

**nummer 8 2024**

jaargang 69

# Metaal+Techniek



**Assemblen van een satelliet**



# =exact

## Exact Online Productie Premium groeit met je mee

Voldoe aan de stijgende klantverwachting en blijf in controle over jouw groeiende onderneming met de Premium editie van Exact Online Productie.

De voordelen van Exact Online Productie Premium:

- + Optimaal voorraadbeheer
- + Volledige grip op cijfers met slimme dashboards
- + Geautomatiseerde processen
- + Flexibele software

Lees meer op onze website [exact.nl/productie/premium](https://exact.nl/productie/premium)



# USA IN A DAY



Metaalunie zet zich voortdurend in om de exportmogelijkheden voor haar leden te vergroten. Amerika is daarbij een cruciale markt: na Europa is het de grootste exportbestemming voor Nederlandse producten. Dit maakt de Verenigde Staten een enorm belangrijke handelspartner voor onze industrie. Daarom hebben we met extra belangstelling naar de Amerikaanse verkiezingen gekeken. Want die zullen mogelijk impact hebben op de handelsrelaties met Nederland. De uitslag is, als ik dit schrijf, nog niet bekend. Maar die zal sowieso van invloed zijn op het economisch beleid van de VS en kan daarmee ook het ondernemersklimaat voor Nederlandse bedrijven beïnvloeden.

## « Wie zakendoet in de VS, moet goed voorbereid zijn »

### Kamala Harris: stabiel en duurzaam beleid

Als Kamala Harris de verkiezingen heeft gewonnen, kunnen we een beleid verwachten dat gericht is op internationale samenwerking en duurzaamheid. Harris staat bekend om haar sociaaleconomische hervormingen

en zal waarschijnlijk streven naar een voorspelbaar en stabiel handelsbeleid. Dit zou positief zijn voor de Nederlandse export, omdat Harris vermoedelijk open zal staan voor

handelsbetrekkingen die gericht zijn op duurzaamheid en wederzijds voordeel. Een stabiel beleid vergemakkelijkt de planning voor bedrijven en zorgt ervoor dat onze leden op de lange termijn kunnen investeren in de Amerikaanse markt.

### Donald Trump: protectionisme en kans op investeringen

Als Donald Trump opnieuw president is geworden, kunnen we een meer protectionistisch beleid verwachten. Dit zou onze handelsrelatie kunnen compliceren en de marktomstandigheden minder voorspelbaar maken. Echter, het beleid van Trump zou ook kansen kunnen bieden voor investeerders. Fiscale versoepelingen en deregulering zouden kunnen zorgen voor een aantrekkelijker investeringsklimaat. Dit zou onze leden de mogelijkheid kunnen bieden om te profiteren van lagere belastingdruk en minder regelgeving, hoewel de potentiële risico's op het gebied van handelsbelemmeringen niet mogen worden onderschat.

### Vorbereiding is het halve werk

Ongeacht wie er in het Witte Huis is gekomen, geldt: wie zakendoet in de VS, moet goed voorbereid zijn. Niet alleen op een andere president, maar ook op specifieke wet- en regelgeving, gewoontes en gebruiken en andere do's and don'ts. En omdat Metaalunie zich voortdurend inzet om de exportmogelijkheden voor haar leden te vergroten, organiseren we een speciale 'USA in a Day'-bijeenkomst op 21 november aanstaande. Dit evenement biedt een unieke gelegenheid om meer te leren over de Amerikaanse markt en te netwerken. Door uw kennis en netwerk uit te breiden, vergroot u de kans op succes in deze markt. Trump of Harris: met USA in a Day bent u op alles voorbereid!

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](http://www.metaalunie.nl) of bel 030-605 33 44.



**INTERVIEW** 'Door ervaringen vanaf de werkvloer te delen, krijgen wij een goed beeld van de praktische uitvoerbaarheid van wetten. Dit helpt om ervoor te zorgen dat nieuwe regelgeving proportioneel en werkbaar blijft.' Aldus ATR over de aanpak van regeldruk.

# 12

11

## ACHTER HET NIEUWS

De Quicksan Leercultuur geeft tips voor leren op het werk.

16

**IN BALANS** De neven Klaas en Roelof van der Glas kregen de liefde voor muziek met de paplepel ingegoten.

30

**HOE DOE JIJ DAT?** Sneeboer introduceerde begin dit jaar de laserlastechniek in de productie.

34

## ONDERWIJS EN BEDRIJF

'Opleiden is van enorme waarde voor ons', zegt Gert Molenaar, manager van Nijborg Groep.

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

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

**Redactie** Pieter Pulleman (hoofdredacteur)  
[Pieter@tekstpartners.nl](mailto:Pieter@tekstpartners.nl), Janneke Mooij  
(redacteur, Vrh Content & Creatie)



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

## Redactie Koninklijke Metaalunie

Tony van der Meer  
**Medewerkers** Giuseppe Toppers, Frank Senteur,  
Ronald Buitenhuis, Ronald Hissink,  
Francois de Jonge.  
**Redactionele bijdragen** Heeft u redactioneel nieuws over uw bedrijf of product, of wilt u weten of uw bedrijf in aanmerking komt voor een redactioneel artikel, stuur dan een e-mail aan [redactie@metaalunie.nl](mailto:redactie@metaalunie.nl).

## Advertentieverhoop

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

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





40

**REPORTAGE** De veelzijdigheid van West End machinefabriek is bijzonder. Het bedrijf maakt bijvoorbeeld onderdelen voor flight simulators, maar werkt ook aan het elektrificeren van een graafmachine.



38

**SECTORCAMPAGNE** Op 1 oktober jl. ging fase twee van de sectorcampagne *Metaaltechnologie maakt je wereld van start*. In deze fase wordt u, als lid, gevraagd om de campagnematerialen nog breder uit te dragen.

44

**BLIK OP BRANCHES** 'Je kunt Nederland als precisie-verspaner niet in je eentje op de kaart zetten. Dat moeten we met z'n allen doen en de branchegroep DPT speelt daarin een belangrijke rol', zegt Jeroen Nije.

**18 HET PROJECT** Metaalbedrijf SBE uit Eijsden bedacht een modulaire en mobiele rioolwaterzuiveringsinstallatie. Het mkb-bedrijf werkt hiervoor samen met Royal Haskoning DHV.



**52 UIT HET ARCHIEF** In 1974 startte Johan Nije samen met zijn vrouw Ineke een klein draaierijbedrijfje in een bescheiden pand in Amsterdam. Dit bedrijf zou uiteindelijk uitgroeien tot wat we nu kennen als de Nijdra Group, een van de prominente spelers in de hightech toeleveringsindustrie.



#### VERDER IN DIT NUMMER

**6** Over onze leden.

**22** Samen – MetaalHuis is een netwerkclub waarin metaal-ondernemers kennis delen en samenwerken.

**24** Tweede fase campagne *Metaal-technologie maakt je wereld gelanceerd*.

**33** Column – 'Snelle technologische innovaties maken een leven lang ontwikkelen noodzakelijk', zegt Jolanda Janssen, hoofd beleid OOM.

**49** Rechtgezet – Wanneer kunnen negatieve reviews niet (langer) door de beugel?

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

**56** Metaaltopper van de maand is Richard Bosma.

**58** Op de Bres – Koninklijke Metaalunie verwelkomt de kabinetsplannen om het tekort aan technisch personeel aan te pakken.

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

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

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

**Basisvormgeving** Yardmen, Amsterdam

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

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

# OVER ONZE LEDEN

## D-TEC WINT 2E PRIJS BIJ INTERNATIONAL TRAILER AWARD

Trailerspecialist D-TEC uit Kesteren won afgelopen september de 2e prijs in de categorie 'Body' bij de International Trailer Award-verkiezing. De laatste innovatie van D-TEC aan zijn bestaande Flexliner-schrootkipper overtuigde de vakjury tot het toekennen van de award. De D-TEC engineers slaagden erin om het technisch mogelijk te maken om coils als retourlading mee te nemen, zonder daarbij de chassisstructuur te onderbreken. Dit dankzij de vondst om twee wigstructuren op de vloer van de bak te positioneren. Met als bijkomende voordelen: optimale torsiestijfheid van het chassis, een verbeterde kiepstabiliteit en het handhaven van de sterkte van het chassis. Met deze oplossing verkleint D-TEC de CO<sub>2</sub>-footprint en draagt bij aan transportefficiëntie: na het schroot aan de staalfabrieken te hebben geleverd, worden coils als retourlading meegenomen.



## GOUDEN JUBILARIS BIJ E.G. TEN KATE

Op 2 september jl. was het precies 50 jaar geleden dat Gerrit de Boer als constructeur in dienst kwam bij E.G. ten Kate. Op de voormalige Landbouw RAI hebben nog machines gestaan die door hem zijn ontwikkeld. Een mooi voorbeeld van *Metaaltechnologie maakt je wereld*. De Boer is nu monteur en leermeester voor de mechanisatie afdeling, een mooie combinatie. Als blijk van waardering voor inzet en vakmanschap ontving hij namens Koninklijke Metaalunie het vererend getuigschrift uit handen van buitendienstadviseur Paul van Dijk. De Boer ontving een gouden penning met de tekst '50 jaar vakmanschap E.G. ten Kate'. Deze ereplak werd hem aangeboden door eigenaar Gé ten Kate.



## NIEUWE STRATEGIE BOUMAN INDUSTRIES

Bouman Industries bv voorziet de komende vier jaar een forse omzetgroei, tot ruim 27 miljoen euro in 2028, terwijl ook de Ebitda in dat jaar een sprong maakt naar 4.3 miljoen euro. Bouman is een gespecialiseerd metaalbedrijf dat actief is op terreinen als defensie, halfgeleiders en medische apparatuur. Het bedrijf is toeleverancier van gerenommeerde opdrachtgevers als Thales, Akzo, Abbott, Fokker en ASML. Volgens Wilco van Wijck, CEO van Bouman Industries, stijgt de vraag naar de innovatieve bewerking van metaalproducten over de gehele linie. Uitschieters zijn de productie van defensieonderdelen, vooral veroorzaakt door de huidige internationale spanningen, en de verhoging van de defensie-uitgaven door

NAVO-landen. Ook de halfgeleiderindustrie zorgt voor stevige groei in de productie.

Bouman Industries heeft de afgelopen jaren geïnvesteerd in innovatieve groei door de aanschaf van nieuwe machines, de bouw van een zogeheten inpandige cleanroom en de uitbreiding van bedrijfsgebouwen door nieuwbouw. Over het eerste halfjaar van 2024 meldde Bouman Industries uitstekende resultaten. De omzet steeg met 25% van 6.6 miljoen euro naar € 8.3 miljoen euro, terwijl de Ebitda met 22% steeg. De financiële positie van de onderneming verbeterde aanzienlijk. De positieve financiële resultaten zijn het gevolg van een aanpassing van de strategie, die vijf jaar geleden succesvol werd ingezet.

Bouman werd gesplitst in drie zelfstandige units (Bouman High Tech Machining, Processes en Productie). De nieuwe strategie werpt zijn vruchten af, want de onderneming is minder afhankelijk geworden van slechts enkele opdrachtgevers – zoals in het verleden – en bleek ook in staat om nieuwe markten toe te voegen, bijvoorbeeld op het gebied van milieu.



# OVER ONZE LEDEN

## JOHAN VAN SCHAIJK 50 JAAR BIJ ANDRITZ FEED & BIOFUEL

Johan van Schaijk begon op 11 september 1974 als 15-jarige schoolverlater bij Andritz Feed & Biofuel bv destijds Simon-Heesen nv Boxtel. In 2003 zijn de vestigingen Boxtel en Deurne samengevoegd in Geldrop, waar Johan nu nog als meewerkend toezichthouder op de langgatboordrij werkt. 'Johan is een fijn persoon in de omgang, leeft voor Andritz, staat altijd klaar voor zijn collega's en zet zich in voor de BHV; niets is hem te gek,' laat een woordvoerder van het bedrijf weten. '50 jaar is een mooie prestatie! Wij bedanken Johan voor zijn toelooze inzet in al die jaren.' Johan ontving een vererend getuigschrift en een historisch insigne.



## ACERO GROEP NEEMT JONGENELN METAAL UIT ROOSENDAAL OVER

Acero Groep, onderdeel van Van Sprundel Investment Partners, heeft Jongenelen Metaal uit Roosendaal overgenomen. De overname past binnen de actieve buy-and-buildstrategie van Acero Groep. Jongenelen Metaal, opgericht in 1993, is in de afgelopen jaren uitgroeid tot een allround leverancier van las- en constructiewerken in plaatwerk en heeft zich daarnaast gespecialiseerd in liftbekleding. Het bedrijf fungeert

als hofleverancier voor de grootste liftfabrikanten in de Benelux. Na de overname is de groep goed voor een omzet van ruim 20 miljoen euro en biedt zij werk aan circa 70 werknemers.

Ten tijde van de overname is Django Ornek toegetreden als aandeelhouder in Jongenelen Metaal. Ornek zal Rinus Jongenelen in de komende jaren opvolgen als directeur. Met

zijn jarenlange ervaring en expertise in de sector zal hij, samen met de huidige directieleden Rinus Jongenelen en Ad Veraart, werken aan de verdere uitbouw van het marktaandeel. Samen met Ornek heeft ook Veraart zich geconmitteerd met een aandeel in de onderneming. De heren blijven samen actief betrokken om een soepele overdracht te waarborgen. De overname werd begeleid door Marktlink.





### JOOST EIJSBOUTS RIDDER IN DE ORDE VAN ORANJE-NASSAU

Joost Eijsbouts (63), directeur van Royal Eijsbouts Klokkengieterij, is benoemd tot Ridder in de Orde van Oranje-Nassau. Het bedrijf uit Asten is wereldwijd marktleider op het gebied van klokken gieten en de fabricage van torenuurwerken. Eijsbouts ontving de onderscheiding vanwege de vele maatschappelijke functies die hij bekleedt. Hij is bijvoorbeeld al vanaf 2012 bestuurslid van VNO-NCW Brabant-Zeeland.



### 25 JAAR VAN REMMEN UV TECHNOLOGY

Van Remmen UV Technology is 25 jaar geleden opgericht door Ton van Remmen. Van Remmen ontwikkelt en produceert systemen die water zuiveren met ultraviolet licht. De missie van het bedrijf is om schoon en veilig water voor iedereen toegankelijk te maken. De slimme technologie van Van Remmen verwijdert de vervuiling die anders in oppervlaktewater terecht zou komen.

Het bedrijf uit Wijhe werkt samen met diverse partners, zowel in Nederland als internationaal, om de genoemde missie te realiseren. Duurzaamheid staat centraal in de bedrijfsvoering; zo wordt de gezamenlijke lunch bereid met lokale producten. 'Verandering hoeft je niet altijd ver te zoeken', zegt Ton van Remmen. Het bedrijf maakt zich op voor de volgende 25 jaar. De tweede generatie staat inmiddels klaar om de directie te versterken. Geïnteresseerden die willen bijdragen aan een duurzame wereld zijn van harte welkom, laat Van Remmen weten. 'Er is ruimte voor stagiairs en enthousiaste medewerkers die binnen ons team willen werken aan wateroplossingen.'

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



**dormac**  
CNC Solutions

70 JAAR  
1954 • 2024

Meer informatie?  
Scan de QR-code



SAVE THE DATE

12, 13 & 14 NOVEMBER 2024

**open huis**

The next step.

 **DN SOLUTIONS**

**correa**

**GURUTZPE**

 **BOST** Machine  
bouw Company

Breeuwhamer 25  
1648 HG De Goorn

Telefoon 0229 542 485  
E-Mail [info@dormac.nl](mailto:info@dormac.nl)

[dormac.nl](http://dormac.nl)



 **HPSTAAL**  
STERK IN VORM

**STERK  
IN VORM**



Nieuw en  
gebruikt staal



Groot  
assortiment



Verkoop  
en verhuur

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



# DOOR STERKE LEERCULTUUR BLIJVEN MEDEWERKERS INZETBAAR

**Leren op het werk zorgt ervoor dat werknemers bijna twee keer zo vaak tevreden zijn met hun werk, blijkt uit onderzoek van TNO. Om van leren op het werk een vaste gewoonte te maken en zo het werkgebruik binnen hun bedrijf te vergroten, kunnen ondernemers in de industrie de Quickscan Leercultuur invullen voor tips.**

‘Een sterke leercultuur vormt de basis voor innovatie, groei en duurzaam succes’, zegt Marianne van Loenhout, programmamanager onderwijs en arbeidsmarkt bij Koninklijke Metaalunie. ‘Ontdek hoe jouw organisatie hierin kan excelleren. Zo’n quickscan is laagdrempelig om als bedrijf voor het eerst met dit thema aan de slag te gaan. De scan geeft een eerste inkijkje. Wil je hier echt mee aan de slag, dan heeft je opleidingsfonds daar alle tools voor.’

## Aantrekkingskracht

Werknemers zijn vaker tevreden met hun werk als zij leren op de werkvloer. Ook verbetert leren hun werkvermogen, productiviteit, promotiekansen, inkomen en positie op de arbeidsmarkt. Bovendien zijn werknemers meer betrokken bij het bedrijf en heeft informeel leren een positieve invloed op hun energie en werkplezier, oftewel hun werkgebruik. Leren stimuleren heeft dus een positief effect. Door de Quickscan Leercultuur op mijnleercultuur.nl te doen, krijgen ondernemers inzicht in hoe hun bedrijf er nu voor staat als het gaat om leren op het

werk én krijgen ze tips om zich hierin verder te ontwikkelen. Van Loenhout: ‘Goed dat dit thema wordt aangekaart, want met de huidige arbeidstekorten is het behoud, de ontwikkeling en de tevredenheid van personeel nóg belangrijker geworden voor bedrijven. En een bedrijf waar je je kunt ontwikkelen, heeft aantrekkingskracht op nieuw personeel. Leercultuur maakt bedrijven klaar voor

de toekomst. Deze scan maakt duidelijk welke eerste stappen ondernemers hiermee kunnen zetten. Opleidingsfondsen kunnen hen verder op weg helpen, bijvoorbeeld met een meer verdiepende scan, zoals de OOM – Leercultuurscan.’

## Quickscan

De Quickscan Leercultuur is onderdeel van een campagne van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Die ging afgelopen zomer van start om ondernemers in het mkb te inspireren om eenvoudig laagdrempelige leermomenten te creëren. Vanuit het thema *Vandaag gedaan, vandaag geleerd* focust de campagne op verschillende leermomenten, zoals het *meekijkmoment*, de



*nabespreking* en het *zo-kan-het-ook-moment*.

Deze dagelijkse leermomenten – zoals meekijken met een collega, een spontaan gesprek op de werkvloer voeren of een collega die de tijd neemt om een nieuw apparaat uit te leggen – zorgen voor meer werkplezier en een succesvoller bedrijf.

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



ATR:

‘SAMEN WERKEN AAN MINDER  
LAST EN MEER RUIMTE’



# INTERVIEW

**V**oor ondernemers in de MKB-maakindustrie is het verminderen van regeldruk een cruciaal onderwerp. Wet- en regelgeving kunnen namelijk een behoorlijke last vormen voor de dagelijkse bedrijfsvoering. In het regeerprogramma kondigt kabinet Schoof dan ook aan de regeldruk voor bedrijven terug te willen dringen en het eenvoudiger te maken om aan regels te voldoen. De doelstelling is dat de regeldruk voor ondernemers merkbaar daalt gedurende deze kabinetsperiode, zodat ze zich beter kunnen richten op hun primaire processen. Het Adviescollege toetsing regeldruk (ATR) speelt een belangrijke rol bij het beoordelen van nieuwe regelgeving en het voorkomen van onnodige administratieve lasten.

‘Het Adviescollege toetsing regeldruk beoordeelt wet- en regelgeving op de gevolgen voor de regeldruk, voordat deze wordt voorgelegd aan de ministerraad en het parlement’, legt ATR-voorzitter Marijke van Hees uit. ‘Onze taak is om in een vroege fase van het wetgevingsproces te kijken naar de impact op regeldruk. We stellen vier kernvragen: is de wet nuttig en nodig? Zijn er alternatieven die zonder wetgeving hetzelfde doel kunnen bereiken? Is de regelgeving praktisch uitvoerbaar voor de betrokken partijen? En tot slot, wat zijn de kosten en administratieve lasten die voortvloeien uit de nieuwe wet?’ ATR adviseert vervolgens de betrokken minister op basis van deze vier vragen. Dit kan leiden tot verschillende oordelen: soms geeft ATR groen licht, soms adviseert het aanpassingen en in sommige gevallen raadt het college zelfs aan om een wet helemaal niet in te dienen.

## **Opvolging negatieve adviezen**

Van Hees benadrukt dat het opvolgen van ATR-adviezen uiteindelijk een politieke keuze is.

‘We zien vaak pas op de lange termijn of een wet wordt aangepast op basis van ons advies’, vertelt ze. ‘Ministeries zijn verplicht om te verantwoorden wat ze met ons advies doen, vooral bij negatieve adviezen. In de praktijk gebeurt dit niet altijd goed, hier letten we steeds scherper op.’ Het is belangrijk dat negatieve adviezen serieus worden genomen. Ministeries moeten duidelijk maken waarom ze een advies naast zich neerleggen en welke wijzigingen ze eventueel hebben doorgevoerd. Van Hees vindt dat deze verantwoording essentieel is voor een transparant wetgevingsproces.

## **De grootste knelpunten**

Brancheverenigingen, zoals Koninklijke Metaalunie, spelen volgens ATR een cruciale rol in het proces van regeldrukvermindering. ATR-secretaris Rudy van Zijp geeft aan: ‘Brancheorganisaties kunnen helpen door signalen vanuit hun sector door te geven. Dit zorgt ervoor dat wij bij ATR gerichte adviezen kunnen geven die specifiek zijn voor een sector, zoals de metaalindustrie. Het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) heeft eerder al gewerkt met zogenaamde indicatorbedrijven in verschillende sectoren, die laten zien waar de grootste knelpunten liggen.’ Het is van belang dat de MKB-maakindustrie actief input levert bij nieuwe wetsvoorstellen, bijvoorbeeld door deel te nemen aan mkb-toetsen of internetconsultaties. Van Zijp: ‘Door ervaringen vanaf de werkvloer te delen, krijgen wij een goed beeld van de praktische uitvoerbaarheid van wetten. Dit helpt om ervoor te zorgen dat nieuwe regelgeving proportioneel en werkbaar blijft.’

## **Europese regelgeving en de nationale koppen**

Veel wetgeving die in Nederland wordt ingevoerd, heeft zijn oorsprong in Europese regelgeving. Van Hees legt uit: ‘ATR beoordeelt ook de nationale implementatie van Europese

BEELD SANDER VAN DER TORREN  
TEKST TONY VAN DER MEER



« Het verminderen van regeldruk is een gedeelde verantwoordelijkheid van de overheid, brancheverenigingen en individuele bedrijven »

regelgeving. Soms voert Nederland strengere regels in dan wat Europa vraagt, wat leidt tot extra regeldruk. Deze zogenaamde nationale koppen toetsen wij. Als ze onnodig belastend zijn, adviseren wij om ze te schrappen of te versoepelen, vooral voor kleinere bedrijven. Dit moet het kabinet helpen om geen onnodige nationale koppen in te voeren.' Een recent verzoek van de Tweede Kamer vraagt ATR om een onderzoek te doen naar de meest belastende Europese regels. Van Hees: 'Dit onderzoek biedt ons de kans om in kaart te brengen welke Europese wetgeving ondernemers in Nederland het meest belast. We verwachten begin volgend jaar met een rapport te komen dat deze knelpunten in kaart brengt.'

#### **Regeldruk en kleine bedrijven: maatwerk is de sleutel**

Voor kleinere bedrijven in de MKB-maakindustrie kan de regeldruk vaak zwaarder wegen dan voor grotere bedrijven. Zij missen vaak de capaciteit en middelen om aan complexe regelgeving te voldoen. Van Zijp benadrukt: 'We pleiten regelmatig voor lichtere regelgeving voor kleinere bedrijven. Dit kan bijvoorbeeld betekenen dat er minder vaak controles plaatsvinden of dat de rapportage-eisen worden verlicht.' Van Zijp wijst erop dat maatwerk soms noodzakelijk is, maar hij waarschuwt: 'Maatwerk betekent niet dat elk bedrijf zijn eigen regels heeft. Het moet werkbaar blijven

voor iedereen. We pleiten voor het omdraaien van het denkproces: kijk eerst wat nodig is voor kleinere bedrijven en pas indien nodig de regelgeving aan voor grotere bedrijven. *Think small first* dus.'

#### **Stapelning van regelgeving groeiend probleem**

Een terugkerend thema binnen ATR is de toenemende complexiteit door de stapeling van regelgeving. Van Hees geeft aan dat nieuwe regels vaak bovenop bestaande regels komen, wat voor bedrijven leidt tot meer administratieve lasten en kosten. 'We hebben in het verleden meerdere keren gewezen op de gevaren van deze stapeling. Het is belangrijk dat de overheid niet alleen kijkt naar nieuwe





Rudy van Zijp en Marijke van Hees.

regels, maar ook naar bestaande regelgeving, om te zien waar die vereenvoudigd kan worden', aldus Van Hees. Daar is volgens haar de komende tijd meer aandacht voor nodig. 'Dat is misschien ook wel een punt waar jullie zelf nog eens naar kunnen kijken. In welke mate speelt dat in jullie sector?'

#### **Actieve betrokkenheid**

Van Zijp benadrukt het belang van actieve betrokkenheid van ondernemers uit de MKB-maakindustrie bij het verminderen van regeldruk. 'We roepen bedrijven op om deel te nemen aan mkb-toetsen en internetconsultaties. Als er geen input komt vanuit de sector, missen wij waardevolle

informatie die ons helpt om gerichte adviezen te geven. Het is ook belangrijk om signalen door te geven wanneer Europese regelgeving disproportioneel belastend is voor ondernemers. Deze informatie kunnen wij meenemen in onze adviezen aan de overheid.' Van Hees voegt toe dat Metaalunie hierbij een belangrijke brug kan slaan tussen de sector en de overheid. 'Via Metaalunie kunnen we signalen verzamelen over welke regels het meest belastend zijn voor de metaalindustrie. Dit kan bijdragen aan onze onderzoeken en advisering.'

#### **De sleutel tot succes**

Het verminderen van regeldruk is een gedeelde verantwoordelijkheid van de overheid,

brancheverenigingen en individuele bedrijven. Van Hees en Van Zijp benadrukken dat de samenwerking tussen deze partijen essentieel is om tot werkbare oplossingen te komen. Van Hees: 'ATR adviseert, maar het is aan de ondernemers en brancheverenigingen om hun ervaringen te delen en bij te dragen aan het proces. Alleen door gezamenlijke inspanningen kunnen we de regeldruk in de MKB-maakindustrie verminderen. Voor ondernemers in de MKB-maakindustrie ligt de sleutel tot succes in actieve betrokkenheid en het benutten van de beschikbare kanalen om invloed uit te oefenen op nieuwe en bestaande wetgeving. Het advies van ATR is duidelijk: denk mee, deel ervaringen en draag bij aan een werkbare toekomst voor de sector.'



# ONTSPANNEN BLAZEN

Bij de neven Klaas en Roelof van der Glas lopen werk en hobby vrijwel naadloos in elkaar over. Dat moet ook, legt Klaas uit: 'Als je geen instrumenten bespeelt en geen passie hebt voor muziek, dan wordt het lastig om dit werk te doen.' Samen geven ze leiding aan instrumentenspecialzaak Van der Glas in Heerenveen. Het bedrijf werd in 1921 opgericht en heeft acht medewerkers in dienst, onder wie vier reparateurs. 'Dat is best uniek in onze branche', zegt Roelof.

Klaas speelt de bastuba bij brassband Pro Rege: 'Dat is een hoog gekwalificeerde brassband. Wij zijn Nederlands kampioen in de eerste divisie.' Hij bespeelt daarnaast sousafoon en basedrum bij dweilorkest De Glasblazers. Roelof – oud-lid van Pro Rege – speelt er op de trompet. Roelof: 'Als trompettist kun je ook wel uit de voeten op andere blaasinstrumenten. Ik speel verder een beetje gitaar en kan drummen. Dat moet wel voor ons werk.'

Samen muziek maken, zorgt voor plezier en ontspanning, leggen de neven uit. Beide orkesten oefenen eens per week. Roelof: 'Soms heb ik niet zo'n zin in de repetitie, maar na afloop ben ik dan toch weer helemaal 'bij'. Het is altijd gezellig met elkaar. De liefde voor de muziek is ons met de paplepel ingegoten. Onze vaders speelden ook bij Pro Rege en hielpen ons bij het leren bespelen van de instrumenten.'

De heren zijn regelmatig op een podium te vinden. Pro Rege is het vaste begeleidingsorkest van het promsconcert Night of the Koemarkt in thuisstad Heerenveen. En de Glasblazers worden regelmatig gevraagd om op te treden op een feestje. 'En dat is altijd een feest', zegt Klaas met een glimlach. Met de Glasblazers stonden ze in 2000 met de Vrienden van Amstel drie avonden op rij in een uitverkocht Ahoy. Klaas: 'Dat was wel een hoogtepunt, evenals het optreden vier jaar later. Toen stonden we op het podium met Guus Meeuwis, Boudewijn de Groot, Rob de Nijs en Willeke Alberti.' De concertreis naar Curaçao ter ere van het dertigjarige bestaan mag volgens Roelof ook niet onvermeld blijven. 'En dit najaar gaan we met Pro Rege weer op pad met de Top 2000XL-band. Spelen in een orkest is een fantastische hobby en gewoon heel erg leuk om te doen.'



BEELD DANTO FOTOGRAFIE  
TEKST PIETER PULLEMAN







ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

# HET PROJECT

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





SBE Piping, Machine- en Apparatenbouw en Maintenance bedacht samen met Royal Haskoning DHV een **compacte, modulaire en mobiele rioolwaterzuiveringsinstallatie** (RWZI). Het systeem past op een aantal vrachtwagens en kan in een dag op locatie worden opgebouwd.

De mobiele installatie werkt op de gepatenteerde biologische NEREDA-technologie van Royal Haskoning DHV, waarmee SBE **samenwerkt**. SBE is van oorsprong een klassiek metaalbedrijf.

Deze eerste installatie werd volledig door SBE **ontworpen, geëngineerd, gefabriceerd en geïnstalleerd**. Deze installatie staat nu als pilot en demo-plant bij de RWZI in Weert.

De mobiele installatie is vooral bedoeld voor het bestrijden van droogte. Er zijn echter meerdere toepassingsgebieden te bedenken. Het concept won twee jaar geleden de **ingenieursprijs de Vernufteling**.

De opdrachtgever van de eerste installatie, Waterschapsbedrijf Limburg, wilde een zo circulair mogelijk eindresultaat. De installatie is daarom volledig uitgevoerd in rvs. Er is circa **35.000 kilo RVS304** gebruikt.

BEELD: SBE  
TEKST: PIETER PULLEMAN



## ‘MENSEN WILLEN EERST ZIEN EN DAN GELOVEN ZE PAS, VANDAAR DE DEMOFACILITEIT’

**De Nereda rioolwaterzuiveringsinstallatie is een bestaand concept van Royal Haskoning DHV (RHDHV). Het idee voor een compacte, modulaire en mobiele variant ontstond aan de koffietafel bij SBE in Eijsden, legt projectleider Bart Peumans uit. ‘De installatie is volledig hier in eigen huis bedacht en gemaakt.’**

Het idee is om de mobiele installatie te plaatsen in gebieden waar het langdurig droog is. Door de installatie te koppelen aan het riool, kan deze ter plekke rioolwater zuiveren. Dit water is direct inzetbaar, bijvoorbeeld voor het bewateren van akkers.

### **Samenwerken**

In de installatie komen de Nereda-technologie van RHDHV, de modulaire bouwtechniek voor zuiveringsinstallaties Verdygo van Waterschapsbedrijf Limburg (WBL) en de ‘metaalkennis’ van SBE samen. In het Nereda-concept werd ook samengewerkt met TNO en TU Delft. Een echte triple helix samenwerking. De installatie heeft ook een naam: Nereda Verdygo Package Plant, kortweg NVPP. ‘SBE en het ingenieurbureau werken al langer samen en de onderlinge verstandhouding is goed’, vertelt Peumans. ‘Toen wij tijdens een meeting het idee op tafel legden, keken ze in

eerste instantie wat vreemd op. De volgende dag belden ze op met de vraag of we een non-disclosure agreement wilden opzetten voor verdere samenwerking.’

### **Standaard vervoer**

De NVPP heeft drie vierkante reactoren. ‘Ronde vormen zijn sterker, maar het was een bewuste keuze om ze vierkant te maken’, legt Peumans uit. ‘We moesten een volume realiseren van vijftig kubieke meter, de reactoren moesten modulair zijn en geschikt voor standaard vervoer over de weg.’ Eenmaal opgebouwd, staan de reactoren aan de rechterzijde. Aan



*Bart Peumans en Ruben Spronck.*



de andere kant staan drie buffertanks: een influent opslagtank (onbehandeld afvalwater), een effluent tank voor het gezuiverde water en een slibbuffertank voor de afvalstroom. Daartussen staat een standaard zeecontainer van twaalf meter lengte met alle besturing, zoals een besturingskast, frequentieregelaars, pompen, blowers, beluchters, luchtcompressoren en een airconditioning. Voor het vervoer gaan de reactoren en opslagtanks los op de vrachtwagen.

### Veel denkwerk

SBE ontwierp de NVPP op basis van de aangeleverde flowchart van RHDHV. Peumans: 'Oftewel: bedenken welke componenten je allemaal nodig hebt, zoals compressors, afsluiters en drukmeters. We hebben alles uitgewerkt in een Piping en Instrumentation Diagram en in de joint-venture samen met RHDHV verder geoptimaliseerd. We kozen uit oogpunt van standaardisatie en kostenefficiëntie zoveel mogelijk voor dezelfde componenten.' Het lay-out ontwerp maakte SBE ook zelf. 'Welke componenten plaats je waar? Het moet ergonomisch verantwoord zijn; denk aan de toegankelijkheid voor onderhoudswerkzaamheden. Dat vergde veel denkwerk.' Toen dat werk afgerond was, volgde de detailengineering en de werkvoorbereiding.

### Alles intern gemaakt

Het bouwproces was de volgende uitdaging, want het geheel moest in betrekkelijk korte tijd tot stand komen. 'Staalbouw is niet langer onze corebusiness, maar we maakten alles zelf', geeft Peumans aan. 'Van het snijden en zetten van plaatwerk tot het lassen van componenten: alles gebeurde intern. De container werd volledig aangepast, met doorvoeringen en geluidsisolatie. De grotere leidingstukken werden geprefabriceerd, zodat er op locatie geen laswerk meer nodig was.' Ook het inkopen van de benodigde appendages, pompen, blowers en andere apparatuur verzorgde SBE.

## « Staalbouw is niet langer onze corebusiness, maar we maakten alles zelf »

### Andere toepassingen

Peumans ziet een 'waanzinnige toekomst' gloren voor de NVPP. 'Mensen willen eerst zien en dan geloven ze pas, vandaar de demofaciliteit in Weert. Maar dat het werkt, staat al als een paal boven water. Behalve de al genoemde optie

voor lokale inzet bij droogte, kun je ook denken aan een NVPP bij een nieuwe woonwijk om grote investeringen in transportleidingen te voorkomen. Of misschien bedenken we ooit wel een filtertechniek om nieuwe grondstoffen uit het water te krijgen. De mogelijkheden zijn legio.' SBE is tevens partner in het internationale Einstein Telescope-project van de EU. Voor dat project moet te zijner tijd zo'n 170 kilometer aan rvs leidingwerk in een ondergronds tunnelsysteem gebouwd worden. Peumans: 'Wij hebben de opdracht en uitdaging om een nieuwe manier van buisverbindingen te ontwikkelen. De aanleg van het hele systeem is een enorm graafproject waarbij veel water vrijkomt. Daar kan de NVPP ook goed bij van pas komen.'

**INDUSTRIAL POWERISE® - ELEKTROMECHANISCHE AANDRIJVINGEN**

- Compact design en onderhoudsvrij
- Unieke combinatie met gasveren mogelijk
- Application Engineering voor aanpassingen op maat
- Schat aan ervaring uit de automotive-industrie
- Exclusief in kleine aantallen bij ACE

**Precision fair**  
HALL 3 | 549

**ACE**  
ASTABILUS COMPANY

SCAN HERE FOR MORE INFORMATION:

UIT VOORRAAD LEVERBAAR. BESTELLINGEN PER STUK MOGELIJK

ACE Stoßdämpfer GmbH · Langenfeld · Germany · [www.ace-ace.nl](http://www.ace-ace.nl)



SAMEN



BEELD METAALHUIS  
TEKST PIETER PULLEMAN

# SAMENWERKEN EN KENNIS DELEN IN NETWERKCLUB METAALHUIS

**I**n netwerkclub MetaalHuis komen ondernemers uit de metaal en metaal/elektrosector al meer dan twintig jaar regelmatig samen. Het doel is om

samenwerken te bevorderen en van elkaar te leren. Voorzitter Arold Moonen: 'Het streven is om onderling nauw contact te hebben. Dat is de basis van deze club.'

De krachten bundelen en samenwerken op het gebied van techniek en commercie, dat was in 2003 het uitgangspunt voor oprichter en voormalig KMWE-directeur Bert van Gijzel.



‘En dat is nog steeds het geval’, zegt Moonen. Hij is sinds 2015 voorzitter. ‘Van samen dingen bereiken, krijg ik energie.’

### Overzichtelijk

In MetaalHuis komt een groep van 36 leden regelmatig bij elkaar. Het zijn bijna allemaal directeuren en/of eigenaren van maakbedrijven, aangevuld met vertegenwoordigers uit het mbo- en hbo-onderwijs, Koninklijke Metaalunie en FME. ‘Er is weinig verloop’, zegt de voorzitter. ‘Er valt weleens een bedrijf af, en er komt weleens iemand bij. Onze doelstelling is om zo rond de 35 tot 40 leden te hebben. Dan blijft het overzichtelijk en kent iedereen elkaar. Het streven is om onderling nauw contact te hebben. Dat is de basis van deze club.’ Veel van de huidige leden zijn al lid vanaf het begin. ‘We zitten nu in de transitie naar de volgende generatie; de opvolgers van de huidige directeuren/eigenaren. We nodigen die volgende generatie actief uit om deel te nemen, om het netwerk en de waarde ervan te leren kennen. Die jonge gasten brengen nieuwe ideeën, nieuw elan en zorgen voor dynamiek. Dat is hartstikke leuk om te zien.’

### Reguliere bijeenkomsten

MetaalHuis organiseert jaarlijks vier reguliere bijeenkomsten met een vast programma. Een lid ontvangt de overige leden aan het einde van de middag. Dit gastbedrijf geeft een bedrijfspresentatie, gevolgd door een rondleiding. Moonen: ‘Het is de bedoeling dat we elkaars bedrijven goed kennen, zodat we als ambassadeur voor elkaar kunnen optreden. Als je een vraag krijgt van iemand die je zelf niet kunt beantwoorden, kun je hierdoor makkelijker doorverwijzen, is het idee.’ Na de rondleiding komt een inhoudelijk thema aan bod, soms met een gastspreker. ‘Dat kan over van alles gaan, bijvoorbeeld iets wat de gastheer of de leden bezighoudt. Denk aan onderwerpen als een machinebreukverzekering, of het

aanpakken van fraude. Het kan ook een actueel onderwerp zijn, zoals covid een paar jaar geleden.’ Het opkomstpercentage bij de bijeenkomsten ligt altijd boven de 90 procent. ‘De data zijn altijd vroegtijdig bekend, zodat iedereen de meetings op tijd kan inplannen. De bijeenkomsten zijn leuk en waardevol. En doordat alle leden vrijwel allemaal directeur/eigenaar zijn, kun je op een bepaald niveau met elkaar spreken. Het is halen en brengen.’

### Pizzasessies

De netwerkclub wil ook een ontwikkelplatform zijn voor de leden. ‘Als een lid een idee of vraag heeft, of een visie wil delen, dan organiseert hij een zogenoemde pizzasessie voor een klein groepje deelnemers’, legt Moonen uit.

---

## « Gat tussen regionaal technisch onderwijs en bedrijven kleiner geworden »

---

‘Gezamenlijk pakken die de vraag of het thema op. Er is nu een groepje bezig met de vraag of we gezamenlijk kunnen optrekken op het gebied van werving en selectie. Toen ik mijn eigen bedrijf nog had, worstelde ik met een technisch vraagstuk op het gebied van automatisering. Daar heb ik toen met enkele leden over gespard. Daarna kon ik een weloverwogen keuze maken, zonder de hoge kosten van een externe adviseur.’

### Eindejaarsbijeenkomst

Leden die dat willen, kunnen onder de vlag van MetaalHuis deelnemen aan de Precisiebeurs in 's-Hertogenbosch. Moonen: ‘We hebben daar een MetaalHuis-straat waarin de deelnemers zich presenteren. Dat geeft een heel leuke dynamiek. Maar er zijn ook leden die een eigen

stand hebben en dat is prima.’ Tegen het einde van ieder jaar is er een eindejaarsbijeenkomst met afsluitend een diner. ‘Dan bezoeken we een locatie waar we normaal niet zo snel komen. Vorig jaar was dat het Philips Museum, over het ontstaan van de industrie in deze regio. We komen allemaal min of meer uit de buurt, maar de meesten van ons waren er nog niet eerder geweest. Dit jaar treedt MCB op als gastheer. Zij geven een presentatie over de meest recente marktontwikkelingen en delen hun visie op de toekomst.’

### Het bredere verhaal

Metaalunie is al vanaf het begin betrokken bij MetaalHuis. Regiosecretaris Anke Meuffels zit in het bestuur, evenals een vertegenwoordiger van FME. ‘De deelname van Metaalunie en FME stelt ons in staat om het bredere verhaal te vertellen. Denk aan toelichtingen op de cao-onderhandelingen, bijvoorbeeld. Metaalunie en FME leveren echt toegevoegde waarde, net als het onderwijs. Wij zijn als bedrijven afhankelijk van het onderwijs. Door samen het gesprek te voeren in MetaalHuis, begrijpen we beter elkaars behoeften. Ik durf te zeggen dat het gat tussen het regionale technische onderwijs en de bedrijven hierdoor kleiner is geworden.’

‘Wij zijn graag een kleine en pragmatische club. Wij weten elkaar te vinden en dat is de kern. Met en voor elkaar, in Oost-Brabant en Noord-Limburg. Sommige leden zijn ook lid van bijvoorbeeld Brainport en Metaalunie. Dat kan prima. En er zijn natuurlijk nog heel veel meer netwerkclubs. Wat ons anders maakt, is dat we allemaal maakbedrijven zijn. Er zitten geen dienstverleners bij. We willen samenwerken en kennis delen. Verkopen is geen doelstelling. Het is een superleuke club en het is altijd hartstikke gezellig, maar wat we doen moet wel toegevoegde waarde hebben.’

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



# WE OPEREREN JE MET PRECISIE

**METAAL  
TECHNOLOGIE  
MAAKT  
JE WERELD**





# VERTEL UW VERHAAL EN ZET METAALTECHNOLOGIE IN DE SPOTLIGHTS!

De campagne *Metaaltechnologie maakt je wereld* van Koninklijke Metaalunie is in april 2024 gelanceerd via diverse landelijke kanalen. Er is al veel aandacht gegenereerd voor onze prachtige metaaltechnologiesector, dankzij social media, pers, radiospotjes en andere communicatiemiddelen. Maar we gaan **nóg** een stap verder en vragen om meer betrokkenheid van u, als Metaalunielid.

Op 1 oktober jl. is fase twee van de campagne van start gegaan. In deze fase wordt u, als lid, gevraagd om de campagnematerialen nog breder uit te dragen. Ook vragen we u om uw unieke verhaal te delen, waarmee u benadrukt hoe onmisbaar metaaltechnologie is voor Nederland. Dit wordt ondersteund door nieuw campagnemateriaal en een speciale configurator waarmee u uw eigen campagneposters kunt maken. Daarnaast zijn we op zoek naar ambassadeurs voor de campagne. Alles hierover leest u in het voorwoord van onze voorzitter Mark Helder op pagina 3.

## Nieuwe posters

De toolkit is uitgebreid met drie gloednieuwe campagneposters die de onmisbaarheid van metaaltechnologie laten zien in ziekenhuizen, pretparken en autowasstraten. De boodschap achter deze posters is simpel: in de zorg zien we steeds vaker robots die het werk van mensen overnemen. Achter deze







geavanceerde technologie staat een sector die deze robots met precisie produceert: de metaaltechnologie. Ook een dagje uit naar een pretpark zou onmogelijk zijn zonder onze sector. Metaaltechnologie vormt de basis voor de achtbaan die u adrenaline bezorgt, maar staat ook garant voor een veilig ritje. En wat betreft de wasstraten: iedereen die

wel eens met de auto door de wasstraat gaat, ziet de machines die het werk voor u doen. De metaaltechnologie is overal aanwezig!

Deze nieuwe posters en bijbehorende video's zijn toegevoegd aan de toolkits, die u kunt downloaden of fysiek kunt aanvragen via [www.metaaltechnologie.nl/doe-mee](http://www.metaaltechnologie.nl/doe-mee).

### **Maak uw eigen campagneposter en socialmediabericht**

In fase twee van de campagne ligt de nadruk op de leden van Metaalunie, die nu nog actiever aan de slag kunnen. Met de nieuwe configurator maakt u eenvoudig uw eigen campagneposter of socialmediabericht, helemaal afgestemd op uw bedrijf. Voeg uw eigen foto, logo en slogan toe in slechts vijf stappen:

1. Kies of u een poster, socialmediabericht of beide wilt maken.
2. Upload een eigen foto of kies een bestaande foto.
3. Upload het logo van je bedrijf.
4. Vul uw eigen slogan in voor 'We ... je ...'
5. Vul uw gegevens in om de bestanden te ontvangen.

Nadat uw de configurator hebt gebruikt, wordt uw aanvraag automatisch verstuurd naar Metaalunie. Wij controleren de kwaliteit en delen de aangemaakte bestanden binnen twee werkdagen met u via e-mail. Daarna kunt u het socialmediabericht delen en de poster zelf printen op A3- of A4-formaat.

U vindt de configurator op [www.metaaltechnologie.nl/configurator](http://www.metaaltechnologie.nl/configurator).

### **Word ambassadeur van de metaal-technologiesector**

In het kader van de campagne *Metaaltechnologie maakt je wereld* is Metaalunie ook op zoek naar Metaalunieleden die ambassadeur willen worden van onze sector. Bent u trots op wat u doet? Heeft u een verhaal dat verteld moet worden? Dan is dit uw kans. Als ambassadeur helpt u mee om onze sector zichtbaar te maken. Uw persoonlijke ervaringen spelen hierin een belangrijke rol. Of het nu gaat om een innovatief project, een samenwerking of een duurzaam initiatief: uw verhaal laat zien hoe onmisbaar de metaaltechnologie is voor Nederland.



Wat betekent het om ambassadeur te zijn? Het houdt in dat u actief uw verhaal vertelt. Dit kan op verschillende manieren: via sociale media, in gesprekken met lokale media, tijdens gastlessen op scholen of op banenmarkten. Metaalunie ondersteunt u hierbij met een uitgebreide toolkit vol tips en promotiematerialen, zodat u uw verhaal

effectief kunt delen. Daarnaast bieden we u een workshop aan waarin we samen ontdekken hoe u uw boodschap het beste kunt uitdragen.

We organiseren ook bijeenkomsten waar u andere ambassadeurs kunt ontmoeten, kennis kunt uitwisselen en geïnspireerd kunt

raken door de verhalen van collega's. Deze bijeenkomsten worden afgesloten met een gezellige borrel, zodat u kunt netwerken en elkaar beter kunt leren kennen.

Wat levert dit u op? Als ambassadeur zet u niet alleen de sector in de schijnwerpers, maar ook uw eigen bedrijf. U draagt bij aan een positief imago van de metaaltechnologie, versterkt de aantrekkingskracht van de sector als werkgever en vergroot uw eigen netwerk.



Meld u vandaag nog aan via de QR-code en laat uw stem horen!



*'Bij Imants bv zien we dagelijks hoe vakwerk en innovatie samenkomen in onze machines. Werken biedt bij ons niet alleen voldoening, maar ook de kans om echt impact te maken. Onze vakmensen spelen een cruciale rol in het ontwikkelen van geavanceerde landbouwmachines. Wij zijn trots op het vakmanschap binnen ons bedrijf. Met deze campagne van de Metaalunie hopen we te laten zien hoe waardevol en uitdagend werken in de metaaltechnologie is, en hoeveel voldoening het geeft om met passie en precisie aan de toekomst te bouwen. Met de door Metaalunie gepersonaliseerde campagneposters van ons bedrijf, hebben wij onze dealers voorzien van nieuw postermateriaal van onze machines en bovendien aandacht gevraagd voor deze campagne. Door heel Nederland zijn deze nu te vinden.'*

Chloé van Hoek-Bollen, Marketing & Communication Imants bv, Reusel.



# ZONDER MEDEWERKERS GEEN TOEKOMST VOOR IT

De overgang van traditionele ERP-systemen naar businessplatformen biedt bedrijven in de metaal- en techniekbranche enorme mogelijkheden. Maar de sleutel tot succes ligt niet alleen in de technologie zelf. De menselijke factor is cruciaal. Zonder betrokken medewerkers, die bereid zijn de nieuwe systemen te omarmen, haal je hier niet het volledige potentieel uit.

*Hierover vertelt Stefan Mossel, Dynamics Solution Specialist bij Prodware. Prodware helpt bedrijven hun digitale toekomst vorm te geven. Als toonaangevende Microsoft Partner biedt Prodware advies-, implementatie- en beheerdiensten op basis van Microsoft-oplossingen zoals Dynamics 365, Microsoft 365, Co-Pilot, Azure en Power Platform. Met een lokaal Nederlands team zijn er korte lijnen en leggen ze de focus op duurzame klantrelaties.*

## Medewerkers actief betrekken bij verandering

Een van de grootste uitdagingen voor bedrijven is het veranderende karakter van het werk. Waar medewerkers vroeger elke stap in een proces zelf beheerden, zorgen businessplatforms ervoor dat processen automatisch en gecontroleerd verlopen. Dit kan voor medewerkers aanvoelen als controleverlies, wat weerstand oproept. Vooral oudere generaties hebben vaak meer tijd nodig om nieuwe technologieën te leren kennen.

Zij zien de voordelen wel, het kost hen alleen extra tijd om volledig grip te krijgen op de techniek.

Het is daarom essentieel dat bedrijven hun medewerkers actief meenemen in het veranderproces. Dit betekent niet alleen informeren, maar hen ook echt laten meedenken en invloed geven. Door hen eigenaarschap te geven en hen bijvoorbeeld te laten testen met de nieuwe systemen, ontstaat er meer betrokkenheid en draagvlak. Medewerkers die zich gehoord en serieus genomen voelen, zullen sneller bereid zijn de technologie te omarmen en optimaal te benutten.

## Verandering vraagt om een nieuwe mindset

De overstap van een traditioneel ERP-systeem naar businessplatformen gaat verder dan alleen nieuwe technologie implementeren. Het vraagt om een mentale omslag bij medewerkers. Ze moeten leren vertrouwen op automatisering en accepteren dat routinetaken voortaan door systemen worden afgehandeld. Het is vergelijkbaar met de overgang van fax naar e-mail: in het begin belde men na om te controleren of een bericht goed was aangekomen. Nu is dat ondenkbaar. Zo zal het ook gaan met businessplatforms die dagelijks werk uit handen nemen.

## Samen in gesprek

Wil je weten hoe platformdenken jouw organisatie kan helpen mensen en technologie optimaal te benutten? We denken graag met je mee over de impact van nieuwe technologieën en delen onze ervaring met het succesvol implementeren van businessplatformen.



### Noise B.V.

Koivistokade 3  
1013 AC Amsterdam  
+31 (0)20 515 0490  
[www.noise.nl](http://www.noise.nl)





**ORFA VISSER**  
www.orfavisser.com



**ORFA VISSER onze kracht van slim produceren...**



**Forceren • Dieptrekken • Flenswalsen • Lassen**



**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](http://www.disselhorstmetaal.nl)




**HEICO-LOCK®**  
**Borgingsysteem**

Het borgingsysteem voor de meest veeleisende boutverbindingen



**HEICO-TEC®**  
**Voorspansysteem**

Grote boutverbindingen eenvoudig, snel en betrouwbaar voorspannen



Ontdek hier ons volledige portfolio bevestigingssystemen!



**WWW.HEICO-GROUP.COM**

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

# LASERLASSEN ZORGT VOOR TIJDWINST

NIEUWE TECHNOLOGIE VOOR 111-JARIG FAMILIEBEDRIJF

## DOOR MINDER NABEWERKINGEN

BEELD GIUSEPPE TOPPERS

TEKST PIETER PULLEMAN

**S**neeboer in Bovenkarspel is producent van kwalitatief tuingereedschap van rvs en titanium. Het 111 jaar oude familiebedrijf introduceerde begin dit jaar de laserlastechniek in de productie. De productiemedewerkers komen nu zelf met ideeën voor nieuwe toepassingen.

Drie jaar geleden namen Sjoerd en Laura Sneeboer het bedrijf over van hun ouders. Ze zijn de vierde generatie aan het roer. Sjoerd Sneeboer: 'Het bedrijf draait prima, maar de productie was ietwat verouderd. Wij wilden die verduurzamen en verbeteren. Ons uitgangspunt is daarbij dat we altijd minimaal dezelfde kwaliteit willen blijven maken.'

**Veel nabewerkingen** In de werkplaats werken tien medewerkers, onder wie één smid. Er staan een lasersnijmachine, een aantal

bandschuurmachines en twee hydraulische persen. Het lassen gebeurt met MIG, TIG en elektroden. Sneeboer: 'Het lassen vraagt om veel nabewerking, zoals slijpen en polijsten om de lasnaad netjes te krijgen. Slijpen is niet leuk; het maakt veel lawaai en is vermoeiend. Daar wilden we vanaf en daar was dus winst te behalen.'

---

« Vroeger was het idee dat als we een dikke las hadden, het wel goed zat »

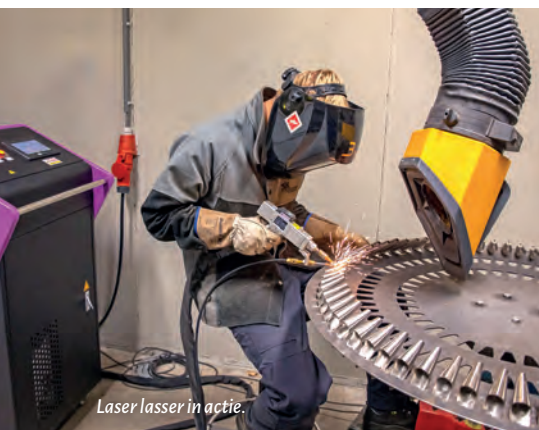
---

met laserlassen werkt. 'Daar ben ik een halve dag geweest om te testen.' Hij raakte overtuigd van de technologie en schafte een laserlasmachine aan.

**Veilig werken** De laserlasmachine is sinds maart van dit jaar in bedrijf. Veilig werken is belangrijk bij laserlassen. De machine staat in een aparte lascabine. Er zit een sensor in de deur die de stroom uitschakelt zodra iemand de deur opent. De lasser moet met zijn voet een pedaal indrukken om de machine te activeren. De lasser draagt een beschermende laserbril plus een laskap, evenals lange mouwen en een lange broek plus een leren schort. Het lassen gebeurt trouwens zittend.

**Businesscase** De totale investering voor lasmachine, zes maanden aan verbruiks-materialen en de lascabine bedraagt iets meer dan dertigduizend euro. 'We besparen vijftien seconden in het nabewerken van één product. We maken tienduizend van die producten per jaar. Dat is een besparing van veertig uur voor dat ene product. Ik schat dat we in totaal meer dan tweehonderd uren besparen. Daarnaast is laserlassen iets energiezuiniger. We zijn nu ruim een half jaar bezig en zien dat we steeds meer kunnen doen met deze techniek. De medewerkers komen nu zelf met ideeën voor nieuwe toepassingen. Het laserlassen leidt uiteindelijk ook tot betere producten.'

**YouTube** Sneeboer speurt graag YouTube af om te zien hoe andere bedrijven te werk gaan. 'Via deze site kwam ik het laserlassen op het spoor. Onze producten lenen zich prima voor deze techniek. Wij lassen twee platen tegen elkaar, of twee haakse hoeken.' Sneeboer bezocht een leverancier van een laserlasmachine en testte ter plekke of de technologie geschikt was voor zijn producten. 'De resultaten waren veelbelovend. Ik ben geen goede lasser, maar kreeg het wel voor elkaar.' Dankzij een Teqnow-bijeenkomst kwam Sneeboer in contact met een metaalbedrijf dat al volop



Laser lasser in actie.





Laura en Sjoerd Sneeboer.

**Implementatie** De leverancier verzorgde een trainingsdag over het instellen van de machine en het uitvoeren van het klein onderhoud. 'Verder was en is het vooral uitproberen in de praktijk', blikt Sneeboer terug. 'Een echte opleiding voor laserlassen is er niet. Wij doen hier andere dingen dan de leverancier gewend is. Uiteindelijk kostte de implementatie ongeveer anderhalve maand. We hebben bijvoorbeeld heel erg moeten spelen met de juiste hoeveelheid gas. Dat is overigens niet nodig voor de las, maar om vervuiling van de lens te voorkomen.'

**Weerstand** 'Onze smid heeft 25 jaar laservaring en had wat moeite om te wennen', vervolgt Sneeboer. 'Maar na een dag met de laserlasmachine kon hij er al goed mee overweg. Terwijl je bezig bent,

zie je dat je minder werk voor jezelf creëert in de nabewerking. Dat helpt wel.' De vorige generatie van de familie is ook nog deels actief in de werkplaats. 'Als je ze meeneemt in de ontwikkeling, dan vinden ze het prima. Ze hoeven er niet per se mee te werken, maar zijn wel geïnteresseerd. Weerstand tegen de nieuwe lasmethode heb ik niet gemerkt. De werkplaats is altijd druk, dus weerstand zit 'm dan vooral in de vraag: *Wanneer gaan we dit doen?*'

**Kwaliteit handhaven** 'Zoals ik al zei, is het handhaven van de kwaliteit belangrijk. We willen er zeker van zijn dat de kwaliteit van de laserlas net zo sterk is. We hebben getest door langdurig op een product te slaan op het aambeeld, maar er gebeurde niets. Voor een schoffel lassen we een nek van twaalf millimeter aan een blad van drie millimeter. De

schoffel hebben we in een bankschroef gezet en er krachten op losgelaten. Het blad boog een klein beetje door, maar met de laserlas gebeurde niets. Vroeger was het idee dat als we een dikke las hadden, het wel goed zat. Maar met laserlassen krijg je geen dikke las. Nu kijken we naar de inbranding van de las en of het goed doorgelast is.'

Sneeboer is tevreden over de nieuwe techniek en de manier waarop die is opgepakt.

'Laserlassen is een bizar mooie techniek. Je haalt misschien het ambacht een beetje weg, maar met deze techniek maak je lassen toegankelijk voor iedereen. Wat ik een volgende keer anders zou doen, is de chef van de werkplaats meenemen naar de leverancier. Hij heeft meer verstand van techniek en onze manier van werken dan ik.'

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

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

# Gerobotiseerde kantbank en implementatie SNIJ Noord Online

Eind augustus is de gerobotiseerde kantbank van LVD geïnstalleerd, getest en inbedrijfgesteld bij SNIJ Noord in Heerenveen. Daarnaast is SNIJ Noord Online, het online portal waarin klanten snel offertes kunnen maken en bestellingen plaatsen, beschikbaar voor bestaande relaties en nieuwe klanten. Deze ontwikkelingen zijn een volgende stap in de groei van het Friese bedrijf.

## 24/7 kantwerk aanvulling op uitgebreide machine-capaciteit

De Easy-Cell, een uiterst flexibele robotkantcel, combineert een Easy-Form 80/25 kantbank en een industriële Kuka robot. Daarmee beschikt SNIJ Noord naast kantbanken met een capaciteit tot 6 meter nu ook over de mogelijkheid om 24/7 kantwerk verzendklaar te maken.

De investering in de gerobotiseerde kantbank sluit aan op de groeiende vraag naar het lasersnijden, buislasersnijden en kanten van halffabricaten van hoge kwaliteit. Na uitbreiding van het machinepark met de 6 meter kantbank, de TruLaser 5030 met magazijnsysteem en

de TruLaser 5060 Fiber 24kW van TRUMPF is dit een belangrijke en logische volgende stap.

## Synergie persoonlijk contact en online gemak

Belangrijke kracht van SNIJ Noord is het persoonlijke klantcontact, advies en meedenken zodat elke order wordt afgeleverd als een cadeau voor de klant. Om klanten de mogelijkheid te bieden snel een offerte te ontvangen en online te bestellen is SNIJ Noord Online volledig vernieuwd. Het nieuwe portal is de afgelopen maanden uitgebreid getest en is vanaf half september beschikbaar voor bestaande relaties en nieuwe klanten.

"Juist de synergie tussen snelheid met SNIJ Noord Online en vakkennis van ons verkoopteam blijkt van toegevoegde waarde voor onze klanten." legt Gerrit Jellema uit. "Dat klanten gemakkelijk via SNIJ Noord Online een calculatie kunnen maken, een bestelling kunnen plaatsen en orders kunnen volgen geeft voordelen. En dat ze voor specifieke

vragen, aangepaste levertijden of grotere aanvragen altijd terug kunnen vallen op ons team, versterkt onze kernwaarde dat we altijd topkwaliteit willen leveren aan onze klanten."

**"De synergie tussen snelheid via SNIJ Noord Online en vakkennis van ons verkoopteam is van toegevoegde waarde voor onze klanten."**

## Meer informatie?

Voor meer informatie over de nieuwe kantbank en features van SNIJ Noord Online kijkt u op onze website [snijnoord.nl](http://snijnoord.nl), of neemt u contact op met Jaap van Houten. U kunt hem bereiken via:

**0513 622 841**  
**[verkoop@snijnoord.nl](mailto:verkoop@snijnoord.nl)**

**SNIJ**  
NOORD



# ZEVEN-SPREEUWENMETHODE

**T**ijdens een avondwandelingetje word ik getrakteerd op een spreekwondans. Honderden luid kwetterende vogels bewegen als één lichaam door de lucht. Soepel en snel passen ze zich aan aan hun omgeving, telkens wijzigend van koers. Zo blijven de roofvogels op afstand.

## Bijsturen

Flexibel kunnen reageren op veranderende omstandigheden is cruciaal. En dat geldt natuurlijk niet alleen voor de spreekwondans. Neem OOM. Dit jaar bestaan we 40 jaar. Toen we begonnen, zat Nederland midden in een economische crisis en de werkloosheid was hoog. Werknemers werkten vaak hun hele loopbaan bij hetzelfde bedrijf aan vrijwel dezelfde taken. En dat allemaal na één beroepsopleiding aan het begin van hun carrière. Om innovatie te versnellen, financierde OOM wetenschappelijk onderzoek en keerde subsidie uit aan bedrijven voor productontwikkeling. Met een papieren cursuscatalogus bezochten we bedrijven om het belang van opleiden onder de aandacht te brengen.

Inmiddels ziet de wereld er anders uit. Het tekort aan vakmensen is groot. Door de opkomst van computers, internet, robots, AI en geavanceerde metaalbewerkingstechnieken is het werk sterk veranderd. Snelle technologische innovaties maken een leven lang ontwikkelen noodzakelijk. Werkgevers hebben er baat

bij dat te faciliteren. OOM adviseert en ondersteunt werkgevers en werknemers bij het versterken van leercultuur en eigen regie. We verstrekken financiële bijdragen en stellen online modules beschikbaar in leeromgeving oZone. Daarbij verzamelen we kennis, bijvoorbeeld over welke vaardigheden nodig zijn in de toekomst of de manier waarop mensen het beste leren op de werkplek. Zo dragen we bij aan allerlei projecten die de vak kennis en de instroom van vakmensen ten goede komen.

## Tandje erbij

Door ons voortdurend aan te passen aan nieuwe werkelijkheden, is ons opleidingsfonds nog altijd relevant. Dat vierten we binnenkort met een feestelijk congres voor onze samenwerkingspartners. En als het aan mij ligt, is adaptief vermogen daar hét thema. Want door de technologische wedloop en zaken zoals de energietransitie, klimaatopwarming en veranderende geopolitieke verhoudingen, laat de toekomst zich minder goed voorspellen. De snelheid waarop je op (onverwachte) ontwikkelingen kunt inspelen, wordt steeds belangrijker. Hoe zet je met je bedrijf, organisatie of zelf een tandje bij? Hoe kan OOM dit ondersteunen? En hoe doen we dit als overheid, sociale partners, opleidingsbedrijven, scholen en collega-fondsen met elkaar?

Daar komt de spreekwondwolk weer om de hoek. Want als het gaat om wendbaarheid, valt van deze vogels alvast iets te leren. Zij



JOLANDA JANSSEN,  
HOOFD BELEID OOM

hebben namelijk een handig trucje om gezamenlijk de koers bliksemsnel en botsvrij te verleggen. Tijdens het zwermen houdt elke spreekwond maximaal zeven buurvogels in de gaten en zorgt dat hij daar niet tegenaan vliegt. Veranderen er een paar van koers, dan stuurt hij direct bij. Zo kunnen ze zorgeloos blijven zwenken. Mij lijkt dit een fantastische oefening om adaptief vermogen uit te proberen. Wie doet er mee?





BEELD SANDER VAN DER TORREN





# NIJBORG STAAL: TOEKOMSTBESTENDIG DOOR OPLEIDEN



**De OOM Award 2024 voor de regio Midden-Nederland is dit jaar uitgereikt aan Nijborg Staal uit Renswoude. Volgens het juryrapport kent Nijborg Staal een diepgewortelde opleidingscultuur: 'De praktijkopleiders van Nijborg Staal werken met een passie voor kennisoverdracht, wat resulteert in een bedrijf waar veel medewerkers hun vaardigheden ontwikkelen of intern doorgroeien. Zelfs wanneer leerlingen verdergaan in hun carrière, blijft het bedrijf bijdragen aan de sector als geheel door hun inzet in opleiding en ontwikkeling.'**

'Opleiden is van enorme waarde voor ons', aldus Gert Molenaar, manager van Nijborg Groep. 'Het gaat niet alleen om het opleiden van bbl-studenten, maar ook om de voortdurende ontwikkeling van onze medewerkers. Het is fantastisch om te zien hoeveel energie het oplevert wanneer we als team werken aan opleiding.' Praktijkopleider Frans Flier voegt daaraan toe: 'We hebben een prachtig bedrijf, en om dat zo te houden, investeren we continu in de volgende generatie. Het is geweldig om te doen; het geeft echt een boost.'

#### **Eigen focus en expertise**

De Nijborg Groep bestaat uit drie verschillende bedrijven, elk met hun eigen focus en expertise. Eén van de drie onderdelen is Nijborg Staal, die vanuit een eigen fabriek opereert. Deze tak omvat alle aspecten van het productieproces, van ontwerp en fabricage tot montage. Door alles in eigen beheer te houden, kan Nijborg Staal snel schakelen en hoge kwaliteitsnormen handhaven. De tweede tak is de Agri-divisie, gevestigd op een ander deel van het industrieterrein. Nijborg Agri levert en installeert voederstalinrichtingen, vijkels en silo's. Met als doelgroep: de

agrarische sector in Nederland en het buitenland. De derde tak is de winkel met groothandelsfunctie, gelegen aan de Molenstraat. Deze winkel fungeert niet alleen als leverancier van bouten, moeren, ijzerwaren en (elektrische) gereedschappen, maar heeft bijvoorbeeld ook bedrijfskleding in het assortiment.

---

**« Het opleiden en blijven ontwikkelen van personeel is een belangrijke pijler »**

---

#### **Blijven ontwikkelen**

Het succes van Nijborg ligt niet alleen in hun vakbekwaamheid, maar vooral in het opleiden van leerlingen en de vaste medewerkers, waarbij het bedrijf blijft investeren in de ontwikkeling van hun personeel en de sector als geheel. En dat is nodig voor de toekomst. Essentieel daarvoor is het behouden van een stabiele klantenbasis en het borgen van kwaliteit, groei en innovatie. Cruciaal hiervoor is het hebben van goed opgeleid en gemotiveerd personeel. 'Dit is van groot belang', benadrukt Molenaar. 'Daarom is het opleiden en blijven ontwikkelen van personeel een belangrijke pijler binnen de bedrijfsvoering.'

#### **Opleiden: de sleutel tot succes**

Opleiden is bij Nijborg Staal niet zomaar een bijzaak, het is een integraal onderdeel van de bedrijfsstrategie. Jaarlijks worden

verschillende leerlingen opgeleid, binnen de muren van het bedrijf, in samenwerking met externe opleidingsinstituten. Dit gebeurt zowel in de vorm van BBL-trajecten als door nauwe samenwerking met scholen in de regio. 'We werken bijvoorbeeld samen met Technova College in Ede, Hoornbeek College in Amersfoort en BTO Barneveld om de theorie en praktijk zoveel mogelijk op elkaar te laten aansluiten', vertelt Flier. 'Door leerlingen op jonge leeftijd al bij het bedrijf te betrekken, probeert Nijborg Staal hen enthousiast te maken voor het vak en hen uiteindelijk aan zich te binden.'

#### **Samenwerking met scholen en bedrijven**

De samenwerking met scholen gaat verder dan alleen het bieden van stageplaatsen. Flier: 'Nijborg Staal organiseert regelmatig activiteiten zodat leerlingen uit de regio kennis kunnen maken met het vak en het bedrijf. Dit gebeurt bijvoorbeeld tijdens open dagen: scholen worden uitgenodigd om met hun leerlingen naar het bedrijf te komen. Tijdens deze dagen krijgen de leerlingen de kans om zelf iets te maken en een kijkje te nemen in het bedrijf. Met andere bedrijven in de regio ontplooit Nijborg Staal gezamenlijke initiatieven, zoals het organiseren van praktijkgerichte projecten. Dit zorgt niet alleen voor een bredere samenwerking, maar vergroot ook de zichtbaarheid van het vak en de bedrijven in de regio.'

#### **Langtermijnvisie en continuïteit**

Een van de redenen waarom Nijborg zo succesvol is in het opleiden van personeel, is hun langtermijnvisie. 'We beseffen dat het opleiden van medewerkers geen eenmalige inspanning is, maar een doorlopend proces dat continu aandacht vraagt. Deze visie heeft geleid tot lange dienstverbanden binnen





*Links Gert Molenaar, manager van Nijborg Groep, rechts Praktijkopleider Frans Flier.*

het bedrijf. Er zijn veel medewerkers die al decennia bij Nijborg Staal werken, wat niet alleen een stabiele factor vormt voor het bedrijf, maar ook een schat aan ervaring en kennis betekent', aldus Flier. Molenaar: 'Het personeelsbestand bij Nijborg Staal is een mix van jonge krachten en ervaren medewerkers. Een dynamische werkomgeving waar ervaring wordt doorgegeven en innovatie gestimuleerd. Deze combinatie van jeugdige energie en ervaren vakmanschap maakt het bedrijf toekomstbestendig.'

#### **Intern opleiden en doorgroeimogelijkheden**

Een andere belangrijke factor in de personeelsstrategie van Nijborg is de

mogelijkheid tot intern doorgroeien. Flier: 'Werknemers krijgen de kans om zich binnen het bedrijf verder te ontwikkelen en nieuwe functies te bekleden. Dit is een essentieel onderdeel van hun visie op een leven lang leren. Voorbeelden hiervan zijn medewerkers die zijn begonnen als productiemedewerker en zijn doorgeschoold naar functies als tekenaar of werkvoorbereider. Deze doorgroeimogelijkheden zorgen ervoor dat medewerkers gemotiveerd blijven en dat hun talenten optimaal worden benut. Dit heeft niet alleen een positief effect op de loyaliteit van het personeel, maar draagt ook bij aan de algehele ontwikkeling en groei van het bedrijf.'

Alles gezegd en geschreven is Nijborg Staal de terechte winnaar van de OOM Award. Het bedrijf onderscheidt zich door te beseffen dat de toekomstbestendigheid in grote mate afhangt van opleiden en een leven lang ontwikkelen. Door een sterke focus op een platte organisatie, nauwe samenwerking met scholen en het bieden van doorgroeimogelijkheden, heeft Nijborg Staal een solide basis gelegd voor de toekomst.

# KWARTET! DE VIERDE SLAGROOMTAART OVERHANDIGD

Voor de vierde slagroomtaart aan een lid van Koninklijke Metaalunie, dat de sectorcampagne *Metaaltechnologie maakt je wereld* op een originele manier via social media deelde, reisde Metaalunievoorzitter Mark Helder (rechts op de foto) naar het Friese Joure. Bij Warnier Precisiemetaal bv overhandigde hij de taart aan algemeen directeur Hilbrand Pierik en Madeleine Pierik, verantwoordelijk voor financiën en HR.

## Employer branding

Volgens Pierik sluit de campagne goed

aan bij wat het bedrijf al eerder deed in samenwerking met regionale scholen. 'We hebben deelgenomen aan On Stage, een beroepenevent voor vmbo-leerlingen, en organiseerden rondleidingen voor scholen. Techniek moet onder de aandacht gebracht worden, want onbekend maakt onbemind. Via social media proberen we ook een kijkje in de techniek en ons bedrijf te geven. We laten onze medewerkers aan het woord en tonen hoe wij werken. Dit is een vorm van employer branding. De campagne biedt de mogelijkheid om hierbij aan te sluiten en te

laten zien dat we trots zijn op ons werk en de technische sector.'

## Beter zichtbaar

Het bedrijf kreeg veel positieve reacties op de deelname aan de sectorcampagne. Pierik: 'We merkten dat mensen het hadden gezien, ook al reageerden ze niet altijd direct. De reacties zijn overwegend positief. Met een aangepaste versie van de campagne maak je je eigen bedrijf bovendien beter zichtbaar. Wij vinden het belangrijk dat de sector meer zichtbaar wordt en blijft. Dit is op korte termijn





BEELD DANTO FOTOGRAFIE



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

van belang voor de instroom van leerlingen in technische opleidingen en de beschikbaarheid van personeel. Op de lange termijn is het cruciaal voor het behoud van de maakindustrie. Nederland is goed in innovaties, maar om die te verwezenlijken, heb je een ondersteunende, innovatieve maakindustrie nodig. We hebben zo'n industrie van hoog niveau in eigen land. Om die te behouden, is het belangrijk om techniek een gezicht te geven en op een frisse manier te presenteren, zeker nu er overal een tekort aan personeel is en we moeten concurreren met andere sectoren.'

#### **Gouden tip**

'Als alle leden van Metaalunie techniek promoten en zichtbaar maken, bereiken we een groot publiek. Je kunt eenvoudig gebruikmaken van het aangeleverde campagne-materiaal of er je eigen versie van maken.'

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

Om mee te doen aan de campagne is voor alle leden een basistoolkit beschikbaar. Deze bestaat uit een aantal digitale en fysieke middelen, zoals het campagne-*logo*, de verschillende campagnevideo's en posters.

#### **Winnen**

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





WEST END MACHINEFABRIEK IN LISSE

# VAN EEN SATELLIET 'OP SCHAAAL' TOT ELEKTRISCHE GRAAFMACHINES



# REPORTAGE

**D**e product-marktcombinaties van West End machinefabriek zijn net zo veelzijdig als bijzonder. Zo maakt dit technologie-gedreven familiebedrijf uit Lisse schaalmodellen van satellieten, precisie-onderdelen voor vliegtuigsimulatoren en druk- en vacuümtanks, maar klanten kunnen er ook terecht voor het elektrificeren van graafmachines. En meer!

Want naast een uitgebreide productieafdeling, met zowel conventionele als CNC-machines, is er een ervaren engineeringafdeling. Plus een landelijk opererende buitendienst die met mobiele werkplaatsen installatie- en onderhoudswerkzaamheden op locatie uitvoert. Zo'n uiteenlopende mix van mogelijkheden en services zie je niet vaak.

West End machinefabriek is in 1947 opgericht in Leiden als reparatiebedrijf voor de regionale industrie. Naast onderhoud en kleine klussen zag het bedrijf een groeiende behoefte aan het maken van vervangingsonderdelen, waardoor verspaning een steeds grotere rol ging spelen. Ook werden bordessen, mixers en andere werktuigen op bestelling geproduceerd voor de procesindustrie. Een bekende klant was in die tijd de AKZO verffabriek in Sassenheim. Hiervoor werkt West End nu nog steeds.

## Schakelen

Tegenwoordig telt het bedrijf zo'n veertig medewerkers en zijn – naast Ben van Berge Henegouwen, die de functie van algemeen directeur vervult – ook zijn neef Joost (sales engineer) en broer Sven (welding & quality manager) in het bedrijf actief. 'Toen ESTEC zich in de jaren zeventig in Noordwijk vestigde, zochten ze een bedrijf in de buurt dat tooling voor het uitvoeren van tests kon produceren', vertelt Ben van Berge Henegouwen. 'Nog steeds is ESTEC een klant van ons. We hebben bijvoorbeeld ook schaalmodellen van satellieten voor hen gebouwd. Door die

opdrachten moesten we ook organisatorisch schakelen, want in de ruimtevaart moet elk onderdeel nu eenmaal van nauwkeurige track-and-trace-data zijn voorzien.'

## Grenzen verleggen

'Zo'n twintig jaar terug zijn we ons ook op de flight-simulator-industrie gaan focussen', vervolgt Van Berge Henegouwen. 'In de luchtvaartsector worden bijvoorbeeld simulatoren gebruikt voor het trainen van piloten en daar zijn wij onderdelen voor gaan maken. Dan moet je denken aan delen van de cockpit, maar ook aan frames waar andere specialisten dan weer de stoelen en schermen in zetten, de wanden omheen bouwen en het geheel monteren op een constructie met lineaire actuatoren. Een andere specialiteit van ons is het produceren van speciale verpakkingen voor superschone componenten die in cleanrooms zijn samengevoegd en schoon naar de andere kant van de wereld getransporteerd moeten worden. Daarnaast maken we onderdelen voor sonderingsmachines voor bodemonderzoek, waarvoor onze engineeringafdeling een op maat gesneden kettingsysteem en een apart perssysteem heeft ontwikkeld. Hierin hebben wij aardig geïnvesteerd qua tijd en moeite, wat overigens wel aangeeft dat we ook sterk zijn in co-engineering. Klanten betrekken ons graag bij de ontwikkeling omdat wij precies weten hoe je iets vervolgens ook goed kunt produceren. Via via leveren we overigens ook aan de semicon-industrie, omdat onderdelen van ons



*Algemeen directeur Ben van Berge Henegouwen.*



in sub-assemblies terechtkomen van bedrijven die rechtstreeks aan de semicon-sector leveren. Dat betekent dat er hoge eisen aan nauwkeurigheden worden gesteld, waarvoor we expliciet in moderne meerassige CNC-bewerkingsmachines hebben geïnvesteerd.'

### **Elektrificatie**

Een andere trend waar West End machinefabriek is ingedoken, is elektrificatie. 'Sommigen zien dit als vreemde eend in de bijt; zij zien dit eerder gebeuren bij een carrosseriebouwer', zegt Van Berge Henegouwen erover. 'Maar wij houden nu eenmaal van technologische uitdagingen. Zo ondersteunen we momenteel een klant bij het

elektrificeren van een grote graafmachine die in onze fabriek staat, terwijl we samen ook al andere mobiele machines hebben voorzien van een elektrische aandrijving. Wij ontwikkelen en produceren daarvoor onder meer de complete frames waar het lithium-ion-accupakket in komt, bouwen daar alle componenten omheen en modifieren de aandrijving. Op locatie kan daardoor emissievrij worden gewerkt en de vraag naar dit soort oplossingen neemt natuurlijk alleen maar toe.'

### **Schoon afleveren**

Verspaande onderdelen moeten steeds schoner afgeleverd worden. Hoe speelt West End machinefabriek daarop in? 'We

kunnen heel schoon werken, maar onze eigen cleanroom is nog niet gecertificeerd omdat de hoeveelheid werk daarvoor nog niet voldoende is', antwoordt Van Berge Henegouwen. 'Maar we kunnen componenten wel heel schoon, tot zelfs Grade 2, leveren. Hiervoor werken we samen met bedrijven die de daarvoor vereiste cleanroom hebben. Zij kunnen voor ons onderdelen conform de eisen reinigen en vervolgens schoon verpakken.'

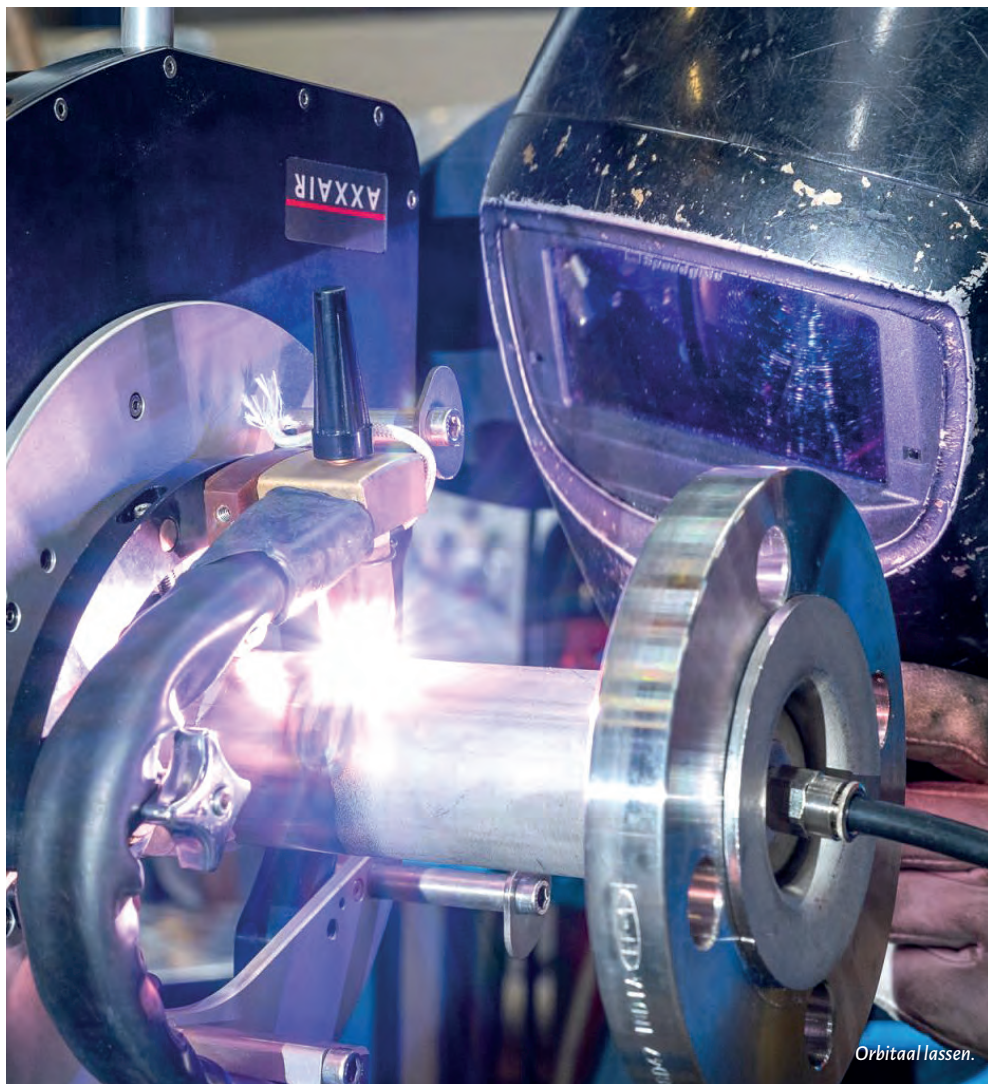
### **Productieautomatisering**

Hoe gaat West End machinefabriek om met het fenomeen productieautomatisering? 'Dat is een interessante vraag', reageert Van Berge Henegouwen. 'Uiteraard proberen wij





*Momenteel is West End samen met een klant bezig met de elektrificatie van een grote shovel. Het witte frame links op de foto bevat het lithium-ion-accupakket.*



*Orbitaal lassen.*

zo efficiënt mogelijk te ontwikkelen en te produceren. Maar omdat wij vrijwel zonder uitzondering maatwerk leveren en dus geen series produceren, heeft het geen zin om overal robots en automatische aan- en afvoersystemen neer te zetten. We hebben wel een paar machines waar we onbemand mee produceren. Zoals een waterstraal-snijmachine die 's avonds doorwerkt en die we met webcams op afstand in de gaten houden. Ook lassen we semi-automatisch. Dat is niet zozeer vanwege de aantallen, maar vooral omdat je daarmee een constantere en betere laskwaliteit realiseert. 5-assig frezen zou je ook onbemand 's avonds kunnen doen, wat vooral interessant is als je veel materiaal moet

verspanen – wat veel tijd kost. Daar kijken we uiteraard ook naar.'

---

## « Onze wereld is altijd in beweging en de wensen en eisen worden steeds strenger »

---

### Blijven leren en investeren

'Onze wereld is altijd in beweging en de wensen en eisen worden steeds strenger', benadrukt Van Berge Henegouwen. 'Daar kun je met

technologie op inspelen. Maar even belangrijk is het op peil houden van je knowhow en ervaring. We zijn dus ook constant aan het scholen en bijscholen. Ook is het belangrijk dat tussen de afdelingen engineering en productie intensief wordt gecommuniceerd. Het mag nooit zo zijn dat er iets wordt bedacht wat vervolgens niet rendabel geproduceerd kan worden. Wat wij ook heel belangrijk vinden, is transparante communicatie met onze opdrachtgevers. Veel projecten die wij doen, zijn uniek. Dan is nauwgezette communicatie qua techniek, levertijden en de financiële aspecten van groot belang. We streven immers naar win-win en langdurige relaties met zowel klanten als leveranciers.'



A photograph of an industrial robotic arm, likely a Fanuc model, positioned inside a large industrial machine. The arm is white and black, with a gripper at the end. It is positioned over a work area where a metal part is being processed. The background shows a blue slatted wall and various industrial components.

BLIK OP BRANCHES

BRANCHEGROEP FOCUST OP VERDERE TOENAME LEDENTAL

# JEROEN NIJENHUIZE VOORZITTER VAN DUTCH PRECISION TECHNOLOGY

TEKST EN BEELD FRANK SENTEUR



## DUTCH PRECISION TECHNOLOGY

Jeroen Nije is niet alleen DGA van de dit jaar jubilerende Nijdra Group (lees hierover 'Uit het archief' op pagina 52), ook nam hij onlangs de voorzittershamer over van de – mede op initiatief van zijn vader opgerichte – branchegroep Dutch Precision Technology (DPT). Zowel Jeroen als zijn vader waren jarenlang bestuurslid van de DPT. Deze hechte band onderstreept het streven van vader en zoon Nije om Nederland nog beter op de kaart te zetten als hightech/high precision productieland. Met de Nijdra Group, die wordt gevormd door drie gespecialiseerde ondernemingen, geeft de nieuwe voorzitter in ieder geval het goede voorbeeld. De fijnmechanische onderdelen en assemblages die de Nijdra bedrijven produceren, zijn immers stuk voor stuk technologische hoogstandjes.



Nijdra is al vele jaren DPT-lid en beweegt zich als fijnmechanische toeleverancier in de top van de markt. Hoe is dat zo ontstaan? 'Al vrij snel na de officiële oprichtingsdatum in 1974 haalde mijn vader Philips Medical Systems als klant binnen', vertelt Jeroen Nije over de beginjaren. 'En omdat Philips toen een aanzienlijk breder concern was dan nu, volgden er al snel opdrachten van andere

Philips-bedrijven en -afdelingen. Ook van de divisie die later uitmondde in ASML. Daarmee werd toen al het zaadje geplant voor de richting die het bedrijf op zou gaan, namelijk die van specialist in fijnmechanische techniek. Nog steeds werken we voor bedrijven van het eerste uur. Door de toenemende vraag naar kleinere toleranties werken we inmiddels vrijwel continu in het micronbereik.'

### Alles moet kloppen

Hoe kijkt Nije aan tegen het huidige productieklimaat en wat moet onze Nederlandse verspanende industrie doen om internationaal goed mee te kunnen blijven draaien? 'Wat heel belangrijk is, is dat je blijft innoveren en er constant aan werkt om technologisch voorop te blijven lopen. Zo kwamen in de jaren zeventig de eerste CNC-draaimachines op de markt en wij omarmden deze noviteit meteen. Het betekende dat we repeterende opdrachten aanzienlijk rendabeler en sneller konden produceren, terwijl ook de precisie een tandje omhoog ging. In de jaren tachtig zijn we ook CNC gaan frezen. We werken onder meer voor de semicon, medische en biomedische, optische en analytische industrie. Zo maken we componenten die in operatiekamers worden gebruikt en onderdelen voor bloedanalysesystemen, maar ook protheses. Vrijwel zonder uitzondering praten we over zeer nauwkeurige bewerkingen waarbij geen ruimte is voor compromissen. Alles moet kloppen. Van de machine, het gereedschap en de koelvloeistof tot en met de aan- en afvoer, de klimaatgeregelde omgeving en het CNC-bewerkingsprogramma. Naast draaien en frezen, kunnen we ook heel nauwkeurig slijpen, rond en vlak. Dat gebeurt op een nauwkeurig geconditioneerde afdeling met een constante luchtvochtigheid en een temperatuur die tot op de tiende graad nauwkeurig wordt geregeld. Over slijplengtes van 300 mm halen we op die manier





toleranties van 2 à 3 micron: uitzonderlijk nauwkeurig! We gaan nu ook investeren in een Grade 2 cleanroom, omdat de klanten voor wie we producten assembleren, steeds hogere eisen aan de reinheidsklasse stellen. Dat is een trend aan het worden waar ook andere DPT-leden mee te maken krijgen.'

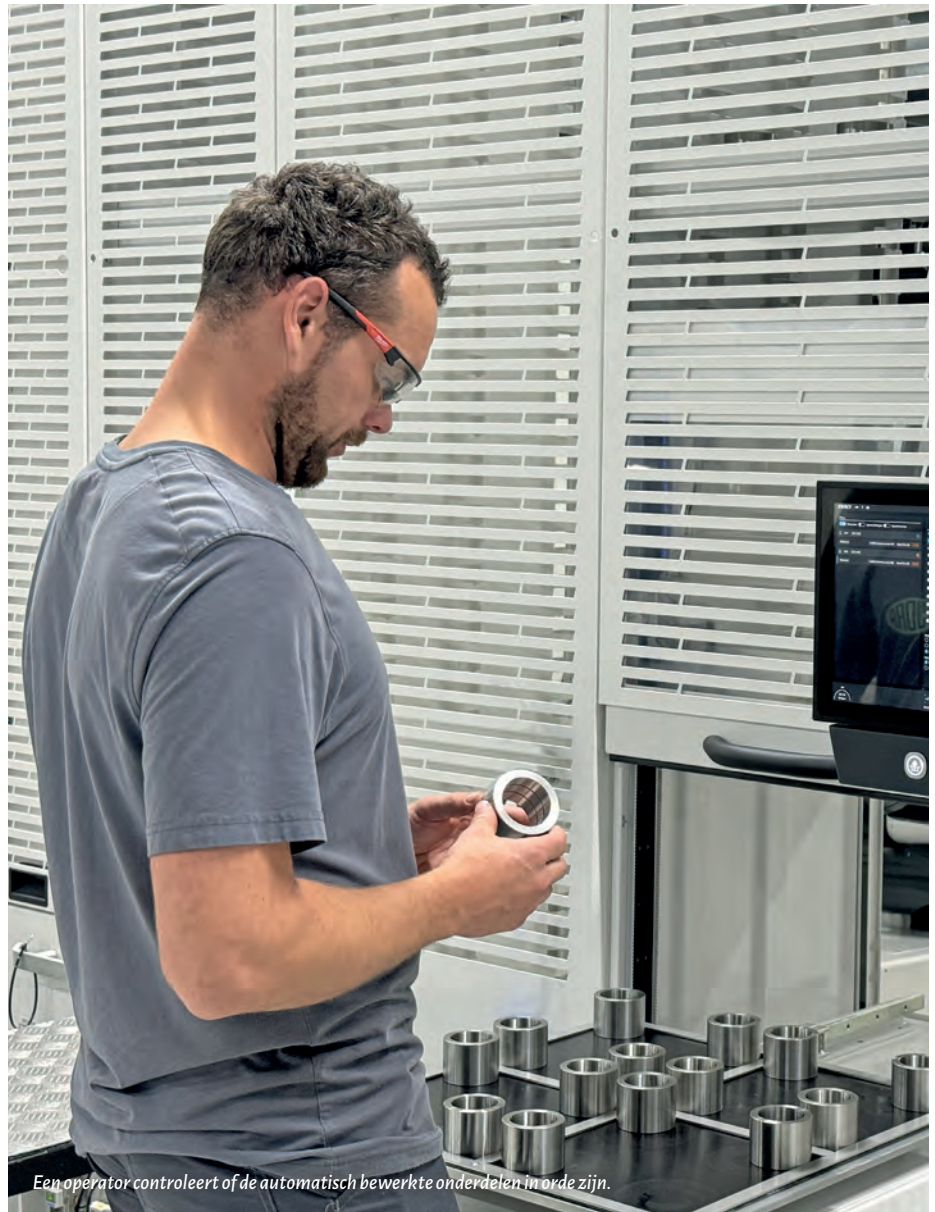
---

**« Alhoewel bij de Nijdra bedrijven zelden sprake is van extreem grote series, is de automatiseringsgraad bij ons zonder meer hoog »**

---

#### **Geautomatiseerde productie**

Je hoort dat automatisering alleen maar interessant zou zijn als je grote series en veel repeterend werk hebt. Wat is Nijes visie, als voorzitter van DPT, hierop? 'Alhoewel bij de Nijdra bedrijven zelden sprake is van extreem grote series, is de automatiseringsgraad bij ons zonder meer hoog', zegt Nije erover. 'Dat is een strategische keuze. Niet alleen om rendabeler en onbemand te kunnen produceren, maar ook om minder afhankelijk te worden van ervaren vakmensen die nu eenmaal steeds schaarser worden. We beschikken over diverse CNC-draaimachines met geautomatiseerde stafaanvoer en aangedreven gereedschappen. Ook maken we in de draaierij gebruik van beladingsrobots. De bewerkingscentra in de freesafdeling zijn allemaal 5-assig en werken volledig simultaan. Ook zijn ze voorzien van automatische gereedschapwisseling en de meeste zijn uitgerust met industriële robots voor zowel product- als pallethandling.



*Een operator controleert of de automatisch bewerkte onderdelen in orde zijn.*

Dat betekent dat we dag en nacht flexibel kunnen produceren. Een aantal machines is zelfs gecombineerd in een cel, waarmee we onbemand en in willekeurige volgorde complexe werkstukken kunnen maken.'

#### **Kennisuitwisseling**

'Ook bij andere DPT-bedrijven zie je dat automatisering aan een opmars bezig is en daarom is het ook zo nuttig en interessant dat DPT-leden geregeld bij elkaar over de vloer

komen', benadrukt Nije. 'Het is niet alleen gezellig, maar vooral ook heel leerzaam om af en toe in een ander verspanend bedrijf te kijken en tips & tricks uit te wisselen. Aan één tip heb je vaak genoeg om iets beter, sneller en/of rendabeler te kunnen doen. Je kunt Nederland als precisie-verspaner niet in je eentje op de kaart zetten. Dat moeten we met z'n allen doen en de branchegroep DPT speelt daarin, met Claudia Willems als enthousiaste branchemanager, een belangrijke rol.'





Een operator is bezig met het instellen van een CNC-bewerkingsmachine met geautomiseerd palletwisselsysteem.

Branchemanager  
Claudia Willems



### DUTCH PRECISION TECHNOLOGY (DPT) - PERFECTIE DOOR PRECISIE

DPT richt zich als branchegroep binnen Koninklijke Metaalunie op bedrijven die de fijnmechanische precisieverspaning hoog in het vaandel hebben staan.

Branchemanager Claudia Willems is zeer te spreken over de recente ontwikkelingen binnen de groep, zoals de nieuwe website die voor de zomer live is gegaan. 'DPT is zichzelf weer opnieuw aan het uitvinden de laatste anderhalf jaar', aldus Willems. 'Vooral vanwege corona stonden de activiteiten de laatste twee jaar op een laag pitje, maar mede doordat we een nieuwe voorzitter hebben gevonden in de persoon van Jeroen Nije, hebben we er alle vertrouwen in dat we de komende jaren verder kunnen groeien. Momenteel telt DPT zo'n twintig zeer enthousiaste leden, dat aantal gaan we uitbreiden. Als branchegroep gaan we nog meer activiteiten uitrollen, zeker

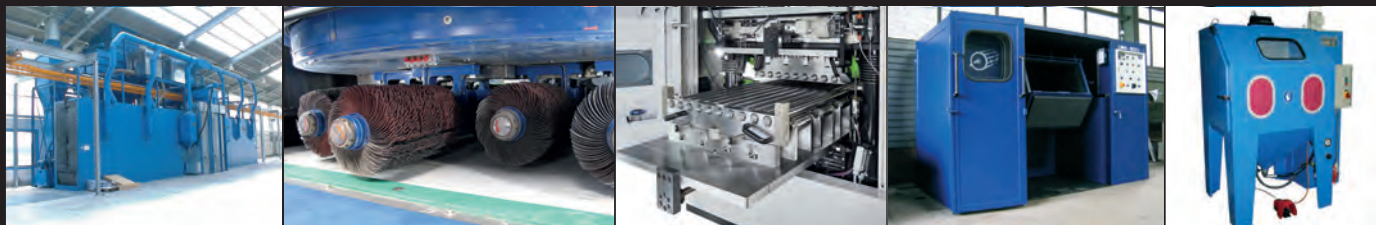
ook samen met goede partners, die zijn gericht op verbetering van het kwaliteits- en kennisniveau binnen de fijnmechanische sector. We willen een baken zijn voor vernieuwing en innovatie, wat we onder meer bevorderen door het organiseren van netwerkbijeenkomsten. Zoals Jeroen Nije ook al aanstipte, is het onderling uitwisselen van kennis en ervaring daarbij heel belangrijk. Reden te meer om je als precisieverspaner bij DPT aan te sluiten. We kunnen nog flink groeien, want we hebben in ons land veel prachtige fijnmechanische bedrijven die internationaal aan de top staan. Nederland heeft wat dit betreft een goed imago, dat we als branchegroep DPT met een enthousiast team verder gaan uitbouwen.'



# HEVAMI

## oppervlaktetechniek

www.hevami.nl / Tel: 0413-376602



Straalmachines



Richtmachines



Ontbraammachines



Polijsmachines



Bandschuurmachines



## Robuust. Duurzaam. Design.

Optima Kranen B.V., onderdeel van de Breedveld Groep, is als officieel OMIS-dealer gespecialiseerd in de verkoop van bovenloopkranen, onderhangende kranen, zwenkkranen, portaalkranen en magazijn oplossingen zoals het automatische magazijn kraansysteem dat door OMIS zelf ontwikkeld is.

OMIS en Optima Kranen zijn beide al lang bestaande familiebedrijven en hebben de handen ineengeslagen om de beste kraan- en hijsoplossingen in de Nederlandse markt aan te kunnen bieden. Met afzonderlijk al ruim 50 jaar ervaring in de kranenmarkt kiest u voor degelijkheid, betrouwbaarheid en kennis en daarmee voor het beste advies voor uw vraagstuk.

[optimakranen.nl](http://optimakranen.nl)

**OPTIMA**  
**KRANEN**  
OFFICIAL OMIS DEALER







# OVER DE SCHREEF SCHRIJVEN?

**Familie Bakker koopt bij zonweringbedrijf UV Plus zonneschermen voor hun woonboerderij. Een paar maanden na de montage, meldt de heer Bakker klachten: de bedieningsmotor van een scherm hapert en het scherm aan de zuidkant van de boerderij verkleurt in rap tempo. Omdat UV Plus kampt met onderbezetting, duurt het even voordat een monteur de situatie komt opnemen. Bakker, die net met pensioen is gegaan, windt zich hier erg over op. Hij post negatieve Google recensies. Zo schrijft hij dat de service van UV Plus abominabel is, de prijs-kwaliteit ver te zoeken en dat UV Plus telefonisch slecht bereikbaar is.**

Later plaatst UV Plus een nieuw scherm en motortjes. Bij de montage beschadigt één kozijn. Als bovendien het nieuwe motortje bij het serreraam weer niet goed werkt en Bakker niet direct gehoor krijgt bij UV Plus, knapt er iets bij hem. Hij plaatst nu berichten op social media, zoals Facebook en LinkedIn. Hij gaat veel verder met zijn kritiek. Hij noemt UV Plus een oplichtersbende, monteur Jan Jansen een randdebiel met twee linkerhanden en Jannie de Boer van de boekhouding kan niet tot tien

tellen. En ga zo maar door. UV Plus eist via een advocaat onmiddellijke verwijdering van de berichten op social media. Bakker verweert zich met zijn recht van vrije meningsuiting. Hij doet er zelfs nog een schepje bovenop door op Facebook de directeur en de advocaat van UV Plus te betichten van lidmaatschap van dezelfde sekte, die hem kapot wil maken.

UV Plus betreft de heer Bakker in een kort geding. De voorzieningenrechter is het met Bakker eens dat hij zich in het openbaar kritisch, informerend en waarschuwend mag uitlaten over zijn ervaringen met bedrijven. UV Plus heeft echter ook recht op bescherming van haar goede naam en reputatie, en die van haar werknemers. Zij hoeft geen blootstelling aan ongefundeerde beschuldigingen te tolereren. Bakker kan niet uitleggen waarom het nodig was om namen van medewerkers te noemen. Zijn doel lijkt uitsluitend het publiekelijk aan de schandpaal nagelen. Bakker heeft de grens van de vrijheid van meningsuiting ruimschoots overschreden, aldus de rechter. Hij moet zijn uitlatingen op LinkedIn en Facebook direct verwijderen, op straffe van een dwangsom. Ook moet hij de proceskosten betalen.



MR. MIRJAM BOS

BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR  
KONINKLIJKE METAALUNIE

## VRIJE MENINGSUITING

Het recht op vrije meningsuiting botst tegenwoordig wel vaker met het recht op bescherming van iemands privéleven of levert belediging, smaad of laster op, wat ook buiten het strafrecht om onrechtmatig handelen kan opleveren. Een exacte grens is vooraf lastig te trekken. Rechters maken in concrete situaties een afweging van de (grond)rechten over en weer, bezien in het licht van de omstandigheden, en oordelen wat in dat geval zwaarder weegt. Het noemen van medewerkers bij naam is sowieso onrechtmatig, als er geen gerechtvaardigd belang is.

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



# PERFECTIE TUSSEN MENS EN METAAL

lassen, lasersnijden, kanten,  
walsen, engineering,  
framebouw, constructie,  
industriële behuizingen,  
machine- en apparatenbouw



uw partner voor gecertificeerd laswerk

Sinds 1919 biedt Assink & Schipholt  
betrouwbaarheid en hoogwaardige kwaliteit.

Wilt u meer weten over Assink & Schipholt?  
Kijk dan op [www.assinkschipholt.nl](http://www.assinkschipholt.nl)



**Assink & Schipholt**

CONSTRUCTIEF SINDS 1919

**HANS JANSEN STAALKABELS**

**Oplossingen in RVS staalkabels  
en staalkabelnetten**

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



## BREAKING NEWS

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

Neem contact met ons op via [productnieuws@metaalplustechiek.nl](mailto:productnieuws@metaalplustechiek.nl) en ontdek  
hoe uw nieuws in dit magazine een plek kan krijgen op onze Breaking News-pagina.

# BREAKING NEWS

## *Drie topproducten van de afgelopen tijd*

### **NIEUWE ELEKTRISCHE QUAD VAN FRISIAN MOTORS**

Frisian Motors breidt zijn lijn innovatieve voertuigen uit met een gloednieuw quadmodel: de Volmer. De ATV is speciaal ontworpen voor professionals in de groenvoorziening, landschapsbeheer



en de agrarische sector. De Volmer is volledig elektrisch en voorzien van de nieuwste technologieën voor optimaal gebruiksgemak en duurzaamheid. De quad is uitgerust met een geavanceerde lithiumaccu en een ingebouwde lader, en biedt schakelbare 2WD-4WD met sperfunctie voor ultieme controle en wendbaarheid op elk terrein. Daarnaast is de quad voorzien van diverse functionele accessoires die onmisbaar zijn voor het dagelijkse werk van boeren, landschapsbeheerders en groenvoorzieners.

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

### **NIEUWE INTELLIGENTE DOMPELPOMPEN VOOR AFVALWATER**

KSB brengt onder de seriebenaming AmaRex Pro een nieuwe generatie dompelpompen op de markt. De nieuwe dompelpompen worden aangedreven door hoog-efficiënte motoren van de IE5-klasse. De pompen zijn uitgevoerd met D-max waaiers (diagonale open meerkanaalwaaiers). De constructieve vorm garandeert het hoogste rendement



en een goede weerstand tegen verstopping. Een intelligente geïntegreerde motorbesturing herkent automatisch eventueel optredende verstoppingen en zorgt voor een zelfstandige vrijloop van de pomp. Dankzij deze reinigingsroutines worden verstoppingen en de vorming van vezelige massa's voorkomen.

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

### **METABO PRESENTEERT KRACHTIGE ACCU-VETSPUIT**

Voor gebruikers die regelmatig landbouwvoertuigen, kranen, bouw- en bedrijfsvoertuigen of industriële machines en installaties moeten onderhouden, heeft Metabo nu de eerste accu-vetspuit in haar programma opgenomen. De FP 18 LTX is bijzonder krachtig en behaalt een maximale bedrijfsdruk van 690 bar. De machine beschikt over twee snelheden: professionele gebruikers kunnen kiezen tussen een hoge druk of hoog uitpersvolume – afhankelijk van het gebruik.

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





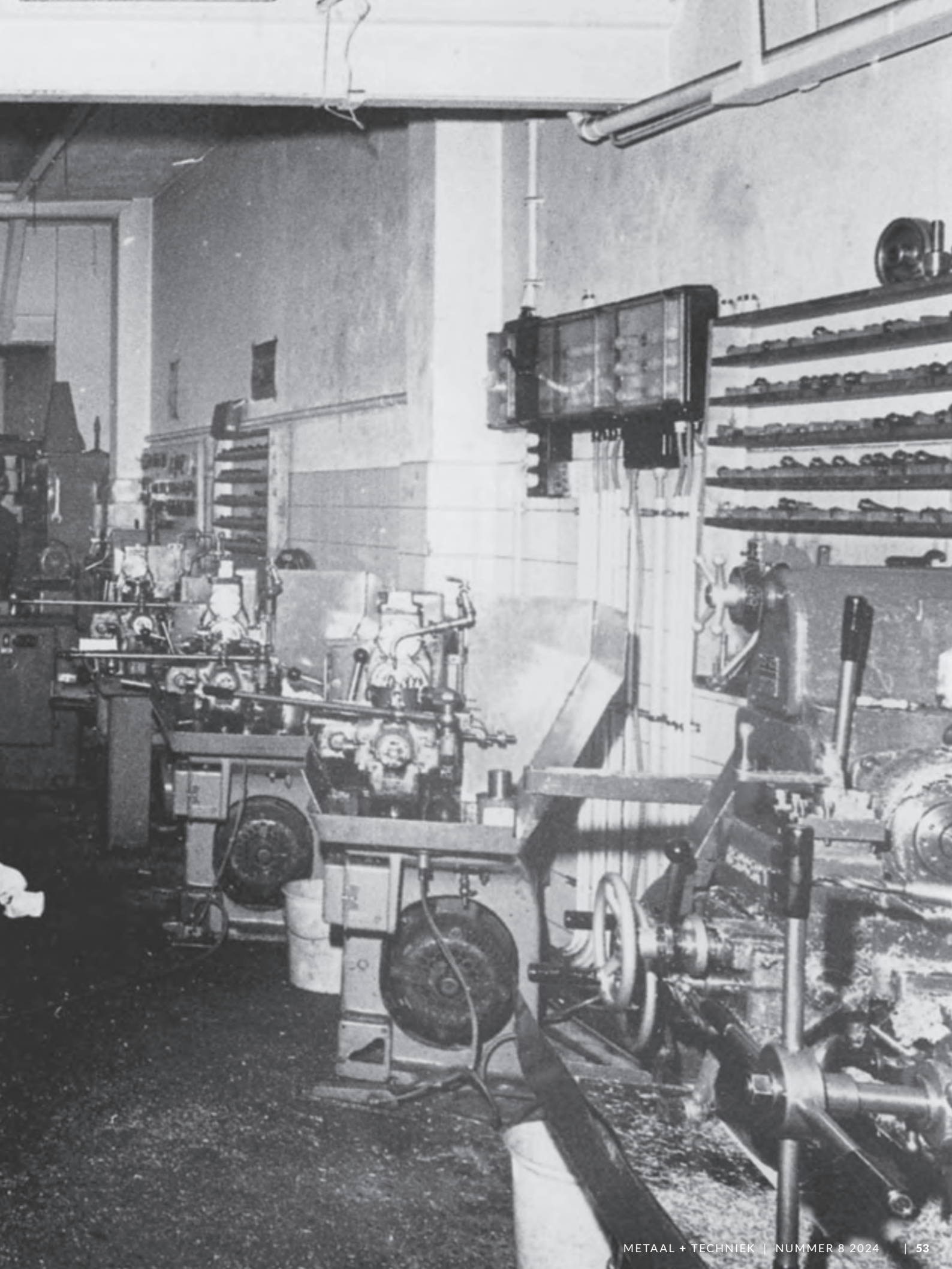
NIJDRA GROUP:

# VAN KLEINE DRAAIERIJ TOT WERELDWIJDE HIGHTECH SPELER

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

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









Het jaar waarin het bedrijf van deze maand is opgericht, is memorabel en zal bij veel voetballiefhebbers pijnlijke herinneringen oproepen. Nederland verliest namelijk de finale van het WK voetbal in (en van) West-Duitsland met 2-1, ondanks een vroege voorsprong door een benutte penalty (van de vorige maand overleden Johan Neeskens) in de eerste minuut. Ook in West-Duitsland dat jaar: de eerste Volkswagen Golf rolt van de band, die de Volkswagen Kever moet gaan opvolgen. Dat is allemaal 50 jaar geleden.

In 1974 startte Johan Nije, samen met zijn vrouw Ineke, een klein draaierijbedrijfje in een bescheiden pand in Amsterdam. Dit bedrijf zou uiteindelijk uitgroeien tot wat we nu kennen als de Nijdra Group, een van de prominente spelers in de hightech toeleveringsindustrie. Met trots viert Nijdra dit jaar het 50-jarig bestaan. Wat begon als een kleine, ambachtelijke onderneming, is nu een hypermodern familiebedrijf dat wereldwijd actief is. Het is een verhaal van hard werken, lef, innovatie en de kracht van familiebanden.

### Beginnendagen

De oorsprong van Nijdra gaat terug naar een tijd waarin Johan Nije als metaalbewerker bij Fokker werkte. Hier ontmoette hij zijn toekomstige vrouw, Ineke, die in het bedrijfsrestaurant werkte. Ondanks het feit dat Johans vader hem aanspoorde om zijn vakdiploma's te behalen, besloot hij zijn eigen pad te volgen. Na verschillende pogingen om elders aan de slag te gaan, keerde hij terug naar de draaierij van zijn vader. Toen het familiebedrijf failliet dreigde te gaan door de ziekte van zijn vader, nam Johan het roer over. Hij begon zijn eigen klantenkring op te bouwen.

Met een scherp oog voor de toekomst, zag Johan al snel de opkomst van computergestuurde machines als dé kans om zijn bedrijf naar een hoger niveau te tillen. Hij investeerde, ondanks de bezwaren van zijn vader, in de eerste moderne draaibank. Dit bleek een gouden zet te zijn; het bedrijf groeide en verhuisde al snel naar een groter pand in Westzaan. De naam

Nijdra ontstond toen: een samenvoeging van de familienaam Nije en het woord 'draaierij'.

### Groei en bloei

De jaren '80 markeerden een periode van snelle groei voor Nijdra. In 1987 verhuisde het bedrijf naar Middenbeemster, waar de focus lag op het uitbreiden van de hightech productiefaciliteiten. Met een goed gevoel voor ondernemerschap en innovatie, wist Johan grote klanten zoals Philips binnen te halen. Vaak door simpelweg te bluffen dat hij de juiste machines in huis had, terwijl deze in werkelijkheid nog aangeschaft moesten worden. Dit typeert de gedurfde aanpak die Nijdra zo succesvol heeft gemaakt.

In de loop der jaren breidde Nijdra zich verder uit, met nieuwe productielocaties en innovatieve technologieën. Het bedrijf werd een toonaangevende toeleverancier voor hightech sectoren zoals de medische industrie, luchtvaart en elektronica. Het succes van Nijdra was niet alleen te danken aan de technologische



voortgang, maar ook aan de hechte banden die Johan met zijn klanten en leveranciers smeedde. Dit familiale en persoonlijke aspect bleef een rode draad door de bedrijfscultuur.

### Familie aan het roer

Na de terugtreding van Johan in 2012, namen zijn kinderen Saskia en Jeroen het stokje over, samen met Saskia's partner Dennis van Dijk. Saskia was eigenlijk van plan om een carrière in de mode te volgen, maar het werken in het familiebedrijf tijdens haar vakantieperiodes trok haar toch de techniek in. De drie huidige directeuren vormen een hecht team dat het bedrijf op koers houdt en continu weet te innoveren.

De overgang van vader op kinderen ging echter niet zonder slag of stoot. Nijdra kwam in een lastige periode terecht, mede door de economische crisis. Maar door vast te houden aan de kernwaarden van het bedrijf – innovatie, kwaliteit en persoonlijke betrokkenheid – wisten ze de weg omhoog weer te vinden. Het reorganiseren van het bedrijf – met hulp

van Johan – was een harde, maar waardevolle leerschool voor Saskia, Jeroen en Dennis. Vandaag de dag werken er zo'n 100 medewerkers bij Nijdra, waarvan 30 op de assemblageafdeling: een cruciaal bedrijfsonderdeel dat in de loop der jaren is uitgegroeid tot een van de belangrijkste pijlers van het bedrijf. Het samenstellen van hightech onderdelen en het testen van eindproducten is een dienst waar wereldwijd veel vraag naar is, en die Nijdra onderscheidt van andere toeleveranciers.

### Innovatie en duurzaamheid

Nijdra blijft voortdurend investeren in de nieuwste technologieën en duurzame oplossingen. De productiefaciliteiten zijn hypermodern, met volledig geautomatiseerde en gerobotiseerde apparatuur. Daarnaast is duurzaamheid een speerpunt: de gebouwen zijn uitgerust met zonnepanelen, ledverlichting en geavanceerde klimaatbeheersing. De processen binnen het bedrijf zijn op orde en Nijdra voldoet aan alle ISO-standaarden, een vereiste voor het werken in de hightech industrie.

### Familiegevoel

Een van de belangrijkste succesfactoren van Nijdra is het behouden van de familiecultuur binnen het bedrijf. Hoewel Nijdra is uitgegroeid tot een internationale speler, blijft de persoonlijke betrokkenheid van de directie onverminderd groot. 'We zijn nog steeds dat fijne familiebedrijf', vertelt Jeroen. Klanten waarderen de persoonlijke benadering en het langetermijnpartnerschap dat Nijdra nastreeft. Deze mentaliteit wordt ook doorgetrokken naar de leveranciers, met wie Nijdra jarenlange stabiele relaties heeft opgebouwd.

Ook naar de medewerkers toe blijft het familiegevoel sterk aanwezig. Saskia: 'Onze medewerkers zijn ontzettend belangrijk voor ons. Dankzij hun inzet zijn we zo succesvol. We doen het echt samen.' Net als hun vader, beginnen Saskia en Jeroen iedere ochtend met een rondje door het bedrijf om iedereen persoonlijk gedag te zeggen. 'Die betrokkenheid zit in onze genen', zegt Saskia trots.



# METAALTOPPER

De metaaltopper deze maand is Richard Bosma. Hij is 25 jaar in dienst bij Burink-Steggink Oldenzaal als allround verspaner. 'Ik ben – vers van school als zestienjarige – samen met mijn toenmalige baas in een nieuw bedrijf begonnen.' Even dreigde het mis te gaan, maar een mentaliteit van 'schouder eronder', maakte dat het bedrijf overleefde,

en is nu met zeven man vooral actief in enkelvoudig verspaanwerk. Frezen, lassen, draaien... Collega's zeggen over 'topper' Richard: 'Hij doet en kan alles.' Richard zelf: 'Dat klopt misschien wel. We hebben hier altijd de instelling gehad: kom maar op, we zien wel. Zo moeilijk als het is, we proberen het toch te maken. Daar leer je veel van.'

Hij zag de metaalwereld in 25 jaar van 'groen' naar 'wit' gaan, maar nog altijd vindt hij Burink-Steggink een bedrijf met vooral 'groene' machines, hoewel er inmiddels ook 'witte' CNC-machines staan. 'Enkelstuks maken, gaat soms sneller op de oude manier met de hand dan met CNC.' Toch is de markt wel veranderd in 25 jaar, vindt Richard. 'Het





RICHARD BOSMA (48)

BEELD RONALD HISSINK  
TEKST RONALD BUITENHUIS

moet allemaal morgen klaar. Destijds was het: maak maar, ik hoor wel wanneer je klaar bent.' De nieuwe generatie is volgens Richard ook anders. 'Ze willen liever op knopjes drukken, dus werken met CNC, dan klassiek verspanen. Ik vind ze iets minder bevlogen. En die telefoon hè... die maakt alles kapot.'

Voor Richard is het – ook na 25 jaar – nog elke dag feest in de fabriek. 'Alle medewerkers zijn hier eigen baas. Je bent zelf verantwoordelijk voor wat je maakt. Het mooiste product dat ik ooit gemaakt heb? Het meeste zit verstopt in machines en zie je niet. Maar dingen die je blijven, zijn bijvoorbeeld onderdelen voor luxe onderzeeërs – niet van defensie –

en bijvoorbeeld de grootste graafmachine ter wereld. Daar zitten onderdelen in die we hier gemaakt hebben. Dat vind ik dan bijzonder. Zonder ons hadden die machines niet gewerkt.'

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



# INZET OP LEVEN LANG ONTWIKKELEN ESSENTIEEL

***Koninklijke Metaalunie verwelkomt de plannen van het kabinet om het tekort aan technisch personeel aan te pakken en priijst de aandacht voor techniek en technologie in het onderwijs, van basisschool tot universiteit. De inzet op her-, om- en bijscholing via Leven Lang Ontwikkelen (LLO) is essentieel voor de technologische sectoren.***

Metaalunie is tevreden met de betrokkenheid van werkgeversorganisaties bij hervormingen, zoals de agenda voor arbeidsproductiviteit, het herstelplan voor onderwijs en de LLO-agenda. Ze pleit voor een sterkere samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven op regionaal niveau, bijvoorbeeld via publiek-private samenwerkingen en bedrijfsvakscholen in de Metaalsector.

Hoewel het kabinet basisvaardigheden zoals lezen, schrijven en rekenen wil versterken, mist Metaalunie de aandacht voor technische vaardigheden. Deze zouden onderdeel moeten zijn van de basisvaardigheden, met de focus op digitale en praktische vaardigheden. Innovatie in onderwijs is van cruciaal belang voor de toekomstige arbeidsmarkt.

## **Speerpunt**

Mkb-bedrijven hebben andere behoeften. De LLO-agenda, gericht op om- en bijscholing, blijft een speerpunt voor Metaalunie. De organisatie benadrukt dat technologische veranderingen een flexibele arbeidsmarkt

vereisen. Dit geldt niet alleen voor werknemers die al actief zijn in de sector, maar ook voor nieuwe instromers. Metaalunie steunt het idee van een strategisch pact in 2025 om de instroom in technische beroepen te bevorderen. Dit pact biedt de kans om samenwerking tussen werkgevers, onderwijsinstellingen en studenten te versterken. Hierbij moet ook aandacht zijn voor ondervertegenwoordigde groepen, zoals vrouwen, om de diversiteit in de sector te vergroten.

Daarnaast onderschrijft Metaalunie het nieuwe arbeidsmarktsysteem uit het Aanvalsplan Techniek, dat via vernieuwende leer-werktrajecten de brede instroom van vakmensen faciliteert. Sectorale ontwikkelpaden moeten werknemers helpen zich te ontwikkelen in hun carrière binnen de sector.

## **Sterk praktijkgericht onderwijs**

Sterk praktijkgericht onderwijs is essentieel voor de aansluiting tussen onderwijs en bedrijfsleven. Metaalunie steunt het BBL-offensief en benadrukt de noodzaak van betere vergoedingen voor de begeleiding van BBL-leerlingen. Ook is de kwaliteit van docenten belangrijk, met aandacht voor de rol van hybride docenten en praktijkopleiders. Tot slot zet Metaalunie zich in voor gezonde en veilige arbeidsomstandigheden, en wil ze bijdragen aan de Arbovisie 2040. Door sectorspecifieke afspraken te maken, zoals binnen de branche RI&E.

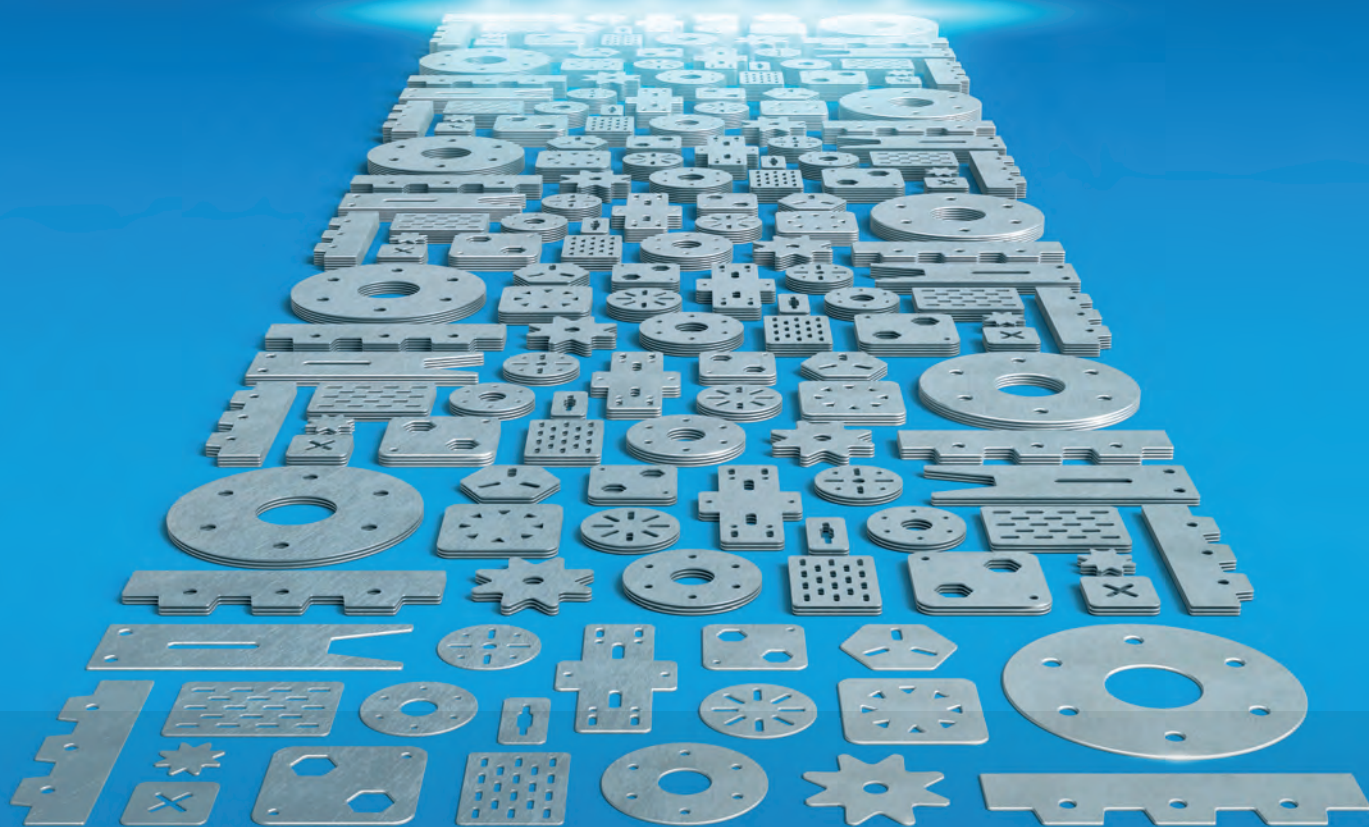


**DUCO HOEP**  
BELEIDSSECRETARIS ONDERWIJS  
KONINKLIJKE METAALUNIE

2D LASER

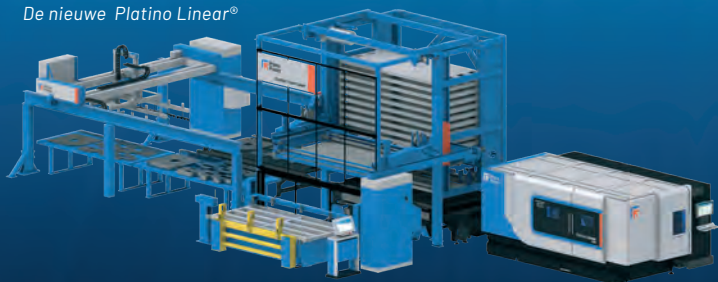
# MOVE IT, CUT IT, SELL IT

VERHOOG UW PRODUCTIVITEIT MET DE SNELHEID VAN ONZE  
MODULAIRE OPLOSSINGEN



Onze 2D lasermachines zijn gemaakt om aan uw werkelijke behoeften te voldoen, zo simpel is het. U kunt uw grote of kleine batches in zeer concurrerende doorloopsituaties uitvoeren en steeds de beste snijkwaliteit behalen.

De nieuwe Platino Linear®



- 1 Beste **prestaties** in zijn klasse met **tot 20% snellere cyclustijden**, dankzij 28 m/s<sup>2</sup> acceleratie en 180 m/min trajectsnelheid.
- 2 Optimale **kosteneffectiviteit** met **tot 40% gasbesparing** en een opmerkelijke **plaatbenutting van 96%**.
- 3 Naadloze **integratie** met **modulaire en schaalbare automatiseringsoplossingen**, van stand-alone opstellingen tot volledig geautomatiseerde productiecellen, op elk moment integreerbaar.

2D & 3D LASERSNIJDEN | BUIGEN | PONSSEN & KNIPPEN | AUTOMATISERING | SOFTWARE | FMS



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

in    [primapower.com](http://primapower.com)





# Ondernemer in de MKB-Maakindustrie?

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

Als ondernemer krijg je genoeg kosten te verwerken, via de Mevas Preventiewinkel wordt je hier een handje bij geholpen. Zo betalen wij mee aan zaken zoals taxaties of elektrakeuringen en bieden flinke kortingen op belangrijke veiligheidsproducten zoals brandblussers en inbraakbeveiliging. Dit zijn dingen waar je misschien niet meteen aan denkt, maar waar verzekeraars wel om vragen. Zo kan Ronald gerust blijven ondernemen, terwijl wij helpen met de noodzakelijke preventie!



## Mevas komt u tegemoet in de kosten.

- U krijgt € 250,- vergoeding voor een NEN / Scope keuring.
- U krijgt tot 50% van de kosten voor een taxatierapport vergoed met een minimum van €250,- en een maximum van € 500,-.
- U krijgt € 250,- retour voor het installeren van een alarm & beveiliging.
- U krijgt € 250,- retour voor RI&E in een dag per deelnemer en maximaal 2 deelnemers per bedrijf.

# mevas

STERK VERZEKERINGSWERK

SCAN EN ONTDEK  
ALLE VOORDELEN

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



088 - 456 5400 @ [info@mevas.nl](mailto:info@mevas.nl)