

november 2023

jrg 68, nr 11

Metaal+Techniek



**Een buislasersnijder
als een ruimtestation**

ESEF MAAK INDUSTRIE

HÉT EVENT VOOR SLIMME MAAKOPLOSSINGEN



Dé plek voor
toeleveren,
uitbesteden,
productontwikkeling
en engineering

DE MAAKBAARHEID VAN MORGEN

- › Ontdek een wereld aan nieuwe technologieën
- › Verkrijg waardevolle inzichten via seminars en branche-experts
- › Ontdek potentiële samenwerkingen met andere organisaties
- › Laat je inspireren tot innovaties binnen jouw bedrijf
- › Bereid je voor op een duurzame toekomst
- › Leg contact met professionals en experts



**BESTEL EEN
GRATIS TICKET**

SCAN DE QR
OF GA NAAR ESEF.NL



JAARBEURS

12 T/M 15 MAART 2024
JAARBEURS | UTRECHT

Perfectie in metaalbewerking en plaatwerk



uw partner voor gecertificeerd laswerk

Al 35 jaar dé specialist in slimme metaaloplossingen

Ontdek ons op baas-metaal.nl

lasersnijden cnc-zagen walsen
cnc-(vloei)boren kanten
glasparel-stralen engineering
(robot)lassen draai/freeswerk

 **baas
metaal**
PERFECTIE MET PASSIE.

NU DE BELOFTEN VERZILVEREN!



BEELD SANDER VAN DER TORREN

De verkiezingen zijn achter de rug en de verkiezingscampagnes beëindigd. Onze eigen campagne 'Kies voor gemaakt in Nederland!' was zeer succesvol. Met video's van politici en ondernemers en ons verkiezingsmanifest hebben we Den Haag duidelijk gemaakt welke concrete keuzes er gemaakt moeten worden voor behoud en groei van een sterke MKB-maakindustrie. Nu het laatste stembiljet in de stembus is gepluft, is het tijd de beloften die politici zelf hebben aangedragen, te verzilveren. 'Kies voor gemaakt in Nederland!' wordt nu 'Maak werk van gemaakt in Nederland!'.

De komende weken begint de stoelendans van de politieke partijen om een coalitie te smeden en de toekomst van het land vorm te geven in een regeerakkoord. Ik hoop dat het een snelle formatie gaat worden, want er valt geen tijd te verliezen. Naast de wereldwijde conflicten, moeten we oplossingen vinden voor de maatschappelijke uitdagingen die verder gaan dan het hier en nu. Technologische ont-

wikkelingen en uitdagingen op het gebied van duurzaamheid, personeelstekort en stijgende kosten voor het bedrijfsleven, schreeuwen om doelgerichte maatregelen die de veerkracht, verdienvermogen en concurrentiekracht van de MKB-maakindustrie versterken.

Maar vooral van belang is dat we een gunstig ondernemingsklimaat creëren dat het mkb in staat stelt te floreren en te bloeien. Om dit te bereiken, moeten we obstakels aanpakken en maatregelen nemen die de weg vrijmaken voor groei en succes. De bureaucratische lasten moeten worden verminderd. Procedures en processen moeten eenvoudiger worden. Zodat ondernemers minder tijd en middelen hoeven te besteden aan het navigeren door ingewikkelde regelgeving. Zo krijgen ze de ruimte om zich te concentreren op hun kerntaken, zoals het ontwikkelen van innovatieve producten en diensten. Het is essentieel dat ondernemers duidelijke en consistente richtlijnen hebben om te volgen. Dit vergemakkelijkt niet alleen

de naleving, maar vergroot ook het ondernemersvertrouwen. Een heldere en transparante regelgeving helpt bij het voorkomen van juridische conflicten en onnodige kosten. Om ondernemerschap te bevorderen zijn stimulerende fiscale prikkels nodig. Deze kunnen onder andere bestaan uit belastingvoordelen voor investeringen in innovatie, het aannemen van nieuwe werknemers of het opzetten van duurzame bedrijfsactiviteiten. Deze prikkels kunnen ondernemers aanmoedigen om risico's te nemen en te investeren in groei.

Tot slot is het van groot belang om financieringsmogelijkheden te bevorderen. Toegang tot kapitaal is vaak een belemmering voor groei in de MKB-maakindustrie. We hebben innovatieve financieringsinstrumenten nodig, zoals leningen, subsidies en risicokapitaal, om ondernemers te helpen hun plannen te verwezenlijken. Hierdoor kunnen ze makkelijker investeren in nieuwe projecten, uitbreiding en het aannemen van meer personeel.

Een nieuw regeerakkoord biedt een kans om de MKB-maakindustrie te versterken en toekomstbestendig te maken. Het is aan de politici om de belangen van MKB-maakbedrijven centraal te laten staan in het bepalen van een nieuwe koers voor ons land. Want een veerkrachtige, duurzame en innovatieve MKB-maakindustrie draagt bij aan de welvaart en vooruitgang van Nederland.

MARK HELDER **VOORZITTER**
KONINKLIJKE METAALUNIE

INHOUD

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



INTERVIEW

Voor Tweede Kamerlid Lisa

Westerveld (GroenLinks-PvdA) zijn beroepsonderwijs, techniek en MKB-maakbedrijven belangrijke thema's: 'Mijn vader is altijd aan het prutsen en dingen aan het maken in zijn schuur. Hij zegt vaak tegen mij: 'Wat is nu mooier dan van losse onderdelen dingen te maken waar mensen iets aan hebben'.

8

7

ACHTER HET NIEUWS Op weg naar een circulaire economie in 2050 zal er een groeiende behoefte zijn aan bedrijventerreinen voor recycling en (bio)grondstofverwerking, evenals binnenstedelijke locaties voor reparatie en deeleconomie.

18

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK? HTC Parking & Security heeft internationaal te maken met vele honderden normen.

24

OP DE KOFFIE Buitendienstadviseur Harm Walda gaat op de koffie bij Jeroen Pannekoek, van PIP Innovations in Odiliapeel.

36

UIT HET ARCHIEF In 1821 neemt Jan Bocxe een bestaand scheepswerfje over in Aarlanderveen. Jan is de eerste in de rij van zeven generaties bij Scheepswerf Bocxe.

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

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

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

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

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

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



14

REPORTAGE De broers Lucas en Jan de Jongh van de gelijknamige metaalbedrijven in Strijen en Mijnsheerenland zitten vol ambities en genieten van hun vak. 'Alleen samen in één bedrijf is een minder goed plan', zeggen ze lachend.



12

HET PROJECT Uit kanaalwater maakt de Flokkulator zuiver koelwater voor alle chemische fabrieken op de Chemelot-site (voorheen DSM) in Zuid-Limburg.



20

CAO Een cao is van cruciaal belang voor het creëren van een eerlijk speelveld, zeggen Jos van de Werken, cao-onderhandelaar namens Koninklijke Metaalunie en Nicol van Hoof, de directeur Van Hoof Groep in Asten en voorzitter van de Metaaluniecommissie Sociale Zaken.

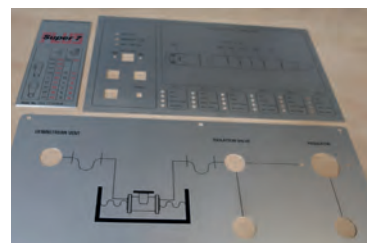


26

BONDSRAAD Tijdens de Bondsraadvergadering van Koninklijke Metaalunie kwamen naast de bestuurlijke thema's en het Metaalunie financieel jaarverslag, ook de uitdagingen die de MKB-maakindustrie kent aan bod.

32

BLIK OP BRANCHES Digitale printtechnieken kunnen in sommige gevallen een alternatief bieden voor graveerwerk. Bastiaan Doolaard en Marcel Benner, directieleden van Grado in Spijkenisse, zien vooral dat de technieken elkaar aanvullen.



VERDER IN DIT NUMMER

29 Column - Alexandra van Selm.

31 Rechtgezet - Juridisch advies van Metaalunie.

40 Kompas - Handig overzicht met mini-advertenties.

42 Productnieuws - Nieuwe producten in de markt.

44 Metaaltopper - Adeline Thevissen is metaaltopper van de maand november.

46 Op de Bres - Slim vergroten van de arbeidsmarkt.

Opgave abonnementen

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

Bank 1421.46.439.

Basisvormgeving Yardmen, Amsterdam
Opmaak Bureau OMA, www.bureauoma.nl
Druk Drukkerij Roelofs, Enschede
©2023 MYbusinessmedia ISSN: 0026-0479
Alle rechten voorbehouden. Hoewel dit tijdschrift zorgvuldig en naar beste weten wordt samengesteld, kan de uitgever niet

instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de in dit tijdschrift gegeven informatie.

Gebruikers van het tijdschrift wordt nadrukkelijk aangeraden de vaktechnische informatie niet geïsoleerd te gebruiken, maar altijd mede af te gaan op hun professionele kennis en ervaring, en de te gebruiken informatie te controleren. De redactie ontvangt op redactie@metaalunie.nl graag uw suggesties en voorstellen, maar kan plaatsing niet garanderen.

BAKKER SPRINGS

Met meer dan 70 jaar ervaring is Bakker Springs één van de toonaangevende producenten van technische veren. Samen met u zorgen wij voor een passende veer voor uw toepassing. Onze kracht zit in de productie van kleine tot middelgrote series.

TEL.: 050-5772754
EMAIL: INFO@BAKKERSPRINGS.COM
WEBSITE: WWW.BAKKERSPRINGS.COM



WEST-FRIESLAND METAGIS™
brons & non ferro gieterij

Approved
manufacturer
DNV-GL



**MADE
in
HOLLAND**

Lagerbrons | Tinbrons | Aluminiumbrons

Gieterij ervaring sinds 1907
Bronze bussen, kraagbussen, rond en platstaf.

www.wfmbrons.nl
T. 0228 - 318 555 | info@wfmbrons.nl

heroal

+ Ook met staalkabel-
geleiding mogelijk

+ Zowel als lengte, als
maatwerk verkrijgbaar



+ Grote oppervlakken
in kleine kasten
realiseerbaar

+ Slanke geleiderails
en volledig in te bouwen

heroal VS Z Zip-Screen systeem



Rolluiken | Zonwering | Roldeuren | Ramen | Deuren
Vliesgevels heroal.nl

RUIMTE ÉN KEUZES NODIG

Hoe een circulaire economie er in 2050 precies uit zal zien is nog onduidelijk. Wel is evident dat er een groeiende behoefte zal zijn aan bedrijventerreinen voor recycling en (bio)grondstofverwerking, evenals binnenstedelijke locaties voor reparatie en deeleconomie. Deze ruimtevraag is vaak nog niet gespecificeerd, terwijl concurrerende ruimteclaims van bijvoorbeeld woningbouw, energietransitie en datacenters helderder zijn. Hierdoor dreigt over enkele decennia de benodigde ruimte voor circulaire economie niet beschikbaar te zijn. Dit concludeerde het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) in een verkennende studie.

Het PBL roept op om geen onomkeerbare keuzes te maken en om bedrijventerreinen waar ruimte is voor bedrijven met hogere milieucategorieën te behouden. 'De omzetting van een bedrijventerrein voor overlast gevende activiteiten ('met hoge milieucategorie') naar een andere bestemming is in de praktijk vaak onomkeerbaar. De aanleg van een bedrijventerrein van de hoogste milieucategorie duurt door vergunningstrajecten decennia, terwijl een woonwijk bijvoorbeeld enkele malen sneller is gerealiseerd. Het is daarom belangrijk tijdig benodigde ruimte voor circulaire activiteiten met een zwaarder industrieel karakter te reserveren. Daarom is het goed voorzichtig te zijn met herbesteding van bestaande bedrijventerreinen', aldus het PBL. 'Koninklijke Metaalunie ondersteunt dit pleidooi voor voldoende ruimte voor bedrij-



ven in de hogere milieucategorieën volledig', reageert Derk Jan Meijer, Beleidssecretaris Ruimtelijke Omgeving van Metaalunie.

Vooruitkijken van belang

'Een circulaire economie is een belangrijk middel om grondstoffenschaarste en klimaatschade het hoofd te bieden', onderschrijft Gerard Wyfker, beleidssecretaris Milieu en Energie van Metaalunie de conclusies van het PBL. Het PBL concludeert dat voor een succesvolle en soepele transitie naar een circulaire economie het belangrijk is dat ruimtelijk beleid rekening houdt met circulaire bedrijfsactiviteiten die de komende decennia zullen ontstaan. Vooruitkijken is ook van groot belang vanwege de lange doorlooptijden voor de ontwikkeling en herinrichting van bedrijventerreinen en havens. Dit kan vele jaren of zelfs decennia duren. Om te zorgen dat er richting 2050 geschikte ruimte is voor terreinen met overlastgevende circulaire activiteiten - zoals recycling en hergebruik van bouwmaterialen - moeten in de komende jaren keuzes worden gemaakt.

Circulaire economie vraagt meer ruimte

Om de ruimtelijke implicaties van circulariteit te schetsen, bouwt het PBL-rapport voort op scenario's uit de Ruimtelijke Verkenning 2023. Dit zijn er vier: toenemende wereldhandel, een digitaliserende wereld, een natuurlijk Nederland en regionaliserend land. In deze scenario's voor 2050 vraagt een circulaire economie in Nederland tot 40 procent meer ruimte dan de lineaire, fossiele economie nu.

Tijdelijk dubbel ruimtegebruik

Er zal ook een fase zijn met dubbel ruimtegebruik, waarin het nieuwe circulaire systeem groeit naast de bestaande productiecapaciteit. Lineaire activiteiten die worden afgebouwd, bestaan nog voor een lange periode en overlappen deels met de opbouw van nieuwe circulaire activiteiten. Deze overgangsfase vraagt om 'schuifruimte' voor sanering en verbouwing van installaties of gebouwen, verplaatsing van bedrijven en aanleg van infrastructuur.

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

A close-up portrait of Lisa Westerveld, a woman with long, dark, wavy hair and light-colored eyes. She is smiling slightly and looking towards the camera. She is wearing a dark, patterned top. The background is softly blurred, showing what appears to be a window or a bright indoor space.

