin passen kniebeschermers die op de markt verkrijgbaar zijn. Volgend jaar maart komt Carhartt met eigen kniebeschermers.

Carhartt werkbroecken met kniezakken zijn ontworpen voor het stevige werk. Ze zijn gemaakt van robuust stretch ripstop materiaal met Rugged Flex-technologie voor ultieme bewegingsvrijheid. De broeken zijn versterkt met een Flex Cordura kruis en Comfortflex tailleband. Ze zijn onverslijtbaar en zo geconstrueerd dat de drager nooit een lus of zak kapottrekt.



De werkbroecken zijn verkrijgbaar in vier verschillende uitvoeringen met meer of minder steekzakken, achterzakken en gereedschapsvakken. En in meerdere kleuren. De broekspijpopeningen zijn wat groter, zodat deze over de werkschoen vallen.

[www.carhartt.com](http://www.carhartt.com)

# heroal

+ Geïntegreerde  
aandrijving op solar

+ Snelle en  
eenvoudige montage



+ Geschikt voor  
plaatsing nadien

+ Kleine stabiele  
extrusie kasten

## Solar aangedreven motoren voor screens en rolluiken



Rolluiken | Zonwering | Roldeuren | Ramen | Deuren |  
Vliesgevels [heroal.nl](http://heroal.nl)

**SNIJ  
NOORD**

**MENTALITEIT VOOR TOPKWALITEIT**  
in buislasersnijden, lasersnijden en watersnijden



**SNIJNOORD.NL**

## Ontdek de toekomst van **Laserfiber, HVAC** en **plaatbewerking** bij **NARDO-Machines!**

Wij zijn gespecialiseerd in het leveren van plaatbewerkings machines, zoals CNC Laser CNC Plasma CNC Ponsnibbelmachines en gespecialiseerd in machine's voor de HVAC en isolatie industrie.

**➤ OPEN DAG | 29 november 2024**



Na het grote succes van de afgelopen dagen gaan we 29 november 2024 nog een keer voor belangstellenden open voor een exclusieve kijk achter de schermen of bezoek ons op de **METAVAK** stand **G122** en **A114**.

**Nardo Machines & Service B.V.**

Sedumweg 9,  
3343 LL Hendrik ido ambacht  
Netherlands

**NARDO**  
NARDO MACHINES & SERVICES

[www.nardomachines.nl](http://www.nardomachines.nl) | Telefoon: +31 (0)78 647 20 55 | Email: [info@nardomachines.nl](mailto:info@nardomachines.nl)





# HET SCHIP INGAAN

## Hoe ver gaat de zorgplicht van een bewaarnemer als de eigenaar van een zaak – ondanks waarschuwingen voor naderend onheil – geen actie onderneemt?

De eigenaar van een zeiljacht, Barend, meert aan in de haven van scheepswerf Tegenwind. Hij huurt daar een ligplaats. Als het flink gaat waaien, merkt Tegenwind dat, ondanks haar eerdere oproepen aan alle booteigenaren, het schip van Barend nog steeds niet goed vastligt. Het heeft tijdens de storm daardoor zelfs een ander schip geraakt. Tegenwind legt het jacht daarom beter vast met extra lijnen en hangt extra stootwillen op. Barend ontvangt hiervoor een factuur die hij niet wil betalen. Hij heeft geen opdracht gegeven voor het nemen van maatregelen, vindt hij. Volgens hem lag het schip goed vast. De schade die zijn schip heeft veroorzaakt, zal zijn verzekeraar afhandelen.

### BEWAARNEMING

Bewaarneming, waarbij de bewaarnemer zich moet gedragen als een zogeheten “goed huisvader”, schept verplichtingen. De bewaarde zaak moet immers in de staat waarin het in bewaring is gegeven, op enig moment weer worden teruggegeven. Uit deze uitspraak blijkt dat de zorgplicht wel begrensd is onder bepaalde omstandigheden. In deze kwestie speelde een belangrijke rol dat de bewaarnemer al kosten had gemaakt, die niet werden betaald, en hij de eigenaar van de zaak (aantoonbaar) voldoende en op tijd had gewaarschuwd.

