

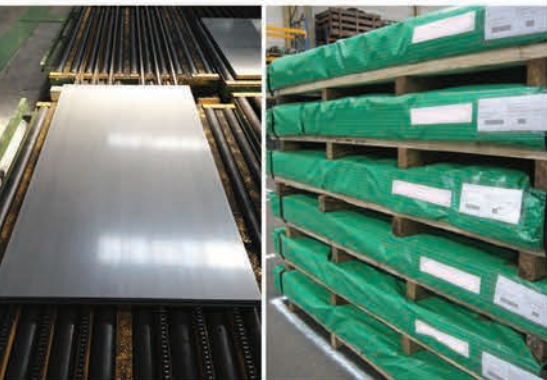
nummer 4 2024

jaargang 69

Metaal+Techniek



Kwaliteitsmeldingen vanaf de vloer doorgeven met een app



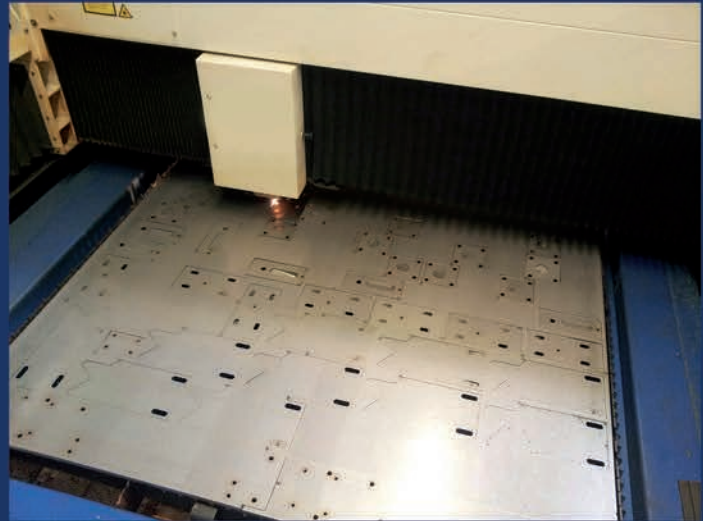
Van Heyghen Staal n.v./s.a.
I.Z. Durmakker - Westbokesluis 4
9940 Evergem (Belgium)
Tel. +32 9 253 24 00
Tel. sales +32 9 257 06 19
Fax +32 9 253 24 25
Fax sales +32 9 253 66 38
www.vanheyghenstaal.be
sales.com@vanheyghenstaal.be



LaserpressPlus®

UNIEK IN EUROPA

VAN HEYGHEN STAAL



Gevlakt MET skinpass: **LaserpressPlus®** kwaliteit



Conventioneel gevlakt **ZONDER** skinpass

Residuaire spanningen in de plaat worden weggewerkt door onze exclusieve in-line quarto skinpass in combinatie met performante vlakrichtmachines. Dankzij onze in-line quarto skinpass zijn onze **LaserpressPlus®** platen niet alleen vrij van interne spanningen, maar hebben ze tevens een superieure vlakheid en bovendien nauwere en constante diktetoleranties én een verbeterd oppervlakte-aspect.

Meer weten?

Surf naar www.vanheyghenstaal.be

ZAND IN DE MACHINE



BEELD SANDER
VAN DER TORREN

Het gaat niet goed met het ondernemersklimaat in Nederland. Er komen steeds meer signalen dat de omstandigheden verslechteren die nodig zijn om hier als groot of klein bedrijf optimaal te kunnen renderen. ASML gaf een krachtig signaal af door te stellen dat het ondernemersklimaat dusdanig is verslechterd, dat het bedrijf overwoog geheel of gedeeltelijk naar het buitenland te verhuizen. Daar schrik ik best wel van.

Druk op innovatiekracht

Maar ook MKB-maakbedrijven hebben het steeds moeilijker, door onder meer een toenemende regeldruk, netcongestie, stikstof,

steeds hogere kosten en krapte op de arbeidsmarkt. Uitbreiden of vernieuwen wordt steeds lastiger. Het is als zand in een machine: het gaat even goed, maar dan loopt alles vast.

