


mei 2023

jrg 68, nr 5

Metaal+Techniek



Design in metaal



TIELTJES
precision parts b.v.

SINCE 1969



BETROUWBAAR

Meer dan 50 jaar een begrip in precisieonderdelen.



BETROKKEN

Wij verdiepen ons in uw vraag en zijn de partner waar u op kunt bouwen.



INNOVATIEF

Samen met u verleggen we grenzen en maken we betere producten.

**DÉ SPECIALIST VOOR
PRECISIEVERSPANING**



VOORAL DOORGAAN!



Sinds 2018 wordt er, mede op aandringen van de technische branches die verbonden zijn aan de Federatie Techniek en Vakmanschap in het vmbo – voor Sterk Techniek Onderwijs (STO), ongeveer 100 miljoen euro extra per jaar geïnvesteerd in techniekonderwijs op het vmbo. Dat is hard nodig. Nog steeds is er een schreeuwend tekort aan technisch personeel en de brede basis van die broodnodige aanwas ligt in het vmbo. Het geld wordt goed besteed. Zo wordt op vmbo-scholen geïnvesteerd in versterking van de techniekafdelingen, in kennis en kunde van docenten en in de relatie met het omliggende technische bedrijfsleven. Deze investering in toekomstbestendig techniekonderwijs is door het bedrijfsleven met 10% cofinanciering nog eens flink uitgebreid.

En dat leidt ook tot iets! Zo is afgelopen jaar het aantal leerlingen in de technische richtingen van het vmbo met 10,4% gestegen. Bij meisjes was het zelfs een stijging van 21%. Daarnaast hebben door STO de bedrijfstak scholen en de technische bedrijven in de regio toege-

voegde waarde geleverd voor het vmbo. Door gastlessen, voorlichting en technieklessen in praktijkcentra en bedrijfsbezoeken te verzorgen. De betrokkenheid van bedrijven bij de onderwijsinstellingen, mede geborgd door cofinanciering, is sterk verbeterd en de uitstraling van techniek heeft een boost gekregen. Dat geldt ook op veel locaties voor de regionale samenwerking tussen vmbo-scholen en het roc. Allemaal zaken, die op het conto van STO te schrijven zijn.

Geen wolkje aan de lucht zou je zeggen. Dus zoals een, in een grijs verleden, bekende Nederlander zei: 'vooral doorgaan!' Maar ja, u voelt de bui al hangen: voor de overheid is succes geen garantie om hetzelfde pad te volgen. In plaats van zich duidelijk uit te spreken over het hoe verder gaan met STO, hult vooraansnog Onderwijsminister Wiersma zich hierover in nevelen. Het is ondui-

delijk hoe de toegezegde structurele financiering van STO gerealiseerd wordt, dus hoe de 100 miljoen euro per jaar verdeeld gaat worden. Informatie daarover wordt steeds uitgesteld. De onrust bij de scholen in de STO-regio's neemt met de dag toe. Dat leidt nu al tot nadelige gevolgen met zelfs onomkeerbare effecten, zoals opgezegde contracten van tijdelijk onderwijspersoneel, demotivatie bij betrokkenen, investeringen on hold en een afwachterende houding in de regio's en bij de bedrijven. Logisch: op de rem trappen is de eerste reactie als je in dichte mist terechtkomt.

Bedrijfsleven en onderwijs willen graag weten hoe de STO-regeling voor de komende jaren eruit komt te zien met voldoende borging, zodat docenten contractverlenging krijgen in plaats van beëindiging vanwege de onzekerheden. Zekerheid zodat investeringen door onderwijsinstellingen geen uitstel of andere hobbels ondervinden. De nu ontstane ondui-

delijkheid staat haaks op de huidige urgentie. Nederland heeft voldoende technisch personeel nodig om de enorme maatschappelijke vraagstukken, als de energietransitie, op te lossen. Onduidelijkheid of onzekerheid maakt

dat scholen keuzes gaan maken die straks niet of moeilijk zijn terug te draaien. En dan moet de hele BV Nederland op de rem trappen.

« Op de rem trappen is de eerste reactie als je in dichte mist terechtkomt »

MARK HELDER **VOORZITTER**
KONINKLIJKE METAALUNIE

INHOUD

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



INTERVIEW

In november van het vorige jaar presenteerde CDA Tweede Kamerlid Mustafa Amhaouch zijn notitie 'Nederland maakt het verschil'. Het is een gedetailleerd pleidooi voor een strategische, offensieve, regionale industriepolitiek. Met niet alleen duidelijk omschreven het 'waarom' maar vooral het 'hoe'.

12

8

IN BALANS Tegenwoordig treedt Jeroen Dik een enkele keer per jaar voor de lol op als ballonnenclown. In het dagelijks leven is hij directeur/eigenaar van Metaalgieterij Alliage uit Deventer.

11

ACHTER HET NIEUWS Koninklijke Metaalunie constateert dat er vanuit het kabinet nog steeds weinig grote stappen gezet worden richting een circulaire economie.

16

HOE DOE JIJ DAT? Bijna 400 kW aan overtollige warmte moest uit de fabriekshal van funderingspecialist IJB Groep worden afgevoerd. Want als beton uithardt, komt er warmte vrij en treedt vocht uit.

40

UIT HET ARCHIEF Smederij J.H.C. Werner & Zn ontstond in 1900 na de overname door Jan Hendrik Cornelis Werner. Daar maakt hij tot circa 1925, naast allerlei ander smeedwerk, krulschaatsen, meestal op bestelling van dorpsgenoten.

Metaal+Techniek is het vakblad voor het midden- en kleinbedrijf in de metaalen 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
Advertentietarieven op aanvraag

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



20

REPORTAGE Met oog voor detail en passie voor vakmanschap maakt familiebedrijf Van Esch de voornamelijk metalen producten in de eigen fabriek in Goirle. Dit jaar viert het bedrijf haar 50-jarig bestaan.



26

HET PROJECT Dit elektrische vehikel is een transporter en wordt in Bakkeveen bij Frisian Motors gebouwd. Het zit tussen een golfkarretje en een bestelbusje in.



32

BLIK OP BRANCHES Voor machinebouwers in de voedingsmiddelenindustrie zijn heldere afspraken met opdrachtgevers van cruciaal belang. BAC Machinebouw bv in Moerkapelle probeert zoveel mogelijk relevante informatie van zijn klanten in te winnen, om zo het ideale product te kunnen maken.

24

CYBERRISICO'S Het is niet de vraag óf een ondernemer te maken krijgt met cyberissues, maar wanneer. Bekende voorbeelden zijn cyberaanvallen, bijvoorbeeld via phishing door het aanklikken van een foute link.



36

KOM AAN BOORD

Alhoewel werken in de maritieme sector 'mchtig mooi werk' is, blijft personeel lastig te krijgen. Hier wil de Kom aan Boord campagne verandering in brengen.



VERDER IN DIT NUMMER

- 6 Over de leden
- 31 Column - Eric Yperlaan.
- 44 Kompas - Handig overzicht met mini-advertenties.

- 45 Rechtgezet - Juridisch advies van Metaalunie.
- 46 Productnieuws - Nieuwe producten in de markt.
- 48 Metaaltopper - Bas Blok is metaaltopper van de maand mei.

- 50 Op de Bres - Het gevecht om de ruimte.

Opgave abonneementen

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

Bank 1421.46.439.

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

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

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

OVER ONZE LEDEN

OVER ONZE LEDEN * OVER ONZE LEDEN

ZE LEDEN * OVER ONZE LEDEN * OVER ONZE LEDEN * OVER ONZE LEDEN * OVER ONZE LEDEN * OVER ONZE LEDEN



GT LASTECHNIEK BESTAAT 25 JAAR

Wij zijn enorm trots op het bedrijf wat GT anno 2023 is; met recht hét lashuis van noord- en midden Nederland. Gezond, sterk groeiend en een begrip in de lasmarkt. GT Lastechniek is een gespecialiseerd bedrijf die zich bezig houdt met professionele lastechniek in de ruimste zin van het woord. Het bedrijf levert lasapparatuur van onder andere marktleider Fronius. Als authorised dealer van dit toonaangevende merk is het verantwoordelijk voor de verkoop en service van alle Fronius lasapparatuur in de provincies Groningen, Drenthe, Overijssel en natuurlijk Flevoland. In de loop der jaren is GT Lastechniek uitgegroeid tot een totaalleverancier voor alle lastechnische werkplaatsen. Van lasrookafzuiging tot PBM's en van lastoevoegmaterialen tot consultancy en advies. Kortom, alles wat een professionele lasser nodig heeft. Daarnaast bezit GT Lastechniek een prachtig las-opleidingsinstituut waar goed getrainde mensen uit de praktijk de NIL-opleidingen verzorgen en daarbij de certificeringen (LMK's, LK's) voor opdrachtgevers van A tot Z regelen. In-company trainingen complementeren het aanbod.

BREDOW HYDRAULICS BESTAAT 40 JAAR

Bredow Hydraulics uit Heerhugowaard bestaat 40 jaar. Dit heeft het bedrijf op 12 mei gevierd met een feestelijke dag voor jong en oud. Er was onder andere een racesimulator met vr-bril. Bredow Hydraulics produceert sinds 1983 hydraulische laad- en loskranen en monteert laadkleppen en containerinstallaties van Hiab/Multilift, een van de wereldmarktleiders op laad- en losgebied. Klanten komen uit heel Noord-Holland, van eenmanszaken tot overheidsdiensten en grote bedrijven met een flink wagenpark. Het bedrijf is in 40 jaar tijd gestaag gegroeid.



HENK NEEVEL 50 JAAR IN DIENST

Een halve eeuw bij hetzelfde bedrijf werken, in deze tijd komt dat nog maar zelden voor. Henk Neevel (66 jaar) is echter de uitzondering op de regel. In de werkplaats van Ottevanger, gespecialiseerd in het ontwerpen en bouwen van voerinstallaties wereldwijd, werkt Henk sinds 2 april 1973 als constructiebankwerker. 'Na mijn opleiding heb ik eerst 9 maanden bij Spoorloodgieters gewerkt, het draaien van pijpknippen. Saai werk waar ik al snel genoeg van had', zegt Henk. 'Ik zag een advertentie van Ottevanger in de Graafschapsbode en heb direct gereageerd. Na een gesprek met Willem (Wim Ottevanger, oud-directeur) kon ik meteen aan de slag. Eerst met het zagen van buizen voor damwandsilo's. En gaandeweg heb ik steeds meer geleerd en werk ik als constructiebankwerker.'

In de afgelopen 50 jaar is er bij Ottevanger veel veranderd. Henk: 'Vroeger moest je alles nog zelf

maken. Je werkte met platen die geknipt moesten worden en dan ging je een machine helemaal maken. Je moest ook een deel zelf tekenen. Nu worden veel onderdelen voorgesneden aangeleverd en is het meer assembleren. Het bedrijf is natuurlijk ook veel groter geworden. Vroeger werkten we met een paar collega's, nu zijn dat er veel meer, maar ik vind het nog steeds erg gezellig.'





KM YACHTBUILDERS BESTAAT 25 JAAR

KM Yachtbuilders bestaat dit jaar 25 jaar en dat laat de jachtbouwer niet ongemerkt voorbij gaan. Het jubileumjaar begon met een extra feestelijke open dag, die plaatsvond op 22 april. KM Yachtbuilders is opgericht in 1998 en heeft in de loop der jaren een unieke positie opgebouwd in de internationale zeilwereld. Met 65 specialisten bouwt KM aluminium jachten waarmee koers kan worden gezet naar de verste uithoeken van de wereldzeeën. De werf staat garant voor jachten met uitstekende zeileigenschappen, zelfs onder de meest extreme weersomstandigheden. Eeuwe Kooi: 'Onze klanten zijn bij uitstek zeilliefhebbers voor wie een zeilboot veel meer is dan een leuke hobby. Wij bouwen jachten waarmee onze klanten echte vrijheid kunnen ervaren. Met een KM jacht kun je uitrusten op het wad, eilandhoppen in het Caribisch gebied, maar ook vier maanden overwinteren op de Noordpool.' De meeste jachten zijn custom built, hoewel de werf ook semi-custom jachten aanbiedt, onderdeel van de populaire Bestevaer-lijn. Kooi: 'We zijn een van de weinige aluminium werven ter wereld die alle bouwdisciplines in huis heeft. Rombouw, engineering, techniek, interieur: we doen het allemaal zelf. Zie ook het artikel op pagina 36 van deze editie.'

VAN ESCH VIERT 50-JARIG JUBILEUM

Van Esch bestaat 50 jaar. Als kapstokken-specialist vier je dat natuurlijk met een nieuwe kapstok. Kapstok HJW is een ode aan Van Esch oprichter Hendricus Johannes Wilhelmus van Esch (1928 – 2020), ook wel HJW genoemd. De elegante driepoot van ontwerpduo GECKELER MICHELS ademt de historie en vakmanschap van het familiebedrijf. De drie poten van gepoedercoat staal staan voor de drie generaties van Esch. Lees ook de reportage op pagina 20 van deze editie over Van Esch.



GSH ONDERDEEL VAN TECHNISCHE ALLIANTIE

GSH Industrietechniek te Maasbracht is overgenomen door de Technische Alliantie te Linne. Hiermee wordt de Technische Alliantie sterker - en de gedeelde kennis en het aanbod in industriële diensten breder. Algemeen directeur Paul Poels vertelt: 'Deze overname was een logische stap voor ons. GSH Industrietechniek vormt namelijk een perfecte aanvulling op de diensten van de reeds aangesloten bedrijven die al onder de Technische Alliantie vallen. Wij zijn dan ook erg blij dat we GSH Industrietechniek mogen toevoegen aan ons portfolio.' GSH is met name sterk in het realiseren van industriële luchtsystemen, compensatoren en kleppen, stofcabines, geluidsreductie en industriële isolatie. 'Door de overname verandert er niets voor de klanten van GSH Industrietechniek. Integendeel: zij profiteren van de synergie die het teweegbrengt. De aan hen geleverde diensten door GSH worden beter en sterker, nu zij kunnen rekenen op ondersteuning van de bedrijven die al onder de Technische Alliantie vallen.'



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



TEKST JAN KLOEZE
BEELD RONALD HISSINK

HARD BLAZEN

Tegenwoordig treedt Jeroen Dik een enkele keer per jaar voor de lol op als ballonnenclown, zoals hier op de foto tijdens Koningsdag in Epse. In het dagelijks leven is hij directeur/eigenaar van Metaalgieterij Alliage uit Deventer. Een jaar of vijf/zes deed hij het clownswerk professioneel bij bruiloften, braderieën, Sinterklaasfeesten of op markten. Ter voorbereiding blies hij een jaar lang 's avonds op de bank ballonnen op, want ja – daar begint het mee en een ballonnenclown die staat te stuntelen bij het opblazen gaat de wedstrijd niet winnen. Nog steeds gaat de lucht er makkelijk in. Heeft hij een trucje? Nee, gewoon hard blazen. Soms legt hij een wedje in de kroeg op wintersport met een grote vent. Dat wint hij altijd. Voor een biertje. Maar uiteindelijk is dit geen beroep om in een volwassen leven van te bestaan. Dus is hij ermee gestopt toen hij de kans kreeg om mede-eigenaar te worden van de gieterij, waar hij als 16-jarige knul ooit helemaal onderop was begonnen en zich op werkte tot waar hij nu staat: sinds een jaar of tien in zijn eentje de baas, met zo'n vijf of zes werknemers waarvan momenteel drie uit Oekraïne.



Metaalgieterij Alliage is een non-ferro gieterij. Het meeste werk zit in de bronsgieterij, nog zo'n 30 procent in het aluminium en een beetje in messing. Specialiteit is zandgieten, in Brusselse aarde of in kwartzand. Na een paar dipjes, zoals in 2008 vanwege de bankencrisis en later toen een grote klant onverwachts stopte,

draait het bedrijf nu goed. Eigenlijk kunnen ze het werk nauwelijks aan. Bestaande klanten kunnen altijd op Alliage rekenen, maar bij het aannemen van nieuwe opdrachtgevers gaat Jeroen selectief te werk; er moet een boterham aan te verdienen zijn. Hij werkt deels circulair, in die zin dat alle spanen opnieuw worden gesmolten. Maar

schroot, daar begint hij niet aan. Alliage is gecertificeerd in gelegeerd materiaal, zodat de kwaliteit van het gietwerk gegarandeerd kan worden.

METAALGIETERIJ ALLIAGE IS LID VAN BRANCHEVERENIGING MGB. MEER WETEN? STUUR EEN E-MAIL NAAR MGB@METAALUNIE.NL

UIT VOORRAAD LEVERBAAR

BRONS
ALUMINIUMBRONS
FOSFORBRONS
MESSING
SONDERMESSING

www.hemimex.nl

T. (073) - 521 91 25

E. info@hemimex.nl



Vlakslijpen

• Hoonwerk • Rondslijpen • Gereedschaplijpen

**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

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

**Metaal
+
Techniek**



WDP DRAADBEWERKING BV



**ONTWIKKELING EN PRODUCTIE
VAN DRAADPRODUCTEN 0.8-16MM.**

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

‘EXTRA INVESTERINGEN ESSENTIEEL OM TRANSITIE OP GANG TE BRENGEN’

Koninklijke Metaalunie constateert dat er vanuit het kabinet nog steeds weinig grote stappen gezet worden richting een circulaire economie. Mooie woorden en plannen genoeg, maar vooral nog nauwelijks financiële middelen om echt een transitie in gang te zetten vinden de beide organisaties. ‘Het kabinet blijft kiezen voor allerlei verkenningen, maar er worden nog geen structurele middelen beschikbaar gesteld, voor het uitvoeren van de achterliggende acties die nodig zijn om de aangescherpte doelen te halen. Een gemiste kans’, vindt Metaalunie-voorzitter Mark Helder.

Metaalunie ondersteunt de visie van het kabinet richting een circulaire (maak) economie overigens wel. Helder: ‘Zo wordt de Nederlandse economie door een transitie van lineair naar circulair minder afhankelijk van grondstoffen uit andere landen.’ FME en Metaalunie roepen het kabinet dan ook op om de daad bij het woord te voegen: maak echt middelen vrij voor de circulaire economie en maak circulariteit nadrukkelijk onderdeel van het Klimaatbeleid.

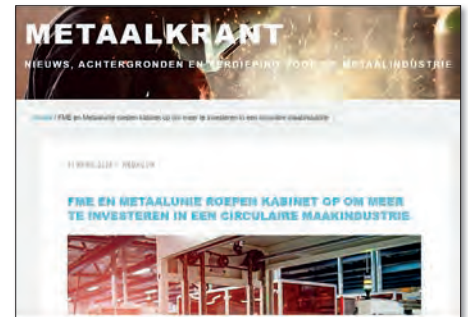
Het Nationaal Plan Circulaire Economie 2023-2030 (NPCE) in combinatie met de zogenaamde Grondstoffenstrategie, vormen de basis voor een krachtig toekomstgericht economisch beleid voor onder andere de mkb-maakindustrie. Het stimuleren van de circulaire economie en het uitvoeren van een Grondstoffenstrategie resulteert in een

win-winsituatie. Een circulaire economie levert aan een kant een enorme bijdrage aan het halen van de klimaatdoelen. TNO en Ecorys hebben becijferd dat in 2030 een reductie van 7,2 Mton CO₂-uitstoot kan worden bewerkstelligd. Daarnaast is het van belang dat Nederland en Europa voorkomen dat de afhankelijkheid van fossiele brandstoffen ingeruild wordt voor afhankelijkheid van kritieke grondstoffen uit andere landen. Ook zorgt een circulaire maakindustrie jaarlijks voor € 3,2 miljard extra toegevoegde waarde voor de Nederlandse economie. Maar de kosten gaan voor de baten uit: het Planbureau voor de Leefomgeving, de Sociaal-Economische Raad en kennisinstellingen geven expliciet aan dat er aanvullende middelen nodig zijn om de Nederlandse ambities te kunnen verwezenlijken.

Ook de in de Europese Critical Raw Material Act wordt opgeroepen om met stevige nationale programma's te komen die zich richten op de circulariteit van kritieke grondstoffen. De maakindustrie is bij uitstek geschikt om daar uitvoering aan te geven.

Investeer nadrukkelijker in circulaire economie

Metaalunie neemt het potentieel om te verduurzamen bijzonder serieus en zien daarbij een grote rol weggelegd voor de industriële maakbedrijven. ‘Een volledig circulaire economie vraagt om veel R&D en technologische innovaties’, zegt Helder. ‘Veel van de circulaire technologie staat nog in de kinderschoenen en



deze valt nog niet snel uit te rollen. Daar zijn nog heel forse investeringen voor nodig.’ De brancheorganisaties constateren dat door een gebrek aan investeringen echte stappen richting een circulaire maakindustrie niet of nauwelijks gemaakt worden. ‘Het kabinet heeft slechts € 69 miljoen gereserveerd voor deze belangrijke transitie. Dit bedrag staat niet in verhouding tot de vele miljarden die het kabinet heeft gereserveerd voor Klimaatbeleid. We roepen het kabinet dan ook op om meer geld te investeren in de circulaire maakindustrie, te beginnen met in ieder jaar minimaal € 100 miljoen. Daarnaast is een stevige koppeling tussen het Klimaatbeleid en het NPCE noodzakelijk’, aldus de Metaalunievoorman.

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

A portrait of Mustafa Amhaouch, a man with grey hair and a beard, wearing glasses, a white shirt, and a dark suit jacket. He is standing in front of a window with horizontal blinds. The background is a soft, blue-tinted office setting.

CDA TWEEDE KAMERLID
MUSTAFA AMHAOUCH

MKB BANK NAAR BRITS MODEL MOET MKB FINANCIEREN

INTERVIEW

In november van het vorige jaar presenteerde CDA Tweede Kamerlid Mustafa Amhaouch zijn notitie 'Nederland maakt het verschil'. Het is een gedetailleerd pleidooi voor een strategische, offensieve, regionale industriepolitiek. Met niet alleen duidelijk omschreven het 'waarom' maar vooral het 'hoe'. Dat alles gefundeerd op vier 'pilaren' die voor een heel groot deel ook mkb-maakbedrijven betreffen. 'Er zit een aantal concrete punten in die agenderend zijn. Voor jullie achterban is dat bijvoorbeeld de productie-innovatie. Daarover ligt inmiddels een motie bij de minister', zegt hij.

Volgens Amhaouch zijn er in de Tweede Kamer veel debatten over zorg, justitie, maar komt het verdienvermogen van de maakbedrijven waarmee we onze boterham verdienen, niet genoeg aan bod. 'De maakindustrie is erg belangrijk voor Nederland en staat aan de basis van veel maatschappelijke veranderingen en allerlei transities. Door bijvoorbeeld de oorlog in de Oekraïne gaan veel Europese NAVO-landen investeren om aan de NAVO-norm te kunnen voldoen. Dus komt er een grote vraag naar de maakindustrie in het kader van veiligheid en defensie. Daarnaast is er het klimaatvraagstuk en de energietransitie. We willen fossiele brandstoffen loslaten en meer gebruik gaan maken van windenergie en zonnepanelen. We zijn bezig met de ontwikkeling van batterij-technologie en willen auto's en vrachtwagens allemaal elektrisch laten rijden. Die opgave is enorm. Voeg daaraan toe de enorme vraag naar digitalisering en automatisering en je hebt drie grote vraagstukken die nogal iets vergen van de maakindustrie.'

Moderne industrie

'We hebben dus behoefte aan een innovatieve en slimme industrie. Er moet veel aandacht zijn

voor innovatie en hoog innovatieve producten. Daarom wil ik dat de Wet Bevordering Speuren en Ontwikkelingswerk (WBSO) een broertje krijgt: de Wet Bevordering Industriële Ontwikkeling' (WBIO). Hiermee kunnen mkb-maakbedrijven deskundigheid inhuren om hun productieprocessen te innoveren. Zo verhogen we de arbeidsproductiviteit. Robotisering, digitalisering, vergroening en vakmanschap vormen de kern van de moderne industrie van nu en in de toekomst.'

MKB Bank

Het CDA Tweede Kamerlid lanceert in zijn notitie ook het idee voor een MKB Bank. 'Ondernemers in de mkb-maakindustrie krijgen al jaren moeilijk toegang tot financiering', legt hij uit. 'Terwijl die essentieel is om te innoveren, om te groeien en transities te realiseren. Daardoor dreigen deze bedrijven op lange en korte termijn af te haken.' Om dat te voorkomen moet er wat Amhaouch betreft een MKB Bank worden opgericht. Amhaouch: 'We komen uit een wereld waar de grote systeembanken het voor het zeggen hadden. Grote banken denken helemaal niet mee met de kredietvraag van het kleine mkb. Daarom is ook de non-bancaire financiering in opkomst. Voor kleinere bedragen moet het veel gemakkelijker zijn krediet aan te vragen. Het gaat niet om grote bedrijven, maar juist om de kleinere mkb-bedrijven die bijvoorbeeld een machine willen aanschaffen of willen verduurzamen.' Met enige zelfspot: 'Nu zal iedereen roepen 'daar hebben we de oude NMB-bank weer', maar dit is iets anders. Ik heb me laten inspireren door de in 2014 door de Britse regering opgerichte British Business Bank. Een platform waar een organisatie achter zit met kennis en kunde over financiering. Ze kunnen bedrijven begeleiden en werken samen met bestaande partners. Vooral jongere en sneller groeiende bedrijven worden zo beter geholpen. De juiste

TEKST TONY VAN DER MEER

BEELD SANDER VAN DER TORREN



bank wordt aan het juiste bedrijf gekoppeld. De kerntaak van de MKB Bank naar Brits model is het financieel houden van starters, kleine en middelgrote bedrijven. Dat doet zij niet als traditionele bank, maar als platform dat andere financiers in staat stelt om tegen marktconforme voorwaarden financiering aan het mkb te verstrekken. De MKB Bank moet laagdrempelig bereikbaar zijn in heel Nederland, fysiek of digitaal.' De publieke borging van de MKB Bank maakt het volgens hem ook mogelijk dat effectiever kan worden gewerkt aan het bevorderen van bijvoorbeeld vrouwelijk en inclusief ondernemerschap. 'Ook het stimuleren van nieuwe vormen van ondernemerschap, zoals sociaal en circulair ondernemerschap kan zo beter worden aangepakt. Je kunt het extra sturen. Wij zijn nu op zoek naar het startkapitaal'.

In de regio

Amhaouch vindt dat industriebeleid ook vertaald moet worden naar de provincies en gemeenten. 'In de regio gebeurt het', vindt hij. 'Als we dit zo belangrijk vinden, hoe richt een gemeente zich dan met aandacht en facilitering naar mkb-maakbedrijven? Een van de kerntaken van de provincies is ook het economische en infrastructurele beleid in de provincie. We dagen regio's uit om met een strategie te komen over de unieke positie van hun maakindustrie en de kansen en uitdagingen voor de toekomst. Ik heb hierover de motie over regionale investeringsfondsen ingediend. Het is de eerste concrete stap 'naar samenwerking tussen Rijk en provincies/gemeenten en een financiële bijdrage van het Rijk.'

Talent in beeld

Een andere uitdaging is volgens hem de personeelskrapte in de technische sector. 'De Tweede Kamer bekijkt of het Aanvalsplan Techniek vanuit het bedrijfsleven en het Actieplan groene en digitale banen van het kabinet, voldoende is om de krapte op de technische arbeidsmarkt te verminderen', vertelt hij. 'Taboes moeten er daarbij niet zijn. We moeten de komende periode actiever sturen op technische onderwijsrichtingen. Tot nu toe is er gezegd dat je de mensen vrij moet laten in hun studiekeuzes, dat moet veranderen. We hebben niet de luxe om op korte termijn niet te gaan sturen. Als we de klimaatdoelen willen halen en we hebben de mensen er niet voor om dat mogelijk te maken, kun je net zo goed die ambities bijstellen. De overheid moet meer sturen op opleidingen voor



« Je moet duidelijke keuzes maken in wat je terughaalt naar Nederland »

de banen die straks nodig zijn, zoals technische opleidingen. Ik wil daar een scherp debat op voeren en de heilige huisjes benoemen.'

Verbinding met Europa

Voor essentiële producten en technologieën voor onze samenleving kunnen we het ons niet veroorloven afhankelijk te zijn van enkel niet-Europese landen betoogt Amhaouch verder. 'Het Nederlands (maak)industriebeleid moet aansluiten bij het Europese industriebeleid en bij een Europese industriële waardeketen, onder andere door te blijven deelnemen aan de Europese IPCEI-programma's.' En over het terughalen van productie naar Nederland: 'Je moet duidelijke keuzes maken in wat je terughaalt naar Nederland. Het uitgangspunt is dat je in Europa niet concurreert op arbeids-

en energiekosten. Dat is nu nog wel. Maar we kunnen hier niet alles. De tweede ring is dan Europa. Als Europa te klein is, moet je verder differentiëren. Zodat we niet alleen afhankelijk zijn van China of de rest van Azië.'

Ook Afrika heeft zijn aandacht. 'Afrika is niet een continent met 55 ontwikkelingslanden. Er zitten ook landen bij die op het punt staan de volgende stap te maken in hun economische progressie en aangeven deel uit te willen maken van de Europese waardeketen. Niet alleen meer handelen, maar dingen maken. De Franse auto-industrie laat in Marokko al auto's maken. We moeten nieuwe, internationale allianties met landen in Afrika sluiten en samen gaan werken om jong talent in Nederland op te leiden of daar aan de slag te laten gaan voor

de maakindustrie. Het mes snijdt aan twee kanten: als je hier asielzoekers die hier niet thuishoren, terugstuurt, kun je die mensen in eigen land perspectief bieden.'

Ook bedrijven hebben een rol in zijn industrievisie. 'Het meest belangrijke dat maakbedrijven kunnen doen is imagoverbetering. Ik zie wel veel 'Wakker Dier'-reclames maar nooit het mooie beeld dat recht doet aan onze maakindustrie. Waar je mbo'ers, hbo'ers en wo'ers samen ziet werken op de werkvloer van de toekomst. Verder moeten vertegenwoordigers van bedrijven vaker het podium op klimmen. Of zoals Jacco Vonhof dat doet voor het mkb: zichtbaar zijn in het maatschappelijke debat. Maar daarnaast doe ik de oproep aan provincies om beleid te maken voor de toekomst van de maakindustrie.'

WARMTE FABRIEKSHAL AFVOEREN

NATUURLIJK VENTILATIETRAJECT IN LELYSTAD

HAL AFVOEREN

TEKST JAN KLOEZE

BEELD RONALD HISSINK

In Lemmer verwerkt de IJB Groep als funderingspecialist onder meer zo'n duizend kubieke betonmortel per dag tot heipalen in verschillende lengtes en diktes. In Lelystad heeft het bedrijf een relatief nieuwe, kleinere vestiging waar ze dagelijks van honderd kubieke betonmortel heipalen maken. Bijna 400 kW aan overvloedige warmte moest daar uit de fabriekshal worden afgevoerd. Want als beton uithardt, komt er warmte vrij en treedt vocht uit.

Goede ervaring In Lemmer deed de IJB Groep eerder al een natuurlijk ventilatietraject, zonder mechanische aandrijving, met Harald Versteegh. Na de goede ervaring daar belde men opnieuw met Versteegh. Want in Lelystad werd de productie opgevoerd, waardoor in de acht meter hoge en tachtig meter lange hal 3 soms het condens op de muren stond. Eén kubieke mortel bevat namelijk honderdvijftig liter water, dat er bijna allemaal uit verdampert. Zonder maatregelen wordt het snel tropisch vochtig en heet, zelfs in zo'n grote en hoge hal en helemaal als de zon erop schijnt. Ter

vergelijking: voor de ingreep kon het in de heipalenhallen in Lemmer ruimschoots 35 graden Celsius worden, bij een extreem hoge luchtvochtigheid. Dat is niet te doen. De medewerkers in Lemmer werken inmiddels in een aangenaam werkklimaat.

Mal Een dergelijke ervaring met tropische temperaturen heeft men in Lelystad nog niet, want pas deze winter is de productie er op stoom gekomen, met twee mallen in hal 3 die vrijwel constant in gebruik zijn. Elke mal bestaat uit acht langwerpige vakken, hier in Lelystad 29 of 32 centimeter in het vierkant en 75 meter lang, zij het dat door afschottingen te plaatsen de palen variabele lengtes krijgen. Op termijn komen er in deze hal nog twee mallen bij. Dan zal hal 4, waar ook nog 50 kubieke per dag wordt verwerkt, waarschijnlijk voor andere doeleinden worden ingezet. Op de maximale productieomvang is de warmteafvoer alvast gedimensioneerd.

Natuurlijk ventilatiesysteem De IJB Groep koos voor een natuurlijk ventilatiesysteem,

zonder mechanische aandrijving. Rob Devilee, teamleider in Lelystad: 'Die keuze past bij onze inzet op duurzaamheid. Een mechanisch systeem kost uiteraard energie en maakt geluid. Beide zaken zijn ongewenst, vooral als het anders kan.' Versteegh berekende dat een mechanisch systeem jaarlijks zo'n 10.000 kWh energie zou vragen. Afhankelijk van de elektriciteitsprijs levert de natuurlijke aanpak bij de IJB Groep een besparing op van enkele duizenden euro's per jaar.

Thermische druk Versteegh: 'Bij natuurlijke ventilatie wordt warmte afgevoerd door de aanwezige thermische druk te benutten. Warmte veroorzaakt die druk en doordat warme lucht lichter wordt stijgt het vanzelf op. Als je openingen maakt in de gevel en in het dak ontstaat vanzelf, dus op natuurlijke wijze, een luchtstroom die koelere lucht van buiten aanzuigt en de opgewarmde lucht via het dak afvoert.' Natuurlijk is het zaak goed uit te rekenen wat de afmetingen van de openingen moeten zijn, hoe je die reguleert (met sensoren) en waar ze geplaatst moeten worden. 'Ook



Vlnr. Folkert de Haan, Rob Devilee en Harald Versteegh. Op de achtergrond in het raam een deel van het ventilatiesysteem.

heb je nul CO₂ uitstoot als je met een natuurlijk ventilatiesysteem werkt', vult hij aan.

CO₂-uitstoot En dat past goed in de innovatie-doelstellingen van de IJB Groep. Folkert de Haan is projectleider bij de IJB Groep in Lemmer en Lelystad: 'Wij zijn meerdere projecten begonnen om onze CO₂-uitstoot te verminderen. Bijvoorbeeld door in samenwerking met onze toeleveranciers te experimenteren met een andere samenstelling van het cement.' Hij legt uit dat wijzigingen in het cement natuurlijk niet mogen leiden tot een afwijkend

eindproduct en dat de IJB Groep daarom zoekt naar mogelijkheden om het productieproces aan te passen. Behalve veel water bevat betonmortel zo'n 500 kilogram CO₂ per kuub.

Funderingsbalken Naast Lelystad en Lemmer bezit de IJB Groep nog fabriekslocaties in Emmeloord en Kampen. Behalve heipalen in diverse uitvoeringen produceert de groep eveneens andere vormen van funderingen, zoals funderingsbalken. Ook zitten onder meer bergingsvloeren en putten in het assortiment. De meeste producten van de IJB Groep ein-

digen op bouwlocaties onder de grond, waar ze vaak letterlijk de basis vormen van talloze gebouwen en infrastructurele werken.

Bronwater Overigens produceert men in Lemmer betonmortel met water uit zelf geslagen bronnen. Dat kan in Lelystad niet, omdat bronwater daar teveel ijzer bevat. Voorlopig gebruikt de IJB Groep hier dus nog leidingwater, maar onderdeel van de innovatie-aanpak is om te onderzoeken hoe het ijzerhoudende bronwater op termijn gefilterd kan worden, zodat het alsnog geschikt wordt voor het productieproces.

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl

STOOMNET ENERGIETECHNIEK PRESENTEERT EERSTE HOGEDRUK WARMTEPOMP VOOR INDUSTRIEEL GEBRUIK

Sinds een jaar brengt Stoomnet Energietechniek een hogedruk warmtepomp van (400 kW per compressor en opschakelbaar tot 6 MW) van de Duitse fabrikant SPH op de markt voor gebruik in industriële processen, in onder andere de voedingsindustrie. Sinds juli 2022 hebben ze hiervoor de Benelux-vertegenwoordiging.

In combinatie met een, deels in eigen beheer ontworpen warmtewisselaar, hebben bovengenoemde warmtepompen een COP die op kan lopen tot 4.8. (afhankelijk van de beschikbare temperatuur van de restwarmtebron). De COP is de verhouding tussen de afgegeven hoeveelheid warmte en het opgenomen elektrische vermogen van de warmtepomp. 'Warmtepompen zijn dé stoomketels van de toekomst', zo legt eigenaar/directeur Henk Helder van Stoomnet Energietechniek uit. Samen met compagnon Jan Busscher begon Helder zo'n 30 jaar geleden met de verkoop, verhuur, keuring en onderhoud aan stookinstallaties van stoomketels. Heden ten dage is de onderneming gespecialiseerd in het nieuwbouwen, onderhouden, repareren, reviseren, optimaliseren en warmte terugwinnen bij installaties voor verwarming, stoom of heet water, die opgesteld staan in ketelhuizen in de industrie. Installaties met vermogens uiteenlopend van 30

kW tot 100 MW. Daarnaast verhuren of leasen ze hogedruk stoomketels (met een druk variërend van 2 – 20 bar) voor industriële toepassingen, als extra capaciteit benodigd is. Omdat Stoomnet Energietechniek SCIOS-gecertificeerd is, mogen ze stookinstallaties van stoomketels zelf inspecteren en keuren, ongeacht of deze olie-, hout- of gasgestookt zijn. 50% van de totale jaaromzet realiseert Stoomnet Energietechniek met het installeren van nieuwe installaties en het uitvoeren van onderhoud aan zo'n 70 tot 80 stoomketels per jaar. 15% van de omzet wordt gerealiseerd met de verhuur van hogedruk stoomketels en het overige deel wordt verdiend met het inspecteren en keuren van installaties in ketelhuizen.

Nieuwe aanwinst

In 2050 moet Nederland van het gas af zijn. Binnen afzienbare tijd dient de industrie dan ook de overstap te maken van gas naar een alternatieve

brandstof (als bio-diesel, bio-gas of waterstof mengsel) of elektriciteit. Inspelend hierop zet Stoomnet Energietechniek als eerste organisatie in Nederland in op hogedruk warmtepompen voor toepassingen in de industrie. Helder vertelt: 'Een warmtepomp is dé stoomketel z.o. De nog steeds veel toegepaste traditionele stoomketels zijn eind jaren '50 ontworpen en technologisch zijn deze altijd nagenoeg gelijk gebleven. Volgende reden dus om stoomketels nu te vervangen door warmtepompen, die veel energiezuiniger zijn omdat de restwarmte in processen steeds opnieuw kan worden hergebruikt'.

Belastingvoordeel

Van 2024 tot 2030 gaat de energiebelasting met maar liefst 30% omhoog. 'Een snel rekenvoorbeeld ter illustratie: als een onderneming 1 miljoen m³ gas verstoekt, dan gaat men per saldo de komende jaren 4 miljoen euro meer betalen. Om hieraan

	Rev= 2022	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	Totalen
Inkoop aardgas € 1,00	€ 1.000.000	€ 1.000.000	€ 1.000.000	€ 1.000.000	€ 1.000.000	€ 1.000.000	€ 1.000.000	€ 1.000.000	7.000.000
Kosten Energiebelasting	116.793	€ 259.173	€ 332.609	€ 337.973	€ 346.283	€ 353.169	€ 362.096	€ 370.838	2.362.141
Totaal jaarlijkse kosten	€ 1.116.793	€ 1.259.173	€ 1.332.609	€ 1.337.973	€ 1.346.283	€ 1.353.169	€ 1.362.096	€ 1.370.838	9.362.141
Energiekosten per uur 8700	€ 128	€ 145	€ 153	€ 154	€ 155	€ 156	€ 157	€ 158	
Inkoop stroom € 0,25		€ 628.571	€ 628.571	€ 628.571	€ 628.571	€ 628.571	€ 628.571	€ 628.571	4.400.000
Kosten Energiebelasting		€ 92.746	€ 88.867	€ 83.155	€ 81.845	€ 81.074	€ 84.867	€ 87.171	599.725
Totaal jaarlijkse kosten		€ 721.317	€ 717.438	€ 711.727	€ 710.417	€ 709.645	€ 713.439	€ 715.743	4.999.725
Energiekosten / uur 8700		€ 83	€ 82	€ 82	€ 82	€ 82	€ 82	€ 82	

Case 2 : de uitkomsten voor een gebruiker van 1.000.000 m³ aardgas. De besparing bedraagt: € 4.362.416,- / 3 / 4.



Henk Helder van
Stoomnet
Energietechniek.

te ontkomen is het zeker voor bedrijven met voldoende restwarmte in hun proces meer dan interessant om te gaan investeren in warmtepompen, zodat de restwarmte kan worden hergebruikt voor de productie van stoom. Bijkomend voordeel is dat dit bovendien leidt tot fors minder CO₂-uitstoot. Omgerekend kan een investering van zo'n 1,6 miljoen euro dus in minder dan 3 jaar worden terugverdiend door een bedrijf als er sprake is van voldoende reststromen in het proces'. Op de vraag of een warmtepomp interessant is als een bedrijf niet of nauwelijks reststromen heeft, antwoordt Helder: 'Ook dan is het beslist lonend

om te investeren in een warmtepomp, alleen dient dan wel rekening te worden gehouden met een langere terugverdientijd'. Wanneer de aanschaf van een warmtepomp wordt overwogen, dan is het wel noodzaak dat zo'n bedrijf zorg draagt voor voldoende elektrisch vermogen. Ter illustratie: heeft een bedrijf een gasverbruik van 1 MW op jaarbasis en wordt gekozen voor een warmtepomp met een COP van 3,5, dan is een elektrisch vermogen van maar liefst 280 kW nodig.

Eerste hogedruk warmtepomp

Medio april 2023 heeft SPH de primeur. Dan

wordt de eerste hogedruk warmtepomp uitgeleverd aan een bedrijf in Nederland. Als alles conform planning verloopt dan wordt deze in juli in bedrijf gesteld. Helder licht toe: 'Zoals het er nu uitziet, verkopen we dit jaar nog vijf tot zes extra warmtepompen van SPH. Om binnenkort ook het onderhoud en de certificering aan de warmtepompen in de markt te kunnen uitvoeren hebben we het afgelopen jaar speciaal hiervoor al onze servicemensen laten omscholen. Zo hebben onze mensen een cursus gevolgd bij het ROVC voor onderhoud en inspectie aan warmtepompen, scholingen gevolgd bij onze Duitse vertegenwoordiging en heeft iedereen het F-gas certificaat behaald.'

Toekomst

Hoewel Stoomnet Energietechniek met de hogedruk warmtepomp voorop loopt, is het momenteel achter de schermen alweer druk doende met het testen van de volgende innovatie. 'Momenteel onderzoeken we de mogelijkheden om water, afkomstig uit zee of een kanaal, van circa 5 °C met behulp van een warmtepomp op te warmen tot 180 °C. Als de testresultaten aansluiten bij onze verwachtingen, dan komt deze nieuwe ontwikkeling in het tweede kwartaal van 2024 op de markt, aldus Helder. Zelf uitrekenen: www.duurzameproceswarmte.nl.

Stoomnet Energietechniek

stoomnet.nl

www.duurzameproceswarmte.nl



A close-up photograph of a white metal chair joint. The image shows the intersection of several thick, white metal legs. The legs are joined at a central point, and the 'vanEsch' logo is visible on a dark, recessed area of the joint. The background is a soft, out-of-focus light beige color.

vanEsch

WAAR MENSEN SAMENKOMEN

METAAL IN DESIGN

REPORTAGE

Het Nederlandse familiebedrijf van Esch is gespecialiseerd in maatwerk garderobesystemen, lockers, designkapstokken, afvalscheidingsbakken en andere producten voor de project- en woninginrichting. Hoogwaardige design producten die je kunt omschrijven als tijdloos, functioneel, stijlvol, degelijk en een tikje eigenwijs. Met oog voor detail en passie voor vakmanschap worden de voornamelijk metalen producten gemaakt in de eigen fabriek in Goirle. Dit jaar viert het bedrijf haar 50-jarig bestaan.

Als lid van Metaalunie is van Esch een beetje een buitenbeentje. Het maakproces speelt een bescheiden rol binnen het bedrijf. Maar metaal vormt wel de basis voor de meeste producten die wereldwijd in publieksruimtes, zoals musea, hotels, ziekenhuizen, kantoren, of woningen worden gebruikt. Voor de productie van onderdelen en het poedercoaten maakt het bedrijf gebruik van diverse gespecialiseerde, lokale toeleveranciers. Dat past bij het streven naar kwaliteit en duurzaamheid dat in het dna van het familiebedrijf zit. Samenstellen doen ze echter volledig in eigen huis.

Familiebedrijf

Het familiebedrijf wordt gerund door Simon van Esch, neef Kevin, zoon Felix, dochter Madelief en Margo Blaakman. 'Mijn vader was zilversmid en maakte kunstzinnige metalen objecten. De metaalbewerking, het streven naar kwaliteit, duurzaamheid en oog voor detail hebben we van hem en dat zie je terug in zowel de kwaliteit van onze producten als de manier van werken', vertelt Simon van Esch die zich als commercieel managing director vooral bezighoudt met marketing, communicatie, sales en productontwikkeling. In totaal zijn er 25 mensen werkzaam in het bedrijf.

Wereldwijd

'Onze passie is producten te ontwikkelen, te maken en te verkopen en dat doen we voor plekken waar mensen samenkomen. Jassen,

tassen, documenten of afval: alles heeft een plek nodig en daar ontwikkelen wij de producten voor. 'Products for places where people meet.' Garderobesystemen voor projecten vormen sinds het begin een solide basis binnen onze collectie. Je ziet ze overal terug, van het Witte Huis in Washington tot in het Rijksmuseum in Amsterdam. Onze producten vind je in meer dan twintig landen in Europa en ver daar buiten', licht Simon van Esch toe. Export speelt dus een belangrijke rol binnen het succes van het bedrijf.

Visitekaartje

Waar je de meeste metaalbedrijven betreedt via de receptie in het kantoorgedeelte, vormt de showroom de entree bij van Esch. De showroom vormt het visitekaartje van het bedrijf en geeft een indruk van de vaste collectie voor zowel de zakelijke als de consumentenmarkt. 'Voor die laatste doelgroep hebben we in 2009 het merk Functionals gelanceerd. Het eerste designmerk dat producten online ging verkopen. De verkoop verloopt inmiddels via een internationaal netwerk van kantoor- en projectinrichters en design webshops', vertelt Madelief van Esch, verantwoordelijk voor de marketingcommunicatie binnen het bedrijf.

Metaal vormt de basis

Hoewel sinds kort ook een aantal designmeubels in hout wordt uitgevoerd

en eveneens spuitgietonderdelen worden ingezet, vormt metaal de basis voor de meeste producten. 'Onze roots liggen bij van Esch Metaal dat mijn vader in 1972 heeft opgericht. Hij was in die tijd succesvol met de productie van aluminium meubelen voor Pastoe, aluminium tuinkassen en aluminium zonnebanken onder de merknaam Helios. Een merk dat eind jaren 70 en begin jaren 80 uitgroeide tot het bekendste Nederlandse zonnebankenmerk', blikt Simon van Esch terug. Na de overname in 1988 door Simon en zijn broer is het bedrijf zich verder gaan ontwikkelen als specialist op het gebied van garderobesystemen voor projecten, waarbij architecten en interieurarchitecten deze systemen in hun ontwerpen opnemen.

Vakmanschap

De meeste producten worden samengesteld uit lasergesneden delen, gietdelen en extrusieprofielen, voor zover van toepassing gecoat in de gewenste kleur. 'De productie van deze delen laten we over aan gespecialiseerde toeleveranciers die beschikken over de



Detail van de Lloyd tafel.

modernste plaatbewerkingsmachines en buislasersnijmachines. Voor ons is dat geen corebusiness', verklaart Simon van Esch. 'Die onderdelen worden bij ons in eigen fabriek indien nodig gelast en met de zorgvuldig handmatig geassembleerd en verzendklaar gemaakt. Ook op dat punt zien we het als een uitdaging om ieder product zo compact

mogelijk en transportproof te kunnen verzenden.'

Made in Holland

'We werken graag met gespecialiseerde Nederlandse toeleveranciers. Onze toeleveranciers bevinden zich dichtbij: tachtig procent komt uit een straal van honderd kilometer. Dat schakelt snel en is beter voor het milieu. Daarnaast vinden we korte lijnen en persoonlijk contact belangrijk in de samenwerking met derden. De engineering doen we samen met de ontwerpers, waarbij we zoveel mogelijk rekening houden met de maakbaarheid en het spaarzame gebruik van materialen. Kennis van bewerkingstechnieken in de metaal is dus wel een basisvereiste zowel bij onze engineers als bij de designers.'

Marketing

Om de producten onder architecten, interieurarchitecten en projectinrichters bekend te maken beschikt het bedrijf uiteraard over dikke brochures. 'Een brochure geeft autoriteit, alhoewel al onze producten



Het bedrijf uit Gairle bestaat dit jaar 50 jaar.



natuurlijk ook online te vinden en te bestellen zijn. We besteden veel aandacht aan online marketing. Verder stellen we onze producten beschikbaar als 3D-files voor architecten en interieurarchitecten voor gebruik in hun 3D-ontwerpen. Omdat je onze producten vooral moet zien, voelen en beleven, vormt presentatie op internationale vakbeurzen zoals Orgatec een belangrijk podium om ons merk te branden. Daar ontmoeten we ook ons internationaal dealernetwerk.'

Duurzaam design

Simon van Esch: 'We hebben een voorliefde voor eerlijke, duurzame materialen. Zo werken we het liefst met gepoedercoat staal en aluminium. Oersterke materialen die lang meegaan en eenvoudig te recyclen zijn. Daarnaast zijn we FSC gecertificeerd. Verder hebben we onze krachten gebundeld met Circular IQ om bij te dragen aan de transitie naar een circulaire economie. Dankzij de productpaspoorten van Circular IQ is het voor iedereen inzichtelijk waar

onze producten van gemaakt zijn. Zo kunnen we de inzet van gerecyclede en hernieuwbare materialen stimuleren.'

Nieuwe producten

Daar waar de vraag naar bijvoorbeeld folderstandaards afneemt ontstaat

« We hebben een voorliefde voor eerlijke, duurzame materialen »

weer ruimte voor de ontwikkeling van nieuwe producten, waarmee van Esch inspeelt op actuele vragen uit de markt. 'Representatief voorbeeld is de Ditch serie afvalscheidingsbakken, ontworpen door Frans de la Haye, die naadloos passen in hedendaagse interieurs van bedrijven en

openbare ruimtes. Stuk voor stuk uitgevoerd in structureerlak geëpoxeerd hoogwaardig staal'.

'Ons 50-jarig bestaan wilden we vieren met het ontwerp van een jubileum product. Als specialist van kapstokken en garderobesystemen vier je dat natuurlijk met een nieuwe kapstok en dat is de elegante driepoots HJW kapstok geworden, waarvan de naam verwijst naar de initialen van de oprichter Hendricus Johannes Wilhelmus van Esch (1928 – 2020). De kapstok ademt de historie en vakmanschap van het familiebedrijf. Het 'kruispunt' waar de drie stalen poten met een subtiele buiging naadloos samenkomen doet recht aan de passie voor ambacht en oog voor detail van oprichter HJW. We hebben een speciaal gereedschap moeten laten maken om de subtiele buiging in het lasersgesneden kokermateriaal te kunnen maken. Alle facetten van het ontwerpen, produceren, vermarkten, leveren, verpakken en service verlenen vormen de cirkel in onze bedrijfsvoering en dat vind ik gelijk het mooiste van ons bedrijf.'

Het is niet de vraag óf een ondernemer te maken krijgt met cyberissues, maar wanneer. Bekende voorbeelden zijn cyberaanvallen, bijvoorbeeld via phishing door het aanklikken van een foute link. Meestal moeten de gedupeerden zichzelf vrijkopen voor losgeld. Maar ook betalingen van spookfacturen kunnen aardig in de papieren lopen. 'Je hebt snel financiële schade en als het tegenzit ook reputatieschade bij je klanten', zegt Rard Metz, programmamanager Smart Industry bij Koninklijke Metaalunie en adviseur Teqnow.

VOORKOMEN IS BETER DAN GENEZELEN

BEELD NFP / SHUTTERSTOCK

WEET U WELKE CYBERRISICO'S UW BEDRIJF LOOPT?



Rard Metz,
programmamanager
Smart Industry en
adviseur Teqnow.

Nu al bellen volgens Metz met enige regelmaat Metaalunieleden die een rekening hebben betaald, maar helaas, naar de verkeerde bankrekening. 'Daar waar boeven vroeger bij nacht en ontij met inbrekersgereedschap op pad gingen om iets te stelen, kan een niet eens zo heel erg slimme computernerd een veel grotere buit naar binnen slepen. En dat zijn dan de 'gawwdieven.'

Veel kennis is waardevol voor andere industrieën of zelfs landen. Metz: 'Georganiseerde netwerken jagen op het kleinste muizengatje om een netwerk binnen te komen en daar eens rond te kijken wat er allemaal aan kennis te halen is.

En, natuurlijk, het platleggen van je organisatie door ransomware waar je jezelf hopelijk kan uitkopen, ook al mag het niet, om de boel weer draaiend te krijgen, is een bekend fenomeen.'

Innovatieve criminelen

Volgens onderzoek daalde het aantal ransomware-incidenten in 2022. Experts worden sneller en beter in het detecteren en voorkomen van ransomware. 'Maar tegelijkertijd worden criminelen steeds innovatiever', waarschuwt Metz. 'De gemiddelde tijd om een ransomware-aanval te voltooien is gedaald van twee maanden naar minder dan vier dagen. Met name bedrijven in de maakindustrie blijken doelwit voor de aan-

vallen. En het is altijd vervelend. Je hebt direct schade, die nergens te verhalen is. Ook je klanten en je leverancier kunnen hier last van krijgen en dat gaat nooit ten goede van de relatie. Denk niet dat je ict-leverancier je schade gaat betalen als één van je medewerkers per ongeluk op een verkeerde link heeft geklikt.'

De mens is niet veranderd, er blijven altijd criminelen. Maar de methodes zijn wel veranderd en daar is nog niet iedereen aan gewend. 'Vroeger was de achterdeur altijd van de knip en kon je je fiets rustig neerzetten zonder hem op slot te zetten. Inmiddels hebben we sleutelbeleid voor onze medewerkers en camera's op het bedrijventerrein. Beveiligingsbedrijven houden de boel in de gaten en er is een keurmerk voor

« Gelegenheid maakt de dief. Hoe ziet uw 'cybersleutelbeleid' eruit? »

de sloten en het hang- en sluitwerk. Voor de data staat bij veel bedrijven de achterdeur en soms zelfs de voordeur wagenwijd open. Gelegenheid maakt de dief. Hoe ziet uw 'cybersleutelbeleid' eruit?'

Ict-structuur

Er zijn drie hoofdfactoren waarop een ondernemer zicht moet hebben op veiligheid. 'De eerste betreft de organisatie en hoe de ict-structuur eruitziet. Welke software wordt er gebruikt en hoe 'praat' deze software met elkaar en met de omgeving?', aldus Metz. 'De tweede schakel is de zwakste schakel. Dat is de mens. Belangrijk is veilige wachtwoorden te gebruiken en regelmatig te wisselen van wachtwoorden. De vraag is ook of er al gebruik gemaakt wordt van multi



Krijg inzicht in je digitale kwetsbaarheden.

Digitaal veilig worden

Bij deze Metaal + Techniek is een leaflet gevoegd waarin u alles kunt lezen over digitale veiligheid, inclusief een zogeheten 'Cybernoodplan' met daarin praktische eerste stappen die u kunt nemen als u slachtoffer bent geworden van een cyberaanval. Hang het ergens op waar alle medewerkers het kunnen zien, zodat ook als de systemen platliggen iedereen weet hoe te handelen. Oefen het noodplan ook periodiek. Het noodplan is een initiatief van Metaalunie, VNO-NCW en MKB-Nederland

Meer weten over digitaal veilig worden? Bezoek dan www.samendigitaalveilig.nl/metaalunie/ en meldt u aan voor de gratis webinar 'In 5 seconden je bedrijfsweg – leer van een hacker hoe je dat voorkomt' op 6 juni a.s. of kijk op www.teqnwo.nl.

Wilt u een keer iemand anders ernaar laten kijken om een goed beeld te krijgen? Via Mevas is er voor metaalbedrijven onder speciale condities een scan beschikbaar: www.mevas.nl/nieuws/cyberscan-van-perfect-day/

factor authenticatie of dat er makkelijk software kan worden binnengehaald die misschien wel makkelijk werkt maar die niet veilig is.' De derde factor is volgens hem de leverancier. 'Veel bedrijven denken dat hun leverancier van alles op de hoogte is. Maar is dat zo? En betaalt de leverancier de schade als het toch fout gaat?' Ondernemers de hiervoor genoemde drie factoren makkelijk in zicht krijgen door deel

te nemen aan Samen Digitaal Veilig. 'Dit is een praktische online tool die zicht geeft op deze drie zaken', aldus Metz. 'Maar Metaalunie heeft meer praktische handvatten om u op weg te helpen cyberveilig te worden. Stap één die ik elke ondernemer kan aanraden is het doen van een cyberscan. Zo komt er inzicht in wat de 'digitale' kwetsbaarheden zijn en wat eraan te doen valt' (zie ook kader).

HET PROJECT



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

TEKST JAN KLOEZE

BEELD FRISIAN MOTORS



Dit elektrische vehikel is een transporter en wordt in Bakkeveen bij **Frisian Motors** gebouwd. Het zit tussen een golfkarretje en een bestelbusje in.

Bijna alle kopers gebruiken het **voertuig** als bedrijfsmiddel voor bijvoorbeeld de **technische dienst** op een golfbaan, camping of recreatiepark.

Ook in de weg- en waterbouw vindt de **transporter** emplooi. Al dertig procent van de jaarproductie (zo'n 300 stuks per jaar) gaat naar het buitenland.

Er zijn **vijf varianten**: een instapmodel, een variant met 2-wheeldrive, met 4-wheeldrive, voor 2-zitters en voor 4-zitters. In de afwerking is altijd sprake van maatwerk.

Lees het hele verhaal van **Frisian Motors** op de volgende pagina.

MARKT TUSSEN DE ELEKTRISCHE GOLFKAR EN HET BESTELBUSJE

In het begin zelf knutselen aan een prototype van een elektrisch zitmaaiertje en nu aan het hoofd van Frisian Motors in Bakkeveen, waar met 30 man personeel wekelijks vijf tot zes elektrische transporters de fabriek verlaten. Een verhaal over leidinggeven aan groei.

In 2008 verliet HTS'er elektrotechniek Theo de Jong zijn telecombedrijf. Hij ging in Bakkeveen (bij Drachten) zijn boerderij opknappen en kwam er al snel achter dat grasmaaien in een grote tuin veel lawaai maakt en benzine slurpt. Mede op aandringen van zijn buurman ging hij eens kijken of er een elektrisch zitmaaiertje te koop was en via Google kwam hij uit bij een Chinees bedrijf. 'Het was drie keer niks', zegt De Jong nu. Maar uiteindelijk leidde dit wel tot de start van een nieuw bedrijf: Frisian Motors.

Want De Jong strippte het Chinese apparaat en bouwde op het overgebleven chassis zijn eigen elektrische zitmaaier, gewoon voor

zichzelf en om de buurman een plezier te doen. Via ondoordringelijke wegen kwam de organisator van een grote landbouwbeurs in Assen dit initiatief ter ore en De Jong werd uitgenodigd om zijn innovatie op dat podium te tonen. De belangstelling was overweldigend en hij besloot in 2010/11 een nieuw bedrijf te beginnen, voorlopig gericht op de elektrificatie van zitmaaiers, mini-shovels en een transportkarretje.

Razend enthousiast

Hij paste hetzelfde procedé toe: op een bestaand chassis een elektrische toepassing bouwen. Ditmaal echter in direct overleg met zijn Chinese toeleveranciers die razend enthousiast waren

over zijn eerste prototype en voortaan het kale onderstel in kratten naar Bakkeveen versturen.

In het begin deed De Jong alles zelf, maar al snel kwamen er elk jaar een of twee personeelsleden bij. Als een bedrijf sterk gaat groeien, levert dat nieuwe uitdagingen op. 'Ik had wel wat financiële middelen overgehouden uit mijn eerste bedrijf, maar om echt door te kunnen groeien had ik een investeerder nodig', vertelt De Jong. Rond 2013 vond hij die en toen zette de groei fors door.

Toch liep hij een paar jaar later alweer tegen de volgende uitdaging aan. Want met drie goed lopende, maar verschillende productlijnen werd het moeilijker om het productieproces en vooral



Wekelijks verlaten vijf tot zes transporters de assemblagehal.

ook de aftersales in de lucht te houden. 'We hadden bijvoorbeeld steeds meer voorraad van reserve-onderdelen nodig en liepen daarom min of meer vast in ons eigen succes', aldus De Jong. In 2017 volgde een zorgvuldige analyse met aandeelhouders. Consolidatie en focussen, dat moest de manier zijn om de volgende stap te zetten. Het best verdienende product was de transporter. Op de andere onderdelen van het bedrijfsspectrum kwam bovendien steeds meer concurrentie uit de hoek van de grote pro-

ducenten van landbouwmachines. Daar was op termijn niet tegenop te boksen. De keuze was dus snel gemaakt, want er bleek een gat in het spectrum tussen de elektrische golfkar en het bestelbusje. Daar werd de focus op gelegd, de andere producten afgebouwd.

Anno 2023 maakt Frisian Motors vijf tot zes transporters per week, nog altijd volgens het beproefde recept op basis van een bestaand platform, maar wel in vijf varianten. De Jong heeft een man of dertig in dienst en heeft ge-

leerd dat hij in deze fase van zijn bedrijfsgroei niet langer in maar juist aan het bedrijf moet werken. Dus staat hij niet meer zelf in de hal. Hij heeft een bedrijfsleider, een chef werkplaats en een exportmanager in dienst. 'In feite kan het bedrijf nu zonder mij', grapt hij.

Frisian Motors is Fedecom-lid en Teqnow-deelnemer. Stuur voor meer informatie een e-mail naar secretariaat@fedecom.nl en info@teqnow.nl.

POWERPLUS[®]

TOOLS



WERKBANKEN & GEREEDSCHAPSWAGENS

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



www.powerplustools.nl

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



Dalmec tilt uw werk naar een hoger niveau

Tiloplossingen op maat voor vrijwel elke tak van industrie. De Dalmec balancers kunnen producten tot 1500 kg opnemen en verplaatsen. Niet alleen om te tillen en te verplaatsen maar ook om te kantelen en te draaien tijdens de handeling. We hebben al meer dan 60.000 systemen gerealiseerd. Neem vrijblijvend contact met ons op voor meer informatie.



dalmec sterk in tilwerk

Dalmec BV | Duurzaamheidsring 20 | 4231 EX Meerkerk
tel. 0345 - 63 60 50 | info@dalmec.nl | www.dalmec.nl

Boutverbindingen effectief en duurzaam veilig!

HEICO-LOCK[®] Borgingsysteem

Gecertificeerd systeem voor het borgen van bouten



HEICO-TEC[®] Voorspansysteem

Grote boutverbindingen eenvoudig, snel en betrouwbaar voorspannen



WWW.HEICO-GROUP.COM

BEHOUD IS HET NIEUWE WERVEN

'Kun je me helpen om nieuwe mensen te vinden?' Dat is de laatste tijd veruit de meest gestelde vraag aan mij en mijn collega's bij onze bedrijfscontacten. Helaas moeten we deze bedrijven teleurstellen. Wij hebben geen kaartenbak met gegevens van snel in te zetten vakmensen.

Toch lukt het veel bedrijven in de mkb-maakindustrie om ondanks de zeer krappe arbeidsmarkt nieuw talent binnen te halen. In 2022 stroomden er 22.000 nieuwe medewerkers in, afkomstig uit het onderwijs, een andere sector, een uitzendbaan of een tijdelijke werkloosheid.

Alleen stond tegenover deze instroom een uitstroom van 19.000 werknemers. Natuurlijk waren daar werknemers bij die de pensioengerechtigde leeftijd bereikt hadden. Maar het alarmerende is dat een veel groter deel - bijna tweederde - jonger was dan 45 jaar. Vakmensen dus, die nog minstens 20 jaar voldoening hadden kunnen putten uit hun werk. En die voor onze branche nog zeker twee decennia van betekenis hadden kunnen zijn.

Dat kan anders. In Nederland voert 28 procent van alle mkb-bedrijven programma's om hun medewerkers te behouden, zo blijkt uit onderzoek. Deze bedrijven kijken niet alleen naar de prestaties, maar ook naar de ambities van hun medewerkers. Die geven zij richting en ruimte door duidelijk te zijn over hun koers

en hun doelen. Maar er is meer dat de positieve cultuur van deze bedrijven kenmerkt. Zo faciliteren ze het delen van kennis tussen collega's. Benutten ze fouten als leermoment. Hebben ze medewerkers die nog eerder van de mogelijkheden van nieuwe technieken op de hoogte zijn dan de werkgever. Vieren ze hun successen, waardoor alle medewerkers gemotiveerd raken om hun beste beentje voor te zetten. En sturen ze nadrukkelijk op 'inclusie', oftewel de verbinding tussen medewerkers, ongeacht hun leeftijd, geslacht, afkomst, functie of salaris.

Wat blijkt? De bedrijven die werk maken van behoud, hebben minder verloop. Bovendien ontwikkelen ze een sterk imago, waardoor ze meer succesvol zijn in het werven van nieuwe medewerkers.

Wat je niet verliest, hoef je niet te vinden. Maak dus werk van een bedrijfscultuur die gericht is op het behouden en ontwikkelen van je medewerkers. En weet dat wij van OOM je daarbij wél kunnen helpen.



ERIK YPERLAAN,
DIRECTEUR OOM



HDN VERTAALT EUROPESE RICHTLIJNEN IN DUIDELIJKE TAAL

HELDERE AFSPRAKEN CRUCIAAL VOOR MACHINEBOUW

TEKST ALEX KUNST

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

HYGIENIC DESIGN NORM

Voor machinebouwers in de voedingsmiddelenindustrie zijn heldere afspraken met opdrachtgevers van cruciaal belang. BAC Machinebouw bv in Moerkapelle probeert zoveel mogelijk relevante informatie van zijn klanten in te winnen, om zo het ideale product te kunnen maken. De methodiek van branchevereniging HDN is daarbij een steun in de rug.



Directeur Don Bac.

Don Bac startte BAC Machinebouw bv in 2011, met 'een werkbank, een hamer en een lege hal'. Inmiddels heeft het bedrijf een team van twintig medewerkers. Doelgroepen zijn de voedingsmiddelen- en cosmetische industrie. Bij de cosmetica gaat het om de eindgebruikersmarkt, bij de voedingsmiddelen levert BAC Machinebouw bv zowel aan eindgebruikers als aan integrators. Het bedrijf bedient de Nederlandse markt en incidenteel de buitenlandse. In hetzelfde pand is BAC Verspaning bv gevestigd, dat ook werk uitvoert voor het zusterbedrijf.

Tanks

Voor de voedingsmiddelenindustrie pro-

duceert BAC Machinebouw bv voornamelijk tanks. Don Bac: 'Dat geldt ook voor de cosmetica-industrie, maar daar leveren we tevens de complete procesinstallatie. Bij de productie van een crème bijvoorbeeld, wordt er opgewarmd en teruggekoeld. Tijdens dat proces worden er ingrediënten toegevoegd. Dat volledige proces – inclusief verwarming en koeling, roeren en mengen – leveren wij.'

Het bedrijf denkt graag mee met de klant om de ideale oplossing voor de gebruiker te ontwikkelen, aldus Bac. 'Het is belangrijk dat hij informatie met ons deelt. Door de jaren heen gaat dat steeds beter. We hebben ons punt in

de markt gemaakt, al bestaan we relatief kort. We komen bij succesvolle bedrijven, waar de technische en vooral hygiënische kennis nog onder de maat is. Wij praten graag met de medewerkers van de techniek en met de procestecnoloog. Dat zijn twee disciplines binnen het bedrijf die te weinig met elkaar communiceren. Op basis van de informatie die we krijgen, maken we een uitgebreide projectomschrijving. Soms blijkt achteraf, dat we niet alle noodzakelijke informatie hebben gekregen, waardoor we niet de beste oplossing konden leveren. Dat is natuurlijk zonde. De inbreng van de klant is cruciaal. We hebben elkaar nodig.'

Transparante afspraken

Als lid van HDN heeft BAC Machinebouw bv de methodiek van de branchevereniging omarmt. HDN brengt structuur en duidelijkheid aan in de stortvloed van normen, richtlijnen, wet- en regelgeving. Het werken volgens HDN-methode zorgt voor transparante afspraken en een voorspelbare kwaliteit van het product. Bac: 'We hebben ons bedrijfsbureau gecertificeerd en daarmee is de eerste stap gezet. De productie wordt de tweede stap en daarmee richten we ons hele proces volgens de methodiek van HDN in.'

Bac houdt altijd rekening met wet- en regelgeving, maar soms spreken de regels en klantwensen elkaar tegen. HDN zorgt voor een werkbaar document, beschreven in duidelijke taal, vindt Bac. 'Daarmee kunnen we naar de klant, zodat voor hem duidelijk is welke informatie hij met ons moet delen om een beter product te krijgen. Misschien is niet alle



informatie beschikbaar, maar dat is dan in de projectopzet beschreven.'

Voorkom juridische strijd

'Een tank is het hart van de fabriek', legt Bac uit. 'Het wordt steeds meer een black-box waarin het proces plaatsvindt. In dezelfde tank worden verschillende producten gemaakt. Het moet dus een flexibel apparaat worden, waarin verschillende mengsels worden gemaakt. Daarnaast moet de tank goed reinigbaar zijn. Dat is de grootste uitdaging. Een tank is een complex ding en iedereen heeft een eigen definitie van reinigbaarheid. Als branche werken we al heel lang hygiënisch, maar de onwetendheid op dit gebied bij de bedrijven is groot.'

Als voorbeeld noemt Bac de sproeibol die vaak op verzoek van de klant in de tank wordt aangebracht. Hij toont een onderdeel van een roerwerk. De bovenkant is schoon, aan de onderkant zit vervuiling. 'Als je een roerwerk in een tank hangt met één sproeibol, dan ontstaat er een schaduw. Er wordt naar beneden gespreid, maar de onderkant van het roerwerk wordt niet geraakt. Zo ontstaan er problemen met de reiniging.'

'Wanneer een klant om een tank vraagt en je gaat als producent meteen aan de slag, dan is dat een verkeerde benadering. Sterker nog: stel dat specificaties van de tank zo vaag waren dat er iets is geleverd dat niet voldoet, dan kan de klant naar de rechter stappen. De rechter zal dan de klant in het gelijk stellen. Die heeft immers een tank besteld bij een specialist. HDN zorgt ervoor dat alles aan de voorkant zit dichtgetimmerd. Daarmee voorkom je een hoop ellende achteraf, zowel voor jezelf als voor de klant.'

De machinebouwer moet ook rekening houden met de richtlijnen van het Europese consorti-



um Ehedg, die zijn gebaseerd op de norm NEN-EN 1672. Bac: 'Zij schrijven allerlei zaken voor, maar de organisatie zegt niet hoe en wanneer. Sommige voorschriften zijn niet in alle situaties van toepassing. Neem bijvoorbeeld een tankvoet, voor een tank die in de buitenlucht moet staan. Voor zo'n voet zijn geen reinigingsvoorschriften nodig. Opdrachtgevers die blindelings Ehedg volgen, nemen dit onbewust op in het eisenpakket.'

Gat in de markt

De HDN-methodiek zorgt ervoor dat bedrijven volgens de dezelfde criteria offertes maken. Bac toont een offerteaanvraag. De tekst vermeldt dat het gevraagde product moet voldoen aan de regels van Ehedg. Verder informatie ontbreekt. Bac: 'Ik weet dus niet of de tank binnen of buiten moet staan en of het bedoeld is voor voedingsmiddelen of iets anders. Ik weet niet wat er in de tank wordt verwerkt. Binnen Ehedg bestaan er zeven gradaties. Zelfs de gradatie is in de offerteaanvraag niet terug te vinden. Ik kan hierover natuurlijk vragen

stellen aan de klant, maar daar krijg ik geen antwoord. Ik beschrijf daarom zelf wat we gaan leveren.'

HDN vult de leemte die in de markt was ontstaan, vertelt Bac. 'Het gaat steeds meer leven in de markt. De groep groeit en de methodiek is tastbaar. Ik heb binnenkort een gesprek met een klant die de opdracht volgens HDN-specificaties wil laten uitvoeren. Dat wordt een prettig gesprek, want we weten dan allebei wat we kunnen verwachten. Een groot deel van de klanten heeft echter nog nooit van HDN gehoord. Er is dus nog een wereld te winnen. Binnenkort vieren we ons twaalfenhalfjarig jubileum. We organiseren dan een symposium over HDN en nodigen daar onze klanten bij uit.'

Foto boven: Voor de voedingsmiddelen-industrie produceert BAC Machinebouw bv voornamelijk tanks.

Foto rechtsboven: Inmiddels heeft het bedrijf een team van twintig medewerkers.



*Businessmanager
HDN Hans van der
Steen.*



HDN HDN evalueert Europese normen en richtlijnen die betrekking hebben op ontwerpen, bouwen, onderhouden en gebruiken van machines en installaties voor de voedingsmiddelenindustrie en vertaalt die naar documenten in heldere taal. Boven de Europese regelgeving ontwikkelt HDN bovendien specifieke richtlijnen (best practice). De activiteiten zijn erop gericht om voedselveiligheid te waarborgen.

HDN werkt onder meer samen met Ehedg.

Businessmanager HDN Hans van der Steen: 'Zo beschrijft de norm NEN-EN 1672 dat oppervlakten die in contact komen met voedingsmiddelen glad moeten zijn. Daar is een bepaalde waarde voor vastgesteld. Maar die is in strijd met de norm voor voedingsmiddelenbuizen, die andere

waarden hanteert. Dat lossen we op met best practices. Met bewezen resultaten uit de praktijk kun je de juiste keuzes maken.'

Ook voor eindklanten

is HDN van waarde, omdat de methodiek helpt bij het borgen van de wettelijke HACCP (Critical Control Points) eis. Van der Steen: 'Die kennen ze zelf vaak niet, omdat de nodige technisch/hygiënische kennis ontbreekt. De leveranciers moeten aantonen wat de restrisico's zijn, want dat is nodig om de HACCP onder controle te houden. Iedereen heeft daarom voordeel bij HDN.'

Alhoewel werken in de maritieme sector 'mchtig mooi werk' is, blijft personeel lastig te krijgen. Hier wil de Kom aan Boord campagne verandering in brengen. Kom aan Boord zorgt voor de werving van personeel en studenten op ieder niveau in de maritieme sector in Friesland. Door de opzet van de campagne is het ook mogelijk voor kleine bedrijven om promotie te maken voor hun mooie bedrijven hun vacatures.

ALLEEN GEZAMENLIJKE INSPANNING BEDRIJVEN LEIDT TOT RESULTAAT

KOM AAN BOORD WERFT PERSONEEL VOOR MARITIEME SECTOR

BEELD SANDER VAN DER TORREN

Het is geen commerciële instantie, maar een non-profit initiatief van ondernemers, overheid en onderwijs. 'Via social en andere media laten we zien dat de maritieme sector enorm divers is

en veel kansen biedt, maar op dit moment nog niet zo bekend staat als goede werkgever. We willen iets neerzetten dat niet alleen nu, maar ook over een langere periode de sector sterker

en aantrekkelijker moet maken', vertelt Sylvia Hemminga, hr-manager bij KM Yachtbuilders uit Makkum, een van de hoofdsponsorbedrijven van de campagne.

BRANCHEORGANISATIE

NJI, de brancheorganisatie voor Koninklijke Metaalunieleden in de jachtbouw en jachtservice/jachtreparatie sector, ondersteunt Kom aan Boord van harte. 'Het tekort aan goede vakmensen gaat ons allemaal aan', zegt Gerwin Klok, branchemanager NJI. 'Het is dus ook aan de maritieme bedrijven gezamenlijk om ervoor te zorgen dat meer mensen kiezen voor een opleiding en een loopbaan in de maritieme techniek. Hoe meer partijen deze campagne voor en door maritieme bedrijven steunen, des te groter de impact zal zijn.'

Ook de Yacht Builders Academy, VMBO Maritieme academie Harlingen, ROC Friese Poort, afdeling Maritieme Techniek en Maritiem Instituut Willem Barentz van NHL/Stenden Hogeschool staan achter de Kom aan Boord campagne. In de aanpak van deze campagne ziet ook Metaalunie/NJI veel voordelen. Klok: 'Wij zetten ons daarom met dank aan de Friese gemeentes en de opleidingsfondsen OOM en A+O ook met volle kracht in om de bedrijven en vakopleidingen te kunnen versterken en de campagne verder uit te breiden.'
Meer weten? Kijk op www.komaanboord.frl of op www.jachtbouw.nl

Kom aan Boord richt zich op verschillende doelgroepen, van basisscholieren via jongeren tot zij-instromers. 'Maar het is niet bedoeld voor de marketing van een individueel bedrijf', benadrukt Hemminga. 'Het gaat om personeelswerving van de hele maritieme sector in de provincie Friesland. Maar als je het goed aanpakt, op provinciaal of regionaal niveau, zou een dergelijke campagne ook voor andere technische sectoren werken. Als je met alle bedrijven hetzelfde nastreeft, creëer je een win-winsituatie.'

Campagne

Kom aan Boord is volgens Hemminga begonnen als een campagne, maar de insteek is om uiteindelijk een kanaal/website/platform te hebben waar meer informatie over de sector te vinden is waar alle deelnemende bedrijven zichzelf kunnen



Sylvia Hemminga,
hr-manager bij
KM Yachtbuilders.

presenteren als werkgever. 'Bedrijven kunnen alle recente vacatures plaatsen, maar ook nieuws over hun bedrijf zodat geïnteresseerden een beeld krijgen van wat voor een soort bedrijf het is. Ook alle scholen die een maritieme opleiding verzorgen, zijn er terug te vinden. Als je zoekende bent in de maritieme wereld, moet je gewoon naar die website toegaan, geen discussie. Normaal gesproken worden alle vacatures versnipperd aangeboden, via uitzendbureaus of verschillende websites, nu gebeurt dat via één kanaal. In deze tijd moet het zo laagdrempelig mogelijk zijn.'

Het initiatief dat uiteindelijk uitmondt in een permanent platform, omvat een grote media-

campagne die zowel on- als offline te zien en te horen is. Van reclame in de bioscoop en op bus-hokjes tot en met filmpjes op Omrop Fryslân. Als gezicht van de campagne wordt gebruik

« De maritieme sector biedt een enorme werkgelegenheid met veel diverse functies »

gemaakt van de diensten van Emiel Stoffers, beter bekend als de zanger van de Friese band 'de Hûnekop'. Hemminga: 'Hij heeft een groot

bereik op social media en was in de maanden januari, februari en maart ook te zien op Omrop Fryslân in een nieuwe serie die gaat over het werken in de maritieme sector: 'Skijsbou foar begjanners.' Maar ook door middel van gerichte advertising zijn de verschillende doelgroepen op hun golflengte benaderd. Door de combinatie van on- en offlinemiddelen is de campagne zichtbaar in alle facetten van de belevingswereld van de doelgroep.'

Door de sector gedragen

Daarmee richt de Friese maritieme sector zich op studenten, werkzoekenden en zij-instromers. Het unieke aan dit initiatief is dat het

door de sector gedragen wordt. Alle bedrijven die op de site worden gepresenteerd, hebben een bijdrage geleverd om deze campagne tot een succes te maken. Het initiatief was eerst wat kleinschaliger succesvol lokaal opgezet, maar de provincie Friesland, een echte 'waterprovincie' met wel 100 maritieme bedrijven, besloot het verder provinciaal uit te rollen. Hemminga: 'Alle 100 bedrijven zijn benaderd en op een informatieavond in Harlingen zijn hun wensen geïnventariseerd en is ook de financiële bijdrage besproken. Er werd een aantal hoofdsponsors gevonden waaronder KM Yachtbuilders. De reactie was 'dit moeten we gewoon doen want je zet je als bedrijf en als werkgever op de kaart'. Ons bedrijf staat bekend als jachtbouwer van custom expeditie- en Bestevaer Jachten, maar niet als werkgever. Bedrijven moeten zich juist ook profileren als werkgever en laten zien dat ze veel leuke banen en vacatures hebben. De maritieme sector biedt een enorme werkgelegenheid met veel diverse functies. Technische maar



Flyer van de campagne Kom aan Boord.



Ook in de maritieme sector kampen ze met een tekort aan personeel.

ook administratieve en verkoop/commerciële functies. Er is natuurlijk al binding met de scholen en er lopen veel bbl'ers rond, dat helpt ook. Maar dat is niet genoeg om alle vacatures te vervullen. KM Yachtbuilders is in een jaar tijd explosief gegroeid, dat geldt wat minder voor andere bedrijven, maar tekort is er wel. Het gaat vaak om heel specifieke functies als de cascobouw, dat is een bijna uitstervend beroep. Bij verschillende bedrijven staat al een lange periode een aantal vacatures open en kampen ze met tekort aan personeel. Er zijn bedrijven die daardoor het opschorten van de levering van een boot al in de voorwaarden hebben moeten opnemen.'

Politieke besluiten

Op de vraag hoe zij denkt waarom er zo weinig belangstelling is voor technische beroepen, klinkt het resoluut: 'Door politieke

besluiten zoals het afschaffen van de lts en de mts en het niet meer op de basisschool aanbieden van technische praktijklessen. We moesten een kennisland zijn en daarmee hebben we ons in de vingers gesneden. Terwijl je juist de mensen die met de handen werken, het hardste nodig hebt. Dat zie je in allerlei sectoren. We zullen meer uitdragen dat je in een technisch beroep een goed belegde boterham kunt verdienen. We moeten op de basisschool de mogelijkheden van technische beroepen al aanbieden, aan scholieren en hun ouders. Laten zien wat er mogelijk is, met open dagen. De werkgever moet de gelegenheid geven om werkzoekenden te laten ervaren welke banen er zijn en ze door te laten groeien naar de juiste plek binnen een bedrijf. Het is voor een bedrijf ook een leerproces om flexibel te zijn en meer coachend leiderschap te tonen.'

GIFA



www.tbwom.com

12-16 June
Düsseldorf
Germany **2023**

The Bright World of Metals

Technologies Processes
Applications Products

METEC



THERM
PROCESS



NEWCAST



NI
worldwide

Go for Metallurgy!

The Bright World of Metals. Het top-evenement voor gieterijtechnologie, metaalproductie en – verwerking en thermoprocestechniek. Technologieën voor een klimaatvriendelijke en duurzame, succesvolle metaalindustrie. ecoMetals en ecoMetals Trails – de wegen naar decarbonisatie + circulaire economie.



ecoMetals
SUSTAINABLE PROCESS SOLUTIONS

Synergie in verbinding

De gateways voor kennisoverdracht: de technologieforums op GIFA, METEC, THERMPROCESS en NEWCAST.

See you in Düsseldorf!

Informatie in Nederland:
Fairwise bv
President Kennedylaan 19 – 2517 JK Den Haag
Tel. +31 (0) 70 350 1100
info@fairwise.nl
www.fairwise.nl



Messe
Düsseldorf

heroyal

+ Voor heroyal kozijn-
en deursystemen

+ Gereduceerde
assemblage-
montagetijd



+ Doordacht
verpakkingsconcept

+ Possibilité de
légère mise à
niveau pour RC2

heroyal WF EM Klikbare beslag



Rolluiken | Zonwering | Roldeuren | Ramen | Deuren
Vliesgevels **heroyal.nl**

UIT HET ARCHIEF

VIERDE GENERATIE AAN HET ROER

& Zn.
RUKTES
S
1263



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.



Aart Werner.



Erik Werner.



J.H.C. Werner.



In het jaar waar we nu naar terugkijken, richtten Louis Renault en zijn broers de autofabriek Renault op, enkele maanden later gevolgd door de oprichting van Fiat. Guglielmo Marconi brengt een draadloze verbinding tussen Engeland en Frankrijk tot stand en in Spanje wordt voetbalclub FC Barcelona opgericht. Het jaar? 1899. Het is ook het jaar dat bekend wordt gemaakt dat de aan de Deil-sedijk in Deil gevestigde smederij van G.J. Keijper 1 januari 1900 overgenomen gaat worden door Jan Hendrik Cornelis Werner. Het is het begin van smederij J.H.C. Werner. Daar maakt hij, naast allerlei ander smeedwerk, ook tot circa 1925 kruischaatsen, meestal op bestelling van dorpsgenoten. Werner was eerder smidsknecht in Buren (1894) en kwam in april

1895 naar Deil om te werken bij eerdergenoemde Keij.

Zijn zoon Aart neemt de smederij over in 1938 en is daarnaast, samen met zijn vrouw, ook een winkel gestart in huishoudelijke artikelen, kachels, speelgoed en elektra. Het werd ook het begin van de Firma J.H.C. Werner & Zn. Omdat het zo'n gewoonte is onder klanten om 'de firma Werner' te bellen staat dit nog steeds in de handelsnaam.

Tankbouw

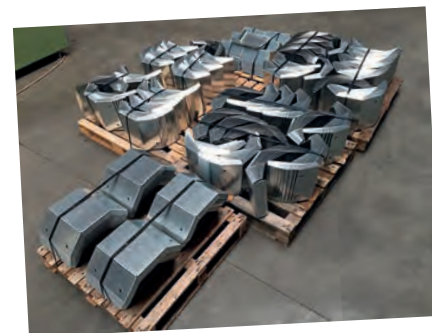
Het beslaan van paarden maakte steeds meer plaats voor andere smidswerkzaamheden. De letters van de dorpschool, hekken in een stal en filterbakken bijvoorbeeld. De tankbouw is

begonnen toen twee oud klasgenoten van Aart omstreeks 1950 een verffabriekje begonnen in Deil. Ze hadden stalen tanks nodig en kwamen uit bij Werner, de smid van het dorp. Voor die tijd kwam al een fruitbedrijf uit Tricht bij Werner uit om filterbakken te maken, weer een ander bedrijf om geluiddempers te maken, de Kerk voor de kachel. Omstreeks 1950 kwam daar dus tankbouw bij en is dat nooit meer weggegaan.

En zo groeide het bedrijf van ambachtelijke dorpsmid uit tot tank- en apparatenbouwer. In Deil is de smederij in 1956, 1973 en 1978 uitgebreid. Hans Werner nam het familiebedrijf in 1976 over en daarmee werd afscheid genomen van het smeden (en de winkel) om volledig met tank- en apparatenbouw en complete



Hans Werner feliciteert Erik met 12,5-jarig jubileum.



fabrieksinstallaties in de verf- en inktindustrie bezig te kunnen zijn. Deze installaties bevatten onder andere tanks, dissolvers, roerwerken, leidingwerk, bordessen, pompparken, trappen etc.

Verhuizing

Door verdere groei verhuisde het bedrijf in 1987 naar de huidige locatie; de Bosmanskamp in Geldermalsen. Hier werkt het met een modern en uitgebreid machinepark. Zo kunnen bijvoorbeeld zelf vlakke bodems voor tanks worden gebördeld. De overgang van verf op terpentinebasis naar watergedragen verf zorgde ervoor dat vrijwel alle klanten naast stalen tanks ook roestvast stalen tanks moesten hebben. Om staal en roestvast staal gescheiden te kunnen verwerken, werd in 1992 een nieuwe hal tegen

de bestaande hal aan gebouwd. Inmiddels is de kans groot dat de latex op een muur, verf op een kozijn of de lak op een auto in een tank van het bedrijf is gemaakt. Het jarenlang werken bij vele kleine en grote verf-, inkt- en lakfabrieken heeft het tot een gevestigde naam gemaakt. Dat tanks die het bedrijf in de jaren '60 en '70 maakte, nu nog steeds in gebruik zijn, is het grootste compliment! Hiermee is het bedrijf tegelijkertijd al heel lang duurzaam bezig en maatschappelijk verantwoord ondernemend.

Walswerk

Tankbouw is nog steeds een belangrijke pijler van Fa. J.H.C. Werner & Zn B.V. Daarnaast kan het de machines inzetten voor derden. Specialisatie is walsen. Klanten in bijvoorbeeld de

voedingsmiddelenindustrie weten het bedrijf te vinden om bodydelen van blancheurs of kanaalstukken van leidingen te walsen. Recent nog is er voor een klant een complete rvs-glijbaan gewalst. 'Bij ons treft de klant geen rechte uiteinden aan en dat zorgt ervoor dat bedrijven in een straal van 50 km naar ons komen', vertelt huidige directeur Erik Werner. 'Ook maken we veel halffabricaten voor derden bestaande uit knip-, zet- en laswerk in zowel staal, rvs of sendzimir verzinkte plaat.' Erik is inmiddels de vierde generatie die aan het roer staat. Hij is vanaf kinds af aan in de werkplaats te vinden om de mannen koffie te brengen. Sinds 2001 is hij fulltime werkzaam in het familiebedrijf waar kwaliteit het belangrijkste herkenningspunt is naast persoonlijk contact en advies.

ALUMINIUM



Comhan Holland BV

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

AUTOMATISERING



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

i www.hillebrandssoftware.com
i www.staalcoatings.nl
i www.optimize-it.info
i www.lasprijberekenen.nl



Komdex Software Ontwikkeling BV

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

CAD/CAM



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

DRAADBEWERKING



C&E Draad Bewerking BV

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

GIETEN

Brabantse Non Ferro Gieterij BV

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

INDUSTRIEEL REINIGEN



Previ Service b.v.

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

LASERSNIJDEN



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



Verberk Group

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

LASROBOTAUTOMATISERING



The strong connection

Valk Welding B.V.

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

OPPERVLAKTEBEHANDELING



LOA Lak B.V.

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



DE GREEF coatings bv

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

TECHNISCHE VEREN



Bakker Springs B.V.

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

SLIJPEN

METAALFINISHING



Van Geenen BV Metaalfinishing

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

TECHNISCHE KERAMIEK



Ceratec Technical Ceramics BV

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

TRANSPORT - LOGISTIEK



FedEx Express en TNT

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





GOEDE WERKGEVER?

Mag, of moet in bepaalde situaties, een werkgever weigeren mee te werken aan een loonbeslag?

Directeur Marcel is erg betrokken bij zijn mensen van Keek Metaal bv. Zo weet hij dat medewerkster Alie jaren geleden geïnvesteerd heeft in het huis van haar toenmalige vriend. Ze zou bij hem intrekken. Dit ging uiteindelijk niet door. Acht jaar na hun break-up, ontvangt Alie uit het niets de sommatie 1.000 euro te betalen aan een bedrijf dat vorderingen opkoopt en probeert te innen. Het gaat om een factuur voor zonwering. Alie's huidige financiële situatie is door meer tegenvallers erg slecht. Haar ex wil de rekening niet betalen. Hij heeft inmiddels een nieuwe relatie en zijn huis, inclusief zonwering, verkocht.

Marcel trekt zich de situatie van Alie aan en onderhandelt -vergeefs- met de schuldeiser over een afkoopsom. Deze legt dan loonbeslag. Marcel moet hiervoor een speciaal formulier (een zgn. derdenverklaring) invullen en aangeven wat Alie van Keek tegoed heeft. Hij ziet het echter als zijn plicht als goed werkgever om

hier niet aan mee te werken. Alie wordt in zijn ogen onrecht aangedaan, omdat de vordering zo oud is en omdat Alie's schuld is verdubbeld door de hoge kosten van het loonbeslag. Het geeft haar, en alle mensen op de werkvloer, een hoop stress. Dit gaat ten koste van het werk en de sfeer.

Na dit te hebben aangehoord, dagvaardt de schuldeiser Keek Metaal. De aangezochte rechter verduidelijkt dat medewerking aan de derdenverklaring wettelijk verplicht is. Er is geen vrijheid om een eigen oordeel te volgen over de (on)rechtmatigheid van de vordering of het beslag. Marcel moet, nu hij niet alsnog voor de rechter een derdenverklaring wil afleggen, de vordering plus kosten zelf betalen.

DERDENBESLAG Als ook u te maken krijgt met een derdenbeslag, zoals een loonbeslag, weet dan dat u wettelijk verplicht bent hieraan mee te werken. Niet hoeven meewerken zou afbreuk doen aan de zekerheid voor schuldeisers voor wat betreft het instrument van derdenbeslag. Op onze vernieuwde Metaalunie-website vindt u onze notitie 'Loonbeslag' voor meer informatie.



MR. MIRJAM BOS
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonden, gelijkenissen met personen en bedrijven louter toevallig. **Metaalunie Rechtsbijstand** biedt een geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas-rechtsbijstandverzekering. U kunt bij **Metaalunie Rechtsbijstand** terecht voor advocaten, octrooigemachtigden, juridische bedrijfsanalyse, incasso, maatcontracten, algemene voorwaarden. Meer weten? 030- 605 33 44 of www.metaalunierechtsbijstand.nl

10 BREAKING NEWS

Tien topproducten van de afgelopen tijd

ACCU-HAAKSE SLIJPER

Metabo komt met een nieuwe serie accu-haakse slijpers op de markt in drie vermogensklassen: 1.500 Watt, 900 Watt en 700 Watt. De huidige klasse van 900 Watt is uitgebreid met krachtige koolborstellose machines en de klasse van 700 Watt is opnieuw geïntroduceerd. Net als bij gesnoerde machines heeft Metabo voor iedere professionele gebruiker de juiste accu-haakse slijper in het assortiment. In



de toekomst zijn er bij Metabo 27 verschillende modellen accu-haakse slijpers in vijf vermogensklassen. De nieuwe accu-haakse slijpers uit de klasse van 1.500 Watt hebben door hun koolborstellose motor de hoogste productiviteit evenals de overbelastingsbeveiliging en zijn tegelijkertijd de meest handige machines in hun klasse. Daarbij zijn ze met name voor het zware, intensieve gebruik in de metaalindustrie – zoals voor onderhoudswerkzaamheden, in de speciale voertuigbouw of op scheepswerven – de juiste machines.

www.metabo.nl

VACUÛMGRIJPERS

COVAL biedt fabrikanten een reeks vacuÛmgrijpers die geschikt zijn voor het grijpen en vasthouden van onderdelen van verschillende afmetingen, gewichten en materialen. Dit assortiment is uitgebreid met de nieuwste CMS HD serie multi-stage vacuÛpompen. Met deze innovatie voldoet de nieuwe generatie aan de eisen van 'Industrie 4.0'. De nieuwe grijpers zijn nog robuuster, bieden meer communicatiemogelijkheden en zijn modulair opgebouwd. Het assortiment vacuÛmgrijpers van COVAL is gebaseerd op twee complementaire oplossingen. De CVGL wordt gekenmerkt door zijn lage gewicht en grote aanpassingsvermogen. De CVGL is standaard verkrijgbaar in verschillende lengtes, vermogensniveaus



en grijpinterfaces. De MVG daarentegen biedt de mogelijkheid om de gripper zo te configureren dat deze perfect kan worden aangepast aan elke toepassing. Dit is mogelijk door de lengte, breedte, grijpinterface en vacuÛgenerator te variëren, terwijl een extreem laag gewicht wordt gegarandeerd. De MVG biedt een oplossing-op-maat die perfect integreert met handlingrobots.

www.coval.com

VEILIGHEIDSRILLEN

Carhartt heeft een hele collectie veiligheidsbrillen voor allerlei toepassingen. Nieuw is veiligheidsbril Braswell, ideaal om

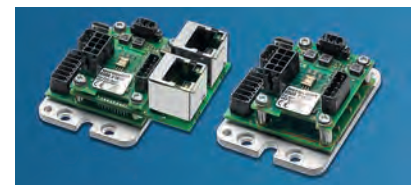


te dragen op de bouwplaats of als je aan het klussen bent. Hij zorgt voor lichtgewicht bescherming van je ogen tegen zonlicht, stof en opspattend materiaal. De ergonomische bril met anti-condens glazen draagt erg prettig dankzij de zachte, non-slip kunststof poten. Dankzij de ratcheting temples sluit de bril goed aan op je hoofd.

www.carhartt.com

MOTION CONTROLLER

Faulhaber introduceert een extreem compacte motion controller zonder behuizing. De nieuwe Motion Controller is ideaal voor inbouw in apparatuur voor de maak-



industrie en voor medische technologie. Met 36 V en 3 A (piekstroom 9 A) werkt de controller voor het vermogensbereik tot ongeveer 100 W. Hij is geschikt voor DC-borstellessen motoren met encoder, maar ook voor borstellose of lineaire motoren.

www.faulhaber.nl

CPU-UNIT

Met de nieuwe CP 841 van SIGMATEK is elke applicatie klaar voor Industrie 4.0. Deze CPU-unit is uitgerust met een krachtige Intel Celeron 6305E dual-core processor en daarmee ideaal voor bijzonder veeleisende en veelzijdige besturings-, regel- en bewegingstaken. Intern heeft de standaardversie 1 Mbyte MRAM, 4 GB LPDDR4 RAM, een M.2 SSD-kaart (128 Gbytes) en een real-time klok (RTC) geïntegreerd. De interfaces en S-DVI uitbreidingskaart, zijn gemakkelijk toegankelijk.



www.sigmacontrol.eu

ELEKTRONISCHE DRAAIVERGREDELING

De nieuwe R4-EM-05 elektronische draaigrendel van Southco combineert een afgeschermd elektronische vergrendeling met een verhoogde veiligheid, zonder in te boeten aan kracht of functionaliteit. Zo vormt het een ideale oplossing voor toepassingen waar weinig ruimte beschikbaar is. De lichtgewicht R4-EM-05 elektronische draaigrendel is ontworpen met geïntegreerde grendel- en deurstatus sensoren. Dat biedt een betrouwbare beveiliging en bewaking op afstand voor systemen in drukbezochte ruimten, zoals self-service toepassingen en mobiele medische apparatuur. De draadloze verbinding maakt het gemakkelijk om de vergrendeling aan te sluiten op bestaande software, bijvoorbeeld voor onbetwistbare statusrapportage.



www.southco.com

STELVOET

Morskate, specialist in de mechanische aandrijf- en procestechniek, heeft onlangs de stelvoet met weegfunctie van Martin Levelling Components aan haar assortiment toegevoegd. De innovatieve stelvoet is geschikt voor industrieën waar het wegen van producten essentieel is en waar de hoogste eisen aan hygiëne gesteld worden. De FLC3A stelvoet is uitgerust met een geïntegreerde weegcel met een weegcapaciteit tot 20.000 kg en is 3-A gecertificeerd. Het unieke aan de FLC3A stelvoet is de combinatie van een stelvoet met een geïntegreerde weegfunctie. Hierdoor is het mogelijk om de hoogte van machines en transportbanden te verstellen en tegelijkertijd het gewicht van het product te meten.



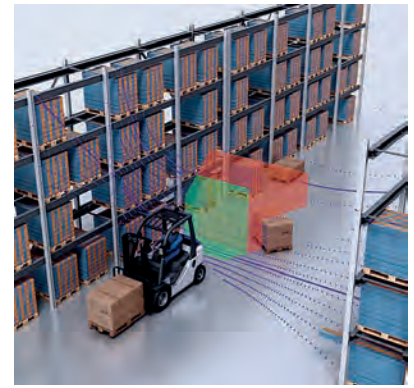
www.morskateaanrijvingen.nl

LINEAIRE BEWEGINGEN

De SMELA liteECO serie is het meest compacte elektromechanische alternatief voor pneumatische korte slag cilinders door hun telescopische concept van Motor en Mechaniek. Daardoor zijn ze ideaal voor de vaak vereiste lineaire bewegingen in productielijnen, bewerkingsmachines of verpakkingssystemen. Hoe compact is compact? De kleinste behuizing is er al met een flensmaat van 50 mm bij een lengte van 77 mm.



www.groneman.nl



3D-OMGEVINGSSCAN

De nieuwe multiScan100 is een multitalent. Deze 3D-LiDAR-sensor brengt niet alleen met hoge resolutie het horizontale 2D-vlak in kaart voor toepassingen als lokalisatie en mapping, maar voert tegelijkertijd ook een 3D-omgevingsscans van 360 graden uit. De sensor genereert zo een 3D-puntenwolk waarmee objecten en personen zeer nauwkeurig worden gedetecteerd. Met multi-echo en filters voor regen en stofdeeltjes doet hij in alle omstandigheden betrouwbare metingen.

www.sick.nl

SLAGSCHROEVENDRAAIER

De TD003G is de nieuwe slagschroevendraaier in het assortiment van Makita met een 40 V Max XGT Li-ion-batterij. Minimale keuzes en eenvoudig in te stellen, toch sterk en krachtig met een maximaal koppel van 210 Nm. Heeft



één T-stand voor werken met teks of zelfborende schroeven in dun metaal en vier instelbare toerentallen om de slagkracht te versnellen. Veel professionals zullen deze eenvoud verwelkomen. Zijn kwaliteit en de zeer aantrekkelijke prijs maken hem een gewilde aanvulling in de gereedschapskist van bouwers, afbouwers, installateurs en in werkplaatsen.

www.makita.nl



Metaaltopper van de maand mei is Bas Blok. Hij werkt bij Companjen Constructies uit Wezep en zit in het derde jaar van de bbl-opleiding allround constructie medewerker niveau 3. Toevallig heeft hij net in de week dat M+T belt zijn praktijkexamen gedaan. Hij heeft er vertrouwen in. Zijn collega's die af en toe

meekeken zeiden: 'dat wordt 'm wel.' Het ging om een werkstuk waarin hij werd geacht alle kneepjes van het vak toe te passen, maar waar je in de praktijk niet echt wat aan hebt. Toch had hij er wel plezier in. Nu nog wat dingen op school afronden en als de zomervakantie aanbreekt, is hij klaar met zijn opleiding.

Al sinds zijn vijftiende zit hij bij Companjen Constructies, eerst als stagiaire, toen als zaterdaghulp, inmiddels dus als bbl'er en straks gewoon als werknemer. Want ook na school blijft hij voorlopig bij dit bedrijf werken. Misschien eerst eens een tijdje op montage. Dat lijkt hem mooi. Om de hele dag met collega's



BAS BLOK (19)

TEKST JAN KLOEZE
BEELD DANTO FOTOGRAFIE

op pad te zijn, door heel Nederland. Ze zitten met Companjen zowel op bedrijfsterreinen als in de steden. Zo hadden ze laatst een klus bij het Heineken Experience in Amsterdam. Hij is al wel een keer mee geweest en het bijzondere van montage op locatie is dat je meer inzicht krijgt in het hoe en waarom van

de dingen die ze in de werkplaats doen. Op de foto bij dit verhaal staat hij bij de lastafel en als je goed kijkt zie je op de achtergrond het proefmodel van een hek met spijlen en een buis er bovenop. Dit is een onderdeel van de proefopstelling van het hek op de nieuwe te bouwen viaduct bij de A28 in Wezep. De

provincie is recent komen kijken. Onderdelen van deze opstelling zijn dus mede door Bas gemaakt.

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

GEEF BEDRIJVENTERREINEN DE RUIMTE

In Nederland vindt al jarenlang – en zeker ook de komende jaren – een gevecht om de ruimte plaats. Voor welke functies is er welke ruimte in Nederland? Denk aan ruimte voor wonen, bedrijventerreinen, logistieke bedrijven, kantoren, horeca, detailhandel, recreatie, agrarische sector, infrastructuur, natuur, wind- en zonne-energie.

De komende tien jaar wil de minister voor Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VRO) 900.000 extra woningen laten bouwen. Door de zgn. inbreidingsfilosofie in RO-land worden deze extra woningen grotendeels gepland binnen de bebouwingsgrenzen van steden en dorpen. De minister, maar ook de gemeenten hebben bij de locatiekeuzes voor al die nieuwe woningen veel te weinig oog voor de lokale, regionale en daarmee ook landelijke economie. Deze woningen worden namelijk veel te dicht bij of op bedrijventerreinen gepland. Waardoor de bedrijven op deze terreinen op allerlei manieren worden klemgezet en hen noodzakelijke ruimte wordt ontnomen. We hebben het hierbij niet over kantorenparken of bedrijventerreinen voor grote logistiek (waar de politieke verdozingsdiscussie over gaat), maar bedrijventerreinen voor bedrijven in de milieucategorie 3.1 en hoger (de maakbedrijven), veelal gelegen aan de randen van een stad of dorp. Het mkb zit in overwegende mate op gemeentelijke bedrijventerreinen. Onvoldoende wordt in de besluitvorming over de locatie van alle nieuwe woningbouw het grote belang van deze bedrijventerreinen meegenomen.

Dertig procent van het BNP wordt namelijk verdiend op 2,5 procent van de oppervlakte van Nederland: deze bedrijventerreinen. Ook

de meeste innovaties vinden daar plaats. Bedrijven op bedrijventerreinen zijn tevens verantwoordelijke voor het grootste deel van de arbeidsmarkt van technisch geschoolden.

In veel regio's in Nederland is er al een groot tekort aan bedrijventerreinen voor milieucategorie 3.1 en hoger en/of watergebonden. En dit tekort wordt alleen maar groter als we steeds meer overstappen op een circulaire economie. Dit tekort wordt ook groter door het om geopolitieke redenen terughalen van productie uit landen waar we minder afhankelijk van willen zijn. Bedrijven op deze bedrijventerreinen hebben toekomstruimte nodig om mee te groeien met de wijzigende markt, om daarmee ook hun belangrijke economische en maatschappelijke rol te kunnen blijven vervullen. Wat daar absoluut niet bij past is dat bestaande bedrijventerreinen bedreigd worden door oprukkende woningbouw. Woningbouw dichtbij of zelfs op bedrijventerreinen gaat ernstig ten koste van de milieu-, uitbreidings-, wijzigings-, verplaatsings- en nieuwbouwruiimte van de bedrijven op deze bedrijventerreinen. Bedrijven zullen en/of kunnen daardoor niet noodzakelijke grote investeringen doen om te anticiperen op continue marktwijzigingen. Dit brengt deze bedrijven, bedrijventerreinen, lokale economie en arbeidsmarkt ongewenst in gevaar.

Daarom ons nadrukkelijk verzoek aan de ministers voor VRO, van BZK en EZK, Tweede Kamer en gemeentebesturen:

1. Koester bedrijventerreinen.
2. Houd voldoende afstand in acht tussen locatie nieuwe woningbouw en bedrijventerreinen milieucategorie.



DERK-JAN MEIJER
BELEIDSSECRETARIS BOUWEN EN
RUIMTELIJKE ONTWIKKELING
meijer@metaalunie.nl

3. Laat daar waar nodig hiervoor de inbreidingsfilosofie los.
4. Betrek ondernemers op de bedrijventerreinen bij de beleidsvorming.
5. Zie als VRO, BZK en EZK erop toe dat gemeenten dat ook doen.
6. Maak landelijke woningbouwsubsidies hier ook afhankelijk van.

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.



HANS JANSEN STAALKABELS

Oplossingen in RVS staalkabels
en staalkabelnetten

Hans Jansen Staalkabels / Alphen aan den Rijn - Officieel partner van Jakob Rope Systems - www.staalkabelnetten.nl

 **DE GREEF**
coatings bv

DE GREEF coatings is ruim 60 jaar
een betrouwbaar adres voor

- Poedercoating en natlak
- Enkele stuks en (grote) series
- Stralen en transport

Merwedeweg 13 | 3621 LP Breukelen | Tel.: 0346 261135 | info@degreefcoatings.nl | www.degreefcoatings.nl



Hulp nodig bij jouw verzuimbeleid?

Mevas ondersteunt!

Als ondernemer moet je veel ballen in de lucht houden. Het is daarom niet gek dat het verzuimbeleid daaronder lijdt. Mevas ondersteunt jou bij een sterk verzuimbeleid, want jouw personeel is je kostbaar en daar wil je goed voor zorgen.

Voordelen Mevas verzuimbeleid

Uiteraard regelen wij dat loondoorbetaling bij ziekte is gedekt. Daarnaast zorgen wij ervoor dat:

- Er wordt voldaan aan de Wet Verbetering Poortwachter. Hierdoor kun je adviezen van de bedrijfsarts opvolgen zonder risico op een loonsanctie.
- Het verzuimtraject verkort wordt waar mogelijk.
- Re-integratie-kosten volledig vergoed worden.
- Je een stabiele premie krijgt.
- Je intensieve hulp ontvangt van een professionele arbodienst.

Vraag de offerte aan via mevas.nl
of mail naar info@mevas.nl.