### Onder water

Er verstrijkt wat tijd, maar de factuur blijft onbetaald en Tegenwind hoort niets van Barend. Dan maakt het schip water. Er is dringend actie nodig om erger te voorkomen. Tegenwind meldt dit en biedt Barend aan maatregelen te zullen treffen. Maar eerst moet de openstaande rekening worden voldaan. Barend reageert niet zelf, maar wel komt iemand namens hem de situatie op het schip opnemen. Die vertrekt echter weer zonder iets te doen. Een week later gebeurt waar Tegenwind voor vreesde; het schip zakt gedeeltelijk onder water. De verzekeraar van Barend laat het jacht ophalen en bergen. Dit loopt in de duizenden euro's. De verzekeraar wil dit, namens Barend, verhalen op Tegenwind. Die had de schade moeten voorkomen, aldus de verzekeraar.

### Dringend actie

De rechter is het hier niet mee eens. De werf heeft Barend ruim op tijd gewaarschuwd dat het vaartuig water maakte en dat er dringend actie was geboden. Barend had zelf actie kunnen ondernemen of Tegenwind opdracht kunnen geven. Tegenwind mocht aan dit laatste de voorwaarde stellen eerst betaling te ontvangen voor haar eerdere acties. Van Tegenwind kon, gezien de gang van zaken, niet verwacht worden dat zij op eigen initiatief weer maatregelen zou nemen om het zinken



MR. MIRJAM BOS  
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR  
KONINKLIJKE METAALUNIE

te voorkomen. De werf hoeft de bergingsnota dus niet te 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)*