« De innovatiekracht en economische groei van Nederland staan onder druk »

De hele keten

De al langer slepende verslechtering van het ondernemersklimaat in ons land treft namelijk de hele brede keten. Vergeet niet dat het vertrek van grotere bedrijven direct gevolgen heeft

De innovatiekracht en economische groei van Nederland staan onder druk! Het geval van ASML lijkt de politiek wakker te schudden, maar het hele ecosysteem van kleinere bedrijven om de grootmacht heen, verdient net zoveel aandacht.

voor toeleveranciers en kleinere innovatieve MKB-maakbedrijven. Het is daarom belangrijk dat de kansen voor ondernemerschap in Nederland optimaal benut kunnen worden. De overheid speelt daarbij een belangrijke rol. Zij moet ervoor zorgen dat ondernemers niet onnodig worden beperkt door regels, voldoende ruimte hebben voor hun onderneming en waar nodig worden gefaciliteerd. Nog concreter: een gunstig ondernemersklimaat voor MKB-maakbedrijven heeft baat bij innovatiestimulering en een stabiel fiscaal beleid. Maar ook bij beleid dat zich richt op het behoud van bedrijven in Nederland en dat consistent is voor een langere periode. Belangrijke randvoorwaarde is dat voldoende gekwalificeerde (vak)mensen beschikbaar zijn. En dat er, op zeer korte termijn, geen (risico's op) tekorten zijn op het stroomnet.

Smeerolie en brandstof

Ondernemers vormen met hun bedrijven de motor van welvaart, werkgelegenheid en economische groei. Zij verdienen het geld dat de BV Nederland zo hard nodig heeft om ons land verder te krijgen. Maar die ondernemers moeten wel vertrouwen hebben in de toekomst. Als ze dat vertrouwen hebben, zijn ze bereid te investeren in de uitdagingen die op hen afkomen. Die motor, die machine, heeft daarom smeerolie en brandstof nodig, vooral geen zand.

MARK HELDER **VOORZITTER**
KONINKLIJKE METAALUNIE

INHOUD

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



INTERVIEW

‘We moeten niet elke rekening van de Nederland BV bij het mkb neerleggen. Zoals die van het stijgend minimumloon bijvoorbeeld’, zegt Arend Kisteman, VVD Tweede Kamerlid. Hij vindt dat Kamerleden moeten beseffen dat dit ten koste gaat van bijvoorbeeld de duurzaamheidsslag die MKB-maakbedrijven moeten maken.

12

9

ACHTER HET NIEUWS Steeds meer havoleerlingen maken de overstap naar het mbo. In slechts drie jaar tijd is deze groep meer dan verdubbeld, van 3.545 leerlingen in 2020 naar 8.080 in 2023, zoals blijkt uit cijfers van DUO.

10

IN BALANS Onder water hoor je alleen je eigen ademhaling. Lekker rustig, vindt Eddy Hillebrand.

22

HOE DOE JIJ DAT? Slijpcentrum De Rooy geeft medewerkers de ruimte om verbetervoorstellen aan te brengen.

48

UIT HET ARCHIEF Rikus Sloots, oorspronkelijk smid in 1949, transformeerde zijn dorpsmederij in het Friese Ried tot een producent van afzuiginstallaties.

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)
Vrhi Content en Creatie in opdracht van
Elma Media B.V. (eindredactie)



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

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

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

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



REPORTAGE OBS-LinQ bedenkt oplossingen om alles wat niet in een doos of krat past, te transporteren. Het bedrijf heeft de daarvoor benodigde disciplines in eigen huis. Heel bijzonder!



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

VERDER IN DIT NUMMER

6 Over onze leden.

20 Samen.

37 Column – Jolanda Janssen, hoofd beleid OOM.

38 Stichting Vrienden van het Technisch en Maritiem College Velsen verbindt bedrijven met techniekonderwijs.

42

BLIK OP BRANCHES De scheidingswand is een klassiek product, maar actueler dan ooit. 'Circular is het oude modulair', weet Fred Mak van Sepawand uit Nijverdal.

16 HET PROJECT Omhoog met dat dak! Het ophogen van een dak is namelijk goedkoper en een stuk duurzamer dan nieuwbouw, omdat je veel minder materialen gebruikt.



24 OP DE KOFFIE Ozp'ers zijn ondernemers zonder personeel. Een groeiende doelgroep, ook voor Koninklijke Metaalunie. Aad van der Breggen is zo'n ozp'er: 'Ik wil geen personeel.'



