

nummer 8 2025

jaargang 70

Metaal+Techniek



Opleiden is een investering



STERK IN VORM



Nieuw en
gebruikt staal



Groot
assortiment



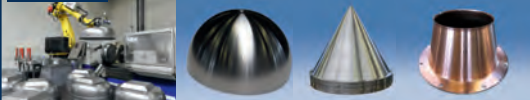
Verkoop
en verhuur

hpstaal.nl



ORFA VISSER AL 100 JAAR EEN BEGRIP IN METAALBEWERKING.

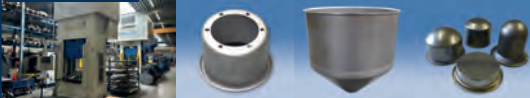
FORCEREN



FLENSWALSEN



DIEPTREKKEN



3D LASERSNIJDEN



LASSEN



+31 (0) 321 38 60 00
verkoop@orfavisser.nl

Bezoek onze website!



Unlock your Shop Floor potential

Maximise profitability, elevate quality and drive digital transformation across your operations.

Download
your free
playbook now



Advanced Aerospace Manufacturing & MRO Innovation Summit
4 November 2025 | Brainport Industries Campus



©2025 Hexagon AB and/or its subsidiaries and affiliates. All rights reserved.

DE RODE DRAAD



BEELD SANDER
VAN DER TORREN

De verkiezingen liggen achter ons. Nederland maakt zich op voor de vorming van een nieuw kabinet en een regeerakkoord dat de koers van de komende jaren zal bepalen. Juist nu is het moment om duidelijke keuzes te maken. Ondernemers hebben behoefte aan stabiliteit, vertrouwen en concrete uitvoering van beleid. Mooie woorden zijn niet genoeg – het gaat om daden die echt verschil maken.

« Praktische knelpunten maken het verschil tussen succes en stilstand »

De afgelopen jaren is het ondernemersklimaat onder druk komen te staan. Nederland zakte van de vierde naar de tiende plek op de inter-

ationale concurrentieranglijst. Dat is een signaal dat we niet kunnen negeren. Sterke MKB-maakbedrijven zijn onmisbaar voor onze welvaart, veiligheid en strategische autonomie.

Het nieuwe kabinet moet dat besef vertalen naar consistent beleid dat als een rode draad door het regeerakkoord heen loopt.

De Productiviteits-agenda kan daarbij een

stevige basis vormen. Hogere arbeids-productiviteit is cruciaal, maar het gaat niet alleen om technologie. Ook vaardigheden,

leven lang ontwikkelen, financiering en sterke ecosystemen horen daarbij. Voorwaarde is wel dat bedrijven, branches en onderwijsinstellingen actief worden betrokken en dat er tempo wordt gemaakt.

Daarnaast zijn er kansen die we niet mogen laten liggen. Neem de defensiesector. Slechts een klein deel van de Nederlandse defensiebestedingen komt terecht bij onze eigen bedrijven. Terwijl juist de innovatieve kracht en flexibiliteit van de MKB-maakindustrie van grote waarde zijn. Langjarige afspraken en investeringszekerheid zijn daarbij essentieel.

Ook bij verduurzaming zijn doorbraken nodig. Veel bedrijven willen elektrificeren, maar lopen vast op netcongestie. En toegang tot subsidies zoals de Flex-e regeling moet mkb-vriendelijker worden ingericht. Vaak zijn het de praktische knelpunten die het verschil maken tussen succes en stilstand.

Daarom is mijn boodschap richting politiek helder: zorg voor afstemming, voor uitvoering en vooral voor koersvastheid. Metaalunie staat klaar om samen te werken met het nieuwe kabinet om de kracht van de MKB-maakindustrie maximaal in te zetten. De rode draad die daarvoor nodig is, hebben wij verwoord in ons Verkiezingsmanifest. Ik nodig het nieuwe kabinet uit: pak het op en maak er werk van.

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 Breman Machinery en Breman Bending bv uit Genemuiden zetten scholing en ontwikkeling centraal in hun strategie. Directeuren Gijsbert Kamp en Niek Breman delen hoe ze jongeren, zij-instromers en ervaren medewerkers klaarstomen voor de toekomst. Mark Helder voorzitter van Koninklijke Metaalunie is ook aangeschoven in Genemuiden en ziet hun aanpak als een voorbeeld voor de sector.

08

18

BESTUURLIJKE Vernieuwing

Koninklijke Metaalunie vernieuwt haar bestuurlijke structuur ingrijpend. Met een compacter bestuur, een slagvaardige Ledenraad en thematische commissies wil de vereniging wendbaarder worden en tegelijkertijd leden nauwer betrekken bij de koers. Vanaf 1 januari 2026 gaat de nieuwe structuur in.

22

VERENIGING ION Vereniging ION luidt de noodklok: oppervlaktebehandeling krijgt te weinig aandacht. Directeur Jan-Willem Beun benadrukt dat zonder deze bewerkingen de halve wereld zou instorten.

30

SAMEN PEDa en ANAC Carwash ontwikkelden samen innovatieve installaties, waaronder een interieur-carroussel en een vernieuwde interieurbaan. Hun samenwerking draait om vertrouwen en praktische oplossingen.

41

RECHTGEZET Een rechter oordeelde dat een 'grove indicatie' als vaste prijs geldt; leg afspraken dus altijd glashelder vast.

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

Uitgever Elma Media B.V.
Keizelbos 1, 1721 PJ Broek op Langendijk
Redactie Pieter Pulleman (hoofdredacteur)
in opdracht van Elma Media B.V.
Pieter@tekstpartners.nl, Janneke Mooij
(redacteur, Vrh Content & Creatie)



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

Redactie Koninklijke Metaalunie
Tony van der Meer
Medewerkers Giuseppe Toppers, Frank Senteur,
Ronald Hissink, René Frederick.
Redactionele bijdragen Heb je redactioneel nieuws over jouw bedrijf of product, of wil je weten of jouw 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
Jochem Meijer - j.meijer@elma.nl
0226-331686



24

REPORTAGE Bosch Techniek in Hardenberg bouwt installaties voor de olie- en gasindustrie, met als specialisme apparatuur voor het veilig afsluiten van boorputten. “Er zijn wereldwijd nog zoveel boorputten om af te sluiten. Daar hebben we nog decennia werk aan.”

28 RI&E De nieuwe branche-RI&E Metaalbewerking helpt MKB-maakbedrijven risico's beter in kaart te brengen en structureel aan te pakken. Bij TKM Diacarb bv leidde dit tot concrete verbeteringen, zoals minder geluidsoverlast en veiligere middelen. Veiligheid is hiermee geen papieren verplichting meer, maar een praktisch hulpmiddel.



36 BLIK OP BRANCHES De vraag naar aluminium blijft groeien, ziet Comhan Holland. Het familiebedrijf levert vanuit Uithoorn niet alleen profielen en platen, maar ook complete producten. Intussen groeit de Dutch Aluminium Association uit tot hét kennisplatform voor de sector.



16

SECTORCAMPAGNE Na een succesvolle brede zichtbaarheids-campagne wordt de campagne *Metaaltechnologie maakt je wereld* verder uitgebreid met een onderdeel arbeidsmarktcommunicatie gericht op jongeren.



VERDER IN DIT NUMMER

6 Over onze leden.

12 In Balans – Corné Bastiaansen trekt erop uit met zijn hydraulische sleepwagen.

21 Fotoimpressie laatste Bondsraad

33 Column – Begin vandaag met AI, maar neem de tijd om het echt te begrijpen en verantwoord te gebruiken.

34 In Gesprek

44 Metaaltopper van de maand is Tanju Gündogdu.

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

©2025 Alle rechten voorbehouden. Hoewel dit tijdschrift zorgvuldig en naar beste weten wordt samengesteld, kan de uitgever niet instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade van welke aard ook die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de in dit tijdschrift gegeven informatie.

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

OVER ONZE LEDEN

OVERNAME NK PROFIEL DOOR KS INDUSTRIES

Per 1 september is NK Profiel uit Zwijndrecht onderdeel geworden van KS Industries in Moerdijk. Het bedrijf, gespecialiseerd in zetwerk van koudgevormde stalen profielen tot twaalf meter en andere staalbewerkingen, wordt geïntegreerd met KS Parts and Components. Binnenkort gaat NK Profiel ook onder die naam verder.

NK Profiel werd in 2015 opgericht door Piet Noordzij, die eerder aan de wieg stond van KS Industries. Daarmee komen twee bedrijven

met een gezamenlijke oorsprong nu opnieuw onder één dak. Volgens KS Industries versterkt de integratie de positie van de groep als ketenspeler in de bouw- en constructiesector, onder meer voor warehousing, solar en utiliteitsbouw. Klanten krijgen toegang tot een breder pakket aan bewerkingsmogelijkheden, met ondersteuning van een uitgebreid machinepark. De dagelijkse leiding van NK Profiel is overgedragen van Marjan Burggraaf-Noordzij aan Corné Rottier, die als interim General Manager de integratie begeleidt.



ASSMANN VERSPANINGSTECHNIEK VIERT 40-JARIG JUBILEUM

Wat in 1983 begon met een draaibank in de schuur en een lening van 2.000 gulden, groeide in vier decennia uit tot een gespecialiseerde precisiepartner. Assmann Verspaningstechniek in Zevenbergen is inmiddels toonaangevend in draadvonken, zinkvonken, leppen en 3D-meten. Oprichter Peet Assmann kreeg destijds hulp van zijn vrouw Corrie en later van zijn

zoon Nobby, die de zaak voortzette. Vandaag beschikt het familiebedrijf over negen lepmachines, een geavanceerde meetkamer én een groeiende groep volgers die Nobby wekelijks van verhalen over fijnmechaniek op LinkedIn voorziet. De passie voor precisie spat er nog altijd vanaf bij het bedrijf dat dit jaar zijn 40-jarig bestaan viert.

DEMMINK MECHANISATIE WINT OOM AWARD NOORD

Demmink Mechanisatie uit Elsloo heeft de OOM Award 2025 voor Noord-Nederland gewonnen. Het bedrijf, met vestigingen in Blesdijke en Witmarsum, bleef CHD Eefting en Mesken BV voor. De jury prees de duidelijke visie op opleiden en de stabiele organisatie die medewerkers

stimuleert om te groeien. "Opleiden is voor ons een must en we zien het ook als een maatschappelijke plicht om jonge mensen een opleiding te geven," zegt mede-eigenaar Mark Demmink. "Het is supermooi om te zien dat jonge monteurs het vak leren. Opleiden is ons bestaansrecht."



VAHSEN CONSTRUCTIES HOFLEVERANCIER BIJ 100-JARIG JUBILEUM

Vahsen Constructies uit Sittard vierde eind vorig jaar haar 100-jarig bestaan en kreeg daarbij het Predicaat 'Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier'. Gouverneur Emile Roemer reikte de erkenning uit tijdens een feestelijke bijeenkomst.

Vahsen begon in 1924 als smederij en groeide uit tot een modern constructiebedrijf in staal, rvs, aluminium en edele metalen. Het familiebedrijf combineert traditie met innovatie en blijft investeren in mensen, modernisering en vakmanschap.



THALENS PPS VIERT 40-JARIG BESTAAN EN DRAAGT STOKJE OVER

In het Drentse Drouwenerveld werd op 25 september een bijzondere mijlpaal gevierd: het 40-jarig bestaan van Thalens PPS én het afscheid van Anneke de Roo. Tegelijkertijd markeerde die dag de overgang van de leiding naar de volgende generatie, dochter Lisette de Roo en haar echtgenoot Frank Kornelis. Anneke en Peter namen het familiebedrijf in

1985 over, en brachten het sindsdien stap voor stap naar een moderne metaalbewerkings-specialist. Thalens PPS is sterk in plaatwerk, met technologieën als laserlassen, persen, snijden en afwerking. Ook fungeert het als erkend leerbedrijf. Dochter Lisette en haar man Frank nemen het stokje over, terwijl Peter voorlopig actief blijft om zijn kennis over te dragen.

VOSTEQ VIERT 20-JARIG JUBILEUM MET ODE AAN DE MAKERS

Vosteq Veranderexperts uit Deventer bestond afgelopen september 20 jaar en vierde dat met een speciale bijeenkomst voor de maakindustrie. Onder het motto Ode aan de Makers stond niet het terugkijken centraal, maar juist de blik vooruit: hoe kan de sector, ondanks de dage-

lijkse hectiek, de eerste stap richting morgen zetten? Geen lange speeches, maar interactieve sessies, praktijkverhalen en creatieve vormen bepaalden het programma. Rode draad was de boodschap dat de kracht van de maakindustrie in de makers zelf ligt: zonder makers

geen toekomst. Vosteq helpt mkb-bedrijven in de maakindustrie hun ambities waar te maken. Met een groeiend team van experts, de steun van aandeelhouder Wadinko en het kennisplatform WAAG ondersteunt het bedrijf ondernemers bij de uitdagingen van vandaag en morgen.

OOM AWARDS VOOR DE VOR, BRANDES & CO. EN P. SMIT

Landbouwmechanisatiebedrijf De Vor, Brandes & Co. B.V. (Werkhoven en Renswoude) heeft de OOM Award 2025 voor de regio Midden-Nederland in de wacht gesleept. In Noord-Holland ging de OOM Award naar constructiebedrijf P. Smit uit Den Helder. De andere genomineerden waren: Machinefabriek de Wilde uit Veenendaal, Van Egdom Metaalbewerking uit Woudenberg (Midden-Nederland), Bredow Hydraulics uit Heerhugowaard en René Zonneveld uit Westwoud (Noord-Holland).