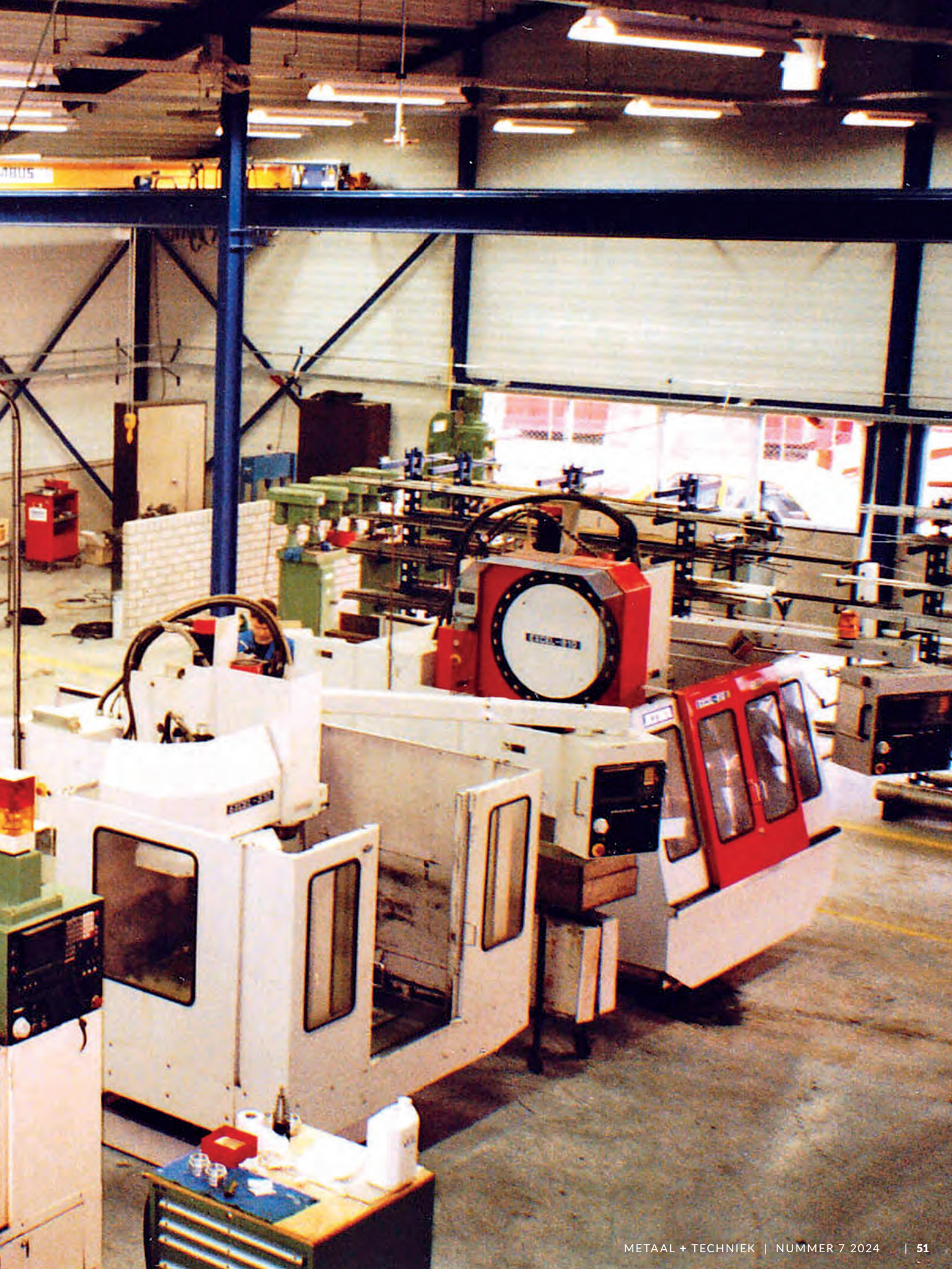
UIT HET ARCHIEF

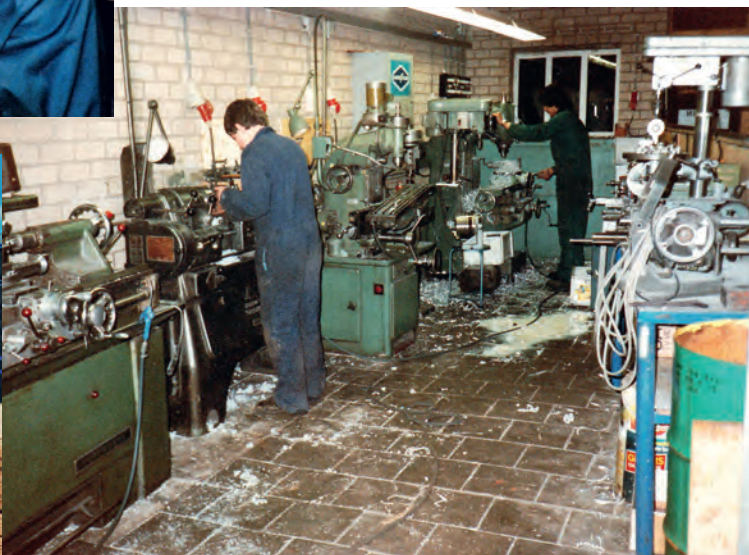
VAN HAANDEL METAAL BV

# EEN DRAAIER EN EEN BAKKER SAMEN IN EEN SCHUUR

**K**oninklijke Metaalunie is onderdeel van een meer dan 100-jarige geschiedenis van werkgevers die zich verenigden in voorlopers van de huidige organisatie. Deze rubriek verbindt heden en verleden 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 hien en nu.





Het jaar waarin het begin was van het bedrijf dat in deze rubriek in de spotlights staat, was ook het jaar dat de eerste Apple Macintosh-computer in de verkoop kwam. Hij werd geleverd met een grafische gebruikersinterface (Mac OS) en een muis. In datzelfde jaar bracht de Sovjet-Unie in de DDR middellangeafstandsruketten in stelling, nadat in West-Europa de plaatsing van Amerikaanse Pershing II's en kruisruketten was begonnen. In Nederland stopte de Nederpopband Doe Maar en gaf twee afscheidsconcerten in de Maaspoort in 's-Hertogenbosch. Het was 1984 en in dat jaar nam Ad van Haandel, opgeleid als draaier en nog redelijk vers van de Philips bedrijfsschool, de LPG-inbouw en groothandel over uit het failliete bedrijf LPG-service Van Dijken, waar hij op dat moment fulltime in dienst was. Het was

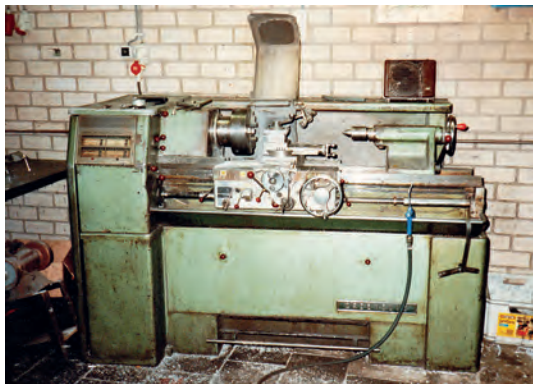
de start van een bedrijf dat we tegenwoordig kennen als Van Haandel Metaal bv.

