

nummer 5 2024

jaargang 69

Metaal+Techniek



**Adnan Tekin, voorzitter MBO Raad,
roept op tot nog nauwere samenwerking**

Ontdek ons op baas-metaal.nl

Perfectie in metaalbewerking en plaatwerk

Al 35 jaar dé specialist in slimme metaaloplossingen

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



uw partner voor gecertificeerd laswerk



baas metaal

PERFECTIE MET PASSIE.

GURUTZPE



SMART TURNING
SOLUTIONS

Officiële Vertegenwoordiging Nederland

Vanaf 1 juni is Dormac CNC Solutions de officiële vertegenwoordiging van GURUTZPE binnen Nederland. GURUTZPE is één van de marktleiders binnen de industrie van Heavy Duty horizontale CNC draaibanken in Europa. Met ongekende precisie zijn hun horizontale vlakbed- en schuinbed-draaibanken, maar ook hydrostatische en turn-mill CNC-machines ideaal voor sectoren zoals luchtvaart, olie & gas en spoorwegen.



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

dormac.nl

SAMEN VLIEGEN



Het is niet toevallig dat juist in deze Metaal + Techniek een interview staat met Adnan Tekin, voorzitter van de MBO Raad, en op de website van diezelfde organisatie ik door hem geïnterviewd ben. Het geeft een aantal dingen aan.

Allereerst natuurlijk de gezamenlijke overtuiging dat het enorme tekort aan vakkrachten een groot aantal maatschappelijke ontwikkelingen gaat vertragen. Als tweede de wil en de noodzaak om samen deze enorme uitdaging aan te gaan. En als derde dat met een nieuw kabinet 'in charge' we ook de politiek mee moeten krijgen.

Wij zetten fors in op de regio én de bedrijfs- vakscholen. Omdat nieuwe technologische

ontwikkelingen elkaar in een razend tempo opvolgen, is er bij MKB-maakbedrijven steeds meer behoefte aan flexibele, creatieve medewerkers. Medewerkers van wie de kennis van de nieuwste technieken, technologische ontwik-

kelingen en innovaties up-to-date is. Die kun je alleen opleiden en her- en bijscholen als alle vormen van leren en opleiden in de regio op elkaar aansluiten. De samenwerking van bedrijfsvakscholen en onderwijs in de metaaltechniek is daarbij

onmisbaar en moet een belangrijke plek krijgen in de onderwijswereld. Ondernemers moeten we duurzaam betrekken bij hun omgeving, of breder: bij hun regio. Zodat ze kansen beter benutten, bijvoorbeeld als aanjagers of deelnemers in bedrijfsvakscholen.

« We zijn ook op zoek naar de sterkst mogelijke win-win-oplossingen »

We zijn ook op zoek naar de sterkst mogelijke win-win-oplossingen. Een formele samenwerking tussen bedrijfsvakscholen en roc's is daarbij heel belangrijk. Veel bedrijfsscholen zijn voor hun bestaan financieel afhankelijk van private organisaties. Door niet altijd gelijkgeschakelde belangen ontstaan soms spanningen. Een formele samenwerking met het mbo voorkomt dat. Ik hoor vaak dat mbo-scholen de samenwerking met bedrijfsvakscholen als waardevol ervaren. Mbo-docenten komen rechtstreeks in contact met de laatste beroepsinnovaties en brengen praktijkkennis regelrecht naar de klas. Die win-winsituatie moeten we versterken.

Dit kunnen we bereiken door gezamenlijke rollen beter te omschrijven, te praten over een gerichtere inzet van hybride docenten, praktijk-onderwijs beter te faciliteren en doorlopende leerlijnen te creëren; liefst vanaf het primair onderwijs. Die gesprekken zullen niet overal soepel verlopen, mede door regionale verschillen, maar de oplossing ligt in het bij elkaar brengen van al die positieve energie. Ik zie het als mijn missie om dit geregeld te krijgen.

MKB-bedrijven en mbo-scholen hebben elkaar keihard nodig. Lukt het om dilemma's te tackelen, bijvoorbeeld over het rondkrijgen van de financiering, en geven we elkaar de ruimte om in te spelen op specifieke regionale behoeftes, dan gaan we 'vliegen'.

MARK HELDER **VOORZITTER**
KONINKLIJKE METAALUNIE

INHOUD



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

INTERVIEW 'Het bedrijfsleven in de regio en de mbo-scholen kunnen niet zonder elkaar. We hebben elkaar nodig om de regionale vraag helder op tafel te krijgen', zegt Adnan Tekin, voorzitter van de MBO Raad. Hij roept op tot nog nauwere samenwerking om beter in te spelen op de tekorten in de arbeidsmarkt.

12

9

ACHTER HET NIEUWS Leden van Koninklijke Metaalunie en andere geïnteresseerden kunnen sinds kort de meest relevante, leukste, interessante en boeiende artikelen en rubrieken eenvoudig online lezen, via de website van Metaalunie.

10

IN BALANS Ger Haverkate vliegt op topsnelheid door de bochten.

22

OP DE KOFFIE MHB staat in de top tien oudste familiebedrijven: 'Elke generatie voegt iets nieuws toe.'

44

UIT HET ARCHIEF In 1892 vraagt Hendrikus de Jong een vergunning aan om in Dordrecht een smederij te starten. Moeder Dorothea Lemans financiert het pand aan de Varkenmarkt. Het is de start van De Jong Constructiewerkplaats bv.

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

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

Redactie Pieter Pulleman (hoofdredacteur)
Janneke Mooij, Vrh Content en Creatie in opdracht van Elma Media B.V. (redacteur)



Vormgeving en druk
Elma Media B.V.
www.elma.nl

Redactie Koninklijke Metaalunie
Tony van der Meer
Medewerkers Giuseppe Toppers,
Ronald Hissink, Ronald Buitenhuis.

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

Advertentieverhoop
Reinier Terpstra - r.terpstra@elma.nl
0226-331693/M. 06-12745545
Frits Duffie - f.duffie@elma.nl
0226-331625/M. 06-41949649



26

REPORTAGE

Container Service C. Groenenboom bedenkt en maakt bijzondere containers die aan strenge eisen voldoen.

16 HET PROJECT Met de vlam in de pijp, zou Henk Wijngaard zeggen. De mobiele fakkelinstallaties van EnWell besparen gasbedrijven veel tijd en geld.



24

SECTORCAMPAGNE Om de in april gelanceerde sectorcampagne 'Metaaltechnologie maakt je wereld' kracht bij te zetten en tot een nog groter succes te maken, vraagt Koninklijke Metaalunie haar leden, maar eigenlijk iedereen die de sector een warm hart toedraagt, het campagneverhaal uit te dragen. Daarom is er een toolkit ontwikkeld.

34 BLIK OP BRANCHES Slijpen is een uitstekende manier om duurzaam om te gaan met middelen, aldus Slijperij van de Laar, lid van de Nederlandse Precisie Slijpbedrijven (NPS).



VERDER IN DIT NUMMER

6 Over onze leden.

20 Samen – Machinefabriek Van Dijke maakt de machine, machinefabriek Breston de besturing.

30 Economische Barometer van het tweede kwartaal.

33 Column – Karen van Riel lost een bekend salesprobleem op met AI-tools.

38 Ondernemers kunnen zich nu al op de Cyberbeveiligingswet (Cbw) voorbereiden.

43 Rechtgezet – Juridisch advies van Metaalunie aan de hand van een praktijkvoorbeeld.

48 Metaaltopper van de maand is Roy Lankhorst.

50 Op de Bres – Veel hangt af van hoe het Hoofdlijnenakkoord uitgewerkt wordt.

Wilt u productnieuws aanleveren? Mail naar productnieuws@metaalplustechniek.nl

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

Abonnementenbeheer vakblad Metaal+Techniek info@elma.nl

Basisvormgeving Yardmen, Amsterdam

©2024 Alle rechten voorbehouden. Hoewel dit tijdschrift zorgvuldig en naar beste weten wordt samengesteld, kan de uitgever niet instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade van welke aard dan ook die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de in dit tijdschrift gegeven informatie.

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

OVER ONZE LEDEN

VAN BUSSEL EN VAN HOOF BIJ AFSCHEID ONDSCHIEDEN

Joran van Bussel, commercieel directeur van Adruu bv en Nicol van Hoof, directeur Van Hoof Groep bv, zijn respectievelijk benoemd als lid van verdienste van Koninklijke Metaalunie en erelid van Koninklijke Metaalunie. Tijdens de jaarvergadering van district Zuid-Oost kregen de twee de bijhorende versiersels opgespeld door Metaalunievoorzitter Mark Helder. Helder roemde aftredend districtsvoorzitter Van Bussel en aftredend bestuurslid Van Hoof voor hun jarenlange inzet in verschillende bestuurslagen binnen Metaalunie en hun enorme betekenis voor district Zuid-Oost.



NIJDRA GROEP VIERT GOUDEN JUBILEUM

Nijdra in Middenbeemster groeide in de afgelopen 50 jaar uit van een eenmanszaak in fijne handmatige metaalbewerking tot de ruim 100 medewerkers tellende hoogtechnische systeemleverancier die het nu is. Het bedrijf maakt fijnmechanische componenten en mechatronische modules. Dat doet het voor klanten wereldwijd in met name de (bio)medische, analytische, optische en farmaceutische industrie én de semiconsector.

Nijdra's producten zijn bijvoorbeeld van essentieel belang in hightech röntgen- en diagnoseapparatuur. Maar ook in televisiecamera's, medische microscopen, afnamepunten voor gassen bij ziekenhuisbedden, machines die computerchips produceren en in vliegtuigen, boten en schepen. Nijdra – een samenvoeging van familienaam Nije en het woord 'draaijerij' – wordt anno 2024 geleid door de derde generatie: Jeroen Nije, zijn zus Saskia en haar partner Dennis van Dijk.

46.000 KILO BIERDOPPEN VOOR KIKA

Marius en Eduard Wijlaars van Edumar Metaalbewerking BV uit Someren zijn de “aanstichters” van het Bierdoppenfestival Someren. Wat in 2011 in de achtertuin van de broers als een “leuk idee” werd bestempeld, is nu een jaarlijks evenement om zoveel mogelijk kroonkurken op te halen ten behoeve van KIKA en andere goede doelen. Op zondag 9 juni jl. was het weer zover: Bierdoppenfestival 2024 met heel veel dopjes, dopjes en nog meer dopjes. Het was werkelijk fantastisch! Frau Antje mocht namens alle spaarders van Koninklijke Metaalunie (familie/vrienden/kennissen/iedereen) 77 kilo doppen overhandigen. Dat is ruim twee keer meer dan vorig jaar. De eindstand van dit jaar ligt rond de 46.000 kilo bierdoppen. Aan alle spaarders: bedankt voor de bijdrage, groot of klein. Want ieder dopje telt!



MODERNE BUISLASERMACHINE VOOR CONSTRUCTIEBEDRIJF DE VRIES



Constructiebedrijf De Vries in Eindhoven koos voor de nieuwste generatie buislasermachine ADIGE LT14 vanwege zijn veelzijdigheid.

De buislasermachine kan een snede maken in ronde buizen, vierkante en rechthoekige kokers, speciale en open profielen. Bovendien

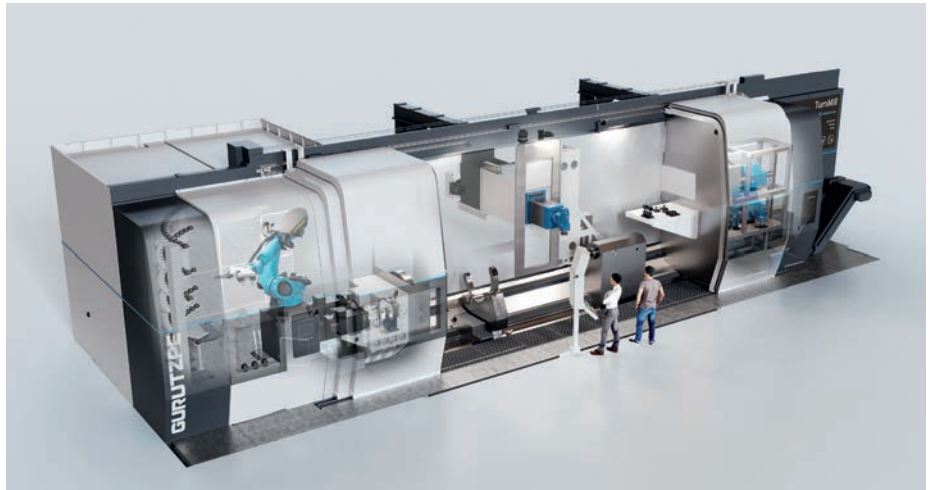
kan de machine buizen en profielen tot 100 kilogram per vierkante meter verwerken. Met een lengtebereik tot 12,5 meter biedt de LT14 een ongekennde flexibiliteit voor diverse metaalbewerkingen.

De Vries is op dit moment een van de weinige bedrijven in de Benelux met dit specifieke ADIGE model. ‘Al 65 jaar zijn wij bezig met het innoveren van ons machinepark. De LT14 vertegenwoordigt een nieuwe standaard in onze productiecapaciteit en kwaliteit,’ zegt directeur Jos de Vries. ‘Dankzij deze machine kunnen we onze klanten nog breder van dienst zijn met kwaliteitsproducten, maar ook nieuwe mogelijkheden verkennen.’

OVER ONZE LEDEN

DORMAC CNC SOLUTIONS OFFICIËLE VERTEGENWOORDIGER GURUTZPE

Dormac CNC Solutions is sinds 1 juni de officiële vertegenwoordiger van het gerenommeerde merk GURUTZPE. De strategische samenwerking versterkt de positie van Dormac als een servicegerichte partner die geavanceerde en veelzijdige oplossingen biedt aan de maakindustrie. Het Spaanse GURUTZPE heeft een lange geschiedenis als het gaat om het leveren van geavanceerde technologie en betrouwbare prestaties. Als een van de marktleiders binnen de industrie in Europa van Heavy Duty horizontale CNC-draaibanken, bieden zij ongekende precisie met hun horizontale vlak- en schuinbed-draaibanken, maar ook hydrostatische en turn-mill CNC-machines. Naast een complete range standaardmachines biedt GURUTZPE maat-



werkoplossingen aan. Zo kunnen afnemers functies aan de CNC-machine toevoegen, zoals slijpen, frezen, boren, polijsten en meten van producten. Dormac CNC Solutions heeft een

rijke geschiedenis en expertise op het vlak van de verkoop en ondersteuning van grote machines, geschikt voor de productie van grote draaistukken en lange assen.



NIEUWE CEO VOOR AXXOR PER 1 JANUARI

Per 1 januari 2025 wordt Robert Minnesma de nieuwe CEO van Axxor, producent van honingraatkarton. Hij volgt de huidige CEO en oprichter Wieger Wiegersma op. De oprichter gaat, na meer dan 30 jaar na de start van zijn bedrijf, later dit jaar met pensioen. Hij blijft bij Axxor betrokken als aandeelhouder.

Robert Minnesma brengt meer dan 30 jaar ervaring mee in de papier-industrie en heeft sleutelposities bekleed bij onder andere papierfabriek Stora Enso De Hoop. Zijn strategisch inzicht, diepgaande kennis van de veranderende markt en zijn visie op het leiden van een bedrijf maken hem de ideale kandidaat om Axxor naar een succesvolle toekomst te leiden, aldus het persbericht van Axxor.

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.]

METAAL + TECHNIEK DIGITAAL

Je leest nu op papier dat Metaal + Techniek ook digitaal te lezen is. Leden van Koninklijke Metaalunie en andere geïnteresseerden kunnen namelijk sinds kort de meest relevante, leukste, interessante en boeiende artikelen en rubrieken eenvoudig online lezen: via de website van Metaalunie.'

Dat kon natuurlijk al langer via de pdf die we van elk nummer op de website plaatsen. Maar dat is een vrij statisch document dat het onmogelijk maakt om één of meerdere artikelen uit een specifieke rubriek te lezen, of te zoeken naar een bepaald onderwerp. Ook het snel delen van een enkel artikel was onmogelijk. Dat is nu allemaal verleden tijd.

Look & feel

Metaal + Techniek is terug te vinden op de website van Metaalunie. Niet alleen de look & feel is hetzelfde als van het geprinte magazine, ook veel vertrouwde rubrieken zijn terug te vinden. Lees onder het gemak van een bak koffie verschillende artikelen uit bijvoorbeeld de rubrieken 'Het interview', 'Rechtgezet', 'Op de koffie', 'Hoe doe jij dat eigenlijk?', 'Uit het archief' en 'Blik op Branches'. En deel de artikelen eenvoudig met anderen via social media of e-mail.



Op de hoogte blijven

Regelmatig verschijnen er, naast artikelen die al eerder gepubliceerd zijn, verhalen (sneak previews) uit nog niet verschenen edities. Ook is het op termijn mogelijk om vanuit de digitale M+T artikelen, via linkjes, andere relevante artikelen, notities of publicaties over hetzelfde onderwerp elders op de website te lezen. Bijvoorbeeld over thema's als onderwijs, innovatie of bedrijfsopvolging. Zo blijf je volledig op de hoogte van alle nieuwe ontwikkelingen.

Leesplezier

Ga naar Metaalunie.nl om jouw favoriete Metaal + Techniek-rubriek digitaal te lezen

en ontdek de andere rubrieken. En voor wie met het blad op schoot en een kop koffie de papieren versie wil blijven doorbladeren en lezen, is er ook goed nieuws: rond 29 augustus, 3 oktober, 7 november en 19 december ploft de papieren versie gewoon bij je op de mat. In beide gevallen: veel leesplezier!

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.

GAS EROP!

Van 0 naar 100 km per uur in vier à vijf seconden. Ger Haverkate (60) draait er zijn hand niet voor om. Met zijn dochter Melinn (25) als navigator rijdt Haverkate zo'n zes tot tien keer per jaar een rally in Nederland of Duitsland in de R4-klasse. Een rally bestaat uit meerdere proeven: afstanden op afgesloten stukken van wegen die zo snel mogelijk moeten worden afgelegd. Het aantal proeven en de afstanden variëren per wedstrijd.

Haverkate rijdt zijn rally's in deze speciale Toyota (nieuwprijs een slordige anderhalve ton) met onder meer een aangepaste tank, versnellingsbak en stuurhuis. De twee liter boxermotor is voorzien van zestien kleppen en goed voor 282 pk en 285 Newtonmeter. De topsnelheid is 195 km/uur. Maar daar gaat het volgens Haverkate eigenlijk niet om. 'De clou is om zo hard mogelijk door de bochten te gaan.' De navigator geeft daarvoor de aanwijzingen, bijvoorbeeld: 'Over honderd meter haaks links'. Een rally vraagt veel voorbereiding. De auto moet in topconditie zijn en het parcours moet verkend worden. De navigator noteert dan nauwkeurig alle bijzonderheden. 'In de avonduren en op zaterdag sleutelen we aan de auto. Ik heb een vijf koppig serviceteam dat na iedere proef de auto opnieuw afstelt of eventueel repareert. Dat teamwerk vind ik

heel leuk. Sleutelen ook wel, maar rijden is leuker.' Dankzij zijn bedrijf Haverkate Marktwagens beschikt hij over een werkplaats met allerhande metaalbewerkingsapparatuur. 'We maken hier zelf veel onderdelen voor de auto.' Het leidde zelfs tot een apart bedrijf, HSP, dat ook voor andere rallyrijders speciale onderdelen maakt. Vroeger reed hij in zijn fanatisme weleens te hard. 'Ik ben vaak zat op de kop in de sloot beland. Ze noemden me Schadekate of Havenschade.' De wilde haren is hij na meer dan honderd gereden rally's wel kwijt, geeft hij aan. 'Ik ben nog steeds eerzuchtig, maar weet beter waar mijn grenzen liggen. En met Melinn naast mij rijd ik onbewust toch wat voorzichtiger.' Vorig jaar werd hij overigens nog Nederlands kampioen in zijn klasse, dus het gaspedaal weet hij nog steeds stevig in te drukken.

BEELD ROBBIN BRUINS
TEKST PIETER PULLEMAN



A portrait of Adnan Tekin, a middle-aged man with glasses, wearing a dark suit jacket over a white shirt. He is resting his chin on his hand and looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark with faint, repeating patterns.

MBO EN BEDRIJVEN MOETEN SAMEN DE UITDAGINGEN AANGAAN

INTERVIEW ADNAN TEKIN, VOORZITTER MBO RAAD

INTERVIEW

Sinds twee maanden heeft het mbo-vakmanschap een heus standbeeld gekregen tijdens het 'Dit is mbo Ambassadeursgala'. Het standbeeld gaat door Nederland reizen, met hulp van mbo-scholen en gemeenten, om te laten zien waar het mbo voor staat. Wie liever een mbo-ambassadeur in levenden lijve wil spreken, kan bij Adnan Tekin aanschuiven. De voorzitter van de MBO Raad is trots op de scholen in de mbo-sector en steekt dat niet onder stoelen of banken: 'Het mbo staat er goed voor. De samenleving draait voor een belangrijk deel door de inbreng van mbo'ers.'

Volgens Tekin is de waardering voor het mbo de afgelopen jaren aanzienlijk toegenomen, mede dankzij oud-minister van Onderwijs Robbert Dijkgraaf. Dijkgraaf pleitte voor gelijke waardering van alle vormen van vervolgonderwijs. 'In plaats van een ladder van 'laag' naar 'hoog' zien we het onderwijsstelsel graag als een waaier met verschillende opleidingen naast elkaar, allemaal met hun eigen kwaliteiten,' aldus Tekin. Hij ziet dat de mbo-sector grote stappen heeft gezet op het gebied van inhoud, kwaliteit en regionale verbindingen. Ondanks de demografische veranderingen en het nog altijd levende beeld dat hoger onderwijs beter is, neemt de vraag naar mbo'ers toe. En dat is tegelijkertijd ook een grote uitdaging.

Samenwerking met het bedrijfsleven

Tekin benadrukt dat die grote uitdagingen waar het mbo voor staat, alleen succesvol aan te gaan zijn door sterke samenwerking in de regio tussen bedrijven en scholen. 'Het bedrijfsleven in de regio en de mbo-scholen kunnen niet zonder elkaar. We hebben elkaar nodig om de regionale vraag helder op tafel te krijgen,' zegt hij. Hij roept op tot nog nauwere samenwerking om beter in te spelen op de tekorten op de arbeidsmarkt. 'Je kunt dan ook echt voor de


regio gaan opleiden. Juist vanwege de tekorten. Zodat ook het bedrijfsleven gebruikmaakt van de infrastructuur van het onderwijs.'

Over de rol van bedrijvsvak scholen metaal daarin: 'Die zijn ons erg lief, mits het onderwijs door een roc, of een beroepscollege (verzamelnaam voor vakinstellingen en agrarische opleidingscholen - red.) wordt gegeven. Je moet dit ook in een goede samenwerking doen, want volgens mij kun je er dan meer win-win uit halen. Zie het ook als een uitnodiging om juist binnen die samenwerking nog meer te investeren in elkaar. Dus niet alleen op landelijk niveau – als op het niveau van de voorzitters, sectoren en branches – maar juist op regionaal niveau.'

De voordelen van een diploma

Na een piek is het aantal nieuwe voortijdig schoolverlaters (vsv'ers) in 2022-2023 weliswaar gedaald, maar het aantal is nog steeds hoog. Er zijn 30.245 vsv'ers in totaal, van wie 24.767 in het mbo. Tekin: 'Corona heeft daar een belangrijke rol in gespeeld. Het online in plaats van fysiek kunnen oriënteren heeft geleid tot verkeerde studiekeuzes. Maar ook mentale weerbaarheid is een factor, net als armoede. Wij vinden sowieso dat jongeren een diploma moeten halen. Of dat nou via de bol- of bbl-route gaat, maakt niet uit. Je staat gewoon voor je toekomst sterker in je schoenen. Je krijgt ook nog iets mee over burgerschap en persoonsvorming. En, wat niet onbelangrijk is op de arbeidsvloer; hoe ga je met je collega's om? Welke skills heb je daarvoor nodig? Voor jongeren is het ook voor de langere termijn zonde als ze hun bbl niet afmaken.'

'De bbl is wel conjunctuurgevoelig,' nuanceert Tekin het succes van de bbl. 'Gaaf het goed met de economie, dan wordt er meer voor de bbl gekozen. Gaat het minder goed, dan is de bol meer in trek. De bbl werkt niet alleen goed voor jongeren, maar ook voor zij-instromers of



« Zonder subsidie wordt het voor veel bedrijven moeilijk om studenten te begeleiden »

oudere studenten. Toch is er ook een keerzijde. Jongeren die met name de afgelopen jaren in de bol zijn binnengekomen en dan voor de bbl kiezen, hebben daar moeite mee. Soms zijn ze nog te jong en onervaren om mee te komen in een intensieve werkomgeving.

Techniekopleidingen en financiering

Techniekopleidingen staan bekend als duur vanwege de investeringen in machines en gereedschappen. Toch ziet Tekin meer in een goede samenwerking met bedrijven dan in een hogere bekostiging om die investeringen mogelijk te maken. 'De scholen worden lumpsum gefinancierd en kunnen zelf kiezen

waarin ze dit geld investeren. In de praktijk kiezen scholen dan ook om meer te investeren in techniek. Juist omdat ze de nieuwste technieken in de klas willen gebruiken. En als het echt niet toereikend is, dan kunnen ze natuurlijk altijd aan de bel trekken of in goede samenwerking met het regionale bedrijfsleven iets regelen; bedrijven die direct investeren in de school of via een bedrijfspak school. Dat laatste wel als onderdeel van een opleiding via het roc. Scholen kunnen niet zonder bedrijven, omdat die technieken zo snel gaan en lastig bij te benen zijn. Dus als je de krachten bundelt, kom je samen verder. En daar zijn al goede voorbeelden van.'

Subsidie praktijkleren

Een prima middel om de samenwerking tussen scholen en bedrijven te ondersteunen, is de subsidieregeling praktijkleren. 'Zonder deze subsidie wordt het voor veel bedrijven moeilijk om studenten te begeleiden,' zegt Tekin. Hij benadrukt dat de continuïteit van deze regeling belangrijk is voor het succes van de samenwerking tussen mbo's en bedrijven. 'De subsidieregeling praktijkleren hoort in die heel grote keten die we hebben tussen het onderwijs, het mbo en het bedrijfsleven. Zonder die subsidie wordt het voor veel kleine bedrijven lastig om juist in deze arbeidsmarkt en de vele orders die ze hebben,



mensen vrij te maken voor de begeleiding van studenten. Volgens mij is het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap daar nu ook van doordrongen.'

Doorlopende leerlijnen en de LLO-katalysator

Het versterken van doorlopende leerlijnen in de techniek is cruciaal. Tekin verwijst naar het Sterk Techniekonderwijs, dat prachtige regionale voorbeelden biedt van succesvolle samenwerking. De Leven Lang Ontwikkelen-katalysator stimuleert duurzame samenwerking in de regio's. Voor dit project is 167 miljoen euro toegekend uit het Nationaal Groeifonds in 2022 en 2023, en nog eens 225 miljoen euro

voorwaardelijk toegekend in 2024. 'We pakken de energietransitie als voorbeeld om te zien hoe doorlopende leerlijnen eruit kunnen zien,' legt Tekin uit.

Hybride docenten en de gouden poort

In het Aanvalsplan Techniek is de belofte gedaan om duizend hybride docenten op te leiden, maar dit blijkt in de praktijk lastig te realiseren door vooral dwarsliggende regelgeving en dichtgetimmerde cao's. Tekin: 'Het mbo heeft die hybride docenten heel hard nodig. Laten we samen optrekken om te kijken of we die belemmeringen kunnen wegnemen.' Samen is wel het sleutelwoord voor hem:

'De tekorten op de arbeidsmarkt en ook in relatie tot de techniek kan het mbo niet alleen oplossen. Dat wordt wel vaak gedacht, maar deze opdracht is te groot voor ons. Het aantal studenten neemt af en dan is er ook nog schaarste in andere sectoren dan de techniek. De mbo's kunnen al die tekorten niet alleen oplossen. Daar hebben we ook de samenleving, de politiek en natuurlijk het bedrijfsleven voor nodig. Daarom was ik destijds erg blij met het Aanvalsplan Techniek. Maar we zijn inmiddels wel anderhalf jaar verder... Mijn oproep is dan ook; laten we die volgende stap nu gaan zetten en woorden omzetten in daden!'

ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

HET PROJECT

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



Deze **mobiele fakkelinstallatie**

kan aardgas en waterstof verbranden als monteurs op locatie een aardgas- of waterstoftransportleidingssysteem moeten repareren of onderhouden. **Het is de eerste in zijn soort.**

EnWell in Gorredijk is de **bedenker en maker** van dit mobiele systeem. EnWell ontwerpt uiteenlopende (bio) gasinstallaties, pomp-skids en leidingsystemen, meestal van roestvrij staal. EnWell begon 15 jaar geleden als eenmanszaak.

De mobiele fakkelinstallatie is voorzien van een systeem dat de **aardgasdruk van 88 bar** naar nagenoeg atmosferische druk **reduceert** en het gas veilig verbrandt binnen de fakkelverbrandingskamer.

Eén persoon kan de installatie **binnen een half uur operationeel** hebben. Hij hoeft alleen de stroom en de gastoevoer aan te sluiten. Het hydraulische systeem zet de verbrandingskamer na een druk op de knop autonoom in een verticale positie, exact op de branders.

Traditioneel gebeurt het verbranden van overtollig gas op een werklocatie met een stationair fakkelsysteem. Dat kost veel logistieke inspanningen en bouwwerkzaamheden, olopend tot enkele dagen werk. **De tijdwinst is dus enorm.**

GEOPTIMALISEERDE INSTALLATIE IS KLAAR VOOR DE INTERNATIONALE MARKT

Als er ergens 'in het veld' onderhoud of reparatie moet plaatsvinden aan een gastransportleiding, moet deze leiding logischerwijs eerst leeg zijn. Grote hoeveelheden gas worden naar elders getransporteerd en relatief kleinere worden verbrand. 'Een klant wilde een plug-and-play-systeem dat eenvoudig en snel inzetbaar is.'

EnWell ontwerpt en bouwt complete biogasinstallaties, leidingsystemen, staalconstructies en afvalwatergerelateerde systemen. Directeur Frits Welling: 'Ergens komt gas vrij en ergens wordt het benut. Wij zijn de schakel ertussen die installaties maakt voor het reinigen, drogen, bufferen en fakkelen van het product. Het maakt niet zoveel uit of het voor een biovergister, een slibvergister of om aardgas of 'groen' gas gaat. De bouwstenen zijn telkens hetzelfde.'

Betere oplossing

Een klant klopte een jaar of vijf geleden bij EnWell aan met de vraag om een betere

oplossing voor de tot dan toe gebruikelijke manier van werken met stationaire fakkelsystemen. Het opbouwen van een stationair fakkelsysteem in het veld duurt al gauw twee tot drie dagen voor soms maar een halve dag fakkelen. 'En daarna moet je de installatie afbreken en afvoeren', vertelt Welling. 'Veel werk en kosten dus. Toevalligerwijs hadden we kort ervoor voor een klant een indamsysteem ingebouwd in een container. Daarvoor hadden we een scharnierbaar dak bedacht en kon de installatie hydraulisch omhoog als het dak open was. Dat zette ons op het spoor van een mobiel fakkelsysteem.'

Plug-and-play

Het mobiele systeem moest aan een aantal uitgangspunten voldoen, geeft Welling aan. Zo moest het qua gewicht en afmetingen eenvoudig over de weg vervoerd kunnen worden. De installatie moest – vanzelfsprekend – voldoen aan de geldende normen en wet- en regelgeving. Bovendien wilde de klant een plug-and-play-systeem dat eenvoudig en snel inzetbaar is.

Vierkant

De eerste versie kon 500 m³/uur fakkelen en dat was eigenlijk te weinig. Welling: 'De meeste verbrandingskamers zijn rond. Dat betekent dat de diameter je beperking is als het gaat om regulier vervoer over de weg. We bedachten een vierkante verbrandingskamer, omdat die net zo groot kan zijn als de afmetingen van een vrachtwagen. We draaiden het dus eigenlijk om: wat is de maximaal mogelijke afmeting? Vanuit dat punt zijn we gaan ontwerpen en bouwen.' De nieuwste versie heeft een capaciteit van 1.200 m³/uur. Er is voor omstanders tijdens het fakkelen overigens geen zichtbare vlam, want die blijft in de verbrandingskamer. 'Je wilt niet dat iedere passant de brandweer belt.'

Optimaliseren

Bij het eerste model moest de verbrandingskamer omhoog getakeld worden, en vervolgens handmatig gepositioneerd op de branders. Nu zorgen vier hydraulische cilinders daarvoor. De laatste versie heeft een automatische gasflow-regeling, bij de voorgangers is dat nog handmatig. 'Zo proberen we telkens te verbeteren en een stap verder te optimaliseren. Deze nieuwe mobiele fakkelininstallatie kan dus waterstof aan en dan heb je weer te maken met andere wet- en regelgeving.' EnWell concentreert zich nu nog op de lokale markt. 'Nu er een bewezen succesvol concept is neergezet, krijgen de plannen om er in het buitenland mee de boer op te gaan wel steeds meer vorm', vertelt Welling. 'We wilden met die eerste installaties leren van de praktijk en het systeem verder doorontwikkelen. Er is nu een bepaalde standaard waarmee we de internationale markt op kunnen.'





HEICO-LOCK® Borgingsysteem

MADE IN GERMANY!

Het borgingsysteem voor de meest veeleisende boutverbindingen

HEICO-TEC® Voorspansysteem

Grote boutverbindingen eenvoudig, snel en betrouwbaar voorspannen



Ontdek hier ons volledige portfolio bevestigingsystemen!

WWW.HEICO-GROUP.COM



DISSELHORST METAAL

weet 't goed gemaakt!



Dag en nacht in touw

voor uw plaatwerk op maat!



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

www.disselhorstmetaal.nl



ZOEKT U TECHNISCH TALENT?

Als AXS Techniek zijn wij dé partner en adviseur voor de makers en vakmensen in onze sectoren. AXS is groot geworden binnen de metaaltechnische sector. We zijn gespecialiseerd in het aanbieden van personeel binnen onder andere de werktuigbouw, scheepsbouw, machinebouw, motorvoertuigtechniek, lastechniek en nog veel meer.

Binnen deze disciplines bieden wij volwaardige vakmensen aan om uw personeelsbehoefte op de juiste manier in te vullen. AXS gaat graag partnerships aan voor de lange termijn. Wij hebben de juiste professionals die naadloos in uw team passen.

Onze aanpak is gebaseerd op de kernwaarden: persoonlijk, snelheid, kwaliteit, betrokkenheid en betrouwbaarheid. Onze ervaren adviseurs staan klaar om u te helpen en voorzien uw bedrijf van hoogwaardige technenuten die voldoen aan uw specifieke eisen.

Benieuwd wat wij nog meer voor u kunnen betekenen? Neem een kijkje op onze website en laat uw gegevens achter via de onderstaande link. Eén van onze adviseurs neemt zo snel mogelijk contact met u op.

WWW.AXSTECHNIEK.NL/BEDRIJVEN

MAAK MEER.

SAMEN



Links Peter Aarnoudse (Breston) in gesprek met Harm-Jan van Dijke en Sietske Otte (beide Van Dijke Groep).

BEELD DANTO FOTOGRAFIE
TEKST PIETER PULLEMAN

SAMENWERKENDE MACHINEBOUWERS KENNEN ELKAAR DOOR EN DOOR

De besturingssystemen voor de machines die Van Dijke Groep ontwikkelt en bouwt, worden gemaakt door collega-machinebouwer Breston. Dat gebeurt al sinds 2006, maar de oorsprong van de samenwerking dateert van begin jaren zeventig. 'We verwijzen naar elkaar door en soms leidt dat tot een gezamenlijk project.'

Familiebedrijf Van Dijke werd in 1960 gestart door gladiolenteler Jan van Dijke. Hij stimuleerde zijn zoon om een machine voor de bollenoogst te ontwikkelen. Die 'gladiolenknuppelaar' werd gebouwd door Breston. Directeur/eigenaar Harm-Jan van Dijke is de derde generatie die de leiding heeft: 'Als bollenteler kochten we daarvoor al transportkarren bij Breston.'

Waslijnen

Van Dijke: 'Je ziet wel vaker dat machinebouwers de besturing uitbesteden aan een elektro-partij. Het voordeel van onze samenwerking is dat we allebei een agrarische achtergrond hebben. Je verstaat elkaar beter en dat is goed voor de samenwerking.' Tegenwoordig is het bedrijf uit Sint Philipsland gespecialiseerd in het ontwerpen, ontwikkelen en produceren van complete waslijnen voor agrarische producten, zoals aardappelen en wortelen. Daarnaast heeft Van Dijke een tak die zich richt op de recycle-industrie. Hiervoor beschikt het over een eigen ontwerpafdeling en productiewerkplaats. Er werken circa twintig mensen bij Van Dijke. De machines worden wereldwijd verkocht.

Meegroeien met partner

Van Dijke begon na die eerste gladiolenknuppelaar zelf machines te bouwen en had ook twee elektromonteurs in dienst die de besturingskasten maakten. Van Dijke: 'Het aantal machines dat we bouwden was net te klein om een complete elektro-afdeling aan te houden. En ook toen gingen de ontwikkelingen in software en technologie al heel hard. Je moet wel bijblijven

en als klein bedrijf is dat best lastig.' Op de dagen dat er te weinig werk was voor de eigen elektromonteurs, verhuurde Van Dijke de monteurs aan Breston. Rond 2006 besloot Van Dijke de gehele elektro-afdeling uit te besteden aan Breston. 'Op deze manier kunnen wij meegroeien in de kennisontwikkeling bij onze partner. Dat we die kennis niet in eigen huis hebben, is geen probleem. We kennen elkaar door en door en er is veel vertrouwen.'

Gedeelde Teams-omgeving

Breston is gevestigd in Nieuwe-Tonghe, een kwartiertje rijden van Sint Philipsland. Het familiebedrijf (anno 1938) ontwikkelt en bouwt transportsystemen voor droge bulkgoederen voor afnemers in de (zware) industrie en landbouw. Er werken circa zestig medewerkers. Peter Aarnoudse is electrical & assembly

« We komen bij dezelfde klanten over de vloer, maar leveren verschillende machines »

manager en is al vanaf het begin van de samenwerking het aanspreekpunt voor Van Dijke. Aarnoudse: 'Voorheen hadden we veel direct contact. Nu de organisaties zijn gegroeid, ligt het operationele contact bij de wederzijdse engineers.' Die engineers werken tegenwoordig online samen in een gedeelde Teams-omgeving, bijvoorbeeld aan de blauwdruk van een nieuwe machine. Aarnoudse: 'Je ziet het direct als iemand iets wijzigt. Het is een heel efficiënte manier van samenwerken.' Sinds dit jaar komen de engineers van beide bedrijven om de paar maanden bij elkaar om de werkzaamheden te

bespreken. 'Dat zijn de mensen die het werk doen. Het is belangrijk dat die van elkaar weten wat er speelt.'

Geen contract

Er is geen samenwerkingscontract tussen de twee bedrijven en er komen geen juristen of accountants aan te pas. Afspraken komen mondeling tot stand en alles gaat op basis van wederzijds vertrouwen. Voor de besturingskasten voor de standaard machines zijn standaard vergoedingen afgesproken. Van Dijke: 'Een keer per jaar stellen we de prijzen opnieuw vast.' Voor de projecten is het functioneel diagram voor de piping en instrumentation het uitgangspunt voor het tarief. Van Dijke: 'Peter beoordeelt de technische tekeningen, we overleggen samen over de aanpak en de beste oplossingen en daaruit volgt een tarief.'

Bredere klantenkring

Dat zijn leverancier mogelijk te veel kennis opdoet van de corebusiness van Van Dijke is volgens Van Dijke 'niet aan de orde'. Aarnoudse: 'Simpel gezegd; ik stuur een schroef aan, maar van de schroef zelf en het product dat de machine verwerkt, heb ik geen verstand.' Van Dijke: 'We komen bij dezelfde klanten over de vloer, maar leveren verschillende machines. We verwijzen naar elkaar door en soms leidt dat tot een gezamenlijk project. Het versterkt elkaar en zorgt voor een bredere klantenkring.' Ook in service en onderhoud werken de twee samen. Van Dijke: 'Eerstelijnsstoringen verhelpen we zelf. Als het ingewikkelder wordt, pakt Breston het op. Veel kan tegenwoordig "op afstand", maar soms moeten we er samen heen.' De samenwerking duurt al bijna twintig jaar en net als in een goed huwelijk gaat er heus wel eens wat mis. Van Dijke: 'Dat gaat dan meestal over de normale operationele dingen die met een goed gesprek ook weer snel opgelost zijn. Weet je, we kennen elkaar door en door en het voelt soms alsof we van hetzelfde bedrijf zijn.'



ESTHETIEK COMBINEREN MET PERFORMANCE

Remko en Simon Mathijssen in gesprek met Eelco Wildschut van Koninklijke Metaalunie.

Op de A15, nabij knooppunt Valburg, rijden dagelijks duizenden auto's langs MHB in Herveld. Veel bestuurders zullen niet weten dat dit de parel van de Nederlandse maakindustrie is, behorend tot de top tien oudste familiebedrijven van Nederland. Uniek in het maken van (thermisch onderbroken) massief stalen profielsystemen voor ramen, (brandwerende) deuren en gevels. 'Stalen frames zijn hartstikke duurzaam.'

Bauhaus Dessau. Het VN-hoofdkantoor in Genève. Het Anne Frank Huis. De tijdelijke huisvesting van de Tweede Kamer. Villa's in mondaine skigebieden voor miljardairs in de VS, projecten in Kopenhagen voor de rijkste man van Denemarken... Allemaal hebben ze ramen, deuren of gevels van MHB. Massief stalen – thermisch onderbroken – profielen met de slankste 30 mm zichtlijnen ter wereld. MHB is in 1667 ontstaan als klassieke dorpsmederij en uitgegroeid tot een wereldspeler. 'Elke

generatie voegt iets nieuws toe', zegt directeur Simon Mathijssen. 'Mijn aandeel is onder andere internationalisering.'

Ontwerpvrijheid

Bij MHB is sprake van een golfbeweging. Remko Mathijssen, commercieel directeur en achteroom van Simon: 'In de jaren '60-'70 waren we sterk in stalen ramen, deuren en gevels. Toen aluminium en kunststof opkwamen als goedkoper alternatief, zijn we opgeschoven naar brandwerende stalen binnendeuren en wanden. Daarna hebben we een eigen gepatenteerd buitenprofiel ontwikkeld en nu zijn we sterk in zowel binnen- als buitenramen, deuren en gevels.' Over dat gepatenteerde massief stalen buitenprofiel: dankzij een isolerende tussenlaag is er sprake van een thermisch onderbroken profiel, dat voor een koudebrug-onderbreking zorgt. Met andere woorden: het weerhoudt warmte en koude die naar binnen of buiten trekt. Simon Mathijssen:

'Wat wij hier doen, is esthetiek combineren met performance. Wij behouden de schoonheid en ontwerpvrijheid van het klassieke massief stalen frame en combineren dat met de huidige eisen rondom isolatie, brandwerendheid en circulariteit. Daarmee zijn wij uniek in de wereld. Wij maken onze producten van staal, een materiaal dat oneindig recyclebaar is. Daarnaast gaan onze producten meer dan honderd jaar mee, met een van de beste isolatiewaarden in de markt. Stalen frames zijn daardoor hartstikke duurzaam.'

Bauhaus

De laatste jaren heeft MHB de sprong gemaakt naar Europa en de rest van de wereld. Simon Mathijssen: 'We hebben met onze massief stalen thermische oplossing een revolutie ontketend. Opeens ervoeren architecten weer de ontwerpvrijheid van massief staal, maar nu met de performance van een modern raam.'



« Dankzij onze ramen, deuren en gevels behouden architecten klassieke ontwerpvrijheid »

BEELD DANTO FOTOGRAFIE
TEKST RONALD BUITENHUIS

Wij zijn in staat de oorspronkelijke raamde-taillering van historisch erfgoed een-op-een te kopiëren. De architect die Bauhaus Dessau in Duitsland renoveerde, heeft dat als eerste ontdekt.' Het was het startschot voor wereldwijde export. Het is zichtbaar in de "showroom" in Herveld. Gebogen ramen, brandwerende deuren met speciaal glas, ramen van messing. De brochure laat prachtige huizen in Amerika zien met dunne, massief stalen profielen, panoramisch uitkijkend op azuurblauwe me- ren en prachtige bergen. Remko Mathijssen: 'We zitten in een nichemarkt. Een segment van de high-end particulier met een budget voor iets bijzonders. Ook musea en bijzondere gebouwen voorzien wij van onze ramen, gevels en deuren.'

Vers gras

Eelco Wildschut, buitendienstadviseur bij Koninklijke Metaalunie, is op de koffie bij MHB en onder de indruk van de nieuwe entree. 'De

vorige keer dat ik hier kwam, was de kantine nog een tijdelijke portacabin buiten. Nu is er deze fantastische showroom, die ook als centrale ontmoetingsplek en kantine dient. Ik zie jullie markt als een groot weiland, waar MHB weloverwogen op zoek is gegaan naar een eigen plek met "vers gras", door een internationale nichepositie in deze markt te bekleden. Een mooi voorbeeld van hoe het mkb in Nederland en leden van Metaalunie kunnen groeien, dankzij innovatie en internationalisering.' Wildschut wil van Remko en Simon Mathijssen weten waar nog meer groei zit, of beperkt de huidige arbeidsmarkt groei? Simon Mathijssen: 'Vakmen- sen vinden, is wel een uitdaging, maar wij zijn juist op zoek naar kwalitatieve omzetgroei. Ons product is er voor projecten waar meer budget is en waar mensen mooie, maar wel duurzame ontwerpen willen maken. Zo hebben we recent het oude hoofdkantoor van Shell in Den Haag voorzien van nieuwe ramen. In oude stijl, maar wel duurzaam en energiezuinig.'

Rolls Royce

Bij MHB is altijd sprake van productinnovatie, maar vooral ook procesinnovatie. Hoe kan het beter en duurzamer? Wat zijn de toekomst- plannen? Simon Mathijssen: 'Met het risico pretentius over te komen: we hebben intern de ambitie om over vijf jaar de Rolls Royce van onze industrie te zijn. Dat betekent dat alles moet kloppen. Vanaf het eerste klantcontact tot aan installatie en nazorg. Alles moet perfect zijn. Als je een Rolls Royce koopt, kun je erop vertrouwen dat wat je koopt, het beste in de markt is. Natuurlijk zitten wij in een andere branche, maar dat niveau is wel onze ambitie. Dit betekent dat we de lat voor onszelf erg hoog leggen, maar ik ben ervan overtuigd dat ons dat gaat lukken.' Wildschut: 'Mooi! De Nederlandse metaalsector mag best eens wat bescheidenheid van zich afgooien. Samen maken we prachtige dingen.'

DRAAG OOK BIJ AAN MEER BEKENDHEID VAN DE SECTOR

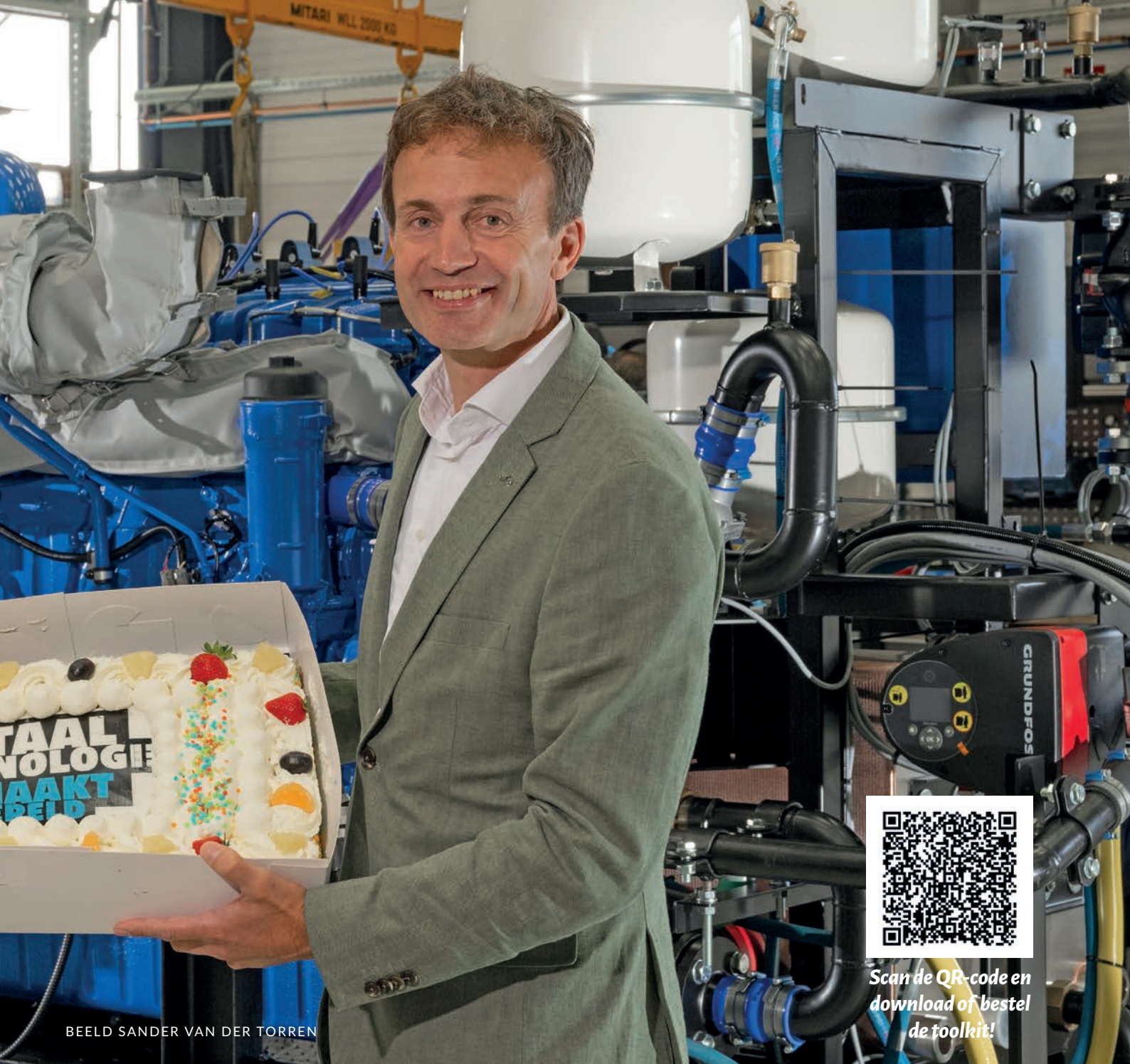
*Links Bart Bakker van
Sandfirden Technics bv*

De eerste slagroomtaart voor een lid van Koninklijke Metaalunie dat de sectorcampagne 'Metaaltechnologie maakt je wereld' op originele wijze via social media deelt, is uitgereikt! Metaalunievoorzitter Mark Helder bezoekt Sandfirden Technics bv in Den Oever (leverancier van complete generatoren voortstuwingsets voor de scheepvaart en agrosectoren) en overhandigde directeur Bart Bakker de speciale campagnetaart. Het bedrijf heeft het campagnethema

verwerkt in een prachtige bedrijfsvideo op social media en roept ook nog eens andere bedrijven op deel te nemen aan de campagne. Een verdiende taart dus!

'Wij ondersteunen deze campagne graag,' vertelt Bakker. 'Die draagt bij aan meer bekendheid en een juist beeld van de sector. In deze sector kun je je hele leven lang je geld goed verdienen met een interessante baan. Een baan die bijdraagt aan het oplossen van maatschappelijke

problemen. Daar heb je techniek en vakmensen voor nodig. Denk aan netcongestie. Om dat op te lossen, is techniek nodig. Kijk alleen maar naar de hoogspanningsmasten die moeten worden geproduceerd en naar de kabels die moeten worden gelegd. Dat is niet zomaar een beetje oudschool technologie; dat is hightech.' Momenteel werken er bij het bedrijf 72 medewerkers en Bakker is ook zoekende. 'We zoeken lassers, bankwerkers, constructeurs, maar ook projectmanagers en -engineers. Dat de technologie-



BEELD SANDER VAN DER TORREN

sector zo breed onder de aandacht komt, is in dat opzicht ook heel belangrijk. Ook merken we dat het heel lastig is om mensen te vinden. Dat is de drijfveer geweest om mee te doen.'

Gouden tip

Zijn gouden campagnetip: 'Heb het op elke verjaardag over je werk. Anderhalf jaar geleden hebben we van de opening van onze nieuwbouw een vrienden- en familiedag gemaakt. Dus: laat

mensen kennismaken met je bedrijf. Organiseer een open dag. Nodig basisschoolkinderen en hun ouders uit en laat zien hoe mooi het werken bij je bedrijf is. Vertel over je eigen werk en laat zien waar je werkt.'

Doe ook mee!

Mee doen aan de campagne kan met de toolkit met daarin het campagnelogo, de verschillende campagnevideo's en posters.

Winnen

Deel op jouw socials hoe je de toolkit inzet, gebruik de hashtag #metaaltechnologiemaakt-jewereld en tag @KoninklijkeMetaalunie. Door loting wordt elke maand een winnaar bepaald van een heerlijke slagroomtaart en een eervolle vermelding in Metaal + Techniek!

Lees het complete artikel op www.metaalunie.nl
> Actueel > Metaal-Techniek - Online

12GB
10,160 KG
22,400 LB
1,250 KG
2,755 LB
8,910 KG
19,645 B

16.0 CU.M
564 CU.FT.

ALLE CONTAINERS VOLDOEN AAN
DE STRENGE OFFSHORE-NORM

MAATWERKCONTAINERS VOOR SPECIALE TOEPASSINGEN



REPORTAGE

Container Service C. Groenenboom bedenkt en bouwt containers voor speciale toepassingen. Bijvoorbeeld een container voor een waterstoftankstation, een laboratorium voor olieboringen of een installatie om pijpleidingen mee te reinigen. 'Wij weten precies wat er wel en niet kan en mag.'

Container Service C. Groenenboom B.V. is een producent van maatwerk containers die voldoen aan de in de scheepvaart en offshore vereiste normen en eisen op het gebied van veiligheid, sterkte en duurzaamheid. Die liggen vast in de DNV 2.7-1, een standaard die is opgesteld door Det Norske Veritas (DNV). Deze standaard richt zich op het ontwerp, de constructie, de testprocedures en de inspectie van offshore en CSC-containers. Deze containers worden gebruikt voor het transport en de opslag van apparatuur, gereedschappen en materialen in de offshore-omgeving. Dat betekent niet dat alle containers die Groenenboom maakt, de zee opgaan. 'Het betekent vooral dat onze containers voldoen aan die strenge norm', zegt directeur/eigenaar Kristel Groenenboom.

Kennis

Kristel Groenenboom is de dochter van oprichter Cees Groenenboom. In 2009 – 23 jaar na de oprichting – nam ze het bedrijf op 23-jarige leeftijd over. Er werken nu totaal zo'n dertig medewerkers, sommigen daarvan al vanaf het begin. Er is een flexibele schil van gespecialiseerde onderaannemers. Groenenboom: 'Mijn vader – hij was toen al 70 – vond dat je het bedrijf beter op tijd kon overdragen. Ik had een studie gedaan in Antwerpen waarin bedrijfskunde en klassiek ingenieurschap samenkwamen. Ja, de interesse in het bedrijf en de techniek was er al op jonge leeftijd. Het is toch ook mooi om te zien wat er hier allemaal gebeurt?' Door de jaren heen volgde ze vele trainingen en opleidingen,

waaronder een lasopleiding. 'Volgende week ga ik een week intern voor een opleiding tot Coating Inspector van certificeringsinstantie AMPP/NACE. Onze klanten vinden het belangrijk dat we die kennis in huis hebben.'

Lopend werk en projecten

Het werk bestaat uit twee hoofdstromen. De eerste is het 'lopende werk': het repareren en renoveren van containers, stralen en spuiten. Het tweede betreft 'de projecten'; het aanpassen van offshore en CSC-containers naar klantwens. 'Alles wat wij doen, is maatwerk. De klant komt met een vraagstuk, meestal is dat "een probleem", en wij lossen dat op. Daarvoor hebben wij een eigen engineersafdeling. We hebben vrijwel alle metaalbewerkingsdisciplines in eigen huis om een container vervolgens aan te passen.' Een container van de grond af aan opbouwen, komt nauwelijks voor. 'Te duur', zegt Groenenboom. 'Tenzij het echt heel specifiek is. In alle andere gevallen kopen we de container in en passen we hem aan.' Ze legt uit dat wat een klant soms heeft bedacht, niet altijd kan. 'Een klant wilde de deuren uit de zijwand laten halen, maar

Kristel Groenenboom schrijft ook boeken over haar leven als vrouwelijke ondernemer in de techniek. In april verscheen haar nieuwste boek: *Zo word je zakenvrouw van het jaar. Eerder verschenen: *Mag ik meneer Kristel even spreken en Nu of nooit.**

BEELD DANTO FOTOGRAFIE
TEKST PIETER PULLEMAN



'Alles wat wij doen is maatwerk'

dat mag niet volgens de norm omdat het de stevigheid aantast. Wij zijn gecertificeerd om offshore en CSC-containers aan te passen en weten precies wat er wel en niet mag.' Werkzaamheden die Groenenboom uitvoert, zijn bijvoorbeeld het aanbrengen van loopdeuren, brandwerende deuren en ramen. 'Of vloestofdichte vloeren, epoxy gietvloeren en stalen vloeren. We bedenken en maken constructies voor allerlei equipment. We plaatsen werkbanken, stellingen, machines, sanitair en diverse andere, al dan niet elektrische, apparatuur.'

Praktijkvoorbeelden

De diversiteit van het werk laten zien, gaat het beste aan de hand van de voorbeelden in

de werkplaats. 'Kijk, hier zie je een standaard 45' zeecontainer die we ombouwen voor een installatie die stikstof uit de lucht kan halen. En daar staat een tankcontainer die we inwendig hebben gestraald, leeggezogen en gespoten. Nu is hij geschikt voor de voedingsmiddelenindustrie.' Verderop zijn twee medewerkers bezig om in een container een constructie te monteren waarop later apparatuur en kabels worden geplaatst. De zwarte containers verderop zijn speciaal gemaakt om brandoefeningen mee te houden. 'Het aanpassen van containers voor gebruik op locatie komt steeds vaker voor. Bijvoorbeeld voor de beveiligde opslag van materialen, het huisvesten van elektronische apparatuur of als volwaardige werkplek.'



Er moet nog even aan een onderdeel gelast worden.

Nieuwe spuiterij

Op het terrein van 25.000 vierkante meter in Oosterhout beschikt Groenenboom over een loods met 27 werkplaatsen en een aparte straalloods en spuiterij. 'Deze is verouderd en als de bouwvergunning op tijd komt, starten we na de zomer met het bouwen van een nieuwe. Die voldoet aan de nieuwste normen en is energieneutraal. Dat realiseren is wel een uitdaging, omdat het een energie-intensief proces is met hoge vermogens. We gebruiken straks zonnepanelen en warmtepompen. Energie bufferen we in een waterbuffer onder de vloer. In Duitsland vonden we een partner met ervaring hierin. Het is een grote investering, maar we hebben straks een moderne



Een medewerker in overleg met Kristel.

faciliteit. We stralen met staalgrit voor de beste kwaliteit, we gebruiken Hempel watergedragen verf en spuiten warm. We doen overigens ook straal- en spuitopdrachten voor derden.'

Nederlands Zakenvrouw van het Jaar

Als jonge vrouw in de techniek én in een directiefunctie had ze in het begin te maken met de nodige scepsis, blikt ze terug. 'De geijkte vooroordelen. Het betekent dat je nog harder moet werken om je doelen te realiseren.' De (voorlopige) bekroning was haar verkiezing twee jaar geleden tot Nederlands Zakenvrouw van het Jaar. 'De titel is een mooie erkenning die helpt om de techniek te promoten bij vrouwen. Wij stellen elk jaar ons bedrijf open in

het kader van Girls Day. Begin april kwam koningin Maxima hiervoor speciaal naar ons bedrijf. Ik vroeg haar tijdens de uitblinkerslunch waarvoor ik was uitgenodigd in het kader van mijn verkiezing. Die titel opent deuren en is belangrijk voor het verkrijgen van aandacht.'

Mensen weten haar inmiddels te vinden. 'De Tweede Kamer nodigde mij dit voorjaar uit om te spreken op Verantwoordingsdag. Ik vroeg vooral aandacht voor de personeelstekorten in de techniek en de twee jaar loondoorbetaling bij ziekte van een werknemer. Plus de tien jaar lange verhoogde premie loonbelasting als een medewerker ziek uit dienst gaat.'

**« De titel is een
mooie erkenning
die helpt om de
techniek te promoten
bij vrouwen »**

BAROMETER

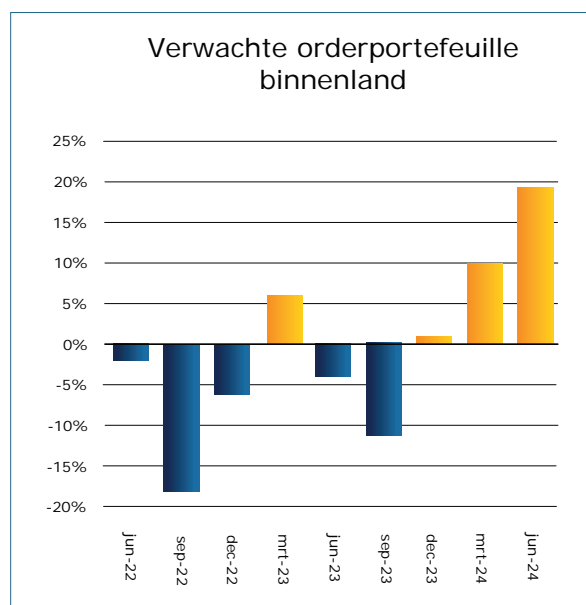
KWARTAALONDERZOEK ONDER LEDEN VAN KONINKLIJKE METAALUNIE
NAAR DE ECONOMISCHE STAND VAN DE MKB-MAAKINDUSTRIE

UITKOMSTEN ECONOMISCHE BAROMETER MKB-MAAKINDUSTRIE TWEEDE KWARTAAL 2024

GEMIDDELDE RESULTATEN, POSITIEVE VERWACHTINGEN

Het beeld dat de Koninklijke Metaalunie Economische Barometer geeft van het tweede kwartaal van dit jaar, is wisselend, maar overwegend wel positief, zeker naar de toekomst toe. Zo presteren de onderhouds- en servicebedrijven en de bedrijven die actief zijn op het gebied van engineering en advies, beter dan het gemiddelde MKB-maakbedrijf. Daarentegen scoren de machinebouwers het afgelopen kwartaal juist slechter dan gemiddeld. De orderpositie binnenland groeit nauwelijks, terwijl die van het buitenland juist weer toeneemt.

Gemiddeld genomen is de Stand van de MKB-maakindustrie (het saldo van alle positieve en negatieve antwoorden op alle 14 vragen van de Economische Barometer) aan het einde van het tweede kwartaal gelijk aan het langjarig gemiddelde van de Economische Barometer, namelijk 14%.



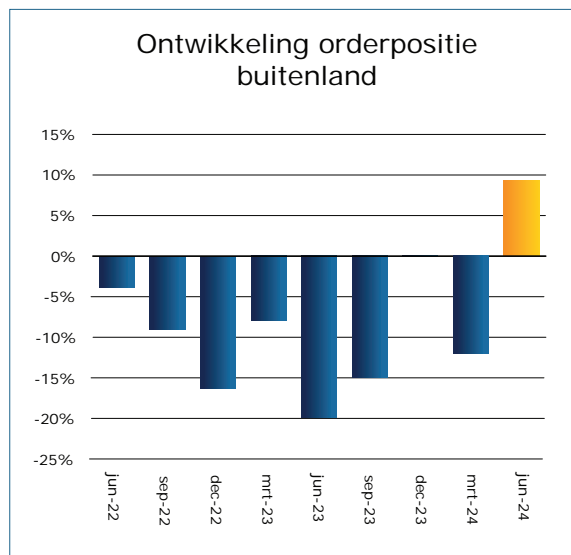
binnenland onveranderd ten opzichte van het eerste kwartaal. Bij de machinebouwers, maar vooral bij de verspanende bedrijven, nam de orderpositie in het tweede kwartaal sterker af dan gemiddeld in de MKB-maakindustrie. De waardering van de orderpositie binnenland ligt – met per saldo 18% – weer wat hoger dan het afgelopen halfjaar. 37% van de bedrijven geeft aan tevreden te zijn over de binnenlandse orderpositie, 19% is dat niet. De verwachtingen voor het derde kwartaal zijn

Orderpositie binnenland groeit nauwelijks

De ontwikkeling van de orderpositie binnenland is nauwelijks gegroeid ten opzichte van het eerste kwartaal. Bij een kwart van de bedrijven is deze toegenomen, bij een kwart afgenomen en bij de helft is de orderpositie

daarentegen aanmerkelijk positiever dan deze de afgelopen jaren zijn geweest. Ruim een derde van de bedrijven verwacht een toename van de binnenlandse orderpositie in het derde kwartaal. Het meest positief hierover zijn de plaatbewerkers en de onderhouds- en service-

bedrijven. De gemiddelde orderportefeuille in weken is bij MKB-maakbedrijven in het tweede kwartaal toegenomen ten opzichte van het eerste kwartaal. De gemiddelde orderportefeuille in weken is aan het einde van het tweede kwartaal 11,8 weken; bijna een week meer werk in portefeuille dan eind maart dit jaar.



Orderpositie buitenland neemt toe

Na ruim twee jaar zijn er voor het eerst weer meer respondenten waarbij de orderpositie buitenland is toegenomen dan er respondenten zijn waarbij deze is afgenomen. Terwijl bij 35% van de exporterende bedrijven de portefeuille is toegenomen, is deze bij een kwart van de bedrijven afgenomen. Ook hier zijn de plaatbewerkers positiever dan gemiddeld. Van de respondenten geeft ook dit kwartaal 44% aan te exporteren. 6% van de exporterende bedrijven exporteert tot 10% van hun omzet. De overige 38% van deze ondernemers exporteert gemiddeld 46% van hun omzet. Het aandeel ondernemers dat de huidige exportpositie positief beoordeelt, is ook groter dan het afgelopen anderhalf jaar. Ook hier geeft 35% aan

tevreden te zijn, terwijl 23% van hen minder tevreden is over de orderpositie buitenland. Onder deze laatste groep zitten relatief veel machinebouwers. Ook de verwachtingen voor de orderpositie buitenland voor het komende kwartaal zijn positiever dan de afgelopen jaren. 34% verwacht een verbetering terwijl 16% een

afname verwacht. Hierbij is het opvallend dat juist de machinebouwers het meest positief naar het volgende kwartaal uitkijken.

Hogere prijzen

In het tweede kwartaal van 2024 heeft 22% van de MKB-maakbedrijven de verkoopprijs verhoogd, terwijl 8% de prijzen juist heeft verlaagd. De meeste ondernemers die aangeven de verkoopprijs te hebben verlaagd, vallen onder de plaatbewerkende bedrijven. Van de service- en

onderhoudsbedrijven geven relatief veel ondernemers - een op de drie - aan dat zij de verkoopprijs in het tweede kwartaal hebben verhoogd.

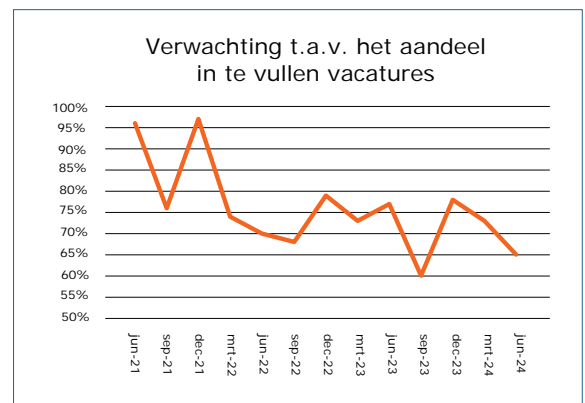
Meer personeel

Bij de geënquêteerden van deze Economische Barometer werken gemiddeld 19 medewerkers; gemiddeld 16,8 fte met een vaste aanstelling en ongeveer 2,2 fte met een flexibel contract. Dit betekent dat 12% van de medewerkers een flexibel contract heeft. Voor de hele MKB-maakindustrie geldt dat in het tweede kwartaal bij 6% van de bedrijven minder vast personeel werkt dan een kwartaal

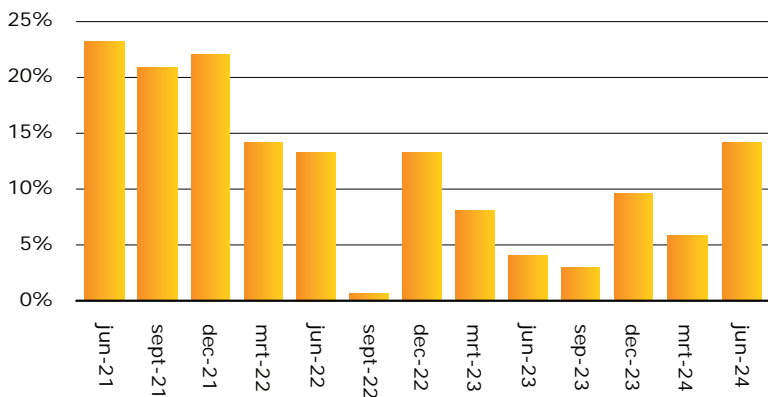
eerder. Bij 11% werken meer werknemers met een vast contract. Per saldo een toename van 5%. Er zijn net iets meer bedrijven waar het aantal flexibele contracten is toegenomen dan bedrijven waar dit aantal is afgenomen.

Aantal vacatures stijgt

Na enkele kwartalen van geleidelijke afname van het aandeel bedrijven met vacatures, is dit cijfer in de eerste helft van 2024 weer aan het stijgen. Eind 2023 had 44% van de respondenten ten minste één vacature uitstaan, nu is dat bij 54% van de bedrijven. Het gemiddeld aantal vacatures per bedrijf schommelt al geruime tijd tussen de 2,0 en 2,5. In het tweede kwartaal van 2024 is dit toegenomen tot 2,8. Afgezet tegen alle medewerkers hebben de respondenten gemiddeld voor bijna 8% van het totale personeelsbestand aan vacatures openstaan. Dit ligt op hetzelfde hoge niveau als in het tweede kwartaal van 2022. Van de plaatbewerkers heeft vier op de vijf bedrijven ten minste één vacature openstaan. Twee derde van de bedrijven verwacht de vacatures binnen een halfjaar in te kunnen vullen. Onder de machinebouwers, maar vooral onder de las- en constructiebedrijven, ligt dit aandeel nog lager, namelijk op 50 respectievelijk 40%!



Stand van de MKB-maakindustrie



Winstgevendheid stijgt

Het aantal bedrijven dat aangeeft winst te maken, ligt in het tweede kwartaal van 2024 weer iets hoger dan een kwartaal eerder. Twee derde van de bedrijven maakt winst, 10% van de bedrijven geeft aan verlies te maken en de overige 22% speelt quitte. Ook de ontwikkeling van het bedrijfsresultaat is verbeterd ten opzichte van het eerste kwartaal. Nam in het eerste kwartaal bij – per saldo – 11% van de bedrijven het bedrijfsresultaat af, nu neemt bij – per saldo – 2% van de bedrijven het bedrijfsresultaat toe. Onder de oppervlaktebehandelaars en onderhouds- en servicebedrijven zijn relatief veel bedrijven waarbij het bedrijfsresultaat is toegenomen. Ook de vraag hoe de ondernemer het bedrijfsresultaat waardeert,

wordt positiever beantwoord dan een kwartaal eerder. Nu waardeert – per saldo – 36% van de ondernemers het bedrijfsresultaat positief,

aan het einde van het eerste kwartaal was dit nog 28%.

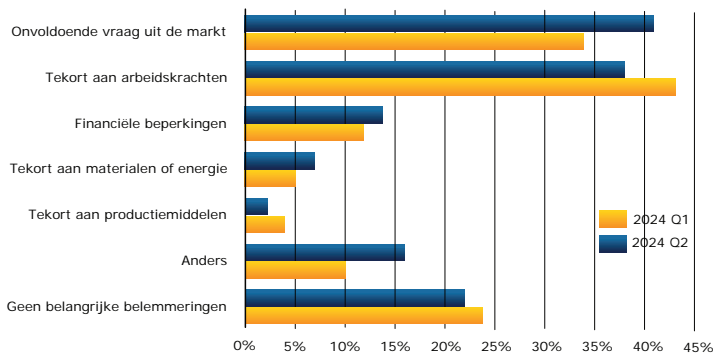
Voor het derde kwartaal van dit jaar zijn de verwachtingen ten aanzien van het bedrijfsresultaat weer iets positiever. 29% van de respondenten verwacht een verbetering, terwijl 16% een verslechtering verwacht.

Belemmeringen

De antwoorden op de vraag ‘Op welke twee gebieden ervaart u de meeste belemmeringen in uw bedrijfsvoering?’ bevestigen de uitkomst van deze Economische Barometer.

De belemmering ‘onvoldoende vraag uit de markt’ is minder vaak genoemd dan in het eerste kwartaal van 2024 en ‘tekort aan arbeidskrachten’ juist meer.

Op welke twee gebieden ervaart u de meeste belemmeringen in uw bedrijfsvoering?



‘WE HEBBEN AL EEN LEVERANCIER’

De acquisitiestrategie van negen van de tien bedrijven in de techniek komt op hetzelfde neer. Net zo lang doorgaan met benaderen van potentiële klanten, tot je er eentje spreekt waar de huidige leverancier toevallig net z'n levertijden niet heeft gehaald. Of waar de herstellkosten de pan uit rijzen.

De kans dat je precies op het juiste moment komt, is niet zo groot. Meestal hoor je: ‘Wij hebben al een leverancier’. Gevolgd door: ‘Ja, daar zijn we tevreden over’.

Vooraf toeleveranciers die in de ogen van hun klanten inwisselbaar zijn, hebben het moeilijk. Als je die eerste opdracht maar krijgt, kan je bewijzen wat je waard bent. Maar zover komt het meestal niet.

Wat kun je doen als je voor de honderdste keer hoort dat de huidige leverancier prima voldoet? Vraag altijd eerst of ze openstaan voor een second supplier, om de risico's af te dekken als het een keer misgaat. Dit werkt. Maar niet altijd. Er zijn genoeg bedrijven die al meerdere leveranciers hebben.

Je hebt dan drie opties:

1. Stoppen met acquisitie en jouw bedrijfsgroei afhankelijk maken van toeval.
2. Je aanbod anders verpakken, waardoor het toch aantrekkelijk wordt om verder te praten.

3. Grote aantallen potentiële klanten benaderen met een 13-in-een-dozijn-aanbod.

Als jij kiest voor de derde optie, heb je grote aantallen leads nodig. En die moet je allemaal persoonlijk benaderen. Dat kost ontzettend veel tijd als je alles met de hand moet doen. Maar dat hoeft niet meer. Artificial Intelligence kan je helpen.

Wil je weten hoe? Doe dan mee aan de gratis masterclass op woensdag 24 juli om 12.00 uur.

3 AI-tools om nieuwe klanten te vinden in een verzadigde markt

Je ontdekt:

- ✓ Wat ervoor nodig is om jouw acquisitie doeltreffender te maken
- ✓ Hoe je Artificial Intelligence kan inzetten om klanten te krijgen in een overvolle markt
- ✓ Live demo's van 3 AI-tools die het zware werk van je overnemen (en bijna niks kosten)

Al meer dan 1.500 deelnemers uit de techniek volgden masterclasses uit deze serie.

Schrijf je nu in via deze QR-code:



KAREN VAN RIEL,
AUTEUR EN OPRICHTER VAN
SALESTRAININGSBUREAU OUTDO

BLIK OP BRANCHES



DE JUISTE VRAGEN BIJ GOED SLIJPWERK

'SLIJPEN IS DUURZAAM EN BESPAART KOSTEN'

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

TEKST ALEX KUNST

NEDERLANDSE PRECISIE SLIJPBEDRIJVEN (NPS)

De belangstelling voor duurzaam gebruik van gereedschappen groeit. Ruud van de Laar, directeur van Slijperij van de Laar in Gemert, kent zijn klanten door en door. Met het juiste advies kunnen zij hun gereedschappen langer inzetten, met betere resultaten en lagere kosten.



Ruud van de Laar

In de werkplaats liggen boren, zagen en frezen voor zowel metaal- als houtbewerking. Een rijtje conventionele machines wordt aan beide zijden geflankeerd door moderne CNC-apparatuur, inclusief robot. Van de Laar: 'De overeenkomst tussen alle verschillende klanten is dat ze steeds nauwkeuriger gaan werken. Er zitten uiterst kritische klanten tussen en door de jaren heen zijn we daarin meegegroeid. Het is lastig om zomaar een nieuwe klant te krijgen in de metaalverwerkende

sector, als je er weinig van weet. Gelukkig hebben wij de kennis opgebouwd om voor elk type bedrijf aan de slag te gaan.'

Constante klantenkring

Het bedrijf werd in 1973 opgericht door de vader van Ruud van de Laar. Ruud nam de zaak over in 1995. Door de jaren heen specialiseerde het bedrijf zich steeds meer als slijperij en in de handel van verspanende gereedschappen. Tegenwoordig werken er tien mensen. Van de

Laar: 'Mijn vader bezocht klanten en kwam steeds meer werk tegen. In het begin waren het kleine zagen, maar we slijpen ook regelmatig zagen van 1.250 millimeter.'

Ruud van de Laar was al van jongs af aan actief in het bedrijf. De handel van verspanende gereedschappen had vanaf het begin zijn belangstelling. 'Wat je slijpt, moet je ook kunnen leveren. En als je zaagbladen doet, dan moet je wel alle zaagbladen doen en niet alleen de hardlopers. Maar ik wil niet van alles doen, want dan ben je geen specialist. Ik wilde heel goed worden in slijpen en advies. En dat is gelukt.'

Het bedrijf is supergezond met een constante klantenkring, vertelt Van de Laar. 'Er zitten vaste klanten tussen die we al kennen vanaf de jaren '70. Onze klanten groeien en daarmee groeit de vraag naar slijpwerk. De aard van het werk verandert. We maken steeds de stap om de groei bij de klant bij te kunnen houden, bijvoorbeeld door te investeren in CNC-machines. We houden het contact en we hebben het vertrouwen.'

Advies

Van de Laar en zijn medewerkers bezoeken de klanten elke twee weken, omdat het slijpwerk wordt gehaald en gebracht. 'Vaak krijg ik dan vragen over bepaalde uitdagingen en dan adviseer ik. Soms staan we bij de klant aan de machine om te kijken of alles naar wens verloopt. Ik weet hoe we gereedschap bouwen, ik ken de geometrie van diverse materialen en ik ken de snijgegevens die nodig zijn om het gereedschap optimaal in te zetten. In een gesprek blijkt al snel wat belangrijk is voor



de klant: de maatvastheid, de snelheid of de oppervlakteruwheid. De klant weet natuurlijk al heel veel, maar toch kunnen we vaak aanvullend adviseren.'

Coating

Het gaat erom dat je de juiste vragen stelt, zegt Van de Laar. 'Vaak bouwen we gereedschap naar wens. Soms vraag ik welke machine de klant gaat gebruiken. Dat is dan niet altijd de meest geschikte machine, omdat de andere machines al bezet zijn. Het komt voor dat iemand iets wil voor een conventionele machine, wat alleen op een CNC-machine

« Als er een coating op het gereedschap is aangebracht, werkt koeling juist averechts »

uitvoerbaar is. Hij maakt uit wie de machine bedient – diegene ken ik meestal persoonlijk. Op die manier kun je erg ver gaan in je advies, puur omdat je elkaar al zo lang kent.' Laatst kreeg ik een simpele vraag over een wisselplaatfrees, waarbij ze iets moesten vlakken: moeten we dat koelen of niet? Het antwoord heeft te maken met het materiaal. In het ene geval is het goed om te koelen, in het andere geval juist niet. Omdat we de gereedschappen kennen, weten we dat ze droog sneller kunnen presteren. Dus meer verspanen en langere standtijden door de koeling uit te zetten. Vroeger was vaak de gedachte: altijd koelen, anders wordt het te warm. Maar de ontwikkeling van gereedschappen staat niet stil. Als er een coating op het gereedschap is aangebracht, werkt koeling juist averechts. Die coating moet een bepaalde temperatuur



Een medewerker controleert de maatvoering.

hebben om optimaal te kunnen werken.' De coating waarover Van de Laar spreekt, bestaat uit een dunne laag van tussen 1 en 5 µm. Bij snijgereedschappen verlengt en bevordert de coating het proces. Door de coating glijdt de spaan makkelijker over de snijkant. De weerstand wordt verlaagd, waardoor de snelheid van het frezen omhoog gaat. Van de Laar: 'Ook hier is het weer belangrijk om vragen te stellen. Je kunt een basiscoating aanbrengen en dan heb je een langere standtijd. Voor roestvrijstaal kun je bijvoorbeeld een speciale coating aanbrengen. Dan is het rendement nog groter.'

Duurzaam

Slijpen is een uitstekende manier om duurzaam om te gaan met middelen, aldus Van de Laar. De kwaliteit van het slijpen moet 'als nieuw' zijn. Als een klant met een nieuwe frees honderd onderdelen kan frezen, dan moet hij dat met

een geslepen frees ook kunnen, vindt Van de Laar. 'Stel dat het slijpen de helft van de nieuwprijs van het gereedschap is, dan zijn de kosten per onderdeel lager. Het is dus duurzaam en het bespaart kosten. Het komt voor dat de diameter van een gereedschap na het slijpen iets kleiner is. Dan is het de vraag of de klant hem nog kan of wil gebruiken. De man aan de machine moet ook weten dat de frees kleiner is. Het moet dus duidelijk zijn dat een gereedschap geslepen is. Daar zijn we druk mee bezig.'

Van de Laar vindt zichzelf 'een beetje een vakidiot'. Hij wil mooie producten maken in de brede zin van het woord. 'Dat kan de handel en verkoop zijn of een nieuw product. Soms moeten we aan de slag met een speciaal gereedschap waarvan wordt gedacht: dat gaat nooit lukken. En dan lukt het toch. Daar krijg ik energie van.'



Branchemanager
Claudia Willems



NEDERLANDSE PRECISIE SLIJPBEDRIJVEN (NPS) verenigt bedrijven die als hoofdactiviteit slijpbewerkingen uitvoeren voor derden. De branchegroep is actief onder de vlag van Koninklijke Metaalunie. Op dit moment heeft NPS 44 leden, waaronder een aantal buitengewone leden. Dat zijn de toeleveranciers van de slijperijen.

Klanten en zeker de eindverbruikers vinden duurzaamheid en Total Cost of Ownership (TCO) belangrijk. Ze stellen hier steeds meer eisen aan, aldus Claudia Willems, branchemanager bij NPS. 'Dit begint in de engineeringsfase. Wat is het juiste materiaal, de productiemethodiek? Als laatste moet er gekeken worden hoe je er na de levenscyclus weer op een verantwoorde manier vanaf komt.'

De meeste bedrijven werken voor sectoren binnen de hele BV Nederland, ook buiten de metaal, en vervullen daar al jaren een circulaire en kostenbesparende rol, aldus Willems. 'Als industrie wil je dat de keten zo duurzaam mogelijk is. Dat kan alleen als je alle schakels meeneemt.'

Het sterke punt van toeleveringsbedrijven is dat ze, vanwege hun expertise en positie in de keten, gewend zijn om vaak al vanaf het begin mee te denken. Ze hebben daarmee de sleutel in handen om de klant te helpen en te onderzoeken of een ontwerp, naast een commercieel succes, een duurzaam succes op de lange termijn is. De leden van NPS slijpen op allerlei manieren. Gereedschappen, onderdelen en zagen slijpen en herslijpen is een activiteit die goed past in een circulaire economie. Je doet namelijk veel langer met hetzelfde onderdeel.'

Ruud van de Laar van Slijperij van de Laar is vicevoorzitter van NPS. Hij geeft aan: 'De belangrijkste reden voor het lidmaatschap is kennis delen. Dat betekent niet alleen kennis halen, je moet ook kennis brengen. Er is veel onderling vertrouwen binnen de groep.'

START NU MET DE VOORBEREIDINGEN OP DE CYBERBEVEILIGINGSWET

In 2025 wordt de Cyberbeveiligingswet (Cbw) ingevoerd. De Cbw is de Nederlandse wet die voortkomt uit de Europese NIS2-richtlijn. Tienduizenden Nederlandse bedrijven krijgen hier direct of indirect mee te maken, ook bedrijven die nog niet eerder te maken hadden met cyberwetgeving. Ondernemers kunnen zich nu al op de wet voorbereiden.

Over het belang van cybersecurity is weinig discussie meer. Er is een grote afhankelijkheid van digitale systemen, terwijl de digitale weerbaarheid van veel bedrijven nog achterblijft. Daarom is er een nieuwe Europese cyberrichtlijn ingevoerd. Deze wordt op dit moment door het Ministerie van Justitie en Veiligheid vertaald naar nationale wetgeving, de Cbw. De Cbw is de opvolger van de zogeheten Wet beveiliging netwerk- en informatiesystemen (Wbni).

De Cbw is van toepassing op de overheid en op organisaties die actief zijn in essentiële en belangrijke sectoren. Organisaties in essentiële sectoren leveren vitale diensten. Denk hierbij aan energiebedrijven, transportbedrijven, de gezondheidszorg, financiële instellingen en dienstverleners voor de digitale infrastructuur. Voorbeelden van belangrijke sectoren zijn o.a. digitale aanbieders, de levensmiddelenindustrie en productiebedrijven. Micro- en kleinbedrijven vallen niet onder NIS2. Middelgrote en grote bedrijven wel. De ondergrens voor middelgroot is een jaaromzet van tien miljoen euro of vijftig werknemers.

Systemen verplicht beschermen tegen incidenten

De Rijksinspectie Digitale Infrastructuur (RDI) houdt toezicht op de naleving van de Wbni en

zal dat ook gaan doen op de Cbw, voor onder andere de maakindustrie. 'Bedrijven krijgen een zorgplicht, meldplicht, registratieplicht en toezicht opgelegd', vertelt Jasper Nagtegaal, directeur Digitale Weerbaarheid van de RDI. 'De zorgplicht houdt in dat bedrijven maatregelen moeten nemen om hun netwerk- en informatiesystemen tegen incidenten te beschermen. Zo moeten zij een risicoanalyse uitvoeren en aandacht besteden aan de bedrijfscontinuïteit, via bijvoorbeeld back-up-beheer en noodvoorzieningsplannen.'

De Cbw gaat uit van een open norm. Dat betekent dat de wet wel het doel voorschrijft, maar niet hoe een bedrijf dat doel moet bereiken. 'Organisaties hebben over zichzelf de meeste kennis en zijn daarom het beste in staat om te bepalen welke maatregelen het



meest effectief zijn', legt Nagtegaal uit. 'Als toezichthouder bepalen we of die maatregelen voldoende zijn. We zien graag dat bedrijven vanuit een intrinsieke motivatie hun digitale weerbaarheid verbeteren. Want cybersecurity is essentieel voor de continuïteit van dienstverlening en productie.'

Ook impact voor toeleveranciers

Een onderdeel van de Cbw dat momenteel veel vragen oproept, is de verplichting om ook de toeleveringsketen te beveiligen. De aanleiding voor dit onderdeel van de wet is duidelijk: een hack of digitale uitval bij een bedrijf kan ook grote gevolgen hebben voor organisaties waarmee die organisatie (digitaal) verweven is. Sommige bedrijven zijn zich daar al goed van bewust. 'Wij houden voortdurend een actueel overzicht bij van onze assets/services en de

bijbehorende leveranciers', vertelt William Biemans, systeembeheerder van Wuppermann Staal. 'Daarin hebben we niet alleen de risico's gedefinieerd en ingeschaald, maar staan ook de contactpersonen als er iets gebeurt én hun achtervang. We maken dus al op voorhand afspraken met deze partijen, en niet pas als het misgaat.'

Het aandachtsgebied ketenafhankelijkheid in de Cbw betekent dat toeleveranciers impact kunnen ervaren van de nieuwe cyberwet. Dus ook bedrijven die zelf niet onder de Cbw vallen, kunnen te maken krijgen met vragen of eisen om de digitale risico's in de keten te verkleinen.

Hulpmiddel bij keteninventarisatie

'Het is dan ook belangrijk om tijdig met je ketenpartners in gesprek te gaan', zegt Michel

Verhagen. Hij is manager van het Digital Trust Center (DTC), dat zes jaar geleden bij het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat is opgericht om ondernemend Nederland te helpen bij hun cyberveiligheid. 'In de praktijk zijn veel mkb-bedrijven nog onvoldoende cyberweerbaar. Een vijfde van de kleinere

Jasper Nagtegaal





Michel Verhagen

bedrijven neemt zelfs helemaal geen cybersecuritymaatregelen.'

Het DTC probeert bedrijven zo goed mogelijk te ondersteunen bij de voorbereiding op de Cbw. Verhagen: 'Het belangrijkste is te starten met een risicoanalyse. Wat zijn de kroonjuwelen van jouw organisatie? Welke cyber-risico's kunnen een bedreiging vormen voor deze kroonjuwelen? Hoeveel dagen uitval is acceptabel? Daarnaast kun je al een start maken met het in kaart brengen van de risico's in je keten. Van welke toeleveranciers is de continuïteit van je dienstverlening afhankelijk?'

Keteninventarisatie

Voor bedrijven met een overzichtelijke keten van toeleveranciers heeft het DTC een speciale keteninventarisatie ontwikkeld. Deze keteninventarisatie kan helpen om de ketenafhankelijkheid scherp te krijgen en de ketenweerbaarheid en het herstelvermogen van het bedrijf te vergroten. 'Het is ook een mindset', weet Biemans. 'Voortdurend bedenken wat het effect is als een bepaald systeem uitvalt. En wat de oplossing is. Stel jezelf bijvoorbeeld ook de vraag: hoe snel kun je zo nodig overstappen op een andere leverancier?'

Voor bedrijven die persoonlijk contact op prijs stellen, heeft het DTC een online community met onder andere een NIS2-themaruimte. In deze ruimte kunnen ondernemers vragen stellen aan andere ondernemers en cybersecurity-experts. Daarnaast zijn er samenwerkingsverbanden, zoals voor de metaalsector het Cyberweerbaarheidscentrum Brainport – voor heel Nederland actief – of het Cyberweerbaarheidscentrum Maakindustrie Zuid-Holland.

Valt uw bedrijf onder de Cbw?

In oktober 2023 lanceerde de Rijksoverheid de NIS2-Zelfevaluatie, waarmee ondernemers kunnen inschatten of hun bedrijf of organisatie onder de Cbw valt. Ook is afgelopen februari de NIS2-Quickscan gelanceerd. Dit is een hulpmiddel voor bedrijven die willen toetsen

waar ze staan in de voorbereiding op de Cbw. 'Een goede score betekent nog niet dat je gegarandeerd aan de wet voldoet', benadrukt Verhagen. 'Maar de tool maakt wel duidelijk of je goed op weg bent en stelt technische en organisatorische verbetermaatregelen voor.' Het is de ambitie van de RDI om risico's zo veel mogelijk aan de voorkant te beperken. Nagtegaal: 'We willen als toezichthouder focussen op risico's met de grootste maatschappelijke impact. Door het gesprek met onder toezicht gestelden aan te gaan, proberen we ultieme dwangmiddelen als boetes zo veel mogelijk te voorkomen. Want uiteindelijk hebben we hetzelfde belang: Nederland veilig verbonden houden.'

Website voor meer informatie

<https://www.digitaltrustcenter.nl/nis2/startpunt>

Wat doet Koninklijke Metaalunie om u te helpen?

Voor vragen kun je contact opnemen met Rard Metz, programmamanager Cyberweerbaarheid, metz@metaalunie.nl of via 030 - 605 33 44.

Online informatie

Samen Digitaal Veilig: <https://www.samendigitaalveilig.nl/metaalunie/>

Cyra staat voor CYberRAting. Een hulpmiddel om digitale weerbaarheid van ondernemingen in kaart te brengen en aan de slag te gaan met verbeteringen. Het CYRA-certificeringsmodel bestaat uit vier programma's. <https://cyberrating.nl/>

Voor dienstverlening

(Landelijk) <https://cwbrainport.nl/mkbpilot#c29925>

(Zuid Holland) <https://cwmaakindustrie.nl/>

www.mevas.nl/nieuws/cyberscan-van-perfect-day/

BREAKING NEWS

Vijf topproducten van de afgelopen tijd

NIEUWE HOOG-EFFICIËNTE VOORTSTUWERS VAN KSB

KSB introduceert een nieuwe generatie voortstuweraars van de serie AmaProp, voor toepassing in de slib- en biologische afvalwaterbehandeling. Als elektrische aandrijving van de nieuwe voortstuweraar met pompmotor worden IE5-Ultra-Premium-Efficiency synchroonreluctantiemotoren, dan wel IE3-Premium-Efficiency asynchroon-motoren toegepast. De IE5 synchroonreluctantiemotoren bevatten geen magnetische materialen zoals zeldzame aardmetalen. Twee achter elkaar geplaatste draairichtingonafhankelijke mechanische asafdichtingen met vloeistofreservoir



zorgen voor de noodzakelijke afdichting. Daarvoor is milieuvriendelijke minerale olie gebruikt. Een oliesensor die in de tegenring is gemonteerd, activeert een alarm bij eventuele beschadiging aan de mechanische asafdichtingen. De motoren zijn standaard voorzien van onderhoudsvrije lagers en temperatuurvoelers voor het beschermen van de wikkeling tegen sterke verhitting.

www.ksb.nl

HIGHTECH BUS VOOR MAGNEETKOPPELINGPOMPEN

KSB introduceert de MagnoProtect, een nieuwe, 3D-geprinte spleetbus voor de magneetgekoppelde pompserie Magnochem. Het nieuwe product biedt de veiligheid van een dubbelwandige bus zonder de daaraan verbonden nadelen,



zoals sterke verwarming en wervelstroomverliezen. In vergelijking met busmotorpompen hebben de nieuwe magneetgekoppelde uitvoeringen aanzienlijk betere totaalrendementen bij vergelijkbare veiligheid. Met het volledig gekanaliseerde ontwerp biedt de nieuwe spleetbus een tweede redundante statische veiligheid tegen lekkage van het te verpompen medium. Een druktransmitter controleert het opgewekte vacuüm dat in normaalbedrijf in de kanalen van de spleetbus heerst. Stijgt de bewaakte druk tot de atmosferische druk, dan is de buitenste drukhuls beschadigd. Stijgt de druk boven de omgevingsdruk, dan is de binnenste drukhuls beschadigd.

www.ksb.nl

LANGDURIG OFF-GRID GEBRUIKEN VAN EEN ELEKTRISCH MACHINEPARKS

RUGGED Batteries biedt gebruikers off-grid robuuste mobiele batterijpakketten. Met de RUGGED 300 en 600 mobiele accu's vervangen gebruikers diesel door hun zelf opgewekte energie. Dat maakt het mogelijk om duurzaam en kostenbesparend door te werken. Volgens het bedrijf bespaart een lokale akkerbouwer met RUGGED 300 mobiele accu's en de RUGGED-irrigatiepomp jaarlijks 33.000 liter diesel. Uitstootvrij en zonder geluidsoverlast voor de omgeving. RUGGED Batteries is een samenwerking aangegaan met een Nederlandse ontwikkelaar van accutechnologie voor de ontwikkeling van de mobiele accupakketten voor onder andere de bouw, infra en landbouw.

<https://ruggedbatteries.nl>



BREAKING NEWS

Vervolg

ONLINE TOOL VOOR PLAATMATERIAAL OP MAAT

Begin juni heeft bouwgroothandel Stiho een online tool gelanceerd waarmee klanten plaatmateriaal op maat kunnen laten bewerken. Klanten kunnen via de webshop eenvoudig en snel – binnen enkele minuten – een order doorgeven voor plaatmateriaal op maat voor hun projecten. Niet alleen kan er via de bewerkingstool een plaat op maat worden besteld, ook zijn er diverse randbewerkingen mogelijk. Met de online tool hoopt Stiho tijd te besparen en faalkansen in de orderverwerking te verminderen.



www.stiho.nl

ABB FLOWMETERS MET ETHERNET-APL CONNECTIVITEIT

De FSS400 Swirl- en FSV400 Vortex-flowmeters van ABB zijn voor het eerst verkrijgbaar met Ethernet-APL (Advanced Physical Layer)-connectiviteit. Hierdoor is snelle overdracht mogelijk van proces- en diagnostische gegevens uit het veld.



De technologie opent nieuwe mogelijkheden voor het digitaal verzamelen en analyseren van gegevens in processen in de chemische, olie- en gas- en waterstofindustrie. Volgens ABB kan de communicatietechnologie productiebedrijven helpen de operationele efficiëntie te verbeteren.

www.abb.com

10 BREAKING NEWS

Deel uw product met trots met de leden van Koninklijke Metaalunie!

Neem contact met ons op via productnieuws@metaalplustechniek.nl en ontdek hoe uw nieuws in dit magazine een plek kan krijgen op onze Breaking News-pagina.



GEVAAR OP DE (OVER)WEG

Midden op de spoorwegovergang valt een tractor plotseling stil. De bestuurder krijgt hem niet meer aan de praat. Hij rent gelukkig op tijd weg voor een naderende goederentrein. Er volgt een botsing.

Technisch experts zien dat de motor van de tractor was afgeslagen door een knik in de brandstofleiding. Een reparatiemonteur blijkt, bij het terugplaatsen van de tractorcabine, niet te hebben gecheckt of alle slangen er goed onder lagen. Er is weinig ruimte voor de slangen onder de cabine, wat de kans op een knik groot maakt. De monteur had hier zorgvuldiger mee om moeten gaan.

Niet alleen de eigenaar van de tractor, maar ook NS en ProRail kloppen aan bij de werkgever van de monteur; Agrorepair bv. Zij claimen een half miljoen euro vanwege schade aan de trein en aan de spoorwegbeveiliging. Agrorepair vraagt zich af of dit zomaar kan. De reparatie werd uitgevoerd in opdracht van de eigenaar van de tractor. Als de monteur van Agrorepair onzorgvuldig is geweest, dan heeft hij een norm overtreden die geldt tussen Agrorepair en de eigenaar van de tractor. Daar kunnen NS en ProRail toch geen rechten aan ontleen?

AANSPRAKELIJKHEID OP ORDE

U staat (misschien gelukkig) niet altijd stil bij wat een fout teweeg kan brengen en hoever uw aansprakelijkheid daarbij gaat. Het is belangrijk uw aansprakelijkheidsverzekeringen goed op orde te hebben.

Geen relatie

Ook vindt Agrorepair dat er niet genoeg relatie is tussen de schade en de fout van zijn monteur. Hoe kon hij voorzien dat door een fout de tractor uitgerekend op een spoorwegovergang zou afslaan, vlak voor een naderende trein? Het is gewoon een heel ongelukkige samenloop van omstandigheden, waarvan de gevolgen niet op haar bord thuishoren, aldus Agrorepair.

Gevaar op de weg

De aangezochte rechter redeneert als volgt: een kapotte tractor is een gevaar op de weg. Zowel voor de chauffeur, als voor andere verkeersdeelnemers. Maar ook voor eigenaren van objecten op of aan de weg. De norm die bepaalt dat een reparatie zorgvuldig moet gebeuren om gevaarlijke situaties te voorkomen, beschermt ook deze laatste groep. Dat schade aan een trein en spoorweg-apparaat niet voor de hand lag, doet er dan eigenlijk niet toe. Ook hoe de schade heeft kunnen ontstaan, is minder relevant. Tenminste, als er geen sprake is van eigen schuld van NS of ProRail. Agrorepair moet daarom alle schade aan ProRail en NS vergoeden. Mogelijk vergoedt de verzekeraar (een deel van) de schade.



MR. MIRJAM BOS
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

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

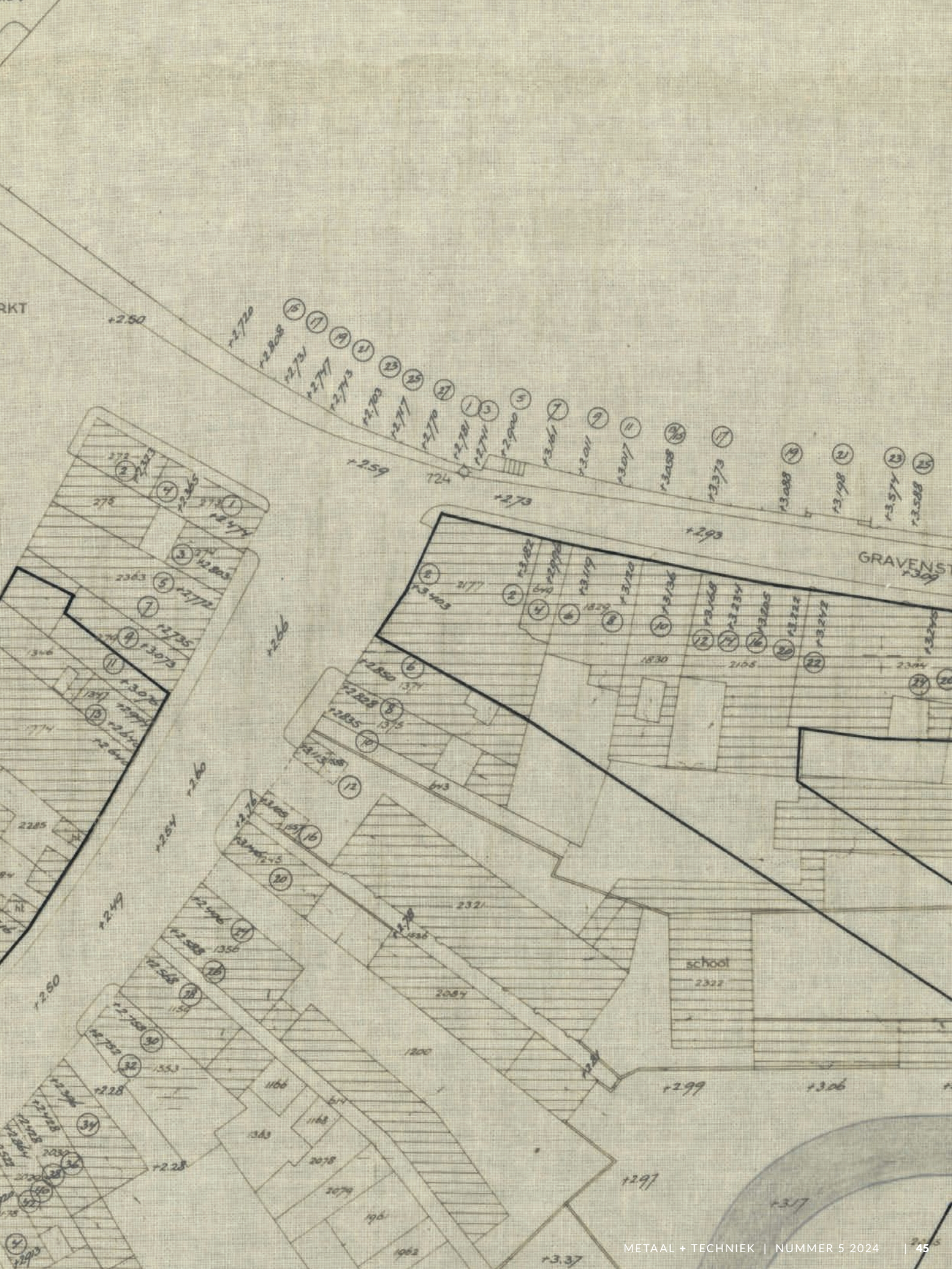
UIT HET ARCHIEF

VAN SMEDERIJ TOT ALLROUND CONSTRUCTIEWERKPLAATS

DE JONG CONSTRUCTIEWERKPLAATS

Koninklijke Metaalunie is onderdeel van een lange, meer dan honderdjarige geschiedenis van werkgevers die zich verenigden in voorlopers van de huidige organisatie. Deze rubriek verbindt heden en verleden met elkaar. Uiteraard is

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



VERGUNNING tot OPRICHTING van eene Smederij.

De **BURGEMEESTER** en **WETHOUDERS** van **DORDRECHT**,
gelet op artikel 8 der Wet van 2 Juni 1875 (Staatsblad no. 95);
brengen ter algemeene kennis:
dat op heden aan **H. DE JONG** en zijne rechtverkrijgenden, vergunning is verleend tot oprichting van eene Smederij in het pand aan de Varkenmarkt No. 8 alhier, Kadastraal bekend onder no. 1375 van Sectie F.

Dordrecht, den 4en April 1892.
De Burgemeester en Wethouders voornoemd,
De Secretaris, De Burgemeester,
DE SWART. **H. A. NEBBENS STERLING.**



BESLAGVOORWAARDEN

Uittreksel artikel XV, Beslagvoorwaarden

a. De Smid is niet aansprakelijk voor verwonding, enz. van dieren, die voor of na beslag gehaald of gebracht worden, wachten, of beslagen worden, noch voor schade, welke deze dieren aan derden toebrengen.

b. Alle schade, door dieren voor, tijdens of na beslag toegebracht, wordt verhaald op degene, die opdracht gaf tot het beslaan.

AFTEKENINGEN: METALLEN, Metaal verhanden ingevolge de beslaglijzen van de smid.



De duik in het verleden begint deze maand in het jaar dat Ellis Island wordt geopend, de plek waar alle immigranten de Verenigde Staten van Amerika binnenkomen. In datzelfde jaar krijgt Rudolf Diesel patent op de dieselmotor, wordt de Centrale Commissie voor de Statistiek opgericht en lanceert de Franse baron Pierre de Coubertin het idee de Olympische Spelen in moderne vorm te doen herleven. In Dordrecht vraagt Hendrikus de Jong (geboren op 3 september 1867), smid van beroep, een vergunning aan om een smederij te starten. Op 4 april 1892 wordt de vergunning verleend en kan Hendrikus (Hein) zijn start maken. Firma H. de Jong wordt opgericht en vestigt zich aan de Varkenmarkt 5 te Dordrecht, het pand dat is gefinancierd door moeder

Dorothea Lemans. Hein trouwt op 28 november 1888 met Maria Smit, zij is weduwe en heeft al een dochter Elisabeth Fischer. Samen krijgen Hein en Maria acht kinderen.

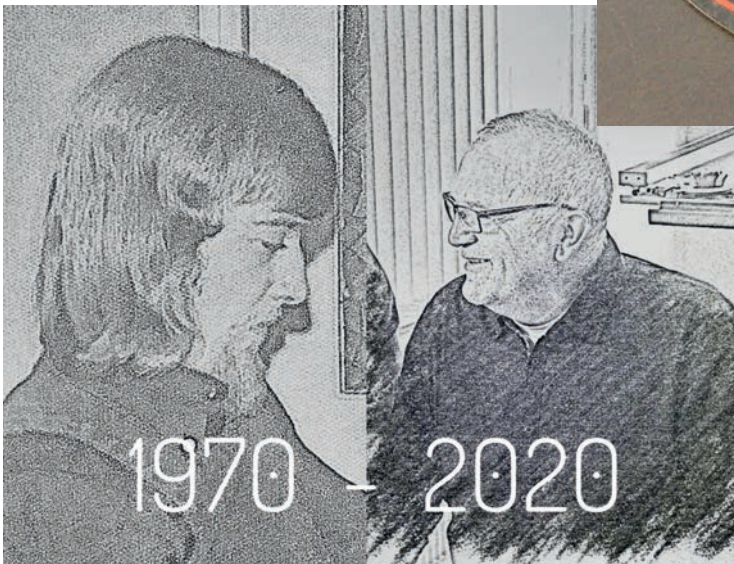
Van paarden tot vrachtwagens

De Jong start als een smederij. De werkzaamheden bestaan hoofdzakelijk uit het beslaan van paarden en houten wielen voorzien van stalen banden. In 1913 groeit de smederij en vraagt Hein een vergunning aan om uit te breiden. Dat doet hij ook in 1919. Deze vergunning wordt ook verleend door burgemeester en wethouders van Dordrecht. Aan de overkant van de werkplaats had Fa. H. de Jong een pakhuis/magazijn. De werkplaats op de Varkenmarkt liep door naar de Knolhaven,

waar ook een ingang was. Op de foto en de tekening ziet u de stalen balken liggen die klaarlagen om verwerkt te worden. Het derde pand van links is het pand van Fa. H. de Jong. Op 13 maart 1930 overlijdt Hein de Jong op 62-jarige leeftijd. Drie zonen van Hein – Dirk, Cees en Siem – nemen de leiding over. De werkzaamheden omvatten inmiddels het vervaardigen van kipconstructies op vrachtwagenchassis.

Stage, oorlog, baan

De bedrijfswagens van Fa. H. de Jong zijn, net als tegenwoordig, voorzien van de bedrijfsnaam en een adres plus telefoonnummer. Het telefoonnummer dat het bedrijf nu nog steeds gebruikt, is een deel van het oude nummer van toen. Vlak voordat de Tweede Wereldoorlog



uitbreekt, gaat Adrie Peters stagelopen bij Fa. de Jong. Na zijn stage gaat hij het leger in en dan breekt de oorlog uit. In 1945 treedt hij weer in dienst bij Fa. de Jong. Hij trouwt en krijgt met zijn vrouw zeven kinderen, onder wie Harry, die later een belangrijke rol inneemt bij Fa. de Jong.

Allround constructiewerkplaats

In de jaren '60 komt de gemeente Dordrecht met saneringsplannen voor de Varkenmarkt en omgeving. De smederij moet verhuizen. In 1968 verhuist Fa. de Jong van de Varkenmarkt naar de Grevelingenweg 12, op het nieuw aangelegde industrieterrein "de Staart". Verder wordt het bedrijf dit jaar overgenomen door John en Henny de Jong, de zonen van Dirk en

Cees. Het bedrijf verandert steeds meer in een allround constructiewerkplaats, waarvan de klanten voornamelijk uit de aannemerij komen. Op 6 november 1969 worden de panden aan de Varkenmarkt gesloopt.

Restauratiewerk

In de jaren daarna treedt Harry Peters, net als zijn vader, in dienst bij Fa. H. de Jong.

In 1976 verongelukt Henny de Jong en John de Jong zet het bedrijf alleen voort. In 1982 stapt Harry in de directie en voert samen met John de leiding. Harry's vader gaat met pensioen in 1984. In 1988 neemt Harry Peters het bedrijf in zijn geheel over, John de Jong verlaat het bedrijf. De werkzaamheden worden uitgebreid met restauratiewerk aan historische objecten.

In 1994 treedt Harry's zoon Danny in dienst bij Fa. H. de Jong. In 2007 wordt hij toegevoegd aan de directie. Harry en Danny hebben samen de leiding over het bedrijf. In 2017 trekt Harry zich terug uit de leiding van het bedrijf. Hij blijft wel dagelijks betrokken. Firma H. de Jong wordt een bv en in 2020 is Harry 50 jaar in dienst bij de Jong!

Vandaag de dag variëren de werkzaamheden van het bedrijf; van het leveren en monteren van constructies en onderdelen in staal, rvs én aluminium, restauraties, machinebouw, trappen, hekken en speciale projecten tot aan meubelen toe.



METAALTOPPER

De metaaltopper deze maand is Roy Lankhorst uit Amstelveen. Roy werkte eerder in de horeca, bij een drankengroothandel en bij een slijterij. Hij leidde – naar eigen zeggen – een ongezond leven. Ruim twee jaar geleden besloot hij dat het anders moest: gezonder leven en ander werk. Hij stopte bij de slijterij en bezocht verschillende oriëntatiedagen van uiteenlopende scholen.

‘Als zestienjarige begon ik ooit aan de opleiding Werktuigbouwkunde. Maar er was van alles mis op die school. Ik stopte en ging in de horeca aan de slag, maar de interesse in techniek en bezig zijn met je handen is altijd gebleven.’ Via het Baan met Toekomst-project van de gemeente Amsterdam keek hij rond in verschillende sectoren. Hij besloot de mbo-opleiding tot

allround constructiewerker te volgen. “Verspanende techniek vind ik ook leuk, maar als constructiewerker ben je eenvoudig mobiel inzetbaar. Als ik ooit als zzp’er aan de slag wil, lijkt me dat makkelijker.’ Roy volgt zijn opleiding bij Tetrix. Dat betekent één week per maand praktijkopdrachten doen bij Tetrix en iedere donderdag theorieles op het roc. De rest



ROY LANKHORST (34)

BEELD W. BRAAT/GEMEENTE AMSTERDAM
TEKST PIETER PULLEMAN

van de maand doet hij werkervaring op bij Konstruktiebedrijf Hercules in Uithoorn. 'We maken vooral leidingwerk, bordessen, trappen en frames. In het begin liep ik mee met een ervaren medewerker. Nu mag ik steeds meer zelf doen. Ik word graag uitgedaagd en doe met plezier de moeilijkere klussen, zoals het inmeten van leidingwerk op een bestaande locatie.

Moeten nadenken over hoe je iets het beste kan aanvlagen, werkt motiverend voor mij.' De opleiding en de baan bij Hercules bevallen hem 'onwijs goed'. 'Elke dag is leuk.' Met het gezonder leven gaat het ondertussen ook goed: Roy zwemt, rent en fietst wekelijks tien tot twaalf uur, als training voor de Ironman 70.3 in oktober in Portugal. Hij hoopt daarmee geld in

te zamelen voor Kika. (Zie: www.kikaextreme.nl. Zoek bij Deelnemers naar Roy Lankhorst.)

'Sporten zorgt voor nieuwe energie.' Dat laat zich zien in zijn studietempo: zoals het er nu uitziet, voltooit hij in oktober de opleiding in de helft van de tijd.

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

VINGER AAN DE POLS

Een gezonde economie en florerende bedrijven zijn noodzakelijk voor de welvaart in Nederland. Zonder een stabiele economie en een krachtig mkb zijn er geen banen en is er geen geld voor publieke voorzieningen. Ondernemers zijn nodig om te investeren en zijn van grote waarde voor onze samenleving. Het zijn woorden die ik zelf had kunnen verzinnen. Maar het is toch echt de inleiding van hoofdstuk 10 van het Hoofdlijnenakkoord van het nieuwe kabinet-zonder-naam.

Als ondernemer ben je geneigd je een keer in de ogen te wrijven als je zulke woorden leest. Maar het stond er echt! Bijna alle punten waar we de afgelopen jaren zo op gehamerd hebben, kwamen terug. Leest u mee? Een stabiele Nederlandse economie en gezonde bedrijven kunnen niet zonder een goed vestigingsklimaat. Bedrijven moeten zich in Nederland willen vestigen en willen blijven. Het verdienvermogen van Nederland moet voorop staan. Nederland moet een land blijven waar bedrijvigheid ontkiemt, bloeit en groeit. Onze Nederlandse industrie is van groot belang voor ons verdienvermogen. Tegelijkertijd is er ook direct actie nodig; nu is er te veel knellende regelgeving die in de weg zit.

Na deze woorden volgt een opsomming van wat er allemaal moet gebeuren om die mooie woorden om te kunnen zetten in daden. De vermindering van regeldruk voor ondernemers is een speerpunt. De verhoging van de AB-hef-

fing in box 2 en het verlagen van de mkb-winstvrijstelling voor IB-ondernemers worden niet doorgezet. Het nieuwe kabinet predikt 'stabiel beleid' en de herintroductie van degelijke budgettaire spelregels. Het staat er allemaal in. Het enige waarbij ik mijn wenkbrauwen fronste, was de alinea over het innovatiebeleid voor de komende jaren. Er wordt niet of nauwelijks geld vrijgemaakt voor het aanjagen van innovatie (van het mkb). Sterker nog, het Nationale Groeifonds wordt opgeheven.

Maar nu alle 'poppetjes' zijn ingevuld en het echte werk kan beginnen, hangt veel af van hoe de komende tijd thema's en voorstellen uitgewerkt worden in concrete beleidsprogramma's. We weten allemaal dat papier geduldig is. Alles draait om de concrete vertaling van die mooie woorden naar de praktijk. Zo zijn goede voornemens om regeldruk fors te verminderen door verschillende kabinetten als speerpunt bestempeld. Maar de praktijk bleek weerbarstiger. Toch geeft het wel hoop. Want het is nog altijd beter een vinger aan de pols te houden, dan helemaal geen pols te hebben. En op papier hebben we nu een goede aanzet voor wat een ondernemersgezin kabinet kan worden.

Uiteraard staat Koninklijke Metaalunie vooraan om mee te denken over deze essentiële nadere invulling van de plannen. Zodat die vinger aan de pols wat ons betreft een ferme handdruk voor een akkoord wordt.



JOS KLEIBOER
DIRECTEUR BELEID
KONINKLIJKE METAALUNIE

starrag

Engineering precisely what you value

Heckert

The difference matters

Hoog nauwkeurige
werktuigmachine voor
meer productiviteit

38%

productiviteitsstijging

door hoger spaanvolume en
verminderde neventijden bij
minimaal ruimtegebruik

Save the date

AMB, Stuttgart

10. – 14. september 2024

Bezoek ons hier:

Hal 7 / Stand B51

www.starrag.com

Ondernemer in de MKB-Maakindustrie?

Graag nemen wij u mee in het leven van Ronald. Met regelmaat delen wij zijn ontwikkelingen als ondernemer in de metaal en zijn ontwikkeling van ZZP-er naar een groeiende MKB-er.

We volgen Ronald bij het aannemen van personeel, de aankopen die Ronald doet en de begeleiding die hij hierbij ontvangt vanuit Mevas.

Terwijl u zich focust op ondernemen, regelen wij de verzekeringen. De Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB) is voor iedere startende ondernemer belangrijk. Een ongeval kan altijd gebeuren en kan leiden tot schade.

Het is belangrijk om ervoor te zorgen dat u in geval van schade, veroorzaakt door u, uw medewerkers of uw producten, kunt vertrouwen op uw verzekering.

Voordelen:

- Opzichtrisiko mee te verzekeren;
- Premie afgestemd op de MKB maakindustrie;
- Aantrekkelijke premie en voorwaarden.



mevas

STERK VERZEKERINGSWERK

SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN

mevas.nl



088 - 456 5400 @ info@mevas.nl