Volgens de jury viel De Vor, Brandes & Co. op door de wisselwerking tussen jong en oud binnen het bedrijf. "Kennisoeverdracht gaat hier twee kanten

op," aldus het juryrapport. Directeur René Doornenbal herkent zich daarin: "De techniek gaat ongelooflijk hard. Je moet investeren in opleiden om bij te blijven. Het is geweldig om te zien hoe BBL-leerlingen doorgroeien tot volwaardige monteurs en specialisten."

Bij P. Smit prees de jury vooral de bevoegdheid van praktijkopleider Andre Vermaire en de nauwe samenwerking met scholen. "Het opleiden spat af van dit bedrijf." Directeur Lisenka van der Wilt: "Opleiden is belangrijk om mensen gemotiveerd te houden en te binden. Het geeft mij een goed gevoel als ik vakmensen in hun kracht zie staan – dat maakt mij ook weer trots."



OOK JOUW NIEUWS IN DEZE RUBRIEK? STUUR JE TEKST IN EEN WORD-BESTAND MET ENKELE FOTO'S – BIJ VOORKEUR IN HOGE RESOLUTIE – NAAR [REDACTIE@METAALUNIE.NL](mailto:redactie@metaalunie.nl) (PLAATSING ONDER VOORBEHOUD. DE REDACTIE KAN AANGELEVERDE TEKSTEN INKORTEN. PDF-BESTANDEN WORDEN NIET VERWERKT.)

A full-page photograph of two men standing in a large industrial facility. The man on the left wears a red hard hat and a light blue striped shirt, with his hands on his hips. The man on the right wears a yellow hard hat and a white shirt, with his arms crossed. They are positioned in front of a massive, circular, light-colored industrial component, possibly a turbine or a large pipe, which has a series of rivets around its edge. The background shows the high ceiling of a factory with blue structural beams and bright overhead lights.

NIEK BREMAN EN GIJSBERT KAMP
(BREMAN MACHINERY EN BREMAN BENDING BV)

SCHOLING IS DE MOTOR VAN VAKMANSCHAP

INTERVIEW

De MKB-maakindustrie staat voor een forse uitdaging: een structureel tekort aan goed opgeleide vakmensen. Bij steeds meer bedrijven ontbreekt het vaak aan voldoende handen om het werk uit te voeren. Breman Machinery en Breman Bending bv uit Genemuiden pakt dit probleem aan door scholing en ontwikkeling centraal te stellen in hun strategie. Directeuren Gijsbert Kamp en Niek Breman delen hoe ze jongeren, zij-instromers en ervaren medewerkers klaarmaken voor de toekomst. Mark Helder, voorzitter van Koninklijke Metaalunie is ook aangeschoven in Genemuiden en ziet hun aanpak als een voorbeeld voor de sector. Hij pleit voor meer samenwerking om het vakmanschap te versterken.

Bij Breman Machinery en Breman Bending is het aanpakken van het tekort aan vakmensen een prioriteit. "Het tekort is zo groot dat je niet kunt wachten tot vakmensen vanzelf instromen", legt Kamp uit. "Daarom leiden we jongeren, zij-instromers en onze eigen medewerkers actief op. Vakmanschap is de basis van alles." Breman benadrukt dat scholing verder gaat dan het invullen van vacatures. "We willen mensen een toekomst geven in ons bedrijf", zegt hij. "Dat begint met een goede start, met leren in de praktijk en begeleiding die aansluit bij wat er nodig is."

Breman investeert in uitgebreide opleidingsprogramma's, waarbij medewerkers worden getraind in nieuwe technieken en persoonlijke vaardigheden zoals communicatie. Dit zorgt ervoor dat ze niet alleen beter worden in hun vak, maar zich ook betrokken voelen bij het bedrijf. Helder prijst deze aanpak. "Breman laat zien dat bedrijven zelf verantwoordelijkheid kunnen nemen", zegt hij. "Tijdens een bijeenkomst met de MBO Raad benadrukte ik dat MKB-maak-

bedrijven en onderwijs samen de kloof tussen theorie en praktijk moeten overbruggen. Breman doet dat al door kennis te delen met scholen, en jongeren te laten zien hoe uitdagend techniek is."

Vakmanschap voor de toekomst

Breman Machinery en Breman Bending zetten sterk in op het enthousiasmeren van jongeren, die vaak niet weten hoe veelzijdig techniek is. "We merken dat jongeren wel nieuwsgierig zijn, maar het vak nog niet goed kennen", vertelt Kamp. "Door ze direct in de praktijk te laten meedraaien, ervaren ze hoe mooi het is om iets te maken." Een voorbeeld is een project waarbij vmbo-leerlingen onder begeleiding werkten aan een technische opdracht. "Na een paar weken zien ze de mogelijkheden en kunnen ze zelfstandig iets maken", legt Kamp uit. "Eén leerling, aanvankelijk onzeker, is nu een gemotiveerde stagiair die trots is op zijn werk." Breman organiseert ook gastlessen en praktijkdagen om jongeren te bereiken. "Als ze zien wat ze kunnen bereiken, komt de trots vanzelf", vertelt Breman. "Dat gevoel houdt ze gemotiveerd om in de techniek te blijven."

Helder ziet dit als een kans voor de sector. "Veel jongeren kiezen voor andere richtingen, maar techniek is minstens zo toekomstgericht. Met praktijkgerichte initiatieven zoals die van Breman kunnen we het imago van het vak verbeteren. Dat vraagt ook om een stevige basis in rekenen en taal, waar we samen met mbo-opleidingen aan werken." Scholing beperkt zich niet tot nieuwkomers. Ook ervaren medewerkers blijven zich ontwikkelen, omdat techniek voortdurend verandert. "Wie twintig jaar geleden begon, kan niet meer teren op die kennis alleen", licht Kamp toe. "Daarom stimuleren we dat mensen zich blijven ontwikkelen, zowel in techniek

BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER



Niek Breman (links) en Mark Helder (rechts).

als in *soft skills*." Een voorbeeld is een interne cursus waarin medewerkers leerden om nieuwe technieken toe te passen in een groot project. Een medewerker met jaren ervaring kon na deze training zelfstandig complexere taken uitvoeren, wat zijn werkplezier vergrootte. "Opleiden is een investering die zich terugbetaalt in loyaliteit en kwaliteit", aldus Breman.

Leven Lang Ontwikkelen cruciaal

Helder benadrukt het belang hiervan. "Een Leven Lang Ontwikkelen is cruciaal in de MKB-maakindustrie", zegt hij. "Bedrijven zoals Breman, die investeren in scholing, lopen voorop. Dit trekt nieuw talent aan en houdt bestaande vakmensen gemotiveerd." De aanpak van Breman wordt mogelijk gemaakt door hun structuur als familiebedrijf. "We kijken naar de

lange termijn", legt Breman uit. "We hoeven geen snelle winst te laten zien aan aandeelhouders, wat ons ruimte geeft om te investeren in mensen. Ook als het rendement pas later komt." Kamp vult aan: "Die continuïteit maakt het makkelijker om strategisch te kiezen voor opleiden. Het is onderdeel van wie we zijn." Deze visie trekt ook nieuw talent aan. Breman: "Mensen merken dat we een stabiele, betrokken werkgever zijn. Dat helpt in een krappe arbeidsmarkt."

**« Onze mensen
zijn het hart van
ons bedrijf »**

Voor Helder is Breman een voorbeeld van hoe het kan. "Het personeelstekort treft de hele MKB-maakindustrie", zegt hij. "Er is werk genoeg, maar er zijn te weinig vakmensen. Breman laat zien dat je zelf het verschil kunt maken door scholing serieus te nemen. Door te investeren in scholing versterk je niet alleen je eigen bedrijf, maar ook het imago van de sector, wat nieuw talent aantrekt en vakmensen trots houdt." Effectieve scholing vraagt om samenwerking met mbo- en hbo-opleidingen en brancheorganisaties. "We hebben goede contacten met scholen, maar het curriculum sluit niet altijd aan op de praktijk", vertelt Kamp. "Daarom bouwen wij die brug, door kennis te delen en af te stemmen wat onze mensen nodig hebben." Helder pleit voor meer sectorbrede samen-



Niek Breman en Gijsbert Kamp.

werking. “Concurrentie houdt ons scherp, maar voor vakmensen hebben we een gedeeld belang”, zegt hij. “Bij Metaalunie maken we ons sterk voor betere afstemming. We moeten ook open praten over basisvaardigheden zoals rekenen en taal, die vaak een drempel vormen. Door dit te ondersteunen, zoals Breman doet, maken we de sector inclusiever.”

Botsen op de arbeidsmarkt

Het tekort aan vakmensen remt de groei van de MKB-maakindustrie. “Bedrijven willen groeien, maar botsen op de arbeidsmarkt”, zegt Helder. “Daarom legt Metaalunie nadruk op instroom, behoud en scholing.” De behoefte aan goed opgeleide technici is urgenter dan ooit. “Daarom investeren we structureel in opleidingen om onze continuïteit te waarborgen”,

vindt Breman. Stabiel overheidsbeleid is daarbij cruciaal. “Ondernemers die in scholing investeren, moeten kunnen rekenen op stabiliteit”, zegt Helder. “Wisselende regels helpen niet. Een helder speelveld geeft vertrouwen om door te pakken.” Breman sluit zich aan: “We steken veel tijd in opleidingen. Als de overheid het belang van de technieksector op allerlei vlakken erkent en consequent ondersteunt, wordt onze sector aantrekkelijker voor jongeren, die dan kunnen kiezen voor een stabiele toekomst.”

Ondanks de uitdagingen overheerst bij Breman trots. “Het mooiste is een leerling die uitgroeit tot een vakman, en met glimmende ogen vertelt wat hij kan”, zegt Kamp. Een jonge medewerker voltooide onlangs een technisch

« Effectieve scholing vraagt om samenwerking »

project en straalde van trots toen het werk klaar was. Kamp: “Daar doen we het voor”. Breman vult aan: “Onze mensen zijn het hart van ons bedrijf. Hun vakmanschap is onze kracht.” Helder, tot slot: “Maak scholing geen bijzaak, maar een kernactiviteit. Breman bewijst dat het werkt. Door te investeren in vakmanschap, versterken we de hele MKB-maakindustrie en houden we de sector sterk en toekomstgericht.”

OP SLEEP

Samen met zijn vader ontwikkelde en bouwde Corné Bastiaansen zo'n 25 jaar geleden de Hyproslee: een twaalf ton zware sleepwagen voor tractorpulling. Inmiddels is hij bestuurslid van de sportklasse Hypropullers en staat hij met zijn team zo'n dertig keer per jaar langs de baan. "Het is een leuke hobby die wel wat uit de hand is gelopen", zegt hij met een glimlach. "Je bent veel buiten, je leert veel mensen kennen en in gesprek met klanten zorgt het onderwerp al snel voor een klik." Er rijden in België ook twee Hyprosleeën rond waaraan Bastiaansen meebouwde.

Het draait er bij tractorpulling om wie een zware sleepwagen het verst weet te trekken. De Hyproslee was destijds vernieuwend: in plaats van mechanisch verplaatst deze wagen het remgewicht hydraulisch en programmeerbaar. Daardoor is hij veel preciezer instelbaar en inzetbaar in verschillende gewichtsklassen. Bovendien zorgen de dubbele sleepvoeten voor extra stabiliteit en wendbaarheid. "Mijn uitdaging is om de sleep zo af te stellen dat deelnemers nèt niet de honderd meter halen. Dat is spannender voor het publiek."

Het publiek ziet spektakel, maar volgens Bastiaansen komt er veel meer bij kijken. "Het is niet domweg veel vermogen hebben en gas geven. De bestuurder moet

de baan goed inschatten, weten hoe de sleep reageert en op het juiste moment snelheid maken. Daarnaast zijn banden en bandenspanning misschien nog wel belangrijker dan vermogen."

Naast zijn activiteiten in de pulling-wereld runt Bastiaansen het Rijsbergse Basrijs, dat machines bouwt voor de vollegrondsteelt. "Denk aan plantmachines, rijenbemesters en rooimachines." Iets meer dan de helft gaat naar de export, de rest vindt zijn weg naar Nederlandse telers. Toch blijft – ook na een drukke werkweek – de Hyproslee trekken. "Na 25 jaar krijg ik nog steeds een trots gevoel als ik hem in actie zie. Het is en blijft een gewilde sleepwagen."

BEELD CORNÉ BASTIAANSEN
TEKST PIETER PULLEMAN

AGRI-
SLING



EEN ERP-SYSTEEM: DE RUGGENGRAAT VAN EEN WENDBAAR EN TOEKOMSTBESTENDIG PRODUCTIEBEDRIJF

Tekort aan technisch personeel, stijgende kosten en geopolitieke schommelingen: productiebedrijven staan voor grote uitdagingen. Tegelijkertijd neemt de concurrentie toe en zal de maakindustrie nog sneller, slimmer en duurzamer moeten produceren. In dit artikel vertelt Niels Analbers, ERP-expert bij Exact, hoe een ERP-systeem in deze tijden zorgt voor grip op je processen.



Niels Analbers, ERP-expert bij Exact.

Een uitdagende en onzekere productiemarkt

Uit het Exact MKB Barometer onderzoek van 2025 blijkt dat productiebedrijven worstelen met hoge en fluctuerende energie- en grondstofkosten, het vinden van technisch personeel en het ontwikkelen van nieuwe oplossingen. Daarnaast zorgen handelsconflicten en politieke instabiliteit voor veel onzekerheid. Bovendien is de internationale concurrentie dit jaar sterker dan ooit. Dat zal in 2026 niet anders zijn.