#### **Een draaier en een banketbakker**

Maar in 1984 heette het nog LPG-service Boekel en bevond het zich in de schuur naast het woonhuis van Van Haandel's ouders, Harrie en Dora, aan de Kerkstraat in Boekel. In de hoek van de schuur stonden onder andere een Cazeneuve draaibank en een Shera freesmachine. Hiermee werden LPG-onderdelen verspaand. Nog in datzelfde jaar werd het eerste personeelslid aangenomen: Tonny Roijakkers, opgeleid als banketbakker, hobbymatig DJ en fulltime grappenmaker. Het klinkt bijna als een goede grap; een draaier en een bakker samen in de schuur, maar het is het begin van een mooi bedrijfsverhaal.

#### **Van schuur naar eigen pand**

Het verspanende werk liep goed en nam snel de overhand van de activiteiten. De gehele LPG-handel werd na een aantal jaar verkocht en zo was de transformatie tot Van Haandel Metaal compleet. In 1987 verhuisde het bedrijf vanuit de schuur naar een groter en eigen pand aan de Tuinstraat in Boekel, vast aan het nieuwgebouwde woonhuis van Van Haandel. Vlak daarna nam ook Gise daar haar intrek, vriendin en later vrouw van Ad en moeder van hun drie kinderen. Ze startte ook met werkzaamheden voor het bedrijf en tot op de dag van vandaag zwaait ze de scepter over de administratie. De eerste tien jaar werd het uiteenlopende verspanende werk gedaan met conventionele machines, het decennium daarna veranderde dit drastisch naar werken met volledig CNC-gestuurde machines. Deze nieuwe machines



werden steeds groter en namen steeds meer ruimte in beslag. Het bedrijf groeide snel uit zijn jasje. Daarom werd er in 1995 overgegaan tot het bouwen van een nieuw groot pand. 'Er verrees een pand zó groot, dat we dachten voor altijd gesetteld te zijn.' Een leuke uitspraak van Van Haandel, die toch bijna altijd gelijk had. Binnen acht jaar was er alweer een extra hal opgeleverd. In 2001 werd de eerste multitask-machine gekocht, een Muratec MT12. Hiermee konden meerdere verspanende bewerkingen tegelijk plaatsvinden in één machine. In 2008 kwam er tijdelijk de klad in door de economische crisis van destijds. Een reorganisatie was pijnlijk maar noodzakelijk. De ingeslagen weg van vakmensen in combinatie met automatisering werd nog sterker doorgevoerd en de geformuleerde visie van 24/7 produceren kwam rap dichterbij.

### **Tweede generatie**

In 2012 volgde er weer een extra hal, net als in 2013, 2015 en 2017. De originele oppervlakte van het pand dat "zó groot" werd geacht in 1995, was inmiddels ruim verdriedubbeld. Al vroeg begon Van Haandel na te denken over de opvolging van het bedrijf. Van kleins af aan liepen zoon Dennis en dochters Chantal en Robin door de werkplaats met een bezem of poetsdoek in de hand. In 2019 volgde Dennis zijn vader op als directeur. Twee jaar later, in 2021, stond de gehele tweede generatie officieel aan het roer van het familiebedrijf. Een jaar geleden is Ad Van Haandel overleden op zestigjarige leeftijd. Ongetwijfeld zou hij trots zijn geweest op het huidige Van Haandel Metaal BV.

En er wordt verder gebouwd aan het bedrijf. De plannen voor nóg een nieuwe hal staan in de steigers. Net als het pand groeide ook het hechte personeelsbestand gestaag mee. Havisten, schoolverlaters, bbl'ers, ervaren vakmensen of bakker; in de werkplaats wordt volop in de praktijk geleerd en hard gewerkt met als prachtig beroep verspaner. Inmiddels zijn er meerdere 25-jarige jubilea van medewerkers gevierd. En is 2024 hét jaar van het 40-jarig jubileum. Tonny Roijackers heeft inmiddels zijn jarenlange ervaring en kennis als verspaner doorgegeven aan de nieuwelingen. Een draaiër en een bakker samen in de schuur, veertig jaar later een prachtig draaiend verspaningsbedrijf, een hecht gebakken team en een archief vol met nostalgische lectuur.

# INZICHT EN FLEXIBILITEIT ZIJN ESSENTIEEL VOOR GROEI

In een snel veranderende markt met steeds hogere klantverwachtingen draait het om een paar aspecten waarmee productiebedrijven het verschil kunnen maken: inzicht en flexibiliteit. Uitgaande van die behoeften heeft Exact een nieuwe editie van hun productiesoftware gelanceerd: Exact Online Productie Premium. Product Manager Auke Hylarides en Solution Marketeer Chris Spaander vertellen hoe innovaties in deze nieuwe editie productiebedrijven helpen om meer inzicht te krijgen in processen, flexibeler om te gaan met veranderingen en uiteindelijk verder te groeien.



Auke Hylarides, Product Manager

## Uitdagingen

Hylarides stipt een paar van de belangrijkste uitdagingen aan: "Productiebedrijven willen net als veel groothandels steeds vaker direct aan klanten leveren. Mede daardoor nemen de ordergroottes af en de klantverwachtingen toe. De afnemer verwacht een uniek product dat én snel, én foutloos én op tijd geleverd wordt. En dat alles tegen een goede prijs. Én, én, én! Dit kan een stevige uitdaging zijn. Ook is er nog steeds sprake van krapte op de arbeidsmarkt. Daar kunnen we als Exact hulp bieden.

## Efficiënter werken door digitalisering van processen

Bedrijven die succesvol zijn en willen doorgroeien streven meer dan gemiddeld naar het digitaliseren van processen, geeft Spaander aan. "Op die manier kun je meer doen met hetzelfde personeel. Zeker met een krappe arbeidsmarkt wil je de wel beschikbare mensen optimaal kunnen inzetten. "Dat is precies wat we willen bereiken met Exact Online Productie Premium. Niet personeel harder laten werken, maar slimmer."

Hylarides: "Digitalisering van het magazijn en productievloer levert al snel efficiencywinst op. Het zorgt ervoor dat magazijnpersoneel sneller en nauwkeuriger kunnen werken. Ze weten altijd waar ze moeten zijn en wat ze moeten doen. Met behulp van scanners en apps vinden ze artikelen gemakkelijker, maken ze minder fouten en zijn daardoor productiever. Met een app hebben werknemers inzicht in werkorders en kunnen ze direct registreren hoeveel uren ze hebben gemaakt of wanneer een product gereed is. Ingehuurd personeel is snel up and running en als bedrijf kun je sneller seizoenspieken opvangen."

## Data samenbrengen door integratie van systemen

"Heel veel bedrijven zitten op een goudmijn aan data, maar ontginnen die data te weinig.", aldus Spaander. "Teveel bedrijven moeten daarvoor in diverse systemen grasduinen, terwijl er goede software beschikbaar is die met een druk op de knop een heldere samenvatting tevoorschijn toveren." Met de Premium edities van Exact Online speelt Exact volgens Hylarides in op deze behoeften aan data- en systeemintegratie. "Connected zijn is een noodzaak. Dit betekent het afstappen van software-systemen die standalone werken en toewerken naar één centrale bron van data. Het is dé reden waarom we bij Exact Online al heel lang bij elke applicatie die we ontwikkelen nadenken over connectiviteit. Het zit in ons DNA. Zo heb je één centrale bron van informatie en werk je op basis van feiten."



Chris Spaander, Solution Marketeer Exact

### Haal bruikbare inzichten uit je data met Power BI

De goudmijn aan data is dankzij de geïntegreerde Power BI-connector in de Premium-edities van de ERP-software nog beter te benutten. Met Power BI van Microsoft breng je data uit verschillende bronnen samen in een uitgebreid visueel dashboard. Hylarides: "Power BI is echt fantastisch voor groeiende bedrijven of ondernemingen met unieke producten en diensten. Daarmee is heel scherp inzicht te creëren. "Denk aan inzicht in verkoopkanalen per regio, klant- of productgroep of productie KPI's", aldus Spaander. Hij ziet dat bijvoorbeeld producenten die producten op maat willen leveren, willen weten welke productvoorkeuren en -kleuren populair zijn of hoe vaak klanten om een bepaalde afronding vragen. "Lever je op maat gemaakte producten, dan kun je eigenlijk niet zonder dergelijk inzicht.

### Aanpasbaar naar jouw manier van werken

De zee aan mogelijkheden mag uiteraard niet leiden tot een ERP dat doet denken aan een kerstboom. Exact Online is als ERP ontwikkeld op basis

van Software-as-a-Service. Het is standaardsoftware, maar is tegelijkertijd aanpasbaar en biedt gebruikers de kans om specifieke informatie vast te leggen, aan te passen en inzichtelijk te maken. Bijvoorbeeld voor brandstofkosten of ESG-rapportage doeleinden. Je kunt onder andere eigen velden toevoegen op artikel-, relatie, order- of op boekingsregelniveau. Welke informatie dat is, is afhankelijk van de behoeften van je bedrijf. Hylarides: "Zo heeft een van onze klanten, een productiebedrijf die velgen en banden reviseert, ervoor gekozen extra velden toe te voegen om bedrijfsspecifieke informatie op de order te vermelden. Informatie die essentieel is voor hun productie en de communicatie met de klant. Dat levert een krachtige formule op, waarbij bedrijven vrije velden en eigen menu's kunnen aanmaken en rapportages op maat kunnen opstellen."

### Unieke processen vragen om flexibele software

Flexibel inspelen op klantwensen en tegelijkertijd het inzicht in processen bewaren is dankzij Exact Online Productie Premium voor veel ondernemers

mogelijk gemaakt. Het geeft bedrijven de kans om processen te automatiseren, informatie naar relevante personen te ontsluiten en inzicht over bedrijven heen te verkrijgen. "Of je nu producent of groothandel bent, als groeiende onderneming wil je niet tegen grenzen aanlopen maar continu efficiëncyslagen kunnen maken. Moderne bedrijfssoftware die met je meegroeit, en die je bedrijfsspecifiek kunt maken is daarbij de sleutel tot succes."

### BENIEUWD WAT EXACT VOOR JOUW PRODUCTIEBEDRIJF KAN BETEKENEN?

Neem een kijkje op:  
[www.exact.nl/productie](http://www.exact.nl/productie)





# METAALTOPPER

De metaaltopper deze maand is Evert Kin. Hij was afgelopen juni vijftig jaar in dienst bij Machinefabriek Van de Pol & Pleysier BV in Genemuiden. Evert kwam er als zestienjarige terecht omdat zijn vader er werkte. 'Ik ging er vakantiewerk doen en ben nooit meer weggegaan.'

Dat vakantiewerk bestond hoofdzakelijk uit knippen en ponsen. Gaandeweg leerde Evert

het metaalbewerken in de praktijk, onder begeleiding van een oudere medewerker. Later volgde hij nog een opleiding bij SmeCoMa, de stichting voor vakopleidingen voor het smeden-, constructie- en machine-reparatiebedrijf. 'Een dag in de week naar school en de andere dagen op het bedrijf.' Van de Pol & Pleysier begon in 1957 met het onderhouden en repareren van tapijtmachines.

Sinds de jaren '70 ontwikkelt en bouwt het bedrijf machines en constructiewerken voor onder meer de beton- en voedingsmiddelenindustrie, de scheepsbouw en de off-shore sector. Evert maakte die hele ontwikkeling mee. 'Voor mijn werk veranderde er eigenlijk niet zo veel. Hoewel, later ben ik wel laswerkzaamheden, montagewerk en ook machinebouw gaan doen. Ik ben steeds meer





EVERT KIN (66)

BEELD: VAN DE POL & PLEYSIER  
TEKST: PIETER PULLEMAN

een allrounder geworden, maar zelfs na vijftig jaar loop ik nog regelmatig tegen iets nieuws aan. Dat, de afwisseling in de werkzaamheden en de leuke collega's, zorgen ervoor dat het na al die jaren nog steeds leuk is.'

"Vroeger" werkte Evert hoofdzakelijk met handgereedschappen, zoals een slijptol. De werkinstructies bestonden vaak uit een

"krabbeltje op papier". 'Nu staat alles op een tekening, dat maakt het wel wat makkelijker.' Gevraagd naar het mooiste, leukste of moeilijkste dat hij maakte in die vijftig jaar, denkt hij even na. 'Pff... ik vind het allemaal mooi. Ik vind het wel leuk als het wat moeilijker wordt. Ik houd wel van een uitdaging.' Het jubileum werd samen met zijn collega's en aanhang gevierd met een zeiltocht, een

bezoek aan het tapijtmuseum en aan de oude locatie van de machinefabriek. 'En een mooi feest met heerlijk eten en drinken.' Februari volgend jaar gaat Evert met pensioen, maar aan stoppen denkt hij nu nog niet. 'Ik blijf nog wel even doorgaan.'

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

# RICHT INNOVATIEBELEID MEER OP MKB VOOR ROBUUSTE ECONOMIE

***Nederland loopt achter op het gebied van innovatie, vergeleken met andere landen. Dat heeft negatieve gevolgen voor zowel bedrijven als de economie als geheel. De productiviteit en het verdienvermogen van Nederlandse bedrijven staan onder druk, doordat we niet voldoen aan de Lissabon-norm om 3% van het BBP aan innovatie te besteden. Dit gebrek aan innovatie belemmert niet alleen economische groei. Het maakt ook het behalen van belangrijke maatschappelijke doelen, zoals de overgang naar hernieuwbare energie, moeilijker.***

Om Nederland om te vormen tot een innovatieland, is een gezamenlijke inspanning van het bedrijfsleven en de overheid nodig. Tot nu toe heeft het innovatiebeleid zich voornamelijk gericht op grote bedrijven en fundamentele technologieën, zoals AI en nanotechnologie. Hoewel dat begrijpelijk is, is het nu tijd om de focus te verleggen naar het midden- en kleinbedrijf (mkb) en de toepassing van technologieën.

## **Andere behoeften**

Mkb-bedrijven hebben andere behoeften dan grote bedrijven. Ze beschikken vaak niet over afdelingen zoals Human Resources of Research & Development en moeten opereren met beperkte middelen. Deze ondernemers willen graag innoveren, vooral op het gebied van digitalisering en automatisering, maar

lopen vaak tegen praktische problemen aan. Hoewel er subsidieregelingen zijn om innovatie in het mkb te stimuleren, zijn deze vaak te complex en niet afgestemd op de behoeften van ondernemers. Het bureaucratische proces rondom subsidies is een belemmering; ondernemers hebben geen tijd om te wachten op goedkeuring voordat ze kunnen starten met innoveren.

## **Vereenvoudigen bestaande regelingen**

In plaats van nieuwe regelingen te introduceren of meer geld beschikbaar te stellen, zou het nieuwe kabinet zich moeten richten op het vereenvoudigen van bestaande regelingen en het toegankelijker maken voor het mkb. Door subsidies niet langer op volgorde van binnenkomst toe te kennen, maar te prioriteren op basis van behoefte, kan innovatie in het mkb worden gestimuleerd. Dit vraagt om een cultuur van vertrouwen in ondernemers, waarbij zij de vrijheid krijgen om snel te handelen.

Als Nederland een inspirerend innovatieklimaat wil creëren, moet het nieuwe kabinet, onder leiding van minister Dirk Beljaarts, zich richten op het mkb. Dit zal niet alleen leiden tot een bruisend ecosysteem van innovatieve bedrijven, maar ook tot een robuustere en autonomere economie.



MARK HELDER  
VOORZITTER  
KONINKLIJKE METAALUNIE



“Ze besparen ons belangrijke middelen, tijd en geld.”

**Mewa.**  
Business- en werkkleding  
met complete dienstverlening.

Meer informatie op [mewa-service.nl/complete-dienstverlening](https://mewa-service.nl/complete-dienstverlening)

# Ondernemer in de MKB-Maakindustrie?

Ronald, een ondernemer in de MKB-maakindustrie, heeft ervoor gekozen om klant te worden bij Mevas. Met de expertise en ondersteuning van Mevas kan Ronald zich volledig richten op zijn bedrijf zonder zich zorgen te hoeven maken over verzekeringen. Mevas begeleidt hem bij elke stap waardoor Ronald verzekerd is van professionele en betrouwbare ondersteuning.



## 10 Goede redenen om voor Mevas verzekeringen te kiezen:

- 100% dochter van Koninklijke Metaalunie;
- Doel: belangen van de leden behartigen op het gebied van verzekeringen;
- Kennis van de verzekeringsmarkt en de MKB-maakindustrie;
- Deskundige medewerkers met actuele diploma's volgens de laatste wetgeving;
- Uw eigen contactpersonen voor al uw verzekeringen, zowel zakelijk als privé;
- Hoge premiekortingen;
- Uitgebreide dekkingen;
- Hulp bij schadeafhandeling, wijzigingen en overige vragen;
- Persoonlijk, op maat gesneden advies;
- Wij bezoeken u en/of uw bedrijfsadres.

**mevas**  
STERK VERZEKERINGSWERK

SCAN EN ONTDEK  
ALLE VOORDELEN

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



☎ 088 - 456 5400 @ info@mevas.nl