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

52 Metaaltopper van de maand is Engelina van der Stelt.

54 Op de Bres – Ondernemingsklimaat voor het mkb slechter en slechter.

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

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

Abonnementenbeheer vakblad Metaal+Techniek info@elma.nl

Basisvormgeving Yardmen, Amsterdam

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

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

OVER ONZE LEDEN

ROY LANKHORST ZWEMT, FIETST EN RENT VOOR KIKa

Op 19 oktober 2024 gaat Roy Lankhorst 1,9 km zwemmen, 90 km fietsen en 21,1 km hardlopen tijdens de IRONMAN 70.3 in Portugal. Dit doet hij namens KiKa Extreme. De 33-jarige Roy volgt de BBL-opleiding allround constructeur bij Konstruktiebedrijf Hercules in Uithoorn. Roy: 'Na een lange periode ongezond leven ben ik mij gaan richten op de sport en meer bewegen. Dit is niet alleen leuk om te doen, maar ik voel mij hierdoor ook gezonder en gelukkiger.' Met zijn deelname aan de IRONMAN wil Roy geld inzamelen voor wetenschappelijk onderzoek naar kinderkanker.

Doneren kan via www.kikaextreme.nl. Zoek bij deelnemers naar Roy Lankhorst. Zijn trainingen zijn te volgen op Instagram: [roy_lankhorst](https://www.instagram.com/roy_lankhorst).



DKH METAALBEWERKING BESTAAT 25 JAAR

DKH Metaalbewerking in Uden vierde op 5 april jongstleden het 25-jarig jubileum, samen met zijn relaties. De dag erna was er een feestelijke familiedag. DKH ontstond toen Francois van Hirtum de slijpservice van zijn vader op 1 april 1999 transformeerde naar een bedrijf in

de metaalbewerking. Anno 2024 is DKH onderdeel van Andra Tech Group en gespecialiseerd in het hoog geautomatiseerd CNC-draaien en CNC-draai/frezen van fijnmechanische onderdelen, op basis van producthandling.

NIEUW PAND VOOR SNELGROEIEND WECOBOT

WeCobot verhuisde onlangs naar een nieuwe locatie in Zwolle. Het bedrijf werd in 2017 opgericht door twee engineers en telt inmiddels achttien medewerkers. En de groei is er nog niet uit. In het eerste jaar startte WeCobot met een klein aantal custom-made lasoplossingen voor lokale klanten. Vandaag de dag is het naar eigen zeggen marktleider in Cobot Welding Solutions, met vele internationale partners.



40 JAAR VAN HAANDEL METAAL

Ad van Haandel richtte in 1984 LPG Service Boekel op. Hij begon met auto's ombouwen naar gas en had in de hoek van de schuur enkele conventionele draai- en freesbanken voor het maken van onderdelen. Het verspanende werk nam snel de overhand en na enkele naam- en logowijzigingen is het resultaat: Van Haandel Metaal. Sinds 2021 zijn zoon Dennis (directeur sinds 2019) en dochters Chantal en Robin mede-eigenaren. Chantal: 'Met een hecht en zeer vakkundig team tikken we nu de veertig jaar aan. Met verdriet in ons hart moet ik melden dat onze oprichter en vader Ad er niet meer bij is, sinds vorig jaar. We zijn er trots op dat we zijn werk mogen voortzetten.'



ONDSCHIEDING VOOR VERTREKKENDE BERT EN JANNY KROS



Na bijna 52 jaar vakmanschap in de metaalsector ging Bert Kros uit Meerkerk begin april met pensioen. Ook zijn vrouw Janny nam na 27 jaar trouwe dienst afscheid. Bert ging als vijftienjarige direct vanuit school aan het werk in de metaal. Eerst als machinebankwerker bij Roel van der Vegt, vervolgens ging hij van werknemer naar (meewerkend) aandeelhouder van dit bedrijf. Later werd dit bedrijf XBM en Smederij Meerkerk.

Belangrijke bijdrage

Bert leverde een belangrijke bijdrage aan de metaalsector. Zijn vrouw Janny, met wie hij ruim 43 jaar getrouwd is, heeft hem altijd terzijde gestaan in goede en slechte tijden. Daarnaast leverde zij zo'n 27 jaar haar bijdrage aan de bedrijven als interieurverzorgster. Namens Koninklijke Metaalunie was regio-secretaris Okko Ebens aanwezig bij het afscheid, om ook als vertegenwoordiger van

de Nederlandse Maatschappij voor Nijverheid en Handel een vererend getuigschrift uit te reiken aan Bert en Janny.