De drie kenmerken van een toekomstbestendige productieorganisatie

Productiebedrijven moeten inspelen op een wereld die steeds minder voorspelbaar is. Wendbaarheid, operationele grip en een duurzame samenwerking in de keten zijn essentieel om concurrerend en toekomstbestendig te blijven. Niels Analbers: "Wendbaarheid betekent dat je als bedrijf in staat bent om je aan te passen aan veranderende marktomstandigheden. Operationele grip betekent dat je 100% inzicht en grip hebt op je processen, kosten en capaciteit, zodat je op tijd bij kunt sturen. Een duurzame samenwerking in de keten betekent dat bedrijven hun ketenpartners bij hun processen betrekken, data uitwisselen en beter samenwerken."

Toekomstbestendig produceren met een ERP-systeem

Steeds meer bedrijven zien de toegevoegde waarde van een ERP-systeem om hun processen te stroomlijnen en voorbereid te zijn op de toekomst. "Door te automatiseren en processen in één centraal systeem samen te brengen, ben je flexibeler, krijg je meer grip op je processen en kun je tijd en kosten besparen die je kunt investeren in je onderneming," aldus Niels Analbers. Hoe zorgt een ERP-systeem dat je klaar bent voor de toekomst?

1. Wendbaarheid en schaalbaarheid

In tijden van geopolitieke onzekerheden zal je productiebedrijf wendbaar moeten zijn om met veranderingen om te gaan. Niels Analbers: "Als je data verspreid is over meerdere systemen of locaties is het echter lastig om grip te krijgen op je processen. Bovendien brengt het extra complexiteit en kosten met zich mee om alle oplossingen perfect met elkaar te laten samenwerken. Met een ERP-systeem voorkom je versnipperde informatie en breng je data van verschillende afdelingen op één centrale plek samen: van inkoop en productie tot verkoop en finance. Dit geeft je actueel inzicht in je verwachte en werkelijke productiekosten, voorraadstanden, de voortgang van je productie en je financiële administratie. Het gevolg? Als productiebedrijf kun je je onderneming beter bijsturen en sneller reageren op de klantvraag of marktveranderingen. Ook kan je met een ERP-systeem eenvoudig functionaliteiten toevoegen als je bedrijf verandert of verder groeit. Dit maakt je organisatie flexibel en beter voorbereid op de toekomst."

2. Operationele grip door efficiëntie en kostenbeheersing

De stijgende energie- en grondstofprijzen en het tekort aan technisch personeel dwingen productiebedrijven efficiënter te werken. Niels



Analbers: "Met een ERP-systeem automatiseer en digitaliseer je repetitieve taken, rondom werkorders en stuklijsten op de productievloer. Dit voorkomt fouten, versnelt processen en verkort levertijden. Ook krijg je snel en correct inzicht in waar geld wordt verdiend en verspild, zodat je hiervan kunt leren en optimalisaties in je processen door kunt voeren. Bestaande medewerkers hebben meer tijd voor werk dat écht waarde toevoegt voor de klant en je organisatie wordt aantrekkelijker voor jong technisch talent, dat eerder kiest voor een moderne, digitale werkomgeving."

3. Een duurzame ketensamenwerking

Leveranciers, producenten en afnemers moeten steeds nauwer samenwerken om duurzaamheidsdoelstellingen te behalen. Analbers: "Een modern ERP-systeem helpt om deze data over je energieverbruik, materiaalstromen en CO₂-uit-

stoot vast te leggen en vertaalt dit automatisch naar bruikbare rapportages. Zo ben jij goed voorbereid op vragen uit de keten. Hoewel de CSRD-wetgeving op de korte termijn niet direct van toepassing is op de meeste metaalbedrijven in het MKB, kun je wel indirect geraakt worden door grote klanten (zoals OEM's of bouwbedrijven) die moeten rapporteren over hun eigen keten. Ze kunnen je vragen naar data over CO₂-uitstoot, materiaalgebruik, arbeid, veiligheid, enzovoorts. Bedrijven die deze data kunnen leveren, worden gezien als een aantrekkelijke ketenpartner. Het is verstandig om alvast een paar stappen vooruit te denken als het om duurzaamheid gaat."

Slimmer produceren in 2026 met een ERP-systeem

Analbers: "2026 zal niet draaien om wie het meeste produceert, maar om wie het slimste

produceert. Wendbaarheid, efficiëntie en ketensamenwerking worden de nieuwe maatstaven voor succes. Door processen samen te brengen in een ERP-systeem heb je een fundament waarop je kunt bouwen en kun je flexibeler reageren op veranderingen. Nu en in de toekomst."

ONTDEK EXACT VOOR PRODUCTIE

Met de ERP-software van Exact voor productiebedrijven beheer je je productieprocessen, voorraad én je boekhouding vanuit één centrale oplossing. Digitaliseer de volledige werkvloer en integreer moeiteloos met andere systemen binnen de productieketen.

www.exact.nl/productie

METAALTECHNOLOGIE MAAKT JE WERELD

START MET ARBEIDS-MARKTCOMMUNICATIE

Na een succesvolle brede zichtbaarheids-campagne wordt de campagne *Metaal-technologie maakt je wereld verder uitgebreid met het onderdeel arbeidsmarktcommunicatie, gericht op jongeren.*

Met filmpjes op TikTok, Snapchat, YouTube en Instagram gaan we leerlingen in het voortgezet onderwijs vanaf het tweede leerjaar en jongeren in het beroepsonderwijs laten zien hoe het is om te werken in onze sector. Het doel is dat deze jongeren in de leeftijd van 14 tot ongeveer 22 jaar Metaaltechnologie gaan zien als een reële opleidings-en loopbaankeuze.

De pay-off *Metaaltechnologie maakt je wereld* wordt gehandhaafd. Herkenning en consistentie zijn daarmee gegarandeerd. In plaats van producten staat in dit onderdeel van de campagne juist de mens centraal. Samen werken, samen trots op wat we willen laten zien. Jong of oud, praktisch-of theoretisch opgeleid, man of vrouw: iedereen wil samen met anderen werken aan dat wat haar of hem trots maakt.

Zien, denken en dan ook doen!

Door de brede zichtbaarheids campagne heeft heel Nederland kunnen 'zien' wat de sector biedt en hoe onmisbaar die is. Het

doel van de arbeidsmarktcommunicatie is om de doelgroepen aan te zetten tot 'denken'. Het overwegen van een loopbaan in de Metaaltechnologie. Het 'doen'. Het daadwerkelijk werven van jongeren, ligt bij ondernemers en opleidingen. Wij ondersteunen daar uiteraard in.

Wanneer jongeren op een filmpje klikken, landen zij op metaaltechnologie.nl waar zij meer informatie kunnen vinden over werken en leren in de sector. Daar zien ze ook waar in hun regio voorlichtingsactiviteiten worden georganiseerd.



Organiseer jij een open dag of andere voorlichtingsactiviteit? Laat het ons weten via info@metaaltechnologie.nl en wij zetten het in de agenda.

Wat kun jij doen?

Leden en onderwijsinstellingen zijn dus zelf verantwoordelijk voor die laatste stap om jongeren echt over de streep te trekken voor een carrière in de Metaaltechnologie.

- **Organiseer een open dag**

Ben jij trots op wat je met je bedrijf neerzet? Laat het zien! Door een open dag te organiseren geef je jongeren, ouders, zij-instromers en andere geïnteresseerden een unieke blik achter de schermen. Het zorgt niet alleen voor positieve aandacht voor je bedrijf, maar draagt ook bij aan het imago van de hele sector. Je hoeft het niet alleen te doen: we helpen je graag met tips, communicatie en ondersteuning.

- **Geef voorlichting**

Overall in het land worden voorlichtingsactiviteiten georganiseerd om jongeren te enthousiasmeren voor de techniek. Denk aan doe-dagen, gastlessen, bedrijfsbezoeken of techniekbeurzen. Deze activiteiten zijn goud waard, maar alleen als jij meedoet! Wij helpen je daarbij met activiteiten, stand aankleding en communicatie.

- **Aantrekkelijk werkgeverschap**

Word aantrekkelijk(er) als werkgever en zet je bedrijf op de kaart als interessante werkplek. We bieden handvatten om daarmee aan de slag te gaan.

Wist je dat je een financiële bijdrage kunt ontvangen voor promotieactiviteiten? Met het promotiebudget ondersteunt OOM bedrijven, organisaties en bedrijfsvakscholen bij de organisatie van promotieactiviteiten in de regio die bedoeld zijn om de instroom te vergroten.

Bewustwording door vlogs

In totaal hebben we acht filmpjes gemaakt om de doelgroep aan het denken te zetten over een loopbaan in de metaaltechnologie. Vier snelle en korte filmpjes waarmee we *awareness* creëren voor het werk. Hierin zie je het eindproduct met daarbij het team van collega's dat eraan heeft gewerkt. En vier *day in the life* filmpjes, waarbij we vier jonge medewerkers volgen tijdens hun werkdag. De video's zijn in vlogstijl opgenomen, bij en met medewerkers van verschillende bedrijven uit onze sector.

Zie jij een filmpje voorbijkomen op de socials?

Deel, like en share deze voor meer bereik.

Meer informatie over wat jij kunt doen, vind je op: www.metaaltechnologie.nl/doe-mee





De Bondsraad in 2021 (foto NFP).

BESTUURLIJKE VERNIEUWING METAALUNIE: SNELLER BESLISSSEN, DICHTER BIJ DE LEDEN

Koninklijke Metaalunie vernieuwt haar bestuurlijke structuur ingrijpend. Met een compacter bestuur, een slagvaardige Ledenraad en thematische commissies wil de vereniging wendbaarder worden en tegelijkertijd leden nauwer betrekken bij de koers. Vanaf 1 januari 2026 gaat de nieuwe structuur in.

De MKB-maakindustrie verandert in hoog tempo. Bedrijven hebben te maken met een toenemend aantal onderwerpen waar ze iets mee moeten: energietransitie, verduurzaming,

arbeidsmarktkrapte en digitalisering. Om maar niet te spreken van allerlei nieuwe wet- en regelgeving die op hen afkomt. Ondernemers verwachten dan ook van hun brancheorganisatie dat die snel en daadkrachtig hierop reageert, leden informeert en ondersteunt en inspeelt op een snel veranderende realiteit. Voor Metaalunie betekent dit dat ook de bestuurlijke inrichting mee moet bewegen.

De bestaande structuur was niet meer toereikend. Een Bondsraad van 75 leden die slechts eenmaal per jaar bijeenkwam, heeft

prima gefunctioneerd, maar is door een steeds sneller veranderende wereld om ons heen ingehaald door de tijd. Tegelijkertijd groeide de behoefte van leden om op een directere manier invloed uit te oefenen op beleid en belangenbehartiging. De Wet Bestuur en Toezicht Rechtspersonen (WBTR) maakte bovendien een duidelijke functiescheiding noodzakelijk. Een werkgroep met de veelzeggende naam *Daadkrachtige besluitvorming* werkte daarom in 2024 een advies uit, dat eind dat jaar unaniem door de Raad van Bestuur werd omarmd. In februari 2025 volgde de formele goedkeuring

door de Bondsraad. Het plan legt de basis voor een modernere, wendbare en ledenbetrokken vereniging.

Compacter bestuur

Het bestuur van Metaalunie wordt fors kleiner. Waar nu meer dan twintig leden zitting hebben, blijft er straks een team van zeven over: zes leden plus een voorzitter. Deze bestuursleden worden benoemd door de nieuwe Ledenraad, op voordracht van een benoemingsadviescommissie. Bij de samenstelling wordt bewust gekeken naar diversiteit: type bedrijf, regio, leeftijd, geslacht en vooral de omvang van het bedrijf. Twee bestuursleden vertegenwoordigen nadrukkelijk de kleinere mkb-bedrijven met minder dan 25 medewerkers. Het bestuur wordt met leden van de vereniging samengesteld op basis van een vooraf op te stellen profiel (met eventuele differentiatie naar thema's per bestuurslid) en selectie van kandidaten door een benoemingscommissie die door de Ledenraad is ingesteld. Bestuurlijke kwaliteit is echter leidend boven representativiteit.

Voor alle bestuursleden geldt een maximale zittingsduur van drie termijnen van drie jaar. Het bestuur vergadert minimaal acht keer per jaar met de directie en is verantwoordelijk voor de strategische koers, het bewaken van de voortgang en het toezicht op beleid en financiën. Daarmee verschuift de rol van het bestuur van een groot overlegorgaan naar een compact en slagvaardig team dat koers zet en verantwoordelijkheid draagt.

Van Bondsraad naar Ledenraad

De Bondsraad wordt vervangen door een Ledenraad van 22 personen. Deze Ledenraad komt ten minste vier keer per jaar bijeen en heeft een breed samengesteld karakter. De negen voorzitters van de regiobesturen hebben automatisch een zetel, net als negen

vertegenwoordigers van leden die door de regio's worden aangewezen. Daarnaast leveren Jong Management en de drie naar ledenaantal gemeten grootste brancheorganisaties elk één of meer vertegenwoordigers. Zo ontstaat een evenwichtige afspiegeling van het ledenbestand. De Ledenraad beslist over de begroting, contributie, jaarrekening en benoemingen, stelt de strategische koers vast en houdt toezicht op de uitvoering. Tegelijkertijd fungeert de raad als klankbord voor het bestuur. Door vaker bijeen te komen en tijdig relevante informatie te ontvangen, kunnen de ledenraadsleden hun rol actiever en inhoudelijker invullen.

« De ledenraadsleden kunnen hun rol actiever en inhoudelijker invullen »

Commissies met duidelijke taken

Naast bestuur en Ledenraad krijgen commissies een stevige positie in de nieuwe structuur.

Er komen drie vaste commissies:

- De financiële commissie;
- De benoemingsadviescommissie, die bestaat uit drie ledenraadsleden en bindende voordrachten doet voor nieuwe bestuursleden;
- De cao-commissie, met vertegenwoordigers van de negen districten en waar nodig aangevuld met experts.

Daarbovenop worden drie thematische commissies ingesteld, direct gekoppeld aan de strategische agenda: Duurzaam Ondernemen, Arbeidsmarkt & Onderwijs en Innovatie. Deze commissies bestaan uit leden met relevante kennis en ervaring, en brengen jaarlijks verslag

uit aan het bestuur. Daarmee ontstaat een directe verbinding tussen de inhoudelijke expertise van de leden en de beleidskeuzes van de vereniging.

De drie belangrijkste veranderingen in één oogopslag:

1. Compacter bestuur

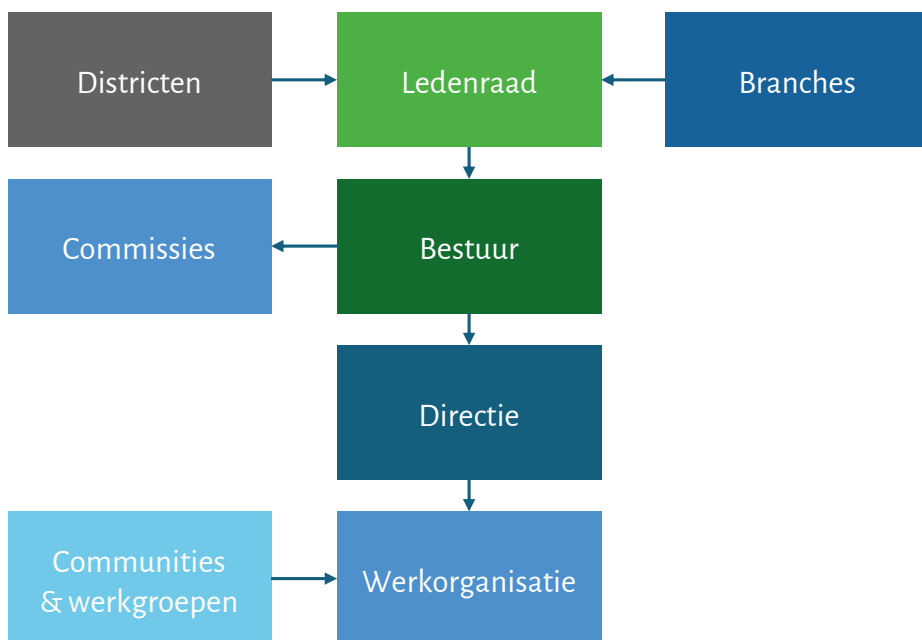
- Van ruim twintig leden naar 7 (6 + voorzitter)
- Twee zetels voor ondernemers uit het kleine mkb (<25 medewerkers)
- Benoeming via benoemingsadviescommissie, maximale zittingstermijn 3x3 jaar
- Minimaal acht vergaderingen per jaar met de directie.

2. Nieuwe Ledenraad

- Bondsraad (75 leden) maakt plaats voor Ledenraad (22 leden)
- Samenstelling: negen voorzitters regiobesturen, negen regionale vertegenwoordigers, één Jong Management, drie grootste branches
- Beslist over begroting, contributie, jaarrekening en benoemingen
- Houdt toezicht én fungeert als klankbord.

3. Commissies op maat

- Drie vaste commissies: financieel, benoemingsadvies, cao.
- Drie thematische commissies: Duurzaam Ondernemen, Arbeidsmarkt & Onderwijs, Innovatie.
- Leden met kennis en ervaring, rapportage rechtstreeks aan het bestuur.
- Commissieverslagen toegankelijk voor districten en achterban.



Organigram vanaf 2026.

Districten versterkt

De huidige negen regio's blijven bestaan, maar hun rol wordt belangrijker. Zij vormen het hart van de ledenbetrokkenheid in de regio's, organiseren bijeenkomsten en zorgen voor kennisdeling en ontmoeting.

« Metaalunie zet een grote stap richting een toekomstbestendige, vitale vereniging »

De regiomanager (voorheen regiosecretaris) speelt hierin een sleutelrol. Hij of zij verbindt leden met elkaar, met het hoofdkantoor én met landelijke commissies. Om deze rol goed te kunnen vervullen, krijgt de regiomanager extra ondersteuning vanuit het bureau.

Meer ledenparticipatie

Niet ieder lid wil of kan langdurig bestuurlijk actief zijn. Toch bestaat er veel behoefte om mee te denken over specifieke thema's die bedrijven direct raken. Daarvoor komen tijdelijke thematische werkgroepen en communities. Deze groepen brengen ondernemers samen rond concrete vraagstukken, fysiek of online, en leveren inhoudelijke input voor beleid en belangenbehartiging.

Daarnaast wordt de achterban breder betrokken door middel van enquêtes en digitale raadplegingen. Op die manier kan Metaalunie snel en gericht de mening van leden peilen en benutten. Zo ontstaat een flexibeler systeem van ledenparticipatie, waarbij betrokkenheid niet afhangt van een bestuurlijke functie, maar van inhoudelijke interesse en expertise.

Invoering en overgang

De overgang naar de nieuwe structuur vindt plaats op 1 januari 2026, nadat in 2025 de statuten zijn aangepast. Tot dat moment

worden vacatures niet ingevuld. De eerste Ledenraad wordt samengesteld op voordracht van de regiobesturen, Metaalunie Jong Management en de drie, naar ledenaantal gemeten, grootste brancheorganisaties. Daarna doet de benoemingsadviescommissie een bindende voordracht voor het nieuwe bestuur. Tot de feitelijke invoering blijft het huidige Dagelijks Bestuur verantwoordelijk voor de lopende zaken.

Klaar voor de toekomst

Met deze bestuurlijke vernieuwing zet Metaalunie een grote stap richting een toekomstbestendige, vitale vereniging. De organisatie wordt compacter en slagvaardiger, zonder de brede vertegenwoordiging van leden uit het oog te verliezen.

Besluitvorming wordt sneller, commissies leveren inhoudelijke verdieping en regio's krijgen een sterkere rol in het verbinden van leden. Bovendien ontstaat er meer ruimte voor directe ledenparticipatie op thema's die er voor bedrijven echt toe doen.

Zo blijft Metaalunie ook in de komende jaren de krachtige en wendbare belangenbehartiger die ondernemers in de metaaltechniek nodig hebben.

BONDSRAAD 2025:

EEN HISTORISCHE BIJEENKOMST

BEELD SANDER VAN DER TORREN

Op deze pagina vind je een foto-impressie van de laatste Bondsraad begin oktober van Koninklijke Metaalunie, een bijeenkomst met een feestelijk tintje én historische betekenis. In Nieuwegein stemde de Bondsraad in met de nieuwe statuten en reglementen, waarmee de bestuurlijke vernieuwing officieel werd bekrachtigd en de Bondsraad plaatsmaakt voor een Ledenraad (meer hierover in het artikel over de bestuurlijke vernieuwing op bladzijde 17). Ook werd Mark Helder herbenoemd als voorzitter voor een nieuwe termijn van drie jaar.

De bestuurlijke besluiten op een rij:

- Goedkeuring van de nieuwe statuten en reglementen
- Herbenoeming van Mark Helder als voorzitter van Metaalunie voor drie jaar
- Instemming met de jaarrekening 2024
- Goedkeuring van de begroting 2026
- Verhoging van de contributie per saldo met 4 procent. Voor leden met meer dan 10 mensen in dienst, wordt de contributie met 1 procent extra verhoogd (dus 5 procent i.p.v. 4 procent).

De bijeenkomst werd afgesloten met een terug- en vooruitblik samen met oud-voorzitters Bertha Verhoeven, Michaël van Straalen en Fried Kaanen.



ION ZET OPPERVLAKE-BEHANDELING NADRUKKELIJK OP DE AGENDA

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST PIETER PULLEMAN

“Zonder oppervlaktebehandeling stort de halve wereld in”, zegt directeur Jan Willem Beun van Vereniging ION. “Oppervlaktebehandeling is vaak de laatste stap in een proces, maar wel een belangrijke. Afhankelijk van het doel van je product, kies je de juiste behandeling. Dat moet je dus al in de ontwerpfase bedenken.” Dat verdient meer aandacht en dat is de reden voor de vereniging om harder op de trom te slaan. Vereniging ION is de brancheorganisatie voor

de industriële oppervlaktebehandeling en vertegenwoordigt vooral mkb-ondernemers, loonbedrijven en leveranciers die metaalproducten voorzien van corrosie beschermende eigenschap en/of kleur. Daarmee leveren de leden een cruciale bijdrage aan vrijwel alle sectoren van de Nederlandse maakindustrie: van infrastructuur en energie tot defensie, hightech en interieurbouw. De vereniging telt ongeveer driehonderd leden en groeit nog steeds.

Regels en uitdagingen Beun: “Onze branche wordt overspoeld met regels en uitdagingen. Er speelt het nodige over het gebruik van bepaalde stoffen, zoals chroom-6 en PFAS. Maar het gaat ook over de verkrijgbaarheid van water. En hoeveel water mag er nog worden geloosd? En wat denk je van de energietransitie en de netcongestie? We hebben verschillende leden die willen verhuizen of uitbreiden maar dat nu door de netcongestie niet kunnen.”

« Ondanks de noodzaak tot oppervlaktebehandeling is er niet altijd voldoende kennis aanwezig »

Kennis verdwijnt Zonder goede coating of behandeling functioneert geen enkel product optimaal, of het nu om bruggen of medische implantaten gaat. Ondanks de noodzaak tot oppervlaktebehandeling is er niet altijd voldoende kennis aanwezig bij de mensen die het zouden moeten weten, betoogt Beun. “Dat komt onder meer doordat de mbo- en hbo-opleidingen er onvoldoende aandacht aan schenken.”



Yvette Henraat en Jan Willem Beun.

Nieuwe praktijklocaties Het tekort aan gekwalificeerd personeel en het verdwijnen van kennis is ook in deze sector een probleem, erkent Beun. “Robotisering is belangrijk als mogelijke oplossing, mogelijk aangevuld met artificial intelligence. Daarnaast zetten we in op opleiden. Dat doen we met eigen opleidingen en er lopen vergaande gesprekken met een ROC in Noord-Nederland en een in het Zuiden om praktijklocaties op te zetten. Het is de bedoeling dat cursisten daar vanaf volgend schooljaar met de praktijk aan de slag kunnen, bijvoorbeeld met natlakken of poedercoaten.”

Meer aandacht nodig Vereniging ION probeert meer aandacht voor het vak te genereren, onder andere met de Dag van de Oppervlaktetechnologie. Dit is een tweejaarlijks evenement waarop kennis over oppervlaktetechnologie wordt gedeeld en de ION Borghardt Award wordt uitgereikt voor innovatieve projecten. Het evenement staat in het teken van innovatie en duurzaamheid binnen de oppervlaktetechnologie.

Evenement Future Surfaces Op 19 en 20 november organiseert Vereniging ION samen met haar Belgische tegenhanger VOM het netwerkevent *Future Surfaces* in het Belgische Edegem. ION-Officemanager Yvette Henraat: “We zoeken elkaar wel vaker op, maar dit is een unieke samenwerking. We organiseren alles zelf.” Het thema van de beurs is *Ready for 2030 & beyond?*. Henraat: “Dat is gebaseerd op de *Clean Industrial Deal* van de EU. De vraag die we onze leden tijdens het event willen voorleggen is: waar sta jij als behandelaar en waar gaan we naar toe?” Daarnaast is het event uitdrukkelijk bedoeld voor de opdrachtgevers van de ION- en VOM-leden, zoals ontwikkelaars, architecten, inkopers en engineers. Beun: “Deze doelgroep moet ook weten wat de laatste ontwikkelingen zijn op het gebied van technologie, maar zeker ook rondom wet- en regelgeving.”



Het aanbrengen van poedercoating.

Beursvloer en inhoudelijke sessies Het doel van de beurs is om de branche in de volle breedte voor het voetlicht te brengen. Dat gebeurt met circa zestig bedrijven die zich presenteren op de beursvloer. Daarnaast zijn er uiteenlopende inhoudelijke parallelsessies, waaronder een debat met vertegenwoordigers van Koninklijke Metaalunie, de Belgische zusterorganisatie Agoria en bureau Berenschot. Op de tweede dag is er een paneldiscussie met onder meer afgevaardigden van de Vereniging Thermisch Spuiten, Zinkinfo en Sirris. Beun: “Zij werpen samen een blik op de toekomst.”

Voice of the Customer Er is ook een programma met parallelle sessies over de thema's Innovatie en ondernemerschap, Circulaire economie, Regelgeving en nieuwe strategieën, Energie-efficiency en hernieuwbare energie en *Voice of the Customer*. Henraat: “In *Voice of the Customer* vertellen gebruikers van onder meer Defensie en ASML over hun ervaringen en wensen.” Tijdens

het avondprogramma wordt de *Rising Star Award* uitgereikt. Een prijs die opkomend talent met innovaties op het gebied van oppervlakte-technologie en materiaalinnovatie belooft.

Beun en Henraat verwachten zo'n vijfhonderd bezoekers per dag. Beun: “Als dat gebeurt, hebben we een succesvol evenement. Dan organiseren we over twee jaar weer een editie van *Future Surfaces*. We willen vooral laten zien dat de branche toekomstgericht is en dat oppervlaktebehandeling onmisbaar blijft”

Aanmelden voor Future Surfaces

Future Surfaces vindt plaats op woensdag 19 en donderdag 20 november van 9.00 tot 17.00 uur – met een netwerkvond op die woensdag. Locatie: congrescentrum Ter Elst in Edegem (België). Aanmelden kan via de website: futuresurfaces.vom.be.



BOSCH TECHNIK IN HARDENBERG

‘WIJ MOGEN ERGENS TIJD
AAN BESTEDEN, WANT HET
MOET ALTIJD GOED ZIJN’

REPORTAGE

Bosch Techniek in Hardenberg zit diep in een niche. Het bedrijf ontwerpt, bouwt, onderhoudt en reviseert hydraulische powerpacks, offshore lifting frames, batchmix tanks, pump skids, chemical injection skids en cementing units. Allemaal installaties voor de olie- en gasindustrie en veelal nodig voor het definitief afsluiten van boorputten. Ko Bosch: “Tegenwoordig zijn veel bedrijven gespecialiseerd in één onderdeel van een installatie, bijvoorbeeld in de diesel- of elektromotor. Niemand overziet nog het geheel. Dat levert ons veel werk op.”

Ko Bosch volgde de MTS-opleiding werktuigbouwkunde en liep stage bij de regionale vestiging van een multinational die diensten verleent aan de olie- en gasindustrie. Hij kreeg er een baan als monteur en werkte aan pompinstallaties voor het mengen en verpompen van cementoplossingen bij het afsluiten van boorputten. “Ik loste storingen op en voerde reparaties uit.” Ook offshore. Wachtijd op platforms benutte hij anders dan collega's. “Er waren vaak lange wachttijden, en die tijd gebruikte ik om de handboeken van de machines te lezen. Dat had waarschijnlijk nog nooit iemand gedaan. De meeste monteurs hadden een achtergrond in landbouwmachines en werkten vanuit die ervaring aan de pompinstallaties.”

Zzp'er in de offshore

Bosch groeide snel uit tot specialist. Als 22-jarige vloog hij door heel Europa om storingen te verhelpen. De keerzijde van het grote concern was voor hem de bureaucratie. Hij stapte over naar een kennis met een startend staalconstructiebedrijf, maar zijn oude werkgever belde al snel: of hij als zzp'er wilde helpen. “Ik zei: dat is goed, maar alleen als jullie zorgen dat alle benodigdheden voor een klus klaar staan. Pas op dat moment vertrek ik naar het platform.” Kort daarna kreeg hij de installatie

van een complete pompunit toevertrouwd.

“Ik was 25 en moest ineens lokaal lassers en fitters inhuren en een grote kraan. Dat kostte me heel wat zweetdruppels, maar het was een goede leerschool.”

Van dertien man naar een kernteam

Het klanten- en dienstenpakket breidde zich uit, en de eenpitter werd een bedrijf met dertien medewerkers. Toch wrong het. “Een elektromonteur en een lasser moeten samenwerken in een project, maar spreken elkaars taal niet. Dat leidt tot frustratie en gedoe.” Bosch draaide het om: een klein, hecht team van allrounders in huis, specialisten op afroep. “Die huur ik nu in als ik ze nodig heb. Dat werkt perfect voor iedereen.” Goede vakmensen vinden blijft een uitdaging. “Mensen die meewillen naar het buitenland of offshore, die zijn er wel. Voor de werkplaats is het een stuk lastiger. Dat is een van de redenen dat we lokaal veel uitbesteden.” Intussen verbreedde het portfolio. Zo bouwt Bosch Techniek installaties voor geothermie en offshore skids voor olie- en gasprojecten in Afrika. De skids voldoen aan zware materiaal- en laseisen. “Alle componenten, zoals de grote compressoren komen hier binnen. Wij ontwikkelden een offshore gecertificeerd frame en daarin bouwen we alle onderdelen in. Daarna verschepen we het naar de eindklant.”

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST PIETER PULLEMAN



Een medewerker sleutelt aan een gereviseerde pompinstallatie.



Oud concept, nieuw jasje

Powerpacks behoren tot de kernproducten. Het zijn compacte krachtcentrales die hydraulische tangen en ander gereedschap voeden voor het koppelen van buizen en het bedienen van afsluiters. Een powerpack bestaat uit hydraulische aandrijving, elektro- of dieselmotor, pomp en besturing. “We zien tegenwoordig steeds vaker elektromotoren.” Daarnaast bouwt Bosch Techniek batchmix

tanks waarin cementslurry en chemicaliën tot een stabiel mengsel worden geroerd, dat daarna de put afdicht. De *chemical injection skid* doseert en verpompt de benodigde additieven. Heel concreet werkt het bedrijf nu aan twee compacte, elektrische machines voor het dichten van gasboorputten op kleine, krappe locaties in Noord-Nederland. “Eigenlijk het oude concept in een nieuw jasje.”

Nieuwe oplossingen bedenken

Het meedenken start voor Bosch bij de bron: de werkvloer van de klant. Hij wil zien wat operators doen, waar het mis kan gaan en welke volgordelijkheid cruciaal is. Dat kan op het land zijn, maar ook op zee. “De keren dat ik in een helikopter zat, zijn niet meer te tellen.” Nieuwe oplossingen bedenken is zijn favoriete onderdeel. Zo ontwikkelde Bosch een systeem waarmee pluggen bij het afsluiten

van boorgaten op afstand en in de juiste volgorde geplaatst worden. Het elimineert gevaarlijk handwerk op hoogte en verkleint de kans op fouten die tot kostbare vertragingen leiden. De systematiek van Bosch is inmiddels wereldwijd in gebruik. Tegelijk bewaakt Bosch zijn eigen balans tussen maatwerk en routine. “We hebben net weer vier maatwerk-skids bedacht en geleverd. Als die klant terugkomt en een vijfde wil, is de kans aanwezig dat ik hem doorstuur.”

Kostbare douaneformaliteiten

De markt is internationaal. Toch zijn er grenzen. “Amerika en Canada zijn verzekeringstechnisch lastig vanwege de claimcultuur daar. Als er hier in Europa eens een keer wat is, dan lossen we dat onderling op. Ook onze klanten begrijpen dat; we hebben elkaar nodig. In Amerika werkt dat anders.”

« We moeten altijd kwaliteit leveren. Als we dat niet doen, is het snel met ons gedaan »



De bedieningskast van een nieuwe installatie wordt afgebouwd.

Om praktische redenen overweegt Bosch een vaste basis in het Verenigd Koninkrijk. Het gaat hem om tijd en voorspelbaarheid. Douaneformaliteiten rond revisies kosten nu te veel. “We leveren dit jaar overigens nog twee installaties in Engeland. Dat betekent dat ik enkele weken aan boord ga om de klus te klaren. Dat vind ik nog steeds leuk om te doen. Soms doe ik dat met het technische team van de klant, soms huur ik zelf een team in.”

Iedereen kent iedereen

Bosch typeert zijn bedrijf als system integrator: veel inkopen, slim engineeren, zorgvuldig opbouwen en alles aantoonbaar conform norm afleveren. Lassen en enkele specialismen worden bewust uitbesteed. “Ik ga altijd eerst even kijken voordat ik iets uitbesteed, want niet iedere lasser met een certificaat kan echt lassen, is mijn ervaring.

Het luistert gewoon heel erg nauw in onze business.” Onafhankelijke keuring hoort erbij. “We werken met Bureau Veritas die iedere skid komt controleren. We moeten altijd kwaliteit leveren. Als we dat niet doen, is het snel met ons gedaan. Iedereen kent iedereen in dit wereldje.” Tegelijk stimuleert Bosch de regionale economie: dagelijks draaien er naar eigen zeggen zo'n tien toeleveranciers mee op zijn projecten. Klein werk en prototyping doet hij in Hardenberg zelf, met onder meer een eigen watersnijmachine.

Voldoende budget

De lat ligt hoog en dat zie je terug in aanpak én prijsstelling. “Onze werkwijze is geënt op de olie- en gasindustrie en dat geldt ook voor onze prijsvorming. We voldoen aan de strenge offshore eisen, en ons hele proces is afgestemd op kwaliteit en gebruiksvriendelijkheid van

het eindproduct. Wij mogen ergens tijd aan besteden, want het moet goed zijn. En daar is ook budget voor. Dat is anders dan in de standaard staalbouw, waar elke cent telt.” De keerzijde accepteert hij. “Die werkwijze betekent wel dat we niet snel voor lokale afnemers werken, want dan zijn we al snel te duur.”

De wereldwijde olie- en gaswinning neemt op termijn af, maar Bosch ziet vooral een enorme berg nazorg. “Er zijn wereldwijd nog zoveel boorputten om af te sluiten. Daar hebben we nog decennia werk aan. En anders kunnen we altijd nog voor productiebedrijven in de regio aan de slag. Techniek blijft nodig en de handjes om dat uit te voeren ook.”

VEILIG WERKEN SCHERPER IN BEELD DANKZIJ NIEUWE RI&E

“VEILIGHEID MOET GEEN PAPIEREN LAST ZIJN”

BEELD: SANDER VAN DER TORREN

De Risico-inventarisatie en -evaluatie (RI&E) Metaalbewerking is een instrument dat is ontwikkeld voor bedrijven in de metaalbewerkingssector. Het helpt je om de veiligheids- en gezondheidsrisico's binnen jouw bedrijf systematisch in kaart te brengen. Hiermee kun je een plan van aanpak maken met maatregelen om deze risico's te beheersen. Het is de basis voor veilig en gezond werken in ieder bedrijf.

Het in de praktijk bijhouden van een RI&E kan een flinke uitdaging zijn. Bij TKM Diacarb in Capelle aan den IJssel liepen ze daar ook tegenaan. Totdat de nieuwe branche-RI&E Metaalbewerking beschikbaar kwam en de aanpak in één klap veranderde. Samen met verbetercoach Stephan Hemme van 5xbeter en met ondersteuning van Koninklijke Metaalunie bracht verkoopleider René Woudstra het veiligheidsbeleid van het bedrijf naar een hoger plan. Het resultaat?

Meer inzicht, praktische verbeteringen op de werkvloer én een RI&E die niet langer een papieren verplichting is, maar een levend instrument voor continu verbeteren.

TKM Diacarb is al decennia gespecialiseerd in industriële messen. Het bedrijf groeide vanuit de grafische industrie naar een brede klantenkring in metaal, hout en kunststoffen. “Alles wat industrieel gesneden wordt en wat je niet met de hand kunt doen, daar zijn wij actief in”, zegt Woudstra. Met eigen transport rijdt het bedrijf wekelijks naar klanten in Nederland, België en Duitsland.

Sinds eind jaren negentig maakt TKM Diacarb deel uit van de internationale TKM-groep. Binnen die groep zijn zij het enige slijpbedrijf, waarmee ze een bijzondere positie innemen. Met zo'n positie komt ook de verantwoordelijkheid om veilig en gezond te werken. Woudstra: “We hebben altijd geïnvesteerd in persoonlijke beschermings-

middelen, training en onderhoud. Maar ons werk is ambachtelijk en dat vraagt om maatwerk. Je moet een product kunnen zien en voelen, en dat stelt grenzen aan bijvoorbeeld afschermingen of het werken met handschoenen.”

« Samen sparren over oplossingen die echt werken »

Een nieuwe start met de RI&E

De eerste soort van RI&E werd ooit door de productieleider in een Excel-bestand bijgehouden, maar na diens uitval verschoof de verantwoordelijkheid en verslapte de aandacht. Toen de Nederlandse Arbeidsinspectie een bezoek bracht, werd duidelijk dat die manier van een RI&E bijhouden niet meer voldeed. “Dat was niet meer van deze tijd”, was de resolute conclusie van Woudstra.

De komst van de nieuwe branche-RI&E-tool bracht verandering. “Eerst zagen we een berg werk op ons afkomen, maar al snel bleek het instrument overzichtelijk. Je vult in wat er is en de tool genereert een lijst met actiepunten. Dat geeft grip.”

Verbetercoach Stephan Hemme zag de omslag bij het bedrijf. “Veel ondernemers schrikken van de hoeveelheid vragen in de tool. Maar als je er rustig doorheen loopt, ontstaat overzicht. Het



Stephan Hemme (links) en René Woudstra (rechts).

is niet langer een last, maar een hulpmiddel om veiligheid structureel aan te pakken. En de RI&E verwijst bij bepaalde onderwerpen naar 5xbeter om het onderwerp zoals gevaarlijke stoffen via een verbetercheck verdiepend te inventariseren.”

Concrete verbeteringen in de praktijk

Het invullen van de nieuwe RI&E leverde meteen concrete verbeterpunten op. Geluid was een belangrijk thema. “Bij het schoonblazen van messen ontstond een hoge piek die boven de norm zat”, zegt Woudstra. “Metingen van 5xbeter bevestigden dat, en we hebben een alternatief spuitpistool gevonden dat tien decibel stiller is. Dat is direct winst.”

Ook bij het gebruik van koel- en oplosmiddelen werden risico's in kaart gebracht. Een middel dat jaarlijks werd toegepast bleek niet meer toegestaan. “Dankzij de tool en de begeleiding van Stephan hebben we snel een veiliger alternatief gevonden”, aldus Woudstra.

Volgens Hemme is dat precies de kracht van de nieuwe aanpak. “Het gaat er niet om dat je een perfect rapport hebt, maar dat je de risico's begrijpt en verbeteringen doorvoert. Bedrijven krijgen hiermee de regie in handen.”

« Veiligheid moet een hulpmiddel zijn om je bedrijf beter te maken »

Metaalunie aan de knoppen

Debbie van Motman, beleidsmedewerker arbo bij Metaalunie, ziet de ervaringen van TKM Diacarb bevestigd in veel andere bedrijven. “De oude RI&E-tool was technisch niet meer te onderhouden. Daarom hebben we een nieuwe laten ontwikkelen, helemaal toegespitst op de praktijk van de metaalbewerking. Het grote voordeel is dat we nu zelf de regie hebben.

We kunnen updates direct doorvoeren.”

Ze benadrukt dat een actuele RI&E wettelijk verplicht is. “De Arbeidsinspectie kan direct een boete opleggen als een bedrijf geen RI&E met plan van aanpak heeft. Maar belangrijker nog: het geeft inzicht in waar de risico's liggen en hoe je ze kunt beheersen. Voor veel ondernemers is dat een *eyeopener*.”

Niet meer statisch, maar dynamisch

Waar de oude RI&E vooral een papieren verplichting was, biedt de nieuwe tool dynamiek. Nieuwe machines, gewijzigde werkprocessen of veranderde wetgeving: alles kan eenvoudig worden toegevoegd. Woudstra ziet het verschil duidelijk. “Vroeger liet je het uitbesteden en had je een statisch rapport in de la. Nu kun je zelf bijhouden en aanvullen. Het geeft ons een totaaloverzicht én het vertrouwen dat we voldoen aan de regels.”

De nieuwe tool bevat bovendien extra functies, zoals het zichtbaar maken van de grondoorzaak van risico's, het niveau van maatregelen volgens de arbeidshygiënische strategie en het resterende restrisico. Daarmee gaat het instrument verder dan alleen een lijstje invullen: het helpt bedrijven daadwerkelijk om keuzes te maken. Ook zijn er praktische handleidingen en instructiefilms beschikbaar om ondernemers te ondersteunen.

Samenwerken voor meer bekendheid

Toch ziet Woudstra ook verbeterpunten. “Veel ondernemers weten niet wat er allemaal mogelijk is via Metaalunie en 5xbeter. Wij kwamen er ook pas achter via een Duitse collega. Ik had bijna 16.000 euro uitgegeven aan externe metingen, terwijl het via de branche vrijwel kosteloos geregeld kon worden.”

Daar ligt volgens Van Motman een uitdaging. “Onze communicatie bereikt vaak de directeur-eigenaar, terwijl de preventiemedewerker of werkplaatschef juist degene is die met de RI&E werkt. We zoeken naar manieren om hen beter te bereiken, bijvoorbeeld via congressen of directe voorlichting.”

Leren van de praktijk

De ervaringen van TKM Diacarb laten zien hoe de nieuwe RI&E werkt in de praktijk. Kleine en grotere verbeteringen, van borden in de tuin tot het vervangen van oplosmiddelen, maken het verschil. Hemme: “Het mooiste vind ik het bewustzijn dat ontstaat. Samen sparren over oplossingen die echt werken, daar gaat het om.” Woudstra sluit zich daarbij aan. “Veiligheid moet geen papieren last zijn, maar een hulpmiddel om je bedrijf beter te maken. Met deze nieuwe tool hebben we dat voor het eerst echt in handen.”

Een levend instrument

De komende jaren zal de tool verder groeien. Van Motman: “Bij de volgende release komt er een compleet rapport beschikbaar met alle vragen en antwoorden. Ook nieuwe wet- en regelgeving wordt direct verwerkt. Daarmee blijft de RI&E actueel en bruikbaar.” Hemme besluit: “Voor ondernemers is het een geruststelling dat ze niet alles zelf hoeven uit te zoeken. De tool geeft richting, en wij kunnen ondersteunen waar nodig. Zo wordt veiligheid geen bijzaak, maar een vanzelfsprekend onderdeel van het werk.”

De voordelen van de nieuwe RI&E:

- Speciaal ontwikkeld voor MKB-maakbedrijven
- Altijd actueel en digitaal bij te werken
- Praktische handleiding en instructiefilms beschikbaar
- Kosteloos voor Metaalunieleden

Meer weten? Kijk op www.metaalunie.nl/Actueel/De-nieuwe-RI-E
Hulp nodig bij het aanpakken van risico's? Maak kosteloos gebruik van praktisch advies en ondersteuning van 5xbeter. Kijk op www.5xbeter.nl.

SAMEN



Lex Peters (links) en Joep Daanen voor de frames met de betonplaten.

BEELD VAKBLAD CARWASH & PIETER PULLEMAN

TEKST PIETER PULLEMAN

SAMEN BOUWEN AAN CARWASH-INNOVATIE

Constructie- en machinebouwbedrijf PEDa uit Schaijk en ANAC Carwash werken sinds enkele jaren nauw samen. Lex Peters van ANAC Carwash bedenkt samen met Joep Daanen van PEDa nieuwe technische oplossingen voor zijn bedrijf. Het eerste gezamenlijke project was de interieurcarroussel, inmiddels gevolgd door een vernieuwde interieurbaan. Peters: "Als we een probleem hebben, zoeken we niet eerst naar het contract, maar lossen we het op."

De samenwerking ontstond toen Peters bij een familielid een geiten-melkcarroussel in bedrijf zag. "Het bracht mij op het idee om een carroussel te maken waarop klanten

hun auto op- en afrijden om het interieur te laten schoonmaken." PEDa bleek de bouwer van dit soort draaimelkstallen, waarbij de dieren zelf instappen en uitstappen. PEDa is een constructie- en machinebouwbedrijf uit Schaijk dat zich richt op maatwerkoplossingen in staal en rvs.

« Wat helpt om gedoe te voorkomen, is zorgen dat je duidelijke afspraken maakt »

Familiebedrijf met ambitie

ANAC Carwash is een familiebedrijf dat teruggaat tot 1940, toen oprichter Antoon Peters naast zijn boerenbedrijf een tankstation begon. Zijn zonen breidden dit in de jaren tachtig uit met wasboxen, een servicestation en een autowasstraat. ANAC Carwash groeide uit tot een keten in Nederland en België. Een van de diensten is het schoonmaken van interieurs. Dat gebeurt op een lineaire baan, maar die voldeed niet voldoende: het systeem kende veel storingen en had een beperkte levensduur.

Het ontwikkelen van de interieurcarroussel die Peters had bedacht, verliep soepel. Peters: "Dat je alles tegenwoordig in 3D kunt visualiseren

helpt enorm." Daanen: "Dankzij het 3D-tekenpakket kun je bij de ontwikkeling een hoop problemen voorkomen." Inmiddels draaien er twee carroussels in bij ANAC Carwash in Arnhem en Den Bosch. De innovatieve oplossing werd door de branche bekroond met de Carwash innovatie award.

Voor de eeuwigheid

Peters is samen met Daanen op bezoek bij de ANAC Carwash-vestiging in Breda waar een nieuwe interieurbaan wordt aangelegd. Peters: "Wij bouwen graag voor 'de eeuwigheid'. Dat betekent dat de initiële investering hoger is, omdat je overdimensioneert, maar uiteindelijk ben je goedkoper uit." Hij wijst op de gesloopte lineaire interieurbaan die naast het pand ligt: "We hadden last van roest dat tussen de tandwielen viel. Dat leidde tot storingen, stilstaand personeel en gefrustreerde klanten. Dat wil je natuurlijk niet. Het moet gewoon draaien."

Omdat wat in de markt te koop is niet voldoet aan de eisen van ANAC Carwash, ontwikkelden Peters en Daanen ook een nieuwe lineaire interieurbaan. Die heeft een stalen frame met daarin een betonnen vloer van zestien centimeter dik. "Dat is veel steviger, slijt niet en er valt geen troep doorheen. Wij 'verkopen' schone auto's, dus moeten we zelf ook schoon zijn." De kunststof band die de auto's over het frame trekt, spoelt zichzelf en is makkelijker te onderhouden. "We betrokken Ammeraal Beltech, de maker van de band, in ons ontwikkelproces om dit te realiseren."

Nuchter en praktisch

Volgens beide heren zit de basis van de succesvolle samenwerking in de wederzijdse nuchterheid. "Je begint in je verzinsels nuchter, om te voorkomen dat je luchtschepen bouwt", zegt Daanen. Peters: "Je raakt met elkaar in gesprek en je vindt elkaar, of niet. Ik ben techneut en we



Joep Daanen (links) Jean-Pierre Claassen van Ammeraal Beltech (midden) en Lex Peters.

begrijpen elkaar. Het voelde vanaf het begin goed. Ik weet wat ik wil en Joep weet wat hij kan maken."

Het helpt ook dat ze allebei een agrarische achtergrond hebben, denkt Peters: "Bij een boer draait het om leven of dood, voor zijn plantjes of dieren. Zijn systemen moeten het dus altijd doen. Bij ons is dat niet anders." Daanen: "Zo denk ik er ook over; het moet altijd werken. We gaan aan de slag, maar wel 'met verstand en overleg' en geven dan vol gas."

Patent

De samenwerking kenmerkt zich door een open relatie. Peters: "We hebben geen gezagsverhouding. We hebben wel een *deal*; het patent van de carrousel ligt bij ons." Daanen: "Wat helpt om gedoe te voorkomen, is zorgen dat je duidelijke afspraken maakt. Daarvoor moet je het vooraf goed bedenken, visualiseren en bespreken. Bij PEDa vinden we het leuk om

ideeën om te zetten naar maakbare dingen.

Dat is waarom we voornamelijk maatwerk maken. We ontwikkelen nu samen met ANAC Carwash een autotransportsysteem voor in een wasstraat. Dat gaan we volledig in rvs uitvoeren, om roestvorming te voorkomen." Peters: "Ja, dat is duurder, maar dat verdient je terug."

De samenwerking gaat verder dan techniek. Peters: "We zijn samen op zakenreis geweest naar Canada en Amerika om te kijken wat er allemaal in de markt is." Daanen: "We willen het wiel ook niet twee keer uitvinden." Peters: "Het mooie is ook: tijdens het reizen kom je in een ontspannen staat. Dan ontstaan de beste ideeën, of werk je bestaande plannen verder uit. Dat werkt veel beter dan met *tig* man op kantoor."

Ook een interessante samenwerking aangegaan? Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.



HEICO-LOCK® Reactieringen

Reactiearm vrij monteren en effectief borgen tegen zelfstandig loslopen van grotere boutverbindingen



HEICO-LOCK® Borgingsystemen

Gecertificeerd systeem voor het borgen van boutverbindingen



HEICO-TEC® Voorspansystemen

Eenvoudige, snelle en betrouwbare montage van grotere boutverbindingen



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

FRIMACH

Metaalbewerkingsmachines

Frimach is gespecialiseerd in de in- en verkoop van nieuwe en gebruikte machines voor de metaalbewerking, zowel in Nederland als in het buitenland.

In onze gezamenlijke 4000 m² grote showroom te Drachten treft u een grote verscheidenheid verspanende en plaatbewerkingsmachines aan.

Over Frimach

- ✓ Goede service
- ✓ Hoge kwaliteit
- ✓ Specialist in- en verkoop
- ✓ Groot afwisselend aanbod



Frimach.nl

De Hemmen 77 | 9206 AG Drachten
+31 (0) 512 545 877 | info@frimach.nl



AI: NIET HOLLEN, NIET STILSTAAN

De najaarseditie van Metaaljournaal al gelezen? In dit themanummer over AI valt op dat sommige medewerkers deze technologie al geroutineerd gebruiken als slimme sidekick. Van code-snippets tot onderhoudsherinneringen en suggesties om productieprocessen te optimaliseren: voor hen is het al dagelijkse praktijk.

Geen paniek

Geven al die *early adapters* je het gevoel dat je achter de feiten aanloopt? Geen paniek. Het overgrote deel van de bedrijven in onze sector gebruikt AI vooralsnog experimenteel. Of gebruikt het niet. Ze willen wel 'iets met AI', merken we aan de vele vragen. Maar het wat en hoe is vaak onduidelijk.

« Gun jezelf en je medewerkers de tijd om AI te begrijpen »

En dat is prima. Want de mogelijkheden van AI zijn soms overweldigend. Het kost tijd om je te informeren, de juiste tools te kiezen en er goed mee te leren werken. Het is dus logisch dat je dat niet 1-2-3 onder de knie hebt. Of eerst goed naar de risico's wilt kijken.

Want die zijn er. Halsoverkop instappen kan bijvoorbeeld leiden tot verkeerde instructies aan machines, onveilige situaties of productiefouten. Ook liggen datalekken van bedrijfs- of klantgegevens op de loer, met kans op AVG-boetes. En een dure AI-tool die achteraf toch niet goed blijkt te passen bij je bedrijf: dat wil je vermijden.

Vandaag nog

Dus gun jezelf en je medewerkers de tijd om AI te begrijpen en verantwoord te gebruiken. Experimenteer ermee (en haal inspiratie uit de praktische tips in Metaaljournaal!). Volg een van de webinars of workshops die via OOM of Koninklijke Metaalunie meestal kosteloos beschikbaar zijn. Schrijf je in voor een van de trainingen die OOM tot het eind van dit kalenderjaar tegen wel heel aantrekkelijke voorwaarden aanbiedt en volg het gratis leerpad *AI voor de maakindustrie* op academy.aicertified.nl.

Maar begin wel vandaag nog. Want niet alleen ben je sinds de invoering van de Europese AI-act als bedrijf verplicht om te zorgen voor AI-geletterdheid van je medewerkers. Pas als jullie allemaal weten hoe AI werkt en hoe het veilig en verantwoord is in te zetten, kan deze technologie de voordelen bieden die worden beloofd.



JOLANDA JANSSEN
HOOFD BELEID OOM



FAMILIEBEDRIJF PERRY 'T LAM BV EN METAALUNIE WERKEN ZIJ AAN ZIJ

40 JAAR STERK IN METAAL EN ONDERNEMERSCHAP

Familiebedrijf Perry 't Lam bv bestaat 40 jaar en dat is op 3 oktober gevierd met een open dag voor relaties en buurtgenoten. "Mijn broers en ik hebben samen de dagelijkse leiding", vertelt Bram 't Lam, de oudste van de drie zoons. "We vullen elkaar perfect aan."

Het verhaal van het metaalbedrijf Perry 't Lam in Leerbroek leest als een jongensboek. De broers

« Onze machines bewerken platen tot zes meter en dat kunnen maar weinig metaalbedrijven »

Bram (35), Jeroen (34) en Rick (30) liepen al vroeg over de werkplaats, leerden het vakmanschap en bleken alle drie belangstelling te hebben voor het ondernemerschap. Sinds een paar jaar vormen zij de directie van het familiebedrijf dat opa precies veertig jaar geleden oprichtte en dat was gegroeid onder leiding van hun vader en moeder.

Maatwerk

Nu maken ze maatwerk profiel- en plaatconstructies voor de machinebouw- en infra-sector, en bedienen ze de metaalindustrie met het toeleveren van plaatwerk halffabricaten.

"Klanten waarderen dat we flexibel zijn, meedenken, kwaliteit leveren en snel schakelen.

Daarnaast investeren we in automatisering en digitalisering van processen en de productie", zegt Bram 't Lam.

Laatste aanwinst

De broers hebben bewust gekozen voor specialisatie. "We hebben geïnvesteerd in meerdere machines die metalen platen tot 6 meter kunnen bewerken. Dat kunnen maar een beperkt aantal andere metaalbedrijven, dus krijgen we daar veel werk uit", vult broer Rick aan. "We gaan mee met onze tijd en onze laatste aanwinst is een walsmachine voor dik plaatwerk tot een walsbreedte tot 2,5 meter waar we zeer trots op zijn. Tegelijk blijven we trouw aan het vakmanschap van ons team. Die balans is belangrijk."

Waarde van een sparringpartner

Een sparringpartner in de ontwikkeling van het bedrijf is Koninklijke Metaalunie. "Mijn vader was er al actief betrokken. Ik weet niet precies hoe lang, maar wel dat we al heel lang



BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST RENÉ FREDERICK

Saskia Born en Bram 't Lam.

lid zijn”, zegt Bram. “De waarde voor ons is het regelmatige contact met buitendienstadviseur Saskia Born als aanspreekpunt bij zaken als HR, cao, arbo en subsidies.”

Meedenken

Born onderhoudt als buitendienstadviseur van Metaalunie de relaties met een deel van de 2.600 leden in Zuid-Holland. “Vanuit Metaalunie helpen we bedrijven als Perry 't Lam op uiteenlopende vlakken van arbeidsrechtelijke en juridische vraagstukken tot opleiden, energiebesparing en personeelsbeleid. Als ondernemer heb je iemand die met je meedenkt”, zegt Born. “Het mooie van familiebedrijven is dat een nieuwe generatie de koers bepaalt. Jonge mensen zijn ondernemend en digitaal sterk, maar met respect voor het fundament dat eerdere generaties hebben gelegd.”

Medewerkers en de toekomst

Medewerkers vinden en behouden is uitdagend voor bedrijven als Perry 't Lam, net als elders in de sector. Bram: “Technisch personeel aantrekken en behouden is lastig. Dus investeren we in opleiden en binding. We zijn een leerbedrijf en begeleiden stagiairs van het mbo in de regio. En ook intern blijven we leren.” Metaalunie helpt daarbij, vertelt Born: “We zijn ervoor om onze leden te adviseren, ondersteunen en inspireren en werken samen aan toekomstbestendig ondernemen. Perry 't Lam is daar proactief in. Ze laten zien dat techniek toekomst heeft.”

Feest voor vakmanschap

Na veertig jaar is het echter vooral feest. Op 3 oktober opende Perry 't Lam de deuren voor relaties, familie en buurtgenoten. “We lieten die dag zien waar we trots op zijn”, zegt Bram.

“Het is een moment van terugkijken op veertig jaar vakmanschap en vooruitkijken. Want we zijn nog lang niet klaar.”

« We investeren in opleiden en binding »

Voor Born is het bedrijf een treffend voorbeeld van wat Metaalunieleden bijzonder maakt. “Familiebedrijven vormen de ruggengraat van de maakindustrie. Deze ondernemers maken een verschil in hun regio en daar helpen wij graag aan mee.”



BLIK OP BRANCHES

LEDENAANTAL DUTCH ALUMINIUM ASSOCIATION STIJGT FORS

COMHAN ZIET VRAAG NAAR ALUMINIUM ALLEEN MAAR TOENEMEN

TEKST EN BEELD: FRANK SENTEUR

Profielen liggen opgeslagen in dit 17 meter hoge, semi-automatische magazijn waarin een fors bemeten portaalrobot de scepter zwaait.

COMHAN HOLLAND BV

Het inmiddels 75-jarige familiebedrijf Comhan Holland bv is een internationaal opererende groothandel in aluminium profielen, platen en systemen. Het bedrijf is lid van de branchegroep Dutch Aluminium Association (DAA), waarvan het ledenaantal de laatste drie jaar fors is gegroeid.



Algemeen Directeur Mark Ypenburg naast de LVD Phoenix vlakbed lasersnijmachine.

De vraag naar aluminium blijft groeien en volgens Mark Ypenburg, algemeen directeur van Comhan, komt daar voorlopig geen verandering in. Want overal is aluminium als constructiemateriaal vertegenwoordigd, en dit niet alleen vanwege de goede materiaaleigenschappen. Ook omdat aluminium vrijwel oneindig 1:1 is te recyclen. Gedurende de totale *lifecycle* realiseert aluminium daardoor een verrassend kleine CO₂ footprint.

Portaalrobot

Het enorme pand van Comhan is een opvallende verschijning op het industrieterrein van Uithoorn. Naast een strak kantoorpand staat een immens semi-automatisch magazijn van

zeventien meter hoog waarin een forsbemeten portaalrobot de scepter zwaait. “Onze slogan is dat we aluminium uit voorraad leveren. Dat betekent dat we hier verschillende magazijnen hebben voor profielen, plaatmateriaal en andere producten uit aluminium”, zegt Mark Ypenburg over de voorraad- en leveringsstrategie. “Snel leveren is een van onze sterke punten. Mede daarom beschikken we over een eigen vloot vrachtwagens waarmee we onze klanten beleveren. Twee keer per week zijn we in vrijwel elke regio in Nederland te vinden, zodat klanten zelf een minimale materiaalvoorraad hoeven aan te houden. Dat bespaart hen opslag-, handling- en investeringskosten.”

Ook bewerkingen

Comhan levert niet alleen onbewerkt aluminium in de vorm van profielen, platen en systemen, maar op klantverzoek ook bewerkte en zelfs geassembleerde samengestelde producten uit aluminium. Daarvoor staan in de productieruimten in Uithoorn diverse hoogwaardige machines voor bewerkingen als lasersnijden, ponsnibbelen, boren, zetten, knippen, zagen, walsen, (profiel)frezen en lassen. “We maken bijvoorbeeld kant-en-klare vensterbanken uit gezet aluminium, maar ook grote wegbewijzingszuilen en klikprofielen voor wand- en gevelsystemen. Ook kunnen we gebogen profielen produceren en deze bijvoorbeeld voorzien van gaten en sleuven. Alle producten kunnen we desgewenst afwerken met fraaie, duurzame coatings waaronder natuurgetrouwe decoratieve houtprints die vooral in de gevel- en interieurbouw populair zijn. Daarnaast kan uiteraard ook gekozen worden voor poedercoaten en anodiseren waarin veel afwerkingskleuren mogelijk zijn.”

Nederland en Duitsland

Comhan is een familiebedrijf pur sang. Dat blijkt ook uit het feit dat er weinig personeelsverloop is, wat inherent is aan een goede en ontspannen werksfeer. Ook financieel behoren familiebedrijven tot de meest solide ondernemingen en Comhan is daarin geen uitzondering. “Nog nooit is er in de 75 jaar dat Comhan bestaat met verlies



gedraaid en ook is er nog nooit de noodzaak geweest om te reorganiseren”, vertelt Ypenburg niet zonder trots. “Dat is de kracht van een gezond familiebedrijf. Hier in Uithoorn werken ongeveer 75 mensen. Daarnaast hebben we ook een vestiging in het Duitse Ruhrgebied (Hagen, Noordrijn-Westfalen) waar circa vijftien mensen werken. Deze Duitse vestiging legt zich vooral toe op aluminiumproducten voor visuele communicatie. Dan moet je denken aan reclamezuilen, wegbewijzingssystemen maar ook aan profielsystemen voor textielframes of outdoor spandoeksystemen voor op de gevel.”

« We beschikken over een eigen vloot vrachtwagens waarmee we onze klanten beleveren »

Duurzaam materiaal

Aluminium heeft bij sommigen nog steeds het imago dat het heel veel energie kost om te maken en derhalve geen duurzaam metaal



Het hoogbouwmagazijn van Comhan is een opvallende verschijning op het industrieterrein van Mijdrecht.

zou zijn. Volgens Ypenburg klopt dat beeld allang niet meer. “Neem de CO₂ footprint van nieuw geproduceerd primair aluminium, deze is de afgelopen dertig jaar ruim gehalveerd. Dit komt met name door de toepassing van productietechnieken waarin aanzienlijk minder of zelfs helemaal geen fossiele energie meer wordt gebruikt. Zo wordt er bijvoorbeeld bij Noorse producenten van primair aluminium veel gebruikgemaakt van hydropower, ofwel met waterkracht opgewekte elektrische energie. Ook wordt wind- en zonne-energie steeds meer gebruikt voor het productieproces. Daarnaast is aluminium een materiaal dat je 1:1 kunt recyclen zonder kwaliteitsverlies. In principe kun je er dus eindeloos dezelfde

producten van blijven maken zonder dat hier voor nieuw primair aluminium geproduceerd hoeft te worden. Dat maakt aluminium ook tot een van de duurzaamste materialen.”

Amerikaanse importheffingen

“Omdat onze focus vooral op Europa ligt en wij zelden naar de Verenigde Staten exporteren, hebben we relatief weinig last van de acties van Trump”, antwoordt Ypenburg op de vraag of zij getroffen worden door de Amerikaanse importheffingen op staal en aluminium. “Punt is wel dat andere aluminiumaanbieders vanuit andere delen van de wereld waaronder China en India, de Verenigde Staten gaan mijden en meer afzet gaan zoeken in Europa. Dat zet de prijzen onder druk. Los daarvan ziet de toekomst er voor aluminium zeer goed uit. Dit metaal sluit vanwege de goede recyclebaarheid immers ook prima aan op de duurzaamheidstrend. Daarnaast is aluminium lichter dan staal dus ook relatief goedkoper in transport wat eveneens bijdraagt aan een kleinere CO₂ footprint. In tegenstelling tot gecoat, verzinkt of verchroomd staal kan brute of geanodiseerd aluminium na gebruik zo de smeltoven in om weer omgezet te worden in hoogkwalitatieve producten. Mede hierdoor zal het marktaandeel van aluminium de komende jaren alleen maar verder toenemen.” www.comhan.com



De gevel van dit horecapand in Amsterdam is voorzien van door Comhan geleverde houtgesublimeerde klikprofielen (Varia-Click). Foto: Comhan.



In dit winkelcentrum in Keulen zijn de profielen voor de hangende textieldisplays door de Duitse Comhan-vestiging op maat gezaagd en als 'kant-en-klaar' bouw pakket geleverd. Foto: Comhan.

Branchemanager
Jeroen de Roos



DAA MAAKT STERKE GROEI DOOR ALS HÉT KENNISPLATFORM VOOR ALUMINIUM

De Dutch Aluminium Association (DAA) is de succesvolle doorstart van het voormalige Aluminium Centrum. Na het faillissement van het Aluminium Centrum tijdens de financiële crisis, heeft Koninklijke Metaalunie samen met een aantal toonaangevende bedrijven het initiatief genomen om de DAA op te richten en in de beginfase te ondersteunen. "Inmiddels is de DAA uitgegroeid tot de snelst groeiende branchegroep binnen Metaalunie", vertelt branchemanager Jeroen de Roos enthousiast. Het afgelopen jaar nam het aantal leden met ruim 35 procent toe. Opvallend is de brede samenstelling van het ledenbestand: van extrusiebedrijven, groothandels en verwerkers, tot recyclingbedrijven en adviseurs. Allemaal delen zij één gemeenschappelijke drijfveer: het stimuleren van het gebruik van aluminium in Nederland.

"Aluminium is hét materiaal van de toekomst", benadrukt De Roos. "Het is licht, waardoor transport minder milieubelastend is, en het kan oneindig worden hergebruikt terwijl de kwaliteit behouden blijft. De DAA zet zich daarom in om de vraag naar aluminiumproducten en -toepassingen te vergroten, zowel in bestaande markten als in nieuwe sectoren. Daarnaast investeert de DAA in het versterken van kennis en het vergroten van de instroom van talent binnen de aluminiumsector. Door voorlichting, kennisdeling en samenwerking willen we de vele mogelijkheden van aluminium breed onder de aandacht brengen. De ambitie van de DAA is duidelijk. Namelijk uitgroeien tot hét nationale kenniscentrum voor aluminium en zo een sleutelrol spelen in de circulaire en duurzame economie van de toekomst."

www.dutchaluminiumassociation.nl



VTA NEDERLAND
VEILIGHEID TRAINING & ADVIES

ADVIES

Risico-Inventarisatie & Evaluatie (RI&E)



Explosieveiligheid (Atex)



Machineveiligheid



TRAINING

Besloten Ruimte



VCA



BHV



Kijk voor al onze mogelijkheden op: vta-nederland.com

026-370-5068

info@vta-nl.nl

Phantom
THERE'S NO END TO WHAT YOU CAN DO

NIEUW

Getrapte plaatboor

Unieke geometrie voor
ergonomie en efficiëntie

ERGO-STEP

**PRECISIE
ZONDER
INSPANNING**

- Altijd perfect ronde gaten
- Rustige, schokvrije loop
- Maximale performance
- Optimale grip en krachtoverbrenging



Verkrijgbaar op phantom.eu

**RVS
NOORD**

**STARTPUNT VOOR
ROESTVASTSTAAL**



RVS-NOORD.NL



VASTE PRIJS?

Staalportaal bv verkoopt aan de familie Koning een nog te ontwerpen en te fabriceren hekwerk. Omdat Koning vanwege het beperkte budget zo precies mogelijk wil weten hoeveel het gaat kosten, komt er in de offerte een vaste prijs voor het hek te staan. Wat de kosten voor de montage en het inbedrijfstellen van het elektronische gedeelte voor de bediening van het hek zullen zijn, kan Staalportaal niet zeggen.

Koning staat erop dat Staalportaal toch een bedrag overlegt. Staalportaal zet daarom in de offerte: "grove indicatie montage en inbedrijfstelling: 2.000 euro". Je voelt het

al aankomen; het zit tegen bij de montage en inbedrijfstelling. Door slecht weer en te weinig mankracht, moet Staalportaal de werkzaamheden opknippen in verschillende dagdelen. En door ziekte van een medewerker, moet hij een extern bedrijf inhuren voor de inbedrijfstelling. De daadwerkelijke kosten van de werkzaamheden komen uit op 4.000 euro. Dit bedrag factureert hij aan Koning.

Koning wil slechts 2.000 euro betalen, volgens hem was dat de afspraak. Staalportaal stelt dat er helemaal geen afspraak was over de prijs. De werkzaamheden waren op 'regiebasis'. Dat wil zeggen dat de daadwerkelijke kosten en een marge moeten worden betaald. Staalportaal biedt aan zijn gemaakte kosten en marge te onderbouwen.

De rechter – die wordt verzocht Koning te veroordelen tot betaling van de extra 2.000 euro – geeft Koning echter gelijk. Volgens de rechter was de offerte van Staalportaal erg gedetailleerd qua kosten. Bovendien had Koning duidelijk laten weten dat hij vanwege zijn budget de kosten wilde maximeren. Omdat Koning een consument is, had Staalportaal duidelijker moeten zijn als hij de werkzaamheden op regiebasis wilde aannemen. Koning hoeft dus niet meer dan 2.000 euro te betalen voor de montage en de inbedrijfstelling.

DUIDELIJKE AFSPRAKEN

Maak duidelijke afspraken over de prijs of hoe deze bepaald gaat worden, en leg deze vast. Werkt u tegen een vaste prijs of op regiebasis? Vanwege de omstandigheden, in dit geval oordeelde de rechter dat er sprake was van een afgesproken prijs. In andere gevallen zou een 'grove indicatie' ook als een richtprijs kunnen worden opgevat. Als je op regiebasis werkt en een richtprijs afsprekt, dan mag je dit bedrag overigens niet met meer dan 10 procent overschrijden zonder waarschuwing vooraf, waarbij de klant de kans krijgt het project daar te stoppen.



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. Je kunt bij **Metaalunie Rechtsbijstand** terecht voor advocaten, octrooigemachtigden, juridische bedrijfsanalyse, incasso, maatcontracten, algemene voorwaarden. Meer weten? 030- 605 33 44 of www.metaalunierechtsbijstand.nl

Perfectie tussen mens en metaal

Op zoek naar hoogwaardige RVS-oplossingen voor machinebouw, apparatenbouw, of plaat- en constructiewerk? Wij combineren al meer dan 105 jaar ervaring met moderne technieken als buis- en lasersnijden, kanten en lassen. Zo leveren wij producten – van enkelstuks tot serieproductie – die voldoen aan de strengste eisen aan de:

- Voedingsmiddelen- en verpakkingsindustrie
- Elektrotechnische industrie
- Medische industrie

Meer weten? www.assinkschipholt.nl



BIJ KONINKLIJKE BESCHIKING
HOFLIVERANCIER



Assink & Schipholt

CONSTRUCTIEF SINDS 1919

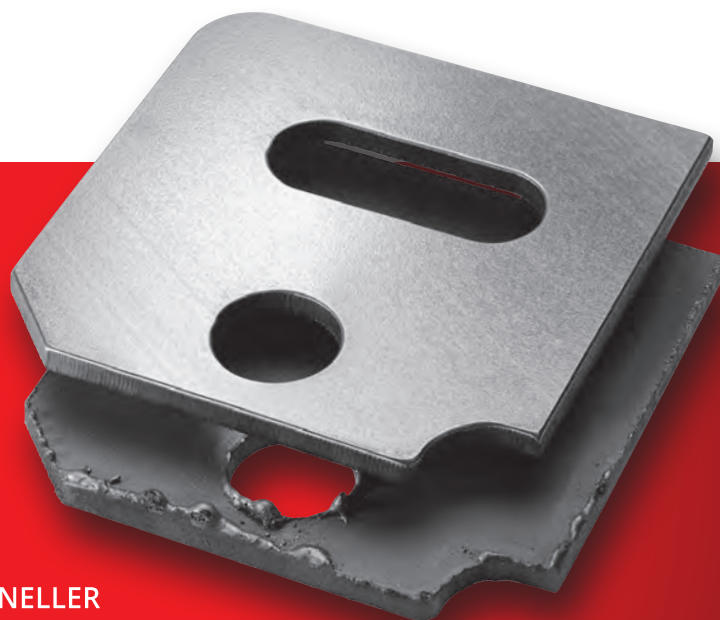


ONTDEK UW ONTBRAAM- OPLOSSING!



NIEUW!

4X SNELLER
BEWERKEN
NIEUWE STANDAARDWERKING
BREEDTE **1525 MM**



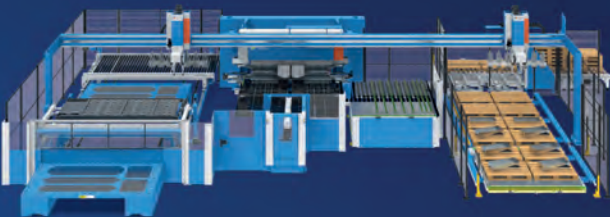
TIMESAVERSINT.COM



BUIGAUTOMATEN

WHAT IS POWER MADE OF?

VERBETER UW PRODUCTIEPROCES MET DE EFFICIËNTIE VAN ONZE
VOLLEDIG ELEKTRISCHE OPLOSSINGEN



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

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



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

in    primapower.com



METAALTOPPER

Tanju Gündogdu had als zestienjarige een zaterdagbaantje bij Wilvo (voorheen Iteq) in Nijkerk, waar ook zijn vader werkt. Na zijn hbo-opleiding Maatschappelijk werk en dienstverlening kreeg hij er een leidinggevende functie aangeboden. "Omdat ik goed met mensen kon omgaan. Dat was best een aparte stap, van maatschappelijk werk naar metaal."

Zijn eerste dag achter de kantbank was meteen een leermoment. "Ik kreeg een product in mijn handen gedrukt met de instructie: daar zit het

pedaal, pas op je vingers. Een keer boog ik een product verkeerd om, omdat ik de tekening niet goed had gelezen." Toch groeide daar zijn fascinatie voor het kanten. "De combinatie van met je handen werken en leidinggeven sprak me erg aan. Een order die binnenkomt, mensen die ermee aan de slag gaan en samen toewerken naar het eindproduct: dat proces vind ik prachtig."

Die passie deelt hij nu ook als docent van de basiscursus Kanten bij Koninklijke Metaalunie.

"Ik vind het belangrijk mezelf te blijven ontwikkelen. Daarom geef ik zowel cursussen leidinggeven als de cursus Kanten, zodat ook anderen hun vakmanschap kunnen vergroten." Begin volgend jaar krijgt de cursus een vervolg.

Volgens Gündogdu zitten de grootste uitdagingen van het kanten in de materiaalverschillen tussen batches, het onderhoud van de machines en het vakmanschap van de operator. "De juiste keuzes maken achter de machine blijft mensenwerk. Het is een



TANJU GÜNDOĞDU (34)

BEELD GIUSEPPE TOPPERS
TEKST PIETER PULLEMAN

combinatie tussen automatisering en gehoor geven aan de behoeften van de mens.”

Tegenwoordig haalt hij zijn voldoening vooral uit het organiseren van het werk en het communiceren met zijn team. “Als ik voel dat het gedragen wordt en uiteindelijk leidt tot het gewenste eindproduct, dan ben ik tevreden.”

Sinds september is hij Sales en Operational Planning manager. “Dat betekent niet dat ik klanten ga bezoeken, maar dat ik verantwoordelijk ben voor de interne processen die

met verkoop te maken hebben. Zoals forecasts en het opvolgen van contracten.”

Zijn vader, inmiddels 56, werkt nog altijd in het magazijn. “Hij vindt het onwijs gaaf wat ik hier heb bereikt. Privé praten we meestal over voetbal, en heel soms over het werk.”

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

HEVAMI

oppervlaktetechniek

www.hevami.nl / Tel: 0413-376602



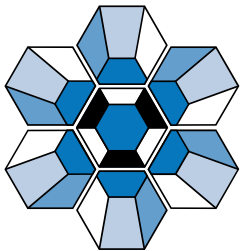
Straalmachines

Richtmachines

Ontbraammachines

Polijstmachines

Bandschuurmachines



verum bv

partner voor de maakindustrie

Bouwhuis Zoetermeer
Zilverstraat 69 - 6e etage
T. (+31) (0)88 – 5334544
www.verum.nl

- Inkoopvoordeel voor de maakindustrie
- Participatie in inkoopnetwerk
- Inkoopplatform met gespecialiseerde partners
- Monitoren van het facturatieproces
- Leuke events en interessante netwerkbijeenkomsten



Slimme integratie online en persoonlijke contact

Bij SNIJ Noord in Heerenveen staan innovatie en klantgerichtheid centraal. In vijftien jaar tijd heeft het Friese bedrijf zich ontwikkeld tot een totaalleverancier voor plaatwerk. Door autonome groei en gerichte investeringen in automatisering en robotisering biedt SNIJ Noord een breed pakket voor lasersnijden, watersnijden, kanten en buislasersnijden. De kracht van het bedrijf ligt in de combinatie van technisch vakmanschap, persoonlijk contact en slimme automatisering.

“De synergie tussen SNIJ Noord Online en ons verkoopteam is van grote toegevoegde waarde.”

Het belang van persoonlijk advies

Volgens Gerrit Jellema, directeur bij SNIJ Noord, is het team van ervaren werkvoorbereiders en productiemedewerkers de ruggengraat van het bedrijf. “Onze aanpak is gebaseerd op technische expertise en betrokkenheid. We denken met klanten mee in het voortraject en helpen hen zo hun eigen processen te optimaliseren. Het doel is elke order af te leveren als een ca-deau voor de klant.”

Slimme integratie SNIJ Noord Online

SNIJ Noord combineert persoonlijk advies met de voordelen van het online klantenportal. Sinds 2018 kunnen klanten eenvoudig offertes calculeren. Met de implementatie van het volledig vernieuwde SNIJ Noord Online zijn de mogelijkheden fors uitgebreid en is de gebruiksvriendelijkheid enorm verbeterd. “Ons doel was dat de online dienstverlening naadloos aansluit op de klantbeleving van het persoonlijke contact,” legt Jellema uit.

Klanten gebruiken SNIJ Noord Online om offertes te maken, bestellingen te plaatsen en orders te volgen. “De belangrijkste kracht is dat voor meer complexe aanvragen het team van SNIJ Noord altijd klaar

staat. Daardoor zijn de interne processen slim geïntegreerd en bieden we the best of both worlds.”

Innovaties in het machinepark

Ook aan het machinepark is duidelijk de focus op automatisering en efficiëntie te zien. In de moderne fabriekshallen staan state-of-the-art lasersnijmachines, waaronder de TRUMPF TruLaser 5060 Fiber 24 kW. “Het maximale laservermogen van 24 kW is uniek en zorgt ervoor dat we niet alleen heel nauwkeurig, maar ook veel sneller kunnen werken,” legt Jellema uit. “Daarnaast kunnen we hiermee staal en roestvast staal tot 50 mm snijden en testen we zelfs met 60 mm dik materiaal,” aldus Jellema. Automatisering in het productieproces, waaronder een gerobotiseerde kantbank en een TruLaser 5030 Fiber met LiftMaster Compact en PartMaster, zorgt ervoor dat SNIJ Noord 24/7 kan produceren en verzendklaar maken.

Missie: Totaalleverancier en ketenpartner

Met de introductie van SNIJ Noord Online en de voortdurende investeringen in machines en software werkt het bedrijf aan efficiëntere processen en kortere levertijden. “We willen onze klanten niet alleen

topkwaliteit leveren, maar ook tijdswinst realiseren. Dankzij innovaties zoals SNIJ Noord Online kunnen we snijwerk in sommige gevallen binnen zes werkdagen leveren,” zegt Jellema.

Focus op klanttevredenheid en innovatie

Door een duidelijke focus op kwaliteit, klanttevredenheid en innovatie blijft SNIJ Noord zich onderscheiden. Met een unieke balans tussen persoonlijk advies en moderne technologie biedt het bedrijf oplossingen voor alle snijwerkzaamheden, van eenvoudige onderdelen tot complexe halffabricaten.

Meer informatie?

Voor meer informatie over de features van SNIJ Noord Online kijkt u op onze website snijnoord.nl, of neemt u contact op met Jaap van Houten. U kunt hem bereiken via:

0513 622 841
verkoop@snijnoord.nl

SNIJ
NOORD

Werkzaam in de Metal & Techniek

ADVERTENTIEPAGINA
Mevas verzekeringen
21 4000 0721-08

Wij verzekeren je!



SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDELEN

mevas.nl



☎ 088 - 456 5400 @ info@mevas.nl