BIJSCHOLING ESSENTIEEL VOOR MAAK- BEDRIJVEN

TEKST TONY VAN DER MEER
BEELD SANDER VAN DER TORREN

TWEEDE KAMERLID GROENLINKS LISA WESTERVELD

INTERVIEW

Het is een drukke dag voor GroenLinks Tweede Kamerlid Lisa Westerveld. Het interview vindt midden in de hectiek van de verkiezingscampagnes plaats. Ze reist vandaag van Nijmegen naar Elburg en vervolgens naar Zwolle, voordat ze zich haast naar Den Haag en weer terug naar Nijmegen, waar ze haar dag eindigt. Ondanks de drukte, is haar enthousiasme voor onderwijs en techniek onmiskenbaar aanwezig bij elke afspraak die ze heeft. Terwijl ze neerploft in een stoel, deelt ze enthousiast een ervaring van eerder die dag: een interview voor Omroep Gelderland in een technieklokaal van een vmbo-school, waar basisschoolleerlingen kennismaken met spannende technische snufjes.


Het is duidelijk dat voor Lisa beroepsonderwijs, techniek en MKB-maakbedrijven belangrijke thema's zijn. 'Mijn vader is altijd aan het prutsen en dingen aan het maken in zijn schuur. Hij zegt vaak tegen mij: 'Wat is nu mooier dan van losse onderdelen dingen te maken waar mensen iets aan hebben'. Hij snapte er ook helemaal niets van toen ik filosofie ging studeren. Hij had zoiets van 'de hele familie is allemaal dingen aan het maken en jij gaat iets heel anders doen?' Maken is mooi is haar motto. Daarom vindt ze het belangrijk dat er geïnvesteerd wordt in het beroepsonderwijs ten gunste van de maakindustrie. 'Het is belangrijk dat wij een nieuwe generatie jonge mensen enthousiasmeren om mooie producten te maken', benadrukt ze. En, met een 'groene glimlach': 'Daarnaast vinden we dat de hele Nederlandse industrie een stuk duurzamer kan worden.'

Lisa is van mening dat er in opleidingen meer aandacht moet komen voor duurzaamheid. 'Een aantal opleidingen is er al goed mee bezig', vindt ze. 'Maar in vergelijking met bijvoorbeeld

Duitsland zie ik dat daar in het vervolgonderwijs meer aandacht is voor duurzaamheid. Nederland mist dat eigenlijk al in het basis- en voortgezet onderwijs. Er zijn weinig vakken die leerlingen interesseren voor bijvoorbeeld techniek en duurzaamheid. Dat zou beter kunnen. Als je het onderwijs op een andere manier gaat inrichten, laat er dan ook meer aandacht komen voor duurzaamheid.'

'Bedrijven moeten uiteindelijk verduurzamen. Dat is een grote uitdaging, waar een kostenplaatje aan zit waarvan we vinden dat een bedrijf dat niet allemaal hoeft door te rekenen, dat maakt verduurzaming erg duur. GroenLinks/PvdA wil dat er een innovatiefonds komt dat specifiek gericht is op dit onderwerp. Daar zou de overheid een grote rol in moeten spelen: het is wel iets dat we met elkaar moeten doen. Daarnaast moet je duurzaamheid vertalen in opleidingen. Maar de overheid gaat niet over het curriculum van vervolgopleidingen: dat is iets waar opleidingsinstituten zelf over gaan. Het liefst met bedrijven uit de regio die natuurlijk het beste weten welke kennis afgestudeerden moeten hebben.'

Volgens Lisa wordt er vaak naar het mbo gekeken met een verkeerde insteek. 'Het is alsof je beroepsonderwijs moet gaan volgen om daarna een bepaald beroep te kunnen uitoefenen', vindt ze. 'Je zou beroepsonderwijs vooral moeten volgen omdat je daarmee ook in jezelf investeert en ontdekt wat je wil. In Nederland gaan steeds meer jongeren naar een hogeschool of universiteit. Ik heb ooit tegen de toenmalige minister gezegd dat we af moeten van de term 'hogeropgeleid'. Het suggereert dat je met een universitair diploma meer waard bent. Van dat waardeoordeel moeten we af. Veel jongeren gaan naar een hogeschool of universiteit, terwijl ze zich er niet thuis voelen en beter



« Het is belangrijk
dat wij een nieuwe
generatie jonge mensen
enthousiasmeren »

op hun plek zijn in het beroepsonderwijs. Nog afgezien van het feit dat we lang niet iedereen nodig hebben met een universitaire opleiding.’

Volgens haar moet er meer nadruk komen op kansen in de brede zin van het woord. ‘We weten dat je met een universitaire graad over het algemeen meer verdient, de rest van je leven meer kansen hebt en jezelf verder kunt ontwikkelen. Volgens mij zit daar een groot probleem. We moeten ervoor zorgen dat je ook met een beroepsopleiding jezelf een leven lang verder kunt ontwikkelen. Statusverhoging van een technisch beroep klinkt leuk, maar als

het daarbij blijft schiet je er niets mee op. Het moet concreet worden: je moet het terugzien in je portemonnee, in de kansen die je hebt op de arbeidsmarkt en in je mogelijkheden om een huis te kunnen kopen.’

Ze benadrukt dat regionaal onderwijs het beste werkt. ‘Het Graafschap College in Doetinchem werkt bijvoorbeeld fantastisch samen met een aantal bedrijven uit de regio. Die bedrijven weten het beste waar behoefte aan is en jongeren volgen er graag onderwijs. Ik kom zelf uit de Achterhoek en ik weet hoe belangrijk het is als er banen zijn in een plat-

telandsregio. Het platteland moet leefbaar blijven. Nieuwe gezinnen moeten zich er vestigen en werk vinden. Door het woningtekort in de grote steden is de leefbaarheid van het platteland belangrijk. Maar die staat wel onder druk. Je hebt daarom andere banen nodig dan alleen in de agrarische sector. Juist in de grensregio's wordt goed samengewerkt tussen verschillende bedrijven uit Nederland en Duitsland. Die kracht moeten we blijven benutten.’

Om- en bijscholing zijn volgens haar essentiële onderwerpen voor maakbedrijven.



Lisa zegt: 'De maakindustrie verandert en beroepsopleidingen zijn vaak gericht op een bepaald beroep waarvoor je bepaalde vaardigheden leert. De vakmensen zitten er niet op te wachten dat ze na een aantal jaren hun baan verliezen omdat bepaalde vaardigheden die zij hebben geleerd niet meer relevant zijn. Het bij- en omscholen is momenteel toegankelijker voor mensen met een academische opleiding, terwijl juist de beroepsgerichte opleidingen te maken hebben met de enorme uitdaging van verduurzaming. Mensen moeten zich ook op latere leeftijd kunnen omscholen. Daar ligt een grote uitdaging. In

de Tweede Kamer hebben we vragen gesteld over hoe we ervoor kunnen zorgen dat bijscholing toegankelijk blijft voor mensen die in de maakindustrie werken.'

Om bijscholing toegankelijker te maken, vindt ze dat het niet alleen op kosten van de werkgever moet gebeuren. 'De overheid zou daar een bijdrage aan moeten leveren. Ik begrijp dat een kleine ondernemer chagrijnig wordt als zijn werknemers zich moeten omscholen om bijvoorbeeld te kunnen verduurzamen, maar de rekening van die omscholing mag niet eenzijdig bij hem terecht komen.'

Tot slot heeft haar verhaal raakvlakken met een ander deel van haar portefeuille, namelijk mensen met afstand tot de arbeidsmarkt. 'Er zijn veel voorbeelden van innovatieve bedrijven die ervoor zorgen dat schoolverlaters weer plezier krijgen in werken en dingen leren. Het is mooi dat kleine maakbedrijven mensen met een beperking of onderwijsuitvallers helpen en er alles aan doen om iedereen in het bedrijf mee te laten komen. Juist als je verschillend bent, leer je veel van en over elkaar. Dat is wel het mooie van MKB-maakbedrijven: die hebben veel medewerkers met verschillende achtergronden in dienst.'

ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

PROJECT

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



Uit kanaalwater maakt deze **Flokkulator** zuiver koelwater voor alle chemische fabrieken op de **Chemelot**-site (voorheen DSM) in Zuid-Limburg.

Meex Technische Installaties uit Nuth bij Heerlen deed de engineering, het fit- en laswerk en de installatie ter plekke, waar in totaal zo'n **20 man** bij betrokken waren.

Deze Flokkulator is ongeveer **50 meter lang**, in fase 1 is ongeveer 23 meter vervangen. In fase 2 – momenteel in aanvraag – volgt de rest.

Alle materialen (buizen – lasbochten - flenzen enz.) zijn aangekocht waarna ze in de werkplaats met **precisie** zijn aangepast, samengesteld en vakkundig gelast. De installatie is afgeperst op **14 Bar**.

Een topprestatie, volgens projectleider **Rick Pruisscher**, passend bij **Meex Technische Installaties BV** dat met 70 tot 80 man in vaste dienst in industriële piping en aanverwante zaken is gespecialiseerd.

TEKST JAN KLOEZE

BEELD MEE X TECHNISCHE INSTALLATIES BV

A photograph of two young men sitting on a stack of metal beams in a workshop. The man on the left is wearing a blue t-shirt and dark overalls, looking towards the camera with a slight smile. The man on the right is wearing a dark jacket over a green shirt and light blue jeans, looking directly at the camera. The background shows industrial structures and lighting.

LAT-RELATIE IN DE METAAL

JONG EN AMBITIEUS



TEKST RONALD BUITENHUIS
BEELD RONALD HISSINK

REPORTAGE

Vaak is te horen: de metaalindustrie is niet sexy. De jeugd wil niet werken in de metaal. Dat geldt niet voor de broers Lucas en Jan de Jongh van de gelijknamige metaalbedrijven in Strijen en Mijnsheerenland (Zuid-Holland). Ze zitten vol ambities en genieten van hun vak. 'Alleen samen in één bedrijf is een minder goed plan', zeggen ze lachend.

Lucas (23) en Jan (20) de Jongh hebben een soort lat-relatie; living apart together. Ze wonen nog thuis maar hun bedrijven staan op twee plekken in de Hoeksche Waard. Jan de Jongh en zijn vader Bert runnen de vestiging in Strijen. Bert de Jongh heeft er ook nog een dealerschap in plantsystemen bij en is onder meer dealer van Ferrari plantmachines. Op termijn is het de bedoeling dat hij zich terugtrekt uit het metaalbedrijf en alleen het dealerschap nog gaat doen. De Jongh Machines uit Strijen profileert zich als 'specialist in het produceren, leveren en aanpassen van machines'. Denk daarbij aan (plaat)lasersnijden, machine- en constructiebouw. Er werken 13 mensen en het is daarmee wat groter dan De Jongh Metaal, het bedrijf van broer Lucas in Mijnsheerenland. Daar zijn drie mensen actief. Oprichter Bert de Jongh is van huis uit agrariër en dat merk je nog steeds aan de klantenkring van beide bedrijven: veel agrarische/food ondernemers. Jan de Jongh: 'Denk bijvoorbeeld aan het aanpassen van machines voor de landbouw. Maar we maken ook al jaren producten voor Fokker. En in beide bedrijven maken we metalen halffabricaten voor veel sectoren.'

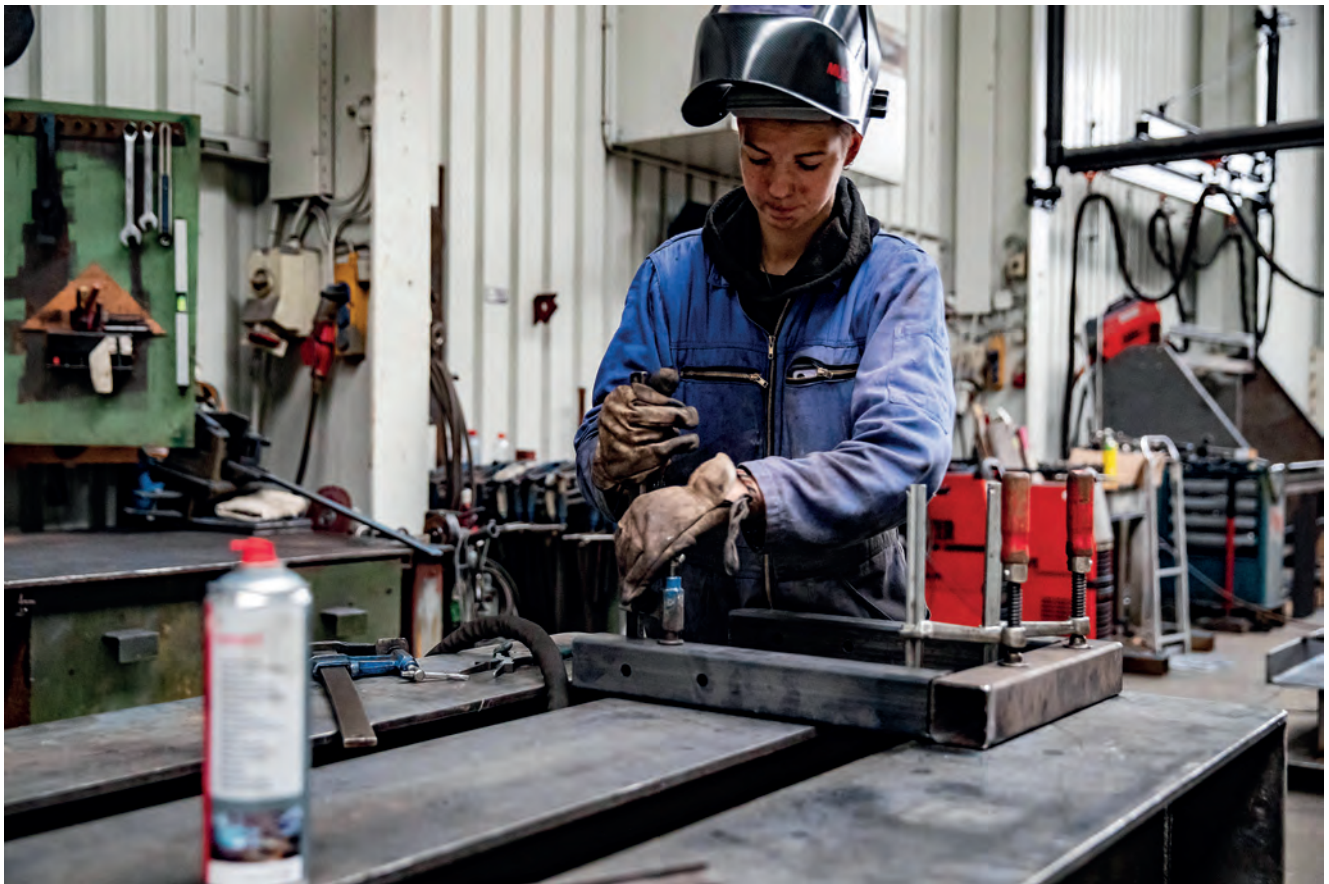
Tandwiel

We ontmoeten de broers in de vestiging van Lucas de Jongh in Mijnsheerenland. Vader Bert verontschuldigt zich op het laatste moment. Hij is op weg naar Duitsland naar een klant met een technisch mankement. Zo gaat dat in kleine familiebedrijven... Op een verlaten

landweg onder de rook van Rotterdam in Mijnsheerenland, te midden van kale, net geoogste landbouwgronden, staat aan de kant van de weg een groot tandwiel met de letter W erin. Het refereert aan het recente verleden. Eigenlijk moet het een tandwiel met de letter J worden. Recentelijk heeft Lucas namelijk het oude bedrijf van constructiebedrijf De Wilde (W) overgenomen. Nu heet het De Jongh Metaal (J). Hier doen ze alles van ontwerp tot het uitvoeren en plaatsen van grote en kleine staalconstructies. Wie aankomt waant zich in een soort James Bond film. Op het terrein veel containers en een oud-ogende loods. Het is typisch zo'n locatie, beetje afgelegen en troosteloos, waar binnen van alles gebeurt dat je niet verwacht. Wie binnenkomt ziet een futuristisch ogende machine met groene leds; een buislasersnijder Adige LT8 Fiber. Het paradepaardje van De Jongh Metaal. Een opstelling van in totaal 25 meter. De nieuwigheid spat ervan af en detoneert met de rest van de productiehal waar we ook nog Kaltenbachs en klassieke VDF-machines kunnen vinden.

Belachelijk groot

Lucas de Jongh: 'Van deze buislasersnijder staan er misschien maar vier in Nederland. Veel lasersnijders komen niet verder dan zes meter invoer en drie meter uitvoer. Dit is echt een belachelijk grote machine.' Wat de Adige vooral bijzonder maakt is de lengtes waarmee wordt gewerkt. Er kunnen metalen buizen van twaalf meter in de machine, die



De Jongh Metaal heeft drie mensen in dienst.

effectief tot 8,5 meter profielen en buizen kan bewerken. De laserkop blijft op zijn plaats in het productieproces en de buizen draaien zodat er verspaand kan worden. Het gaat in een afgesloten machine in razend tempo. Wie in de machines loopt, waant zich in een soort ruimtestation. Lucas: 'We kunnen met deze machine zowel met stikstof als zuurstof snijden. Voor dikkere materialen gebruiken we zuurstof, is het dunwandig dan volstaat vaak stikstof. Mooie van deze machine is dat zij heel schoon werkt en dat je weinig bramen hebt en dus weinig nabewerking.' Lucas pakt er een stalen profiel erbij. 'Kijk, dit kan deze machine ook. H- en T-profielen bewerken. Hele

complexe staalvormen met laser uitsnijden. Ook flinke diktes.'

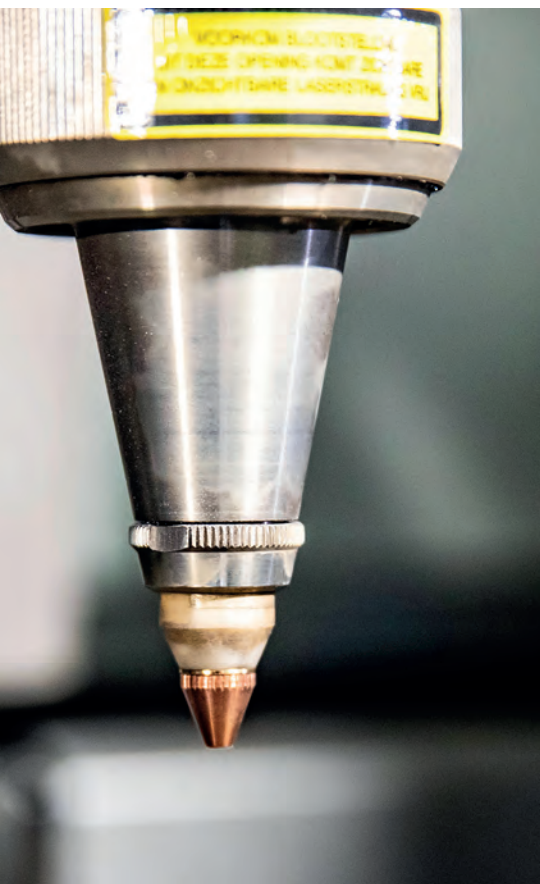
Lasrobot

Bij De Jongh Metaal werken ze vooral aan metalen constructiewerken. Lucas: 'Maar we doen ook machinebouw.' Achterin de hal staat een lasrobot. 'We hebben een robot met vier werktafels en feitelijk kunnen we met één robot in één behandeling vier machines bouwen. Toch hoop ik dat de lasersnijder uiteindelijk mijn hoofdactiviteit zal worden. Deze machine kan drie mensen vervangen. Bij het klassieke buizen snijden heb je toch veel handelingen nodig. Deze machine kan tot

240 mm rond en tot 200 mm vierkante buizen verspanen.' Op 3 november was de opening van het overgenomen bedrijf in Mijnsheerenland

« Er kunnen metalen buizen van twaalf meter in de machine »

en kon de lasersnijder worden bewonderd. In Strijen zijn ze van het gas af en zorgen een houtkachel en zonnepanelen voor energie.



De buislasersnijder, parapedaardje van De Jongh Metaal.



De Jongh Metaal beschikt over een lasrobot met vier werktafels.



Het lasersnijden wordt hoofdactiviteit.

Ook Mijnsheerenland is gasloos. Jan: 'Daarom hadden we ook niet zo veel problemen met de energieprijzen vorig jaar. De grondstofprijzen waren wel even goed hoog. Maar gelukkig zijn die weer gezakt.'

Geen huwelijk

Jan: 'Wat we allebei proberen, is om zo efficiënt mogelijk te werken. Met zo min mogelijk personeel een machine bouwen of verspanen. Ook als het complexe zaken betreft.' Wat de broers ook delen is het assortiment metalen dat ze bewerken: staal, aluminium, RVS... De broers ademen als het ware metaal, iets wat ze duidelijk van huis uit mee hebben gekregen.

Snappen hun vrienden wat het betekent om een eigen bedrijf te hebben in de metaal? Lucas: 'Ik weet niet wat ze precies denken, maar het klopt wel dat het vak niet leeft bij de jeugd. Ze denken dat het vooral vies werk is, terwijl dat al lang niet meer zo is. Je ziet het ook op de arbeidsmarkt, het is echt heel moeilijk om aan personeel te komen.'

Zelf zijn ze vol ambities en geloven ze in een groeiemarkt. Jan: 'Metalen constructies zullen er altijd blijven.' Zowel Jan als Lucas hebben hetzelfde verzorgingsgebied (een straal van honderd kilometer rondom de Hoeksche Waard) en soms ook dezelfde klanten. Jan: 'We sluiten naadloos op elkaar aan. We kunnen

met verschillende bewerkingsmachines samen alles voor een klant doen. We spelen elkaar de bal toe. Ik doe bijvoorbeeld alleen plaat-lasersnijden. Lucas doet alleen buislasersnijden.'

Roept toch de vraag op waarom er nog steeds sprake is van een lat-relatie. Een huwelijk lijkt logischer. Lucas: 'Ik denk niet dat dat een goed plan is. We zijn echt anders als broers. Hebben andere ideeën over business en door het te scheiden kunnen we allebei ons eigen gang gaan.' Jan knikt instemmend. Het kerstdiner is vermoedelijk leuker als ze allebei hun eigen broek ophouden.

BETER DAN

REGELGEVING ALS STIMULANS EN INSPIRATIEBRON

DE NORM

TEKST EN BEELD FRANK SENTEUR

Veel producerende bedrijven beschouwen het (moeten) voldoen aan normen als een 'noodzakelijk kwaad'. Zo niet HTC Parking & Security uit Waddinxveen. De vele honderden normen waarmee dit bedrijf internationaal te maken heeft, is juist een stimulans en inspiratiebron om het nóg beter te doen dan is voorgeschreven.

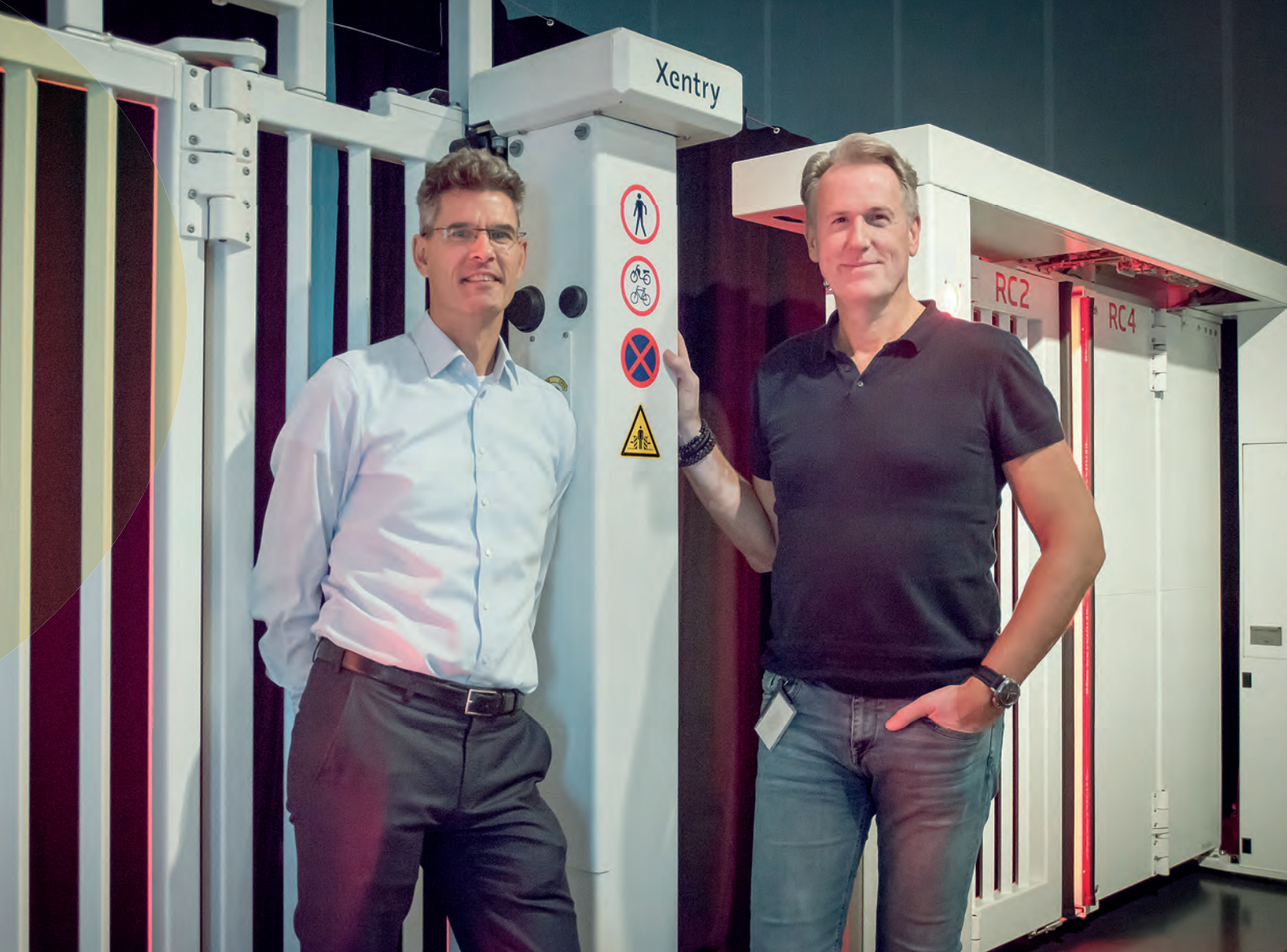
Specialisten Het werken met normen is bij HTC serious business waarbij ze zo nodig worden ondersteund door normalisatiespecialisten van Koninklijke Metaalunie. Goed selecteren en interpreteren van normen blijkt innovatie versnellend en omzet verhogend te werken! HTC Parking & Security ontwikkelt en produceert speed gates. Dat doen ze al zo'n dertig jaar met inmiddels een workforce van 90 mensen in Waddinxveen en 5 mensen in de Britse vestiging. Het bedrijf realiseert toegangsbeveiligingen die aan de allerhoogste eisen en normen voldoen. Niet voor niets bestelde Apple voor haar kantoor in de VS 'speed gates' bij HTC, maar ook in parkeergarages, bij overheidsinstellingen en militaire en penitentiaire complexen zijn oplossingen van HTC te vinden. En dit wereldwijd. 'We leveren

ook al jaren toegangspoorten aan VVE's en particulieren, wat betekent dat we met veel verschillende wensen, eisen, regels en normen te maken hebben', benadrukt Peter Thun, directeur-eigenaar van HTC.

De beste woorden Als er producten of systemen aan de normen getoetst moeten worden door een 'notified body', wordt vaak de Duitse TÜV erbij gehaald. 'Uiteraard werken we ook met Nederlandse testinstellingen', vertelt Thun. 'Maar omdat veel van onze producten de grens over gaan, kiezen we vaak voor de strengste instantie en wat ons betreft is dat TÜV. Onze slogan is: mooier, beter, veiliger en deze waarden zijn diep verankerd in dit bedrijf. Iedere medewerker, van R&D tot en met productie en service is hiervan doordrongen, wat de basis legt voor een solide streven naar topkwaliteit. In dat kader zijn we ook al bezig met de Environmental Product Declaration (milieuproductverklaring). Dit is nog niet verplicht, maar bijvoorbeeld de Noorse overheid geeft nu al voorrang aan bedrijven die een EPD hebben. Daarmee lopen we ook voorop.'

Beter dan de norm Laten jullie je in de engineeringfase specifiek leiden door wat in normen is vastgelegd? 'Ja en nee', antwoordt Thun. 'Ja, omdat we uiteraard aan normen moeten voldoen. Nee, omdat we vooral zelf heel goed nadenken over bijvoorbeeld snelheid, duurzaamheid, levensduur en servicekosten, maar vooral over veiligheid. Als een poort opent en sluit is er altijd het risico dat er (spelende) kinderen, volwassenen of dieren in de buurt zijn. Het mag niet zo zijn dat die ergens tussen kunnen komen, bekneld raken of zich verwonden. Veiligheid is een hoofdzaak waaraan we geen enkele concessie doen en daarin veel verder gaan dan wat normen voorschrijven. Door bijvoorbeeld meer sensoren en extra fysieke beschermingen toe te passen.'

Metaalunie denkt mee 'Per product(soort) hebben ondernemingen te maken met verschillende wetten, regels en geharmoniseerde normen,' stelt Fred Vasquez, Beleidsmedewerker Normalisatie bij Metaalunie. 'Daarin zijn onder meer eisen vastgelegd op het gebied van veiligheid, gezondheid en duurzaamheid. Binnen de EU praten we momenteel over zo'n 800 normen die gerelateerd zijn aan de



Links Fred Vasquez, beleidsmedewerker Normalisatie bij Metaalunie en rechts Peter Thun, directeur-eigenaar van HTC.

Machinerichtlijn en zo'n 500 normen, gerelateerd aan de verordening bouwproducten. Dit lijkt veel, maar het geheel is goed te overzien.'

Complex taalgebruik voorkomen

'Door hier gericht invloed op uit te oefenen wil Metaalunie het normalisatieproces inzichtelijker en efficiënter maken', vervolgt Vasquez. 'Deelname-drempels moet je verlagen, noodzakelijke tijdsinvestering en kosten beperken, terwijl we complex taalgebruik binnen zowel commissies als in de normen willen voorkomen. Als Metaalunie zijn we dan ook actief binnen een aantal NEN beleidscommissies en

altijd in gesprek met partijen die met NEN-normen te maken hebben. Normalisatie stimuleert innovatie, maakt het mogelijk duidelijke

afspraken te maken in de keten, bevordert samenwerking en versterkt het netwerk en de kennispositie van deelnemende bedrijven.'

Branchegroep Nederlandse Hekwerk Industrie (NHI)

Ruim 90 in toegangstechniek gespecialiseerde Nederlandse ondernemingen zijn aangesloten bij branchevereniging NHI. De NHI ondersteunt deze bedrijven bij het op de juiste wijze op hun producten toepassen van de complexe Europese wet- en regelgeving. Door het gebruik van wettelijke productnormen te stimuleren streeft de NHI naar veilige producten in heel Europa. De NHI verzorgt trainingen voor haar leden, stimuleert bewustwording en ondersteunt eindgebruikers op het gebied van een juist en veilig gebruik van de producten.

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl

Een cao is van cruciaal belang voor het creëren van een eerlijk speelveld en het definiëren van de arbeidsvoorwaarden in een bedrijfstak. Dit zeggen Jos van de Werken, cao-onderhandelaar namens Koninklijke Metaalunie en Nicol van Hoof, de directeur Van HoofGroep in Asten en voorzitter van de Metaaluniecommissie Sociale Zaken. In aanloop naar de onderhandelingen met de vakbonden begin 2024, die gaan leiden tot een nieuwe cao Metaal & Techniek, vertellen Nicol en Jos wat ze verwachten van de onderhandelingen en wat de belangrijke thema's zijn. In antwoorden op acht vragen benadrukken ze dat de uitkomst van de onderhandelingen evenwichtige afspraken moet opleveren, die zowel werkgevers als werknemers tevredenstellen.

EVENWICHTIGE AFSPRAKEN VOOR ALLE DOELGROEPEN

OP WEG NAAR EEN NIEUWE CAO METAAL & TECHNIEK

Waarom is een cao belangrijk?

Jos: 'Een cao zorgt voor een gelijk speelveld voor alle Metaalunieleden en niet-leden. Alle bedrijven die min of meer dezelfde activiteiten uitvoeren, hebben met dezelfde, minimum, arbeidsvoorwaarden te maken.'

Nicol: 'Voor een mkb-ondernemer is het vaak onmogelijk om alles zelf te regelen voor het personeel. Daarvoor zijn we te klein; wij hebben geen HR-afdeling zoals multinationals die hebben. Dan is een cao een basis, gevat in een boekje, waar veel, maar niet alles, in staat. En waar je als ondernemer ook nog een eigen kleur aan kan geven.'

Hoe zou in jullie ogen de ideale cao eruit moeten zien?

Jos: 'Het moet een cao zijn waarin het evenwicht tussen werkgevers en werknemers benadrukt wordt en dat iedereen, dus zowel de

werkgever als de werknemer, tevreden is over de afspraken die zijn gemaakt.'

Nicol: Daar wil ik nog aan toevoegen dat het ook voor de verschillende doelgroepen evenwichtig is. Ik vind, als ondernemer, op dit moment dat er te veel ouderenbeleid en te weinig jongerenbeleid wordt gevoerd.'

Jos: Er zijn nu veel 'en/en-regelingen' voor ouderen en dat zou meer omgebogen moeten worden naar 'of/of-regelingen'. Of je maakt gebruik van het één of van het andere, maar niet van alles tegelijk.'

Hoe ziet het komende cao-traject eruit?

Jos: 'We hebben in oktober een enquête gehouden onder Metaalunieleden die vallen onder de cao Metaal & Techniek, waarvan de resultaten met deze leden besproken zijn tijdens inspraakrondes op locatie. De laatste is op 29 november a.s. in Dordrecht (inschrijven kan nog

via de agenda op www.metaalunie.nl – red.).

Op basis van dat alles maakt de Metaaluniecommissie Sociale Zaken een adviesmandaat dat wordt voorgelegd aan de Raad van Bestuur. Die komt met een definitief mandaat. Eind januari, begin februari wordt binnen de Federatie Werkgeversorganisaties Techniek (FWT), die namens vijf technische branches het cao-overleg coördineert, het gezamenlijke mandaat vastgesteld. Kort daarna beginnen de onderhandelingen met de vakbonden in, voorlopig gepland, vier rondes.'

Hebben ondernemers invloed op de uiteindelijke onderhandelingen?

Jos: 'Ondernemers hebben veel invloed op datgene wat we meenemen naar de onderhandelingstafel. Maar de tijdsgeest, de actualiteit en de economie, en hoe dat allemaal met elkaar samenvalt, bepaalt wat de uitkomsten worden.'



Nicol van Hoofen
Jos van de Werken.

We kunnen nu heel wat te wensen hebben, maar wie weet ziet de wereld er in februari heel anders uit. Maar ik neem sowieso het liefst een flinke lijst mee, om er uiteindelijk wat van over te houden.'

Nicol (lachend): 'Ondernemers roepen weleens gekscherend dat ze het liefste zo min mogelijk geld uit hun zakken willen laten halen, maar zo zit de wereld niet in elkaar. Bepaalde arbeid kost nu eenmaal een bepaalde som geld en we moeten rekening houden met de inflatie. Daar

hebben we niet veel over te zeggen, alhoewel we wel een limiet gaan aangeven. Waar wij wel invloed op hebben, zijn de regelingen daaromheen. Ik roep daarom ondernemers op mee te denken over hoe je bepaalde regelingen op het gebied van jongeren- en ouderenbeleid zou moeten inrichten en -zetten.

Jos: Het is goed te beseffen dat volgens het huidige jaargemiddelde van 2023 de cao-lonen ruim 7 procent zijn gestegen. Wij weten natuurlijk niet wat dat gaat worden in de toekomst, want we hebben de economie niet in

de hand en we hebben ook geen glazen bol. We houden er wel rekening mee dat de vakbonden met een flinke looneis komen.'

Welke factoren gaan de komende cao-onderhandelingen beïnvloeden?

Nicol: 'Voor ons is dat het economisch tij. En dat is steeds moeilijker te voorspellen. De vorige keer was de tendens dat alles beter ging. Maar de omzet mag dan wel gegroeid zijn, het betekent niet dat de marges beter zijn. De kosten zijn enorm gestegen door bijvoorbeeld de hogere

koninklijke
metaalunie
Routekaart



Cao 2022 - 2024

Cao 2024 - ??

April 2022
Principeakkoord

1 juli 2022

- + € 42,50 bruto
- Eenmalige uitkering € 382,50 bruto

1 september 2022

- + 2,75%

1 januari 2023

- Jeugdschalen en bbl aanvullen naar 5% (effectief 0,85% verhogen)

1 maart 2023

- + 3,25%

1 januari 2024

- + 0,6%

31 maart 2024

- Cao loopt af

Oktober 2023

- Ledenenquête: Resultaten vormen input voor inspraakrondes

November - december 2023

- Inspraakrondes
- Districtsbesturen leveren input in Commissie Sociale Zaken (CSZ)

Januari - februari 2024

- CSZ stelt adviesmandaat op
- Raad van Bestuur stelt mandaat vast
- Vaststellen mandaat FWT

Februari - maart 2024

- Onderhandelingen

2022

2023

2024

energiekosten. Er gebeuren veel ingrijpende dingen in de wereld die direct gevolgen hebben voor ondernemers. Zo snel als wij moeten reageren, zo snel reageert een cao helaas niet.'

Jos: 'Daarom hebben we één ding veranderd in het hele proces. Waar voorheen tussen mandaatvorming en onderhandelingen vier maanden zat, zit nu twee weken. Hierdoor hopen we sneller op eventuele calamiteiten in te kunnen spelen. Het is niet helemaal voorspelbaar maar we proberen, ondanks dat we een grote vereniging zijn en wat moeilijk snel kunnen anticiperen, dichter op de bal te zitten. Dat betekent dat we ook binnen de FWT ook veel harder en duidelijkere afspraken onderling gaan maken.'

Worden de cao-onderhandelingen, met aan een kant de economische situatie en aan de andere kant het tekort aan vakmensen, niet heel erg lastig?

Nicol: 'Klopt. Maar iedereen denkt dat we meer mensen krijgen door de cao-lonen fors te verhogen. Dat werkt niet zo. Als ik maar vier medewerkers heb die ik allemaal een forse cao-verhoging geef, worden het er echt geen vijf. We zijn eigenlijk alleen maar bezig met de kostprijs omhoog te duwen. Daarmee verslechtert de internationale concurrentiepositie van Nederland. En in een cao moet het om meer draaien dan alleen loon. We regelen er ook in hoe we met onze mensen omgaan, dan hebben we het over werktijden en dat soort dingen.'

Jos: 'Daarnaast horen we van onze lidbedrijven ook steeds vaker geluiden dat ze gezien worden als een soort 'pinautomaat van de overheid'. Dat is een heel slecht signaal. Je lost inkomens-

verschillen of armoede niet op in een cao, maar het komt wel op je bordje.'

Wat verwachten we van de vakbonden?

Nicol: 'Uiteindelijk willen we hetzelfde. Een gelukkig personeelslid. Daarom zou het mooi zijn dat ze meer met ons optrekken. We hebben hetzelfde belang en wij zijn niet de boeman. Ondernemers zorgen goed voor hun medewerkers. Dat moeten ze ook, want anders bleef niemand bij ze werken. Op iedere hoek van de straat is een ander bedrijf dat personeel zoekt.'

Jos: 'Samenwerken met de vakbonden gaat overwegend goed op één moment na en dat is bij de cao-onderhandelingen. Ik vind dat echt jammer, want we zijn het grotendeels eens.'

Welke thema's worden belangrijk?

Jos: 'Sowieso de Regeling Vervroegde Uittreding. Dat is een tijdelijke regeling die de bonden definitief willen maken. Daarnaast de automatische prijscompensatie, die zien we op alle cao-tafels terug. Dat zijn voor de bonden de hoofdthema's. Voor ons wordt het generatiepact ook belangrijk. Eigenlijk zie ik het als ouderenregelingen en dat zit ondernemers dwars. Wij begrijpen ook wel dat we met sommige mensen echt iets moeten, maar het moet wel op een evenwichtige manier

worden ingericht. Zoals gezegd: het zijn allemaal en/en regelingen, dat zouden meer of/of-regelingen moeten zijn. Of je kiest voor het een of je kiest voor het ander. En dat heeft alles met het woord 'evenwicht' te maken. Dat zou best eens

hét thema voor deze cao kunnen zijn. Evenwicht in loon, maar ook aantrekkelijk voor jongeren.'

Nicol: Zoals het generatiepact nu is ingesteld, werkt het eigenlijk alleen maar bij grote bedrij-

Praktische tips

Nicol van Hoof: 'Het is altijd moeilijk om uitzonderlijke prestaties te belonen als je weet dat er iets van een cao-verhoging aankomt. Dat is een zorgvuldige overweging die ondernemers de komende tijd moeten maken. De nieuwe cao wordt naar verwachting in maart/april afgesloten. Sommige ondernemers moeten nu al jaarprijzen afspreken. Het is slim ook hier rekening te houden met het feit dat er een nieuwe cao komt en dus niet klakkeloos te rekenen met de lonen van nu.'

Cao-app

Jos van de Werken: 'Sinds kort is er ook een speciale cao Metaal & Techniek-app, in feite het cao-boekje in digitale vorm. Te vinden in verschillende app-stores onder de naam 'cao Metaal & Techniek'. In de app vind je alle cao-regelingen, FAQ, tools en een wegwijzer.'

ven. Maar wij zijn mkb-bedrijven en daar is het veel moeilijker om in een planning voortdurend rekening te houden met mensen die een paar uur per dag of een dag in de week minder werken. Een generatiepact kan heel goed zijn, maar je moet er goed over nadenken hoe evenwichtig en passend het is. Het zou fijn zijn als dat verplicht/verplicht er niet meer in zat en het vrijwillig/vrijwillig is. Het is niet dat we het niet willen, maar laat het afhangen van wat kan, in goed overleg met de medewerkers.'

« Er gebeuren veel ingrijpende dingen in de wereld die direct gevolgen hebben voor ondernemers »



STRATEGISCHE AGENDA METAALUNIE SLUIT AAN


Elke werkdag spreken de buitendienstadviseurs van Metaalunie met ondernemers van lidbedrijven. Vandaag gaat Harm Walda op de koffie bij Jeroen Pannekoek, managing director van PIP Innovations in Odiliapeel, een innovatieve ontwikkelaar van machines die voedselverspilling tegengaan.

Jeroen Pannekoek geeft de voorkeur aan een gesprek in de imposante productiehal, met uitzicht op de machines. Er is veel te vertellen over het bedrijf, dat werd opgericht door Bart Kroef, mede-eigenaar van Peka Kroef, dat is gevestigd tegenover PIP. Peka Kroef is een grote speler op het gebied van koelverse aardappelproducten in Europa.

Bart Kroef ontwikkelde intelligente robots die aardappelen, groenten en fruit op hoge snelheid met grote precisie snijden. Dit voorkomt enorme hoeveelheden voedselverspilling. PIP ontwikkelt de software die de systemen

aansturen. De assemblage is uitbesteed, maar wordt op locatie in de productiehal van PIP uitgevoerd. Zo houdt PIP de controle over het totale proces. Pannekoek: 'Bart vroeg mij om de dagelijkse leiding op me te nemen. Hij houdt zich het liefst bezig met de ontwikkeling. Het principe van de robots is voor talloze toepassingen in te zetten. We krijgen voortdurend vragen van voedselproducenten en telkens ontdekken we nieuwe mogelijkheden.'

Harm Walda: 'De wetgeving rond de voedingsmiddelenindustrie is vrijwel net zo kritisch als in de automotive. Metaalunie



TEKST ALEX KUNST
BEELD BERT JANSEN

« Telkens ontdekken we
nieuwe mogelijkheden »

Harm Walda (links) en Jeroen Pannekoek.

voorziet daarin de leden graag van advies. Het is daarnaast mogelijk om via onze dochter, verzekeringskantoor Mevas, een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering af te sluiten. In onze algemene leveringsvoorwaarden staat dat de aansprakelijkheid niet hoger is dan het maximaal verzekerde bedrag. Dat is een prettige gedachte.'

Pannekoek: 'We zijn om allerlei redenen lid geworden van Metaalunie – de cao, zaken doen met het buitenland, de verkoopvoorwaarden, juridisch advies. Bij PIP nemen we geen risico's. We werken met een machine-

bouwer die gespecialiseerd is in de voedsel-industrie. De elektronica en de robots kopen we ook in bij specialisten. De innovatie en de softwareontwikkeling doen we zelf. Het gaat erom dat de camera's en robots op de juiste manier met elkaar praten. Ons team van tien medewerkers bestaat uit programmeurs, engineers en conceptontwikkelaars die daar voor zorgen.'

Pannekoek toont een voorbeeld van een mes waarmee aardbeien worden gesneden. 'Het is food grade materiaal. De resten worden direct weggezogen en de lopende band blijft schoon.

De camera's houden in de gaten of er iets afbreekt. De machines zijn zeer onderhoudsarm. Bart weet uit eigen ervaring hoe belangrijk dat is voor een eigenaar van een machine. Ook dat maakt ons uniek. De machines besparen op arbeidskrachten. Dat is belangrijk, want die zijn moeilijk te krijgen.'

Walda: 'Dit sluit naadloos aan op de strategische agenda van Metaalunie. Die concentreert zich op (vak)mensen, innovatie en duurzaamheid. Er is overal een tekort aan personeel. Er is dus behoefte aan innovatie. Robotisering, zoals PIP dat aanbiedt, is een van de oplossingen.'

Het klinkt als een onmogelijke uitdaging. Alle meer dan 15.000 Metaalunieleden tegelijk laten meepraten over het reilen en zeilen van de vereniging en de sector. Dat kan dan ook alleen figuurlijk, in de Bondsraad, het hoogste bestuurlijk orgaan binnen Koninklijke Metaalunie. Elk Bondsraadslid spreekt namens zo'n 200 lidbedrijven en dat is nog steeds goed voor een volle zaal betrokken ondernemers. 'Bondsraad klinkt wat oubollig, het is eigenlijk een soort van algemene ledenvergadering', bekennt Mark Helder in zijn eerste Bondsraadvergadering als Metaalunievoorzitter.

IMPACT MAKEN OP VERANDE- RENDE WERELD

BONDSRAAD 2023

'Een jaar geleden stond ik nog in de lobby te wachten of jullie mijn aanstelling zouden goedkeuren', blikt Helder in zijn openingswoord terug naar het vorige jaar. Daarmee wordt ook de aard van het beestje duidelijk. De Bondsraad blikt vaak (formeel) terug, maar kijkt vooral ook vooruit. Heel formeel zoals het instemmen met de begroting voor 2024 of de financiële stukken van het vorige jaar. En vaak in een open discussie over alles wat er speelt binnen en buiten de vereniging en de MKB-maakindustrie. Aansluitend op dat laatste, somt Helder vlotjes de belangrijkste gebeurtenissen en uitdagingen van het afgelopen jaar op. De oorlog in Oekraïne, het conflict in het Midden-Oosten, grondstof- en personeelstekorten, de hoge inflatie, stikstof, milieu en ook de energiecon-

gestie: het komt allemaal voorbij. Later die middag geldt dat ook voor de minder wereldse en meer bestuurlijke actualiteiten en terugblikken. Zoals het nieuwe cao-traject, de verslagen van de verschillende commissies, de financiële verantwoording van het afgelopen en komende jaar en meer van dit soort onderwerpen.

Zichtbaarheid

De belangrijkste vraag die Helder, naar aanleiding van de eerder opgesomde uitdagingen, zichzelf en de zaal stelt is een mooie brug naar een belangrijk onderdeel van de bijeenkomst: zichtbaarheid van de sector. De vraag is niet zozeer wat de impact is van al die uitdagingen op een ondernemer, maar zoals hij het kantelt: 'Hoe kan ik, als ondernemer, impact maken in

die snel veranderende wereld?' En daar direct op volgend: 'Moet je om impact te kunnen maken niet zichtbaar zijn?' 'Zichtbaar en zichtbaarheid is een bijvoeglijk naamwoord dat verwijst naar 'de eigenschappen van iets of iemand om gezien of opgemerkt te worden', doseert hij. 'Dat wil Metaalunie meer. En als Metaalunie zichtbaar wil zijn, moet zij aangeven waarop zij zichtbaar wil zijn. Dat hebben we de afgelopen maanden vastgelegd in onze strategische agenda. Inmiddels worden ook al stappen gemaakt in die zichtbaarheid.'

Volgens Helder wordt Metaalunie ook meer opgemerkt, door te zeggen waar Metaalunie voor staat: 'We evolueren van reactief naar proactief. Dat is wel een grote omschakeling,



Mark Helder tijdens zijn eerste Bondsraadvergadering als Metaalunievoorzitter.

waar de hele vereniging, leden en werkorganisatie, mee te maken heeft.'

Banenmotor

'Daar zijn inmiddels stappen voor gezet', vertelt Adriaan Vonk, directeur Branches en Dienstverlening. 'Er wordt een campagne ontwikkeld om de zichtbaarheid van de MKB-maakindustrie te vergroten. Insteek is een drie jaar lange campagne met als doel de zichtbaarheid van de MKB-maakindustrie te vergroten.' Vonk vindt het belangrijk dat Nederland weet dat de MKB-maakindustrie een enorme banenmotor en essentiële pijler van de Nederlandse economie is. 'Zolang dat niet zichtbaar is, wordt het lastig inhoudelijke thema's goed voor het voetlicht te krijgen. Zichtbaarheid en het

inhoudelijke verhaal hebben alles met elkaar te maken.' Suggesties om de zichtbaarheid te vergroten zijn er genoeg vanuit de zaal. De suggestie van een lid om vooral open dagen te

« Moet je om impact te kunnen maken niet zichtbaar zijn? »

houden en medewerkers te laten vertellen over hun werkplek, wordt instemmend omarmd. Het advies 'een acteur in GTST te ondersteunen of promoten, iemand die iets doet in de

maakindustrie' leidt tot geginnik en de vraag om deze creativiteit vast te houden voor het informele deel. Dan zal onder begeleiding van het communicatiebureau Omnicon het gesprek over zichtbaarheid verder gaan.

Zichtbaarheid is, zo legt Mark Helder uit, een onderdeel van de strategische agenda die eerder dit jaar in nauwe samenwerking met de leden is gemaakt. 'Begin dit jaar is in de verschillende districten input opgehaald', vertelt hij. 'Vervolgens hebben we dit met de besturen besproken en dat heeft geleid tot de formulering van drie thema's: innovatie, vakmensen en duurzaamheid.' Het thema vakmensen heeft volgens hem een relatie met het tekort aan arbeidskrachten, maar vooral ook het tekort aan



Elk Bondsraadslid spreekt namens zo'n 200 lidbedrijven en dat is nog steeds goed voor een volle zaal betrokken ondernemers.

vakmensen. Helder: 'Dit heeft ook te maken met de technologietransitie, waarbij medewerkers andere competenties nodig hebben. Mkb-ondernemers zijn erg betrokken bij hun

medewerkers, maar hoe hou je ze gemotiveerd en hoe behoudt je de medewerkers ten opzichte van grotere bedrijven? Dit heeft met binden, boeien, behouden en werven te maken.'

zit.' Volgens Helder draait het thema duurzaam deels om het feit dat ondernemers met milieu en milieumaatregelen te maken hebben, die de komende periode alleen maar erger gaan worden. 'Het is belangrijk in verzet te komen tegen een te snelle transitie. Er zijn momenteel bedrijven die de keuze moeten maken of zij in Nederland of elders gaan investeren. Een beeld schetsen van een mooi groen Nederland is leuk, maar uiteindelijk moet er wel geld worden verdiend. Gelukkig zijn er ook kansen die duurzaam ondernemen met zich meebrengt', aldus de Metaalunie voorzitter. Kansen: het maakt de Bondsraad cirkel mooi rond. Van uitdagingen naar het verzilveren van kansen; de evolutie van reactief naar proactief.

Transitie

De keuze voor het thema innovatie sluit volgens Helder aan bij ontwikkelingen als automatisering en AI, robotisering/digitalisering dat een transitieslag binnen het bedrijf vergt. 'Een aantal bedrijven heeft dit omarmd, maar er is ook een grote groep die deze transitie nog moet maken. Die transitieslag moet aantrekkelijk worden voor mkb-ondernemers. Onder dit thema valt ook procesinnovatie, of beter gezegd, productie-innovatie. Nederland begint achteraan te lopen op het gebied van stimulering van innovatie, terwijl daar wel de toekomst

Bondsraad 2023: wat is er zoal besloten?

- **Instemming jaarrekening 2022**
- **Goedkeuring begroting 2024.**
- **Verhoging contributie per saldo met 5%.**
- **Wijziging branchegroepreglement van de Nederlandse Jachtbouw Industrie. Hierdoor is het mogelijk dat ook een niet-NJI-lid voorzitter van de branche kan worden.**

STEL EENS EEN VRAAG

Stelt u zichzelf weleens de vraag waar u goed in bent? Of wat u nog zou willen leren? Wat mij betreft moeten we die vraag wat vaker aan onszelf stellen. We leven in een tijd waarin ontwikkelingen elkaar snel opvolgen. De energietransitie, digitalisering en het tegengaan van arbeidsmarkttekorten veranderen de aard van ons werk. Het vraagt om flexibiliteit van zowel werkgevers als werknemers en dat brengt soms ook onzekerheid met zich mee. Leven lang ontwikkelen kan het antwoord vormen op die onzekerheid. Verandering is onvermijdelijk. Door ons te blijven ontwikkelen, kunnen we beter meebewegen.

Bij de SER houden we ons al een aantal jaar bezig met leven lang ontwikkelen. We adviseren over mogelijkheden in wet- en regelgeving. En via ons netwerk met regionale en sectorale samenwerkingsverbanden verzamelen we kansen en knelpunten die we bespreken met vertegenwoordigers van landelijke organisaties en beleidsmakers. Uit al deze gesprekken en uit onze Monitor Leercultuur, een onderzoek waarin de leercultuur in Nederland in kaart wordt gebracht, blijkt dat we de mogelijkheden voor scholing en ontwikkeling belangrijk vinden. Desondanks blijft de drempel voor werknemers om een opleiding of cursus te volgen hoog.

Er zijn mensen die vinden dat scholing en ontwikkeling de verantwoordelijkheid van mensen zelf is, maar de praktijk blijkt weerbarstiger. Zo blijkt dat vooral praktisch opgeleiden, flexwerkers en 55-plussers minder kansen

hebben op het gebied van leven lang ontwikkelen. Voor deze groepen geldt dat zij aanzienlijk minder cursussen en opleidingen volgen en minder vaak informeel leren op de werkvloer. Bovendien laat onderzoek van CNV zien dat praktisch opgeleiden nauwelijks scholing krijgen aangeboden als zij eenmaal in dienst zijn, ondanks dat de vraag naar en waardering voor deze mensen stijgt.

De eerste stap om mensen op weg te helpen is het stellen van de juiste vragen in een een-op-eengesprek. Waar heeft iemand echt behoefte aan? En welke obstakels maken dat iemand niet in beweging komt? Vakbonden leveren hier een bijdrage aan door het opleiden van leerambassadeurs. Dat zijn werknemers die geleerd hebben hoe ze collega's op een laagdrempelige manier kunnen motiveren om zich verder te ontwikkelen. Maar ook jij, als directe collega, teammanager of HR-medewerker kunt een verschil maken op de werkvloer. Stel je collega eens de vraag wat hij of zij nog zou willen leren en bespreek welke skills jullie onbewust al toepassen in jullie werk. Wie weet levert het nieuwe inzichten op.

Een goed opgeleide beroepsbevolking is essentieel voor een goed functionerende arbeidsmarkt, het tegengaan van arbeidsmarkttekorten en de concurrentiepositie van Nederland. Leven lang ontwikkelen is daarmee dus niet alleen een verantwoordelijkheid van werkgevers of werknemers, maar van ons allemaal.



ALEXANDRA VAN SELM,
DIRECTEUR BELEID SOCIAAL
ECONOMISCHE RAAD



LEERAMBASSADEUR

Maak werk van leren



Scholing en ontwikkeling helpt medewerkers!

Door continu te investeren in het ontwikkelen van hun kennis en vaardigheden staan zij sterker in hun werk, zitten ze beter op hun plek en verbeteren de prestaties. Een leerambassadeur helpt scholing en ontwikkeling spreekbaar te maken.

Maak ook werk van leren en meld jouw bedrijf of organisatie nu aan voor het **gratis** leerambassadeurs-traject van CNV via www.cnv.nl/maakwerkvanleren

Vlakslijpen

• Hoonwerk • Rondslijpen • Gereedschapslijpen

HOONCENTRUM LEXMOND V.O.F.
www.hooncentrum.nl
 0347 - 342 168

CNC & CONVENTIONEEL



DISSELHORST METAAL

weet't goed gemaakt!



Dag en nacht in touw voor UW plaatwerk op maat!

Altijd in bedrijf!



Overkampsweg 26 • 8102 PH Raalte
 Tel.: 0572 - 362600 • Fax.: 0572 - 362298

www.disselhorstmetaal.nl



WDP DRAADBEWERKING BV



ONTWIKKELING EN PRODUCTIE VAN DRAADPRODUCTEN 0.8-16MM.

HOOGVEN 14 ERP | TELEFOON +31 (0) 413-211998 | WWW.DRAADVORMEN.NL



verzinkerij west brabant

Al ruim 50 jaar, dé beschermer tegen roest!



Blaauwe Hoelweg 11
 4731 DK Oudenbosch

T +31 (0)165 3134 50
www.verzinkerijwestbrabant.nl

8 redenen om te adverteren in METAAL + TECHNIEK

1. Het vergroten van de bekendheid van uw bestaande producten en merken
2. Het presenteren van uw innovaties
3. Metaal + Techniek heeft een kwalitatief hoog bereik: de totale oplage gaat naar de leden van Koninklijke Metaalunie
4. Het versterken van uw imago
5. Meer deelnemers werven voor uw evenement en aankondigen van uw deelname aan beurzen
6. Werven van professionals uit de metaalbranche via nieuwsbrief en het vakblad
7. Metaal + Techniek is een betrouwbaar en sterk merk met een gemiddeld bereik van 37.617 lezers en is een autoriteit bij het midden- en kleinbedrijf in de metaalindustrie
8. Metaal + Techniek biedt u ook diensten om u te laten scoren met Google en diverse cursussen en opleidingen

Uw media-adviseur: Roy Wösting
r.wosting@mybusinessmedia.nl | Tel: 06 22 548 304





BUITENSPEL ZETTEN

Welk effect heeft het verwijzen naar de eigen algemene voorwaarden in een verkooptraject, als de andere partij dit al eerder heeft gedaan?

Buis bv produceert en verkoopt metalen leidingen. Het bedrijf Turn Key bv is gespecialiseerd in het aanleggen van grote industriële projecten. Na een bezoek aan de site van Buis, vraagt Turn Key een offerte op voor een groot project in Duitsland. Bij haar e-mail zitten twee bijlagen. Het zijn haar inkoopvoorwaarden plus een bestek. In het bestek staat een verwijzing naar de inkoopvoorwaarden. In de offerte die volgt zegt Buis toe uiterlijk 1 december a.s. te

FIRST SHOT De eerste partij die algemene voorwaarden van toepassing verklaart, lost het zogeheten 'first shot'. Als de andere partij deze voorwaarden niet wil accepteren, moet hij ze uitdrukkelijk van de hand wijzen. Hierbij moet men duidelijk maken om welke voorwaarden het gaat. De verwijzing naar de eigen algemene voorwaarden vormt geen uitdrukkelijke afwijzing als bedoeld in onze wet. Als u volgens uw eigen algemene voorwaarden wilt verkopen of diensten verrichten, let dan op of u wel de eerste bent die verwijst naar algemene voorwaarden. Met vragen over dit onderwerp kunt u terecht bij de bedrijfsjuridisch adviseurs van Koninklijke Metaalunie via bj@metaalunie.nl. Ook kunt u via Metaalunie Academie de cursus 'Ondernemen, risico's en algemene voorwaarden' volgen, waarin het gebruik van algemene voorwaarden uitgebreid wordt behandeld. De eerstvolgende cursus is op **17 januari 2024**.

leveren. Verder staat te lezen 'Op al onze offertes, verkopen en verkregen opdrachten zijn de Metaalunievoorwaarden van toepassing'.

Buis haalt de leverdatum niet. Er zijn onverwachte problemen in de toelevering van het materiaal. De werkzaamheden van Turn Key lopen hierdoor vertraging op. Zij moet nu materieel langer huren en monteurs die hebben stilgezeten vanaf 1 december extra inhuren. Ook claimt haar opdrachtgeefster vertragschade. Turn Key beroept zich op de boete voor te laat leveren uit haar inkoopvoorwaarden. Buis wil deze in de duizenden euro's lopende boete niet betalen. Volgens zijn Metaalunievoorwaarden hoeft hij zelfs helemaal geen schade te vergoeden bij te laat leveren.

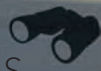
Beide partijen beroepen zich op hun algemene voorwaarden. Eenmaal bij de rechter, beoordeelt deze welke algemene voorwaarden gelden. Turn Key verwees in haar aanvraag tot het ontvangen van een offerte als eerste naar haar voorwaarden. Buis heeft in reactie hierop, behalve verwezen naar de Metaalunievoorwaarden, aangegeven dat leveringsovereenkomsten die door derden zijn opgesteld niet worden geaccepteerd. Dit was onvoldoende, legt de rechter uit. Om de inkoopvoorwaarden van Turn Key buiten spel te zetten, had Buis in de offerte moeten verduidelijken dat hij deze afwijst. Nu dit niet is gebeurd, kan Buis zich dus niet verweren met de Metaalunievoorwaarden. Buis moet de geclaimde boete en proceskosten betalen.



MR. MIRJAM BOS
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

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

BLIK OP BRANCHES

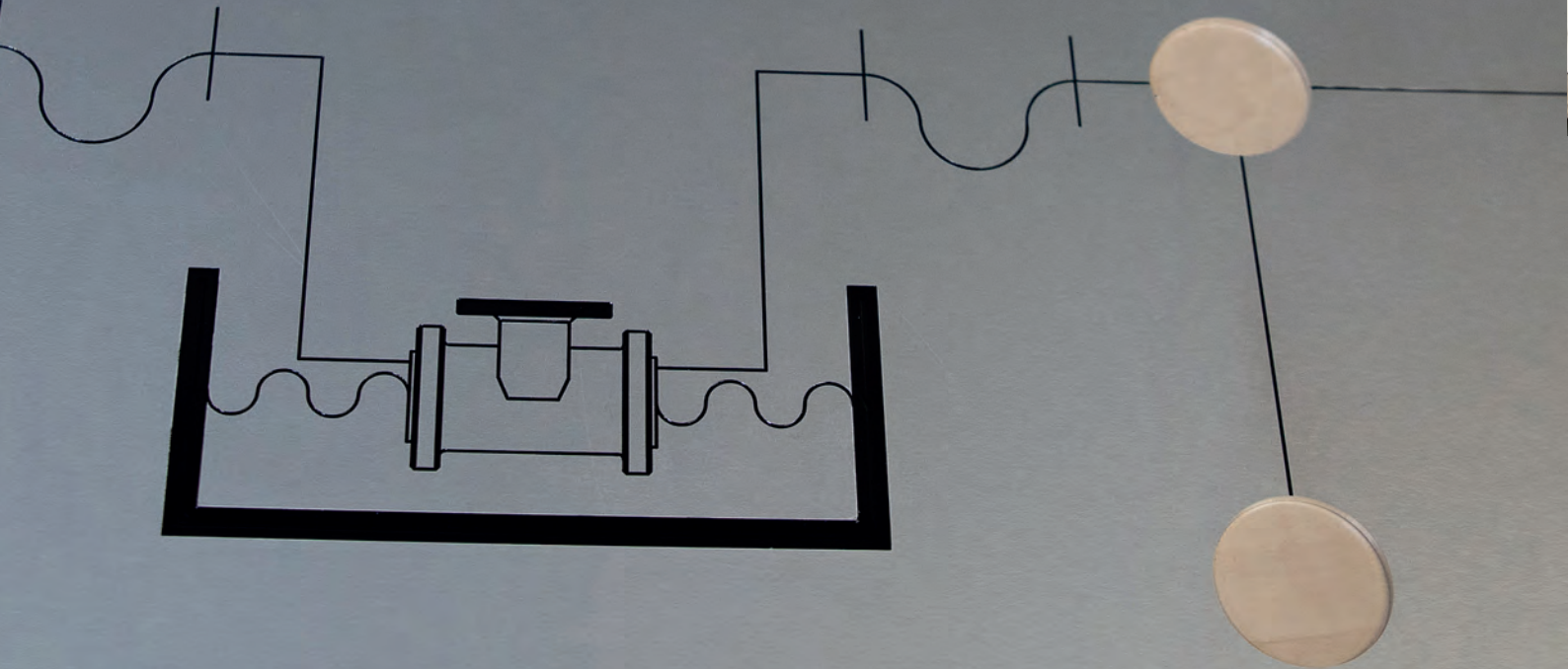


DIGITALE PRINTTECHNIEK AANVULLING OP GRAVEERWERK

VAN GRAVEERWERK NAAR TOTAAL- LEVERANCIER

ENT

ISOLATION VALVE



TEKST ALEX KUNST

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

UPSTREAM VENT

VERENIGING GRAVEREN & SIGN

Digitale printtechnieken kunnen in sommige gevallen een alternatief bieden voor graveerwerk. Bastiaan Doolaard en Marcel Benner, directieleden van Grado in Spijkenisse, zien vooral dat de technieken elkaar aanvullen. 'Als je iets bij Grado bestelt, ligt het veelal binnen 24 uur bij de klant.'



Bastiaan Doolaard (links)
en Marcel Benner.

De basis van Grado ligt in het graveren, vertelt Marcel Benner. Daarmee is het bedrijf groot geworden. 'We hebben meerdere activiteiten. Het graveren en lasergraveren van kunststof, aluminium en rvs, dat is onze corebusiness. We doen ook aan lasersnijden en lasermarkeren. Een andere belangrijke activiteit is full colour printen.'

Mededirecteur Bastiaan Doolaard is de derde generatie die aan het roer staat van het bedrijf. 'Aanvankelijk traden we naar buiten als Grado Graveertechniek, maar dat dekte de lading niet. We hoorden zo vaak van klanten, die vanaf het begin graveerwerk bestelden, dat ze ook behoefte hebben aan verkeersborden, stickers, machineplaten, CE-keuringsplaten, kabelmarkering en nog veel meer. Ze wisten

niet dat wij dat ook leverden. Daarom hebben we het bedrijf omgedoopt tot Grado.'

Het bedrijf Grado werd in 1981 opgericht door opa Doolaard. Bastiaan Doolaard en Marcel Benner hebben sinds 2018 de leiding in het bedrijf met acht medewerkers. Doolaard: 'Als je de garage waarin mijn opa ooit begon, meerekent, is dit het vierde pand waarin we produceren.'

Totaalleverancier

Graveerwerkzaamheden worden vaak onder de sign-industrie geschaard. Doolaard ziet het als een aparte activiteit. 'Een jaar of acht geleden kochten we de eerste grootformaat printer. Tot die tijd besteedden we het werk uit, maar de levertijden waren te lang. Als je iets bij Grado bestelt, ligt het veelal binnen 24 uur bij de klant.'

Onze klanten zitten voornamelijk in de industrie, bijvoorbeeld alle grote raffinaderijen hier in de buurt. Daar is snelheid belangrijk. We doen nauwelijks aan acquisitie. We staan bekend als een betrouwbare, snelle en kwalitatief hoogwaardige partner. Als je ons een bericht stuurt, dan krijg je binnen een uur antwoord.'

Het bedrijf maakte ooit naam met graveerplaatjes voor afsluiters en veiligheidsbordjes. Dat breidde zich uit naar stickers en inmiddels levert Grado alle drukwerk voor de klanten. Benner: 'Dat loopt uiteen van safety passports, notitieboekjes tot steigerlabels. Als je een fabriek van onze klanten bezoekt, dan krijg je de veiligheidsinstructies in een gedrukt boekje aangereikt. Die producten leveren we ook. We zijn totaalleverancier geworden. We werken samen met vaste leveranciers. Zo kunnen we onze klanten ontzorgen.'

Samenwerken

Doolaard en Benner zien geen grote verschuiving van graveerwerk naar print.

Doolaard: 'We zijn lid van branchevereniging VGS. Binnen de vereniging hoor ik soms dat het graveren afneemt. Dat geldt niet voor ons. Wij draaiden vorig jaar juist uitzonderlijk goed als het gaat om graveerwerk.' Benner vult hem aan: 'Ik kan me voorstellen dat het graveerwerk afneemt bij bedrijven die zich op particulieren of retailers richten. In de industrie worden eisen gesteld aan allerlei typen plaatjes. Die wereld verandert niet zo snel.'

Doolaard en Benner bezoeken de bijeenkomsten van VGS wanneer mogelijk. Op 17 november organiseert VGS een bijeenkomst in het pand van Grado. Benner: 'In het begin waren we een beetje terughoudend bij bij-



eenkomsten van VGS. Je komt daar tenslotte concurrenten tegen. Maar elk bedrijf heeft zijn eigen specialisme en een eigen doelgroep. Wat wij doen, zie je niet terug bij andere leden van VGS. Op een zeker moment gingen we toch zaken doen met een van de leden. Als je van elkaar weet wat je te bieden hebt, dan kun je elkaar helpen.'

Er zijn in Nederland weinig graveerbedrijven die zo veel machines hebben als Grado, vertelt Benner. 'Bij ons is veel CNC aangestuurd. Van de andere kant: de ontwikkeling in graveermachines gaat niet enorm hard. Een machine die wij twintig jaar geleden kochten, wordt nog steeds op dezelfde wijze gemaakt – misschien met een ander kleurtje. De lasertechnologie en het printen ontwikkelen zich wel snel. Maar we hebben ook een wat ouder type laser staan die het nog uitstekend doet. Die machine heeft nooit storing.'

Volautomatische productie

Nestingsoftware met kunstmatige intelligentie-opties heeft Grado niet nodig, vertelt Doolaard. 'We hebben die software wel voor het printen, maar bij het graveren is het niet echt nodig. Het indelen is niet ingewikkeld en restmaterialen gebruiken we voor nieuwe opdrachten. Zo'n negentig procent van het materiaal wordt gebruikt voor producten. Als het zo uitkomt combineren we orders. Bij print doen we dat overigens dagelijks.'

De ontwikkeling van software voor graveerwerk gaat bij de leveranciers langzaam, vindt Benner. 'Een nieuwe versie betekent niet altijd vooruitgang. Je blijft dan de oude versie gebruiken, puur omdat je de functionaliteit nodig hebt. Het was daardoor soms moeilijk om een nieuwe versie van het besturingssysteem te installeren. Inmiddels zijn we weer helemaal up-to-date.' Grado is niet het type bedrijf waarin volautomatische productie gewenst of zelfs mogelijk



is, aldus Doolaard. 'Een bestand van de klant importeren en direct doorsturen naar de machine gaat niet. Er is altijd instelwerk nodig. Het zijn allemaal unieke orders. Er moet ook altijd iets met de bestanden gebeuren voordat het de productie in kan.'

Nooit wachten

De coronacrisis leverde in eerste instantie onrust op in de markt. Maar al snel groeide de vraag naar stickers en beschermende materialen. Benner: 'We kunnen snel schakelen, dat was ons voordeel. In de tweede maand kochten we een grote hoeveelheid folie in en konden we daarmee ineens de hele week rond produceren. Er was ook veel vraag naar spatschermen. Daarna pakten we weer het gewone werk op en werd alles als vanouds. Tijdens de coronacrisis was er voor ons geen probleem om aan materiaal te komen. We zorgen ervoor dat we altijd genoeg voorraad hebben. We willen onze klanten nooit laten wachten. In ons magazijn ligt meer voorraad dan bij de leverancier.'

Te bescheiden

Ondanks de (over)volle orderportefeuille is uitbreiden in het huidige pand of elders in

Spijkenisse op korte termijn geen optie, vertelt Benner. 'In de gemeente is daarvoor geen ruimte. Voorlopig zitten we hier goed. Dit pand hebben we zelf laten bouwen. De machines staan in een afgesloten ruimte. We hebben dus geen last van lawaai. Als je hier binnen loopt, sta je meteen in de productie. We krijgen geen klanten over de vloer, dus een ontvangthal hebben we niet nodig.'

Doolaard verwacht op korte termijn wel groei van de sign-afdeling. 'Met het lasergravenen willen we ook nog een stap maken door de productiecapaciteit uit te breiden. Verder wordt de website voor ons steeds belangrijker. De klant moet daar kunnen zien wat we allemaal voor hem kunnen doen. De belangrijkste producten staan er op. Tot nu toe waren we nogal bescheiden over ons bedrijf. We merkten dat als we laten zien wat we allemaal doen, er positieve reacties van klanten komen.'

Foto boven: Grado draaide vorig jaar juist uitzonderlijk goed als het gaat om graveerwerk.

Foto rechtsboven: Volautomatische productie is niet mogelijk. Er is altijd instelwerk.



VERENIGING GRAVEREN & SIGN

Vereniging Graveren & Sign (VGS) is een fusie van NVOG en de Belgische graveursvereniging BVMG. VGS vertegenwoordigt 46 leden en organiseert bijeenkomsten, zoals de jaarlijkse Graveursdagen. Branchemanager Miko Wijnands: 'Netwerken is belangrijk bij VGS. De bijeenkomsten leveren vaak vruchtbare samenwerkingen op. Bedrijven vinden het leuk om een kijkje in de keuken te krijgen bij een ander bedrijf.'

Soms brengt VGS een bezoek aan een machineleverancier. Wijnands: 'Sommige graveerbedrijven hebben een lange relatie met zo'n leverancier. Het is goed dat je elkaar een keer recht in de ogen kunt kijken om je wensen kenbaar te maken

Branchemanager

Miko Wijnands



en om te zeggen wat je vindt van de service.' Om de branche te promoten onderneemt VGS diverse activiteiten. In de Engraving Factory werken de leerlingen bedrijfsmatig en op eigen tempo aan opdrachten afkomstig uit de bedrijven met een praktijkopleider. VGS werkt hiervoor samen met het Markiezaat College. Met Sign Factory wordt een brug geslagen tussen sign-onderwijs en bedrijfsleven. Het project levert jonge vakmensen op met helder zicht op de eigen loopbaan.

ZEVEN GENERATIES ACTIEF

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

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



Foto uit 2015 met de zesde en zevende generatie familie Bocxe. Frans Bocxe sr en Jan Bocxe zijn met pensioen. Frans Bocxe jr heeft het bedrijf in 2013 overgenomen.



Het jaar waarin het bedrijf dat deze maand centraal staat voor de eerste keer van zich liet horen, was ook het jaar dat de Grieken in opstand kwamen tegen de Turkse overheersers. In de Verenigde Staten wordt Missouri de 24e staat. In datzelfde jaar op 5 mei, kwam er een einde aan een tijdperk: Napoleon Bonaparte overleed op het eiland Sint-Helena. Het jaar is 1821 en wat kilometers noordelijker dan Sint-Helena, om precies te zijn in Aarlanderveen neemt Jan Bocxe een bestaand scheepswerfje over. Jan is de eerste in de rij van zeven generaties die van Scheepswerf Bocxe hebben gemaakt tot wat het nu is. Zijn vrouw Maria Verhoeff erft de werf van haar kinderloze oom Dirk Verhoeff. Na 'oprichter' Jan werd het bedrijf in 1859 overgenomen door zijn zoon Willem en in 1875 nam de zoon van Willem, Jan Bocxe, de werf over. Uit de tijd van de eerste drie generaties is helaas weinig bewaard gebleven. Wel is bekend dat er uitsluitend houten vaartuigen werden gebouwd, waaronder baggerbakken, pramen, schouwen en roeiboten. De scheepswerf had ongeveer 80 baggerbakken in haar bezit, die werden verhuurd aan bedrijven die werkzaam waren in de turf baggerij rond Wilnis, Vinkeveen, Reeuwijk en Sluipwijk.

Van hout naar ijzer

Rond 1900 werd de ijzerbouw gestart. Eerst werden er een paar ijzeren schouwen gebouwd,

daarna diverse roeiboten en tuinderspramen. Vervolgens kwamen er ijzeren vletten tot 20 ton en tjalken tot 40 ton. De schepen waren, vanwege de bruggen, niet groter dan 18 meter lang en 3,25 meter breed. De vierde generatie Jan Bocxe was pas 24 jaar toen hij de werf van zijn vader overnam en verhuist het bedrijf maar liefst twee keer. Eerst binnen Aarlanderveen in 1913. Hij kon daardoor grotere schepen bouwen van 20 x 3,75 meter. Ook werden daar de eerste motorboten van ongeveer 45 ton gebouwd, evenals vletten en zandbakken tot 65 ton. In totaal werden er door de 4e generatie 214 nieuwbouw schepen gebouwd. De vaart werd slechter tijdens de eerste wereldoorlog. De Ringsloot waaraan de werf lag, werd niet meer uitgebaggerd. Hellingwerk en repareren van schouwen werd minder. Het werd tijd voor verandering. Op aandringen van zoons Jan en Hein werd erop zoek gegaan naar een nieuwe locatie.

In 1927 wordt er verhuisd naar Ter Aar, waar ze langs de Hoekse Aar verder gaan. Opvolger Hein Bocxe (1913-1978) werkte gestaadig door met inmiddels vier man in dienst. Na de oorlog wordt het accent gelegd op reparatie, verlenging en verbouwing van schepen. In 1956 heeft scheepswerf Bocxe de eerste Vreedenburg Schokker (De Albatros) gebouwd. Gewapend met de tekeningen ging Ir. H. Vreedenburg diverse werven langs, om ten slotte te belanden

bij Hein Bocxe in Ter Aar. Hein kwam met een goede prijs uit de bus en de bouw werd gestart zonder enige geschreven overeenkomst. De werf had geen ervaring in jachtbouw, maar de ingenieur durfde het wel aan en belofde technische ondersteuning en vooral zeer gedetailleerde tekeningen. Eerst zou de scheepswerf alleen het casco bouwen, maar uiteindelijk werd het schip toch compleet afgetimmerd opgeleverd. Scheepswerf Bocxe verwierf een goede naam met de bouw van deze schokkers, en ook nieuwbouw van plezierjachten en kleine bedrijfsvaartuigen.

Moderne apparatuur

In de zestiger jaren werd de helling verzaamd en konden schepen tot ongeveer 200 ton op de helling worden gehaald. Daarbij werd een nieuwe loods inclusief kantoor en timmerwerkplaats gebouwd. De introductie van moderne apparatuur betekende een grote verbetering. Vooral de invoering van elektrisch lassen, dat in plaats van het zware en zeer luidruchtige klinken kwam, was een vooruitgang. Ook door de toename van hydraulische buig- en persapparatuur kon veel lichamelijk zware arbeid worden vervangen. De snelheid van werken is door deze moderne middelen enorm toegenomen.

In 1969 richt Hein Bocxe samen met zijn zoon Jan de VOF H.F. Bocxe en Zoon op. Vijf jaar



later voegt ook zoon Frans zich bij het bedrijf, vanaf dan heet het CV Scheeps- en jachtwerf H.F. Bocxe en Zonen. Het drietal vulde elkaar in al die jaren mooi aan. Jan deed de techniek, Frans de financiële kant en vader Hein hield een oogje in het zeil. Deze samenwerking kwam tot 26 nieuwbouwprojecten, waaronder vele motorkruisers en Bocxer 780 motorsailers. In hun eerste periode was het bedrijf sterk gericht op zeil- en motorjachten. Ze stonden dan ook op de HISWA in de RAI en waren onder meer Benelux-importeur van de Finse Wickström scheepsmotoren. Ook werd er een winkel in scheepsartikelen, buitenboordmotoren en zeil-, motor- en bijboten op 4 mei 1974 door Hein Bocxe geopend. Per 1 januari 1978 stapte Hein Bocxe uit de CV en hebben zijn zoons de scheepswerf voortgezet in de VOF H.F. Bocxe en Zonen. Hein Bocxe overleed op 20 januari 1978 op 64-jarige leeftijd.

Naar Delft

In de jaren tachtig verschoof het accent wederom naar het repareren en ombouwen van binnenvaartschepen. Zo werden er vrachtschepen tot kraanbeunschepen omgebouwd, werden er zandpompinstallaties ingebouwd, woningen op schepen vernieuwd, boegschroeven geplaatst en ga zo maar door. In 1982 werd een volledig nieuwe langshelling aangelegd, waarop schepen tot 50 meter lengte konden worden gehaald. Door deze nieuwe helling

nam de bedrijvigheid zodanig toe dat eruitgezien werd naar een grotere locatie. Deze werd in 1987 gevonden in Delft. Nadat de Scheepswerf Vrijenban in 1988 is overgenomen zijn er veel investeringen gedaan in verbetering van de outillage. Zo zijn er nieuwe kranen geplaatst en is in 2000 de helling met wagens en lieren volledig gerenoveerd en op afstand bedienbaar gemaakt. Intussen bleef de werf in Ter Aar tot 1996 ook nog in bedrijf. Met ingang van 1 januari 1997 werden alle activiteiten geconcentreerd op de huidige werf aan de Schie.

In 2004 kwam Frans Bocxe vast in dienst bij de scheepswerf. Tussen 2000 en 2004 heeft hij binnen zijn opleiding HBO Scheepsbouwkunde, via stages en zijn afstudeeropdracht, buiten de deur zijn kennis opgedaan. Ook tijdens zijn eerdere mbo-opleiding heeft hij elders kunnen kijken. Na afronding van zijn studie vond hij het tijd om te ervaren of een eigen bedrijf leiden ook wat voor hem was. Na enige jaren op de werkvloer te hebben meegedraaid en in de praktijk de kneepjes te hebben geleerd, is hij op 1 januari 2007 getreden tot de VOF H.F. Bocxe en Zonen. Frans Bocxe neemt in augustus 2013 als 7e generatie de scheepswerf geheel over en zet het bedrijf voort onder de naam Scheepswerf Bocxe BV. Een bedrijf dat zeven generaties actief is, dwingt veel respect af. Innovatie is mooi, maar niet altijd rendabel. Wat Bocxe al zeven

generaties heel goed doet, is zich concentreren op de kernactiviteiten. Door de juiste keuzes te maken, zijn ze al zo lang succesvol. Frans Bocxe beaamt dat de 'schoenmaker blijft bij je leest'-filosofie het bedrijf al sinds 1821 in de vaart houdt.

Investeren in de toekomst

Nieuwbouw, onderhoud en reparatie; Bocxe is van alle scheepsmarkten thuis. De schepen met een maximale lengte van 75 meter kunnen op de dwarshelling aan de Schie. Lang stilstaan bij de vele herinneringen aan vroeger doet Frans Bocxe niet. Hij houdt zich serieus bezig met de toekomst van het bedrijf. De scheepswerf heeft een duurzaamheidsslag gemaakt door te investeren in een enorme elektrische 100-tons kolomkraan. Deze innovatieve hijsoplossing maakt vrijwel alle mobiele kraanbewegingen in de praktijk overbodig van, naar en op het werfterrein. 'Alles wat hier drijvend kan komen, kunnen wij er nu zelf uithalen en na reparatie weer te water laten', vertelt Frans Bocxe over zijn nieuwste aanwinst. Het exemplaar is exact op maat gemaakt voor deze vaarweg. Er is een hijshoogte onder de haak van 10 meter, geschikt voor scheepsafmetingen tot 8 meter breed en 40 meter lang. De kraan zelf is even hoog als de nok van de werfloods. 'Met onze nieuwe kraan kunnen we een breder dienstenpakket aanbieden en we zijn er ook een stuk flexibeler door geworden.'

CAD/CAM



TEC / CAD College

Kerkenbos 1018 B
6546 BA Nijmegen
t 024-3565677
e info@cadcollege.nl,
i www.cadcollege.nl

DRAADBEWERKING



C&E Draad Bewerking BV

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

LASERSNIJDEN



Metaalbedrijf Baas BV

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



Verberk Group

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

LASROBOTAUTOMATISERING



The strong connection

Valk Welding B.V.

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

OPPERVLAKTEBEHANDELING



LOA Lak B.V.

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



DE GREEF coatings bv

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

TECHNISCHE VEREN



Bakker Springs B.V.

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

SLIJPEN

METAALFINISHING



Van Geenen BV Metaalfinishing

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

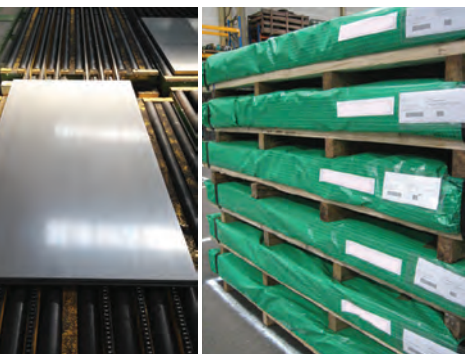
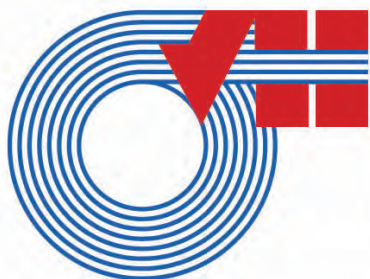




LaserpressPlus[®]

UNIEK IN EUROPA

VAN HEYGHEN STAAL



Gevlakt MET skinpass: **LaserpressPlus[®]** kwaliteit



Conventioneel gevlakt ZONDER skinpass

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[®]** 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



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

10 BREAKING NEWS

Tien topproducten van de afgelopen tijd

MODULAIRE AANDRIJVING

De Industrial Systems Division Europe (groep industriële systemen Europa) van Parker Hannifin, de wereldwijde leider in bewegings- en besturingstechnologieën, heeft de lancering van de nieuwe AC20F-regelaar aangekondigd. De modulaire aandrijving is speciaal ontwikkeld voor motorregeling in hydraulische toepassingen. Het is daarom ook ideaal voor gebruik in hydraulische pompsystemen met een variabel toerental, zoals de door een aandrijving geregelde pomp (DCP). De AC20F is al verkrijgbaar in tal van vermogensniveaus van 1,5 kW tot 180 kW en dekt daarmee een uitgebreid scala aan toepassingen af. Ondanks de compacte afmetingen biedt de nieuwe regelaar een brede keuze aan kant-en-klare functies, zoals de sensorloze vectormodus voor het regelen van AC-inductiemotoren. Toestandsbewaking van hydraulische aggregaten wordt ook ondersteund: het oliepeil en de temperatuur en de toestand van het filter worden automatisch gedetecteerd en leiden, indien nodig, tot een waarschuwing of zelfs tot het stoppen van de toepassing.



www.parker.com

COMMUNICATIE

Het compacte draadloze communicatiesysteem (EXW1 serie) van SMC beschikt over de technologie van de EX600-W serie, maar is kleiner, lichter en compatibel met seriële communicatie. SMC Industrial Wireless is een bewezen oplossing voor de hoge eisen van de moderne werkvloer. Daar is grote mobiliteit en bewegingsvrijheid vereist bij het toenemende gebruik



van robots en andere apparatuur. Draadloze communicatie van SMC zorgt voor minder kabels, onderhoud en storingen dan traditionele oplossingen. Met de EXW1 serie heeft SMC het concept van gedecentraliseerde draadloze communicatie uitgebreid met netwerksnelheden tot 1 Mbps (250 kbps bij de EX600-W), terwijl maximaal 880 in- en uitgangen op één base kunnen worden aangesloten zonder dat er communicatiekabels nodig zijn. De gecombineerde base- en remote unit van de EXW1 heeft 86% minder volume en is 83% lichter dan de modulaire EX600-W versie. De EXW1 is een systeem van I/O-signalen die kunnen worden gebruikt in combinatie met de EX600-W.

www.smc.nl



SPIRAALBOOR

Phantom levert de Step-point spiraalboor nu ook in een uitvoering voor het boren van gaten tot en met 13 mm in RVS. Met name bij uit de hand boren, maar ook bij gebruik op kolomboormachines, zorgt de getrapte plaatboor voor mooie ronde gaten, zonder bramen. Hoewel de Step-point spiraalboor ontwikkeld is voor uit de hand boren, is het gereedschap ook geschikt voor boorstraten. Phantom heeft al eerder de Step-point HSS spiraalboor geïntroduceerd, een boor met een getrapte punt en 3-vlaks schacht.

www.phantom.eu



MONITORING BOX

Wie de actuele status van sensoren, machines en toepassingen wil volgen, krijgt dat nu ook zonder groots industrie 4.0-traject voor elkaar. SICK biedt nu namelijk de Monitoring Box. Een digitale oplossing om sensorgegevens doorlopend te monitoren, te bewaken en te analyseren. De Monitoring Box geeft op elk moment transparante inzichten in de productiviteit en beschikbaarheid van apparaten en installaties. Zo kan iedere productieomgeving optimaal worden ingeregeld.

www.sick.nl



WARME JAS

Het Rain Defender Relaxed Fit Lightweight Insulated Jacket van Carhartt houdt je altijd warm onder extreme omstandigheden. De jas is ultralicht en tegelijk beresterk. De stevige buitenlaag van Cordura Fabric-materiaal weegt minder dan een T-shirt en is bestand tegen de zwaarste omstandigheden. De isolerende jas is gevoerd en gewatteerd voor veel warmte en extra comfort. De waterafstotende en winddichte technologieën houden regen, wind en sneeuw buiten, zodat je comfortabel je werk kunt doen. Het jack is verkrijgbaar in een dames- en herenuitvoering.

www.carhartt.com

LAGERS

Na de afronding van prestatie-evaluaties kan NSK nu een breder programma elektrische erosiebestendige technologieën



aanbieden voor eAxle lagers die worden gebruikt in elektrische voertuigen (EV's). Bij de nieuwe opties gaat het onder meer om over-molded lagers en geleidende borstels. Kunststof over-molded lagers leveren de voor eAxles vereiste elektrische isolatie tegen een lage kostprijs.

www.nsk.com



ALLESZUIGER

De alleszuiger-range van Metabo wordt uitgebreid: Metabo biedt 5 nieuwe apparaten in de stofklassen L, M en H aan. De gesnoerde alleszuigers uit de klasse van 1.200 Watt voeren de reinigings- en afzuigwerkzaamheden op bouwplaatsen en in werkplaatsen snel en betrouwbaar uit. Ze zuigen niet alleen fijnstof en grove vervuiling, maar ook kleine hoeveelheden water op. De modellen in stofklasse L zijn ideaal voor het opzuigen van niet-gezondheidsbedreigend stof zoals huisstof, modder en kalk.

www.metabo.nl

DRAAIEN IN STAAL

Sandvik Coromant introduceert een nieuwe soort in haar nieuwe generatie serie voor het draaien in staal. Soort GC4405 is de eerste keuze voor grote verspaande



volumes onder stabiele omstandigheden, vooral in hardere staalsoorten. De mogelijkheid tot droog bewerken in zachtere staalsoorten maakt duurzamer bewerken mogelijk. Soort GC4405 moet worden toegepast als een productiviteitsoptimalisator met hoge voeding en hoge verspaande volumes onder stabiele omstandigheden waar plastische vervormingseigenschappen veeleisend zijn.

www.sandvik.coromant.com

WERKLAARS

Redbrick lanceert de Pulse Boot S7S. Een robuuste krachtpatser voor zware werkzaamheden in sectoren als bouw, offshore, metaal, landbouw en veeteelt. De veiligheidslaars is extra beveiligd tegen het binnendringen van scherpe voorwerpen en voorzien van reflectiestrips voor extra zichtbaarheid. Speciale kussentjes in de binnenvoering zorgen voor een comfortabele pasvorm. De S7S werklaars is onderdeel van de Redbrick Pulse collectie voor het heavy duty-segment. De stoere laarzen zijn gemaakt van ademend microfiber en een waterproof membraan dat minimaal 3 uur bescherming biedt tegen binnendringend vocht. Vuil spuit je gemakkelijk van de werklaarzen af.



www.redbrick.eu

SLUITINGSSYSTEEM

Southco heeft een nieuw kabelaccessoire geïntroduceerd voor de AC-15 roterende opbouwsluitingen. Het is het eerste meerpunts roterend sluitingssysteem op



de markt. Het accessoire is ideaal voor toepassingen op vrachtwagens, campers, bussen en andere voertuigen waar componenten licht, compact en stevig moeten zijn. Het opbouwprofiel van de AC-15 zorgt ervoor dat er minimale binnenruimte wordt gebruikt en dat er geen extra beugels nodig zijn voor de montage. De mogelijkheden voor ontgrendeling op afstand maken het ideaal voor grotere panelen.

www.southco.com

A woman with long brown hair, wearing a green ribbed sweater and a black vest with a logo, stands in a factory. She has her arms crossed and is looking at the camera. The background is filled with red fan blades and metal structures.

METAALTOPPER

Metaaltopper van de maand november is Adeline Thevissen, product specialist electronics bij het internationaal opererende Vostermans Ventilation uit Venlo, waar in totaal zo'n 400 mensen werken. Na haar opleiding elektrotechniek aan Hogeschool Zuyd

deed ze een master industrial design engineering aan de UT in Enschede. Twee jaar geleden ging ze aan de slag in Venlo.

Op de foto staat ze bij een heleboel zogenoemde waaiers. Het zijn de schoepen van ventilatoren die ze in alle soorten en maten leveren,

afhankelijk van de toepassingen bij de klanten. Waarom rood? Dat is de Vostermans kleur, zegt ze. Net zoals bij de schoenen van Louboutin. Een van de mooiste klussen tot nu toe? Het tripje naar een varkensstal in Frankrijk, waar de ventilatoren maar bleven storen. Op afstand



ADELINE THEVISSSEN (26)

TEKST JAN KLOEZE

BEELD RONALD HISSINK

kwamen ze er niet uit. Dus mocht ze erheen. En ja, ze heeft het probleem weten te verhelpen. Volgende week komen collega's van de Amerikaanse vestiging naar Venlo en geeft ze hen een training over regelaars en hoe ze ingezet kunnen worden bij klanten. Engels spreekt ze

uitstekend en sinds ze regelmatig met Duitse inkoopers te maken heeft, is haar Duits redelijk geworden. Limburgs is trouwens haar moerstaal. Toen ze studeerde waren er twee vrouwen op vijftig mannen in haar jaar. Nu werkt ze op een afdeling met twee vrouwen op vijftien man-

nen. Dat is dus een flinke vooruitgang. Niet dat ze het moeilijk vindt. Ze voelt zich prima thuis in een overwegend mannenteam.

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

SLIM VERGROTEN ARBEIDSMARKT

Overheid heeft oplossing voorhanden

Iedere sector werkt aan verschillende oplossingen om de personeelstekorten aan te pakken. Maar uiteindelijk vissen we allemaal uit dezelfde vijver (met te weinig vissen). De demografie in Nederland maakt het personeelstekortprobleem de komende decennia alleen maar groter, doordat het aantal 'inactieven' groeit ten opzichte van het aantal 'actieven' op de arbeidsmarkt. Om Nederland draaiende te houden is het slim vergroten van de arbeidsmarkt in Nederland een van de grootste maatschappelijke uitdagingen de komende decennia.

Het personeelstekort kent vele oorzaken. Bij een paar daarvan is de overheid via wetgeving de veroorzaker, maar heeft zij ook de 'oplossingsknop' in handen. De huidige fiscale regelgeving inclusief inkomensafhankelijke toeslagen en heffingskortingen werkt namelijk tegen bij het vergroten van de arbeidsmarkt. Het zorgt ervoor dat veel mensen met een uitkering en parttimers met inkomensafhankelijke toeslagen – zoals het kindgebonden budget en huursubsidie – niet (meer) gaan werken. Meer of überhaupt werken leidt voor hen nu te vaak tot minder (of nauwelijks meer) geld in de portemonnee. Een stimulerend fiscaal stelsel (zonder de zwaksten te veronachtzamen!) levert een belangrijke bijdrage aan het oplossen van het grote maatschappelijke probleem van de personeelstekorten.

Wat ook helpt om het personeelstekort op te lossen, is het verkleinen van het verschil tussen de brutoloonkosten voor de werkgever en wat de werknemer er netto aan overhoudt, waardoor meer werken lonender wordt. Daarnaast moet er een beter aansluitend stimuleringsbeleid op het gebied van productie-innovatie voor het kleine mkb komen; bedrijven met minder dan vijftien medewerkers, zijnde 99 procent van alle bedrijven in Nederland. Met zo'n stimuleringsbeleid kan er meer geproduceerd worden met evenveel handen.

Koninklijke Metaalunie verzoekt dan ook de aanstaande Tweede Kamer en het nieuwe kabinet de oplossing van de personeelstekorten in alle sectoren in Nederland een hoge prioriteit te geven. De oplossingen zijn hierboven geschetst. Een mooie bijvangst is dat we met een grotere arbeidsmarkt ook meer andere maatschappelijke uitdagingen kunnen oplossen.



DERK JAN MEIJER
BELEIDSSECRETARIS
meijer@metaalunie.nl

HÉT EVENT VOOR INNOVATIEVE INDUSTRIËLE PRODUCTIETECHNOLOGIE

TechniShow

by fpt vimag

DE MAAKINDUSTRIE VAN MORGEN

- ▶ Loop over de grootste vakbeurs van de Benelux
- ▶ Krijg een compleet overzicht van de sector
- ▶ Onderhoud en vergroot je netwerk
- ▶ Bekijk nieuwe technieken, materialen en innovaties
- ▶ Oriënteer je op investeringsmogelijkheden
- ▶ Bezoek 6 hallen vol draaiende machines en vermaak

Kom met je hele bedrijf voor een leerzaam dagje uit

12 T/M 15 MAART 2024
JAARBEURS | UTRECHT

JAARBEURS



BESTEL EEN GRATIS TICKET
SCAN DE QR OF GA NAAR
EVENT.TECHNISHOW.NL

POWERPLUS TOOLS



WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS

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



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

Engineering Event Safety #13

29 november 2023 | 1931 Congressentrum Den Bosch



Meld u nu aan!

Praktische antwoorden op al uw vragen over machineveiligheid!

Zet **29 november** alvast in uw agenda want dan vindt de dertiende editie plaats van het SAFETY Event. Wat heeft het SAFETY Event te bieden?

- Laat u **Inspireren** tijdens het plenaire programma
- Doe **kennis** op bij de learnshops tijdens het middagprogramma
- Krijg **praktische antwoorden** van de Safety doctors, die alle safety-gerelateerde vragen beantwoorden
- Kom in **contact** met vakgenoten, fabrikanten en toeleveranciers op de informatiemarkt

Datum: 29 november 2023
Locatie:
1931 Congressentrum
s' Hertogenbosch

Prijs deelname: € 175,-
Gratis voor betaalde abonnees van MYbusinessmedia

Meer informatie? Kijk op www.safetysafety.nl



Onbezorgd verzekerd met de collectieve zorgverzekering van Mevas

voor de MKB-maakindustrie

Je bent verzekerd van
het beste aanbod met de
collectieve zorgverzekering
voor jou en je gezin.

- Meeverzekerde partners en kinderen mogen ook gebruik maken van extra vergoedingen.
- Extra hoge kortingen tot wel 17,5 % op de aanvullende verzekeringen.
- Extra vergoedingen, zoals fysiotherapie en online psychische zelfhulpmodules bij de aanvullende verzekeringen (ster 1 t/m 4).
- Persoonlijke ondersteuning bij het vinden van de juiste en snelste hulp.

**NIEUW
in 2024**

Stap voor 1 januari 2024 over via zorgverzekering.mevas.nl
Wij verzorgen de opzegging van jouw oude zorgverzekering.

mevas

STERK VERZEKERINGSWERK

SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN



zorgverzekering.mevas.nl