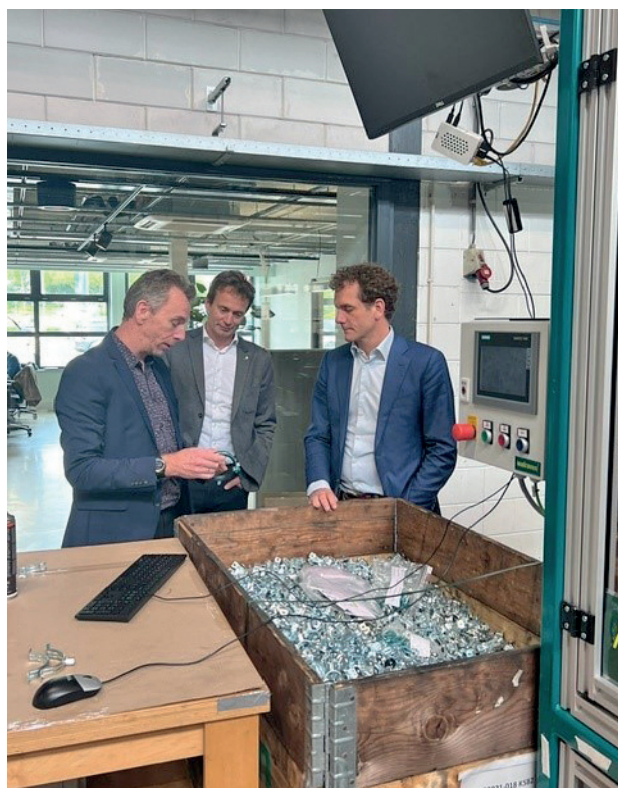
Bijzondere onderscheiding

Dit getuigschrift is ingesteld voor ondernemers en medewerkers van bedrijven die zich in bijzondere mate door hun langdurige inspanningen en inzet hebben onderscheiden. Het is een bewijs van waardering van het Nederlandse bedrijfsleven voor diegenen die naar hun eigen vermogen, in een langdurig dienstverband en met hun inzet, hun steentje hebben bijgedragen aan de welvaart van Nederland. Op voordracht van Koninklijke Metaalunie heeft de Maatschappij besloten aan Bert en Janny Kros het vererend getuigschrift toe te kennen als blijk van waardering voor hun grote inzet bij dit bedrijf en de metaalsector. Tevens ontvingen zowel Bert als Janny een insigne, opgespeld door Okko Ebens van Metaalunie.

OVER ONZE LEDEN

TV-PRESENTATOR BESTELT ZEILJACHT BIJ KM YACHTBUILDERS

KM Yachtbuilders in Makkum bouwt een zeiljacht voor de Vlaamse tv-presentator Tom Waes. Het jacht, een Bestevaer 53 van bijna 16 meter, is een zeewaardig schip dat bijzonder geschikt is voor lange reizen. Waes is ook in Nederland bekend van zijn reisprogramma's. Of hij de Bestevaer gaat gebruiken voor nieuwe reisavonturen, was op het moment van schrijven nog niet bekend. Het aluminium dat KM Yachtbuilders gebruikt om het schip te bouwen, is voor zeventig procent gerecycled. Het jacht krijgt een elektrische aandrijving met een schroef die tijdens het zeilen kan worden benut om stroom op te wekken. Het interieur wordt gemaakt van bamboe in plaats van hout.



WERKBEZOEK METAALUNIELID WALRAVEN

Ondanks een versnelde verduurzaming van de industrie, is het bewaken van het ondernemersklimaat daarbij ook belangrijk. Dit vond Tweede Kamerlid GroenLinks-PvdA Joris Thijssen tijdens een werkbezoek aan Koninklijke Metaalunielid Walraven bv in Mijdrecht.

Thijssen sprak met CEO Pelle van Walraven en Metaalunie voorzitter Mark Helder. De gespreksonderwerpen: de kansen van verduurzaming van de industrie in brede zin en de MKB-maakindustrie in het bijzonder. Helder benadrukte dat MKB-maakbedrijven zeer actief zijn op het vlak van verduurzaming en hun verantwoordelijkheid echt nemen. Hij gaf Thijssen mee dat beleid helder moet zijn, met een duidelijke langetermijnvisie. En dat beleid bovenal ook haalbaar moet zijn voor mkb-ondernemers.

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

MEER HAVISTEN KIEZEN VOOR MBO

Steeds meer havoleerlingen maken de overstap naar het mbo. In slechts drie jaar tijd is deze groep meer dan verdubbeld, van 3.545 leerlingen in 2020 naar 8.080 in 2023, zo blijkt uit cijfers van de Dienst Uitvoering Onderwijs (DUO). Volgens cijfers van de Inspectie van het Onderwijs blijkt dat bijna één op de tien leerlingen uit havo 4 vorig jaar koos voor het mbo. 'Waar voorheen de druk lag op het afronden van de havo en doorstromen naar het hbo, is er nu een groeiend besef van de waarde van het mbo', reageert Marianne van Loenhout, programmamanager Onderwijs en Arbeidsmarkt bij Koninklijke Metaalunie. 'Veel MKB-maakbedrijven voelen de druk van het tekort aan vakmensen en dat bedreigt de ontwikkeling van onze sector. Gelukkig biedt deze verrassende trend hoop: de instroom vanuit het mbo is erg belangrijk voor de bedrijven.'

Volgens Van Loenhout biedt deze trend een uitgelezen kans voor de MKB-maakindustrie om nieuw talent aan te trekken. 'Door gerichte voorlichting en samenwerking met onderwijsinstellingen kunnen we de aandacht van deze groep leerlingen ook naar technische

opleidingen trekken, zoals naar technical engineering, mechatronica, researchinstrumentenmaker en productietechnicus. Met onze sectorcampagne 'Metaaltechnologie maakt je wereld' laten we zien met welke mooie, onmisbare producten ze vervolgens een bijdrage leveren aan het aangaan van de maatschappelijke uitdagingen van ons land. De MKB-maakindustrie staat voor een kans om actief samen te werken met onderwijsinstellingen om het potentieel van havoleerlingen te benutten en daarmee het tekort aan vakmensen aan te pakken. Overigens is er, naast deze ontwikkeling, meer oog voor meer

techniek op de havo zelf, met de vakhavo. Zo investeren we in talentontwikkeling richting de MKB-maakindustrie op alle niveaus van het onderwijs', aldus Van Loenhout.

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.



KOPPIE ONDER

Eddy Hillebrand duikt iedere week wel een keer koppie onder om het koppie leeg te maken. In de zomer een uurtje, in het koude winterwater twintig tot dertig minuten. Hij trekt er regelmatig op uit met zijn vrouw Sonja, die ook duikt. Begin dit jaar waren ze in Zuid-Afrika.

‘We doken er tussen de haaien, dat was wel spannend. We zagen ook manta’s en roggen. Dat zijn net grote tafellakens die voorbij zweven.’ Eddy is directeur/eigenaar van de vestigingen Goes en Koudekerke van Ambiance, specialist in zonwering, terrasoverkappingen, rolluiken en raamdecoratie. Zijn branchegenoten riepen het bedrijf dit jaar uit tot Zonvakker van het jaar, omdat het de zaken over de volle breedte goed voor elkaar heeft.

Het begon allemaal in 2008. Toen was zijn zoon (destijds negen jaar) lid van een duikclub. Hij vroeg zijn vader mee naar een open dag. Die had in zijn jeugd al eens gedoken en was direct weer verkocht. Eddy haalde daarna in korte tijd het 3-sterren duikbrevet en ook dat van instructeur. ‘Duiken is leuk omdat je volledig op jezelf bent aangewezen. Je hoort alleen je eigen ademhaling en niemand kan je bellen of appen. Het is een fantastische manier om

je koppie leeg te maken.’ Zijn mooiste duikervaring noemt hij de duik naar de ‘Titanic van de Adriatische Zee’ voor de Kroatische kust. ‘Dat is een cruiseschip op veertig meter diepte. Je kunt er door de gangboorden heen duiken en de nostalgie van toen zien.’ Hij duikt ook naar wrakken in de Noordzee. ‘We vertrekken met de boot vanaf Neeltje Jans naar de kust bij Cadzand. Daar kom je altijd wel wat tegen. Rondom wrakken is altijd veel zeeleven en dat maakt het mooi.’

‘Duiken is een heel mooie sport. Toen ik in 2009 voor de eerste keer de Oosterschelde in ging, werd ik omgeven door sepia’s, een soort inktvissen. Dat was zo gaaf. Als je het hele jaar door duikt, zie je de jaargetijden onder water veranderen. In de winter heb je bijvoorbeeld minder algen, waardoor je zicht beter is. Ik probeer iedere zaterdagmiddag of zondagmorgen te gaan. Anderen pakken dan de fiets, ik mijn duikpak.’



BEELD EDDY HILLEBRAND
TEKST PIETER PULLEMAN



POLITIEK DEN HAAG MKB-MINDED MAKEN

INTERVIEW AREND KISTEMAN, VVD

INTERVIEW

Na weer een goed bedoelde, maar totaal uit de bocht gevlogen regeling voor het mkb – de Tegemoetkoming Energiekosten energie-intensief mkb – bekeek Arend Kisteman de mogelijkheden om zelf de politiek in te stappen. De eigenaar van een ambachtelijke bakkerij in Zwolle stelde zich verkiesbaar voor de VVD om in de Haagse politiek met zijn ondernemershart en -verstand meer te kunnen betekenen voor mkb-ondernemers. Zonder politieke achtergrond, met lobbyervaring en de kennis en ervaring van een ondernemer. En dan ook nog een mkb-ondernemer.

‘Het mkb is de grootste werkgever van Nederland’, benadrukt Kisteman. ‘Dat wordt vaak onderschat, maar het is een feit. Onder jullie achterban bevinden zich bijvoorbeeld een heleboel innovatieve mkb-bedrijven. Koplopers op bepaalde gebieden en bedrijven die nodig zijn om bijvoorbeeld de verduurzamingsslag te maken. Ik vind dat grote en kleine bedrijven over één kam worden geschoren. Grote concerns worden vergeleken met een kleine lokale ondernemer. Gedacht wordt dat bij beiden het geld tegen de plinten klotst. Dat alle ondernemers het hartstikke goed hebben en ze er niet zoveel voor hoeven te doen. Voor mkb'ers geldt dat niet. Ik denk dat misschien wel 40 of 50% van de mkb-ondernemers financieel beter af is als ze in loondienst zou werken. Dat is best schrikbarend. Aan de andere kant; die ondernemers genieten wel van hun vrijheid. Om hun eigen ding te doen, hun dromen te verwezenlijken of dat mooie ambacht uit te oefenen. We moeten zorgen dat ze dat kunnen blijven doen. En daarom niet elke rekening van de Nederland BV bij het mkb neerleggen. Zoals die van het stijgende minimumloon bijvoorbeeld. Dat is killing. Dit maakt het niet makkelijk voor het mkb momenteel.’

Regeldruk is hardnekkig

Het is volgens Kisteman ook niet makkelijk door de toenemende regeldruk. ‘Daarom staat het nadrukkelijk op de agenda van de Tweede Kamer. Mkb-commissiedebatten staan er bol van. Zeven van de tien moties die voortkomen uit die commissie, gaan over regeldruk en zijn door de Tweede Kamer aangenomen. Alleen vormen ze geen garantie dat het beter gaat. Regeldruk is hardnekkig. De ATR, die adviezen geeft en nieuwe wetten of regels toetst op een toegevoegde waarde, is steeds belangrijker en bekender in de Kamer. Een minister kan de adviezen van de ATR naast zich neerleggen, maar dat is steeds ongebruikelijker.’

Daarnaast constateert Kisteman dat 95% van de regeldrukkosten uit Brussel komt. ‘We moeten dus ook in Brussel hard aan de slag om daar wat aan te doen. In een aangenomen motie staat dat bekeken moet worden of ATR meer gezag kan krijgen in Brussel. Er is al een gezant aangesteld voor het verminderen van regeldruk voor mkb-ondernemers. Dus er is aandacht. Maar je merkt nog steeds dat van veel wet- en regelgeving wordt gedacht dat ‘een ondernemer het er wel even bij doet’. Dat is raar. En helemaal als je beseft dat veel regelgeving zichzelf tegenspreekt. Met name in de zorg komt dat veel voor, maar bij jullie vast ook wel. Daar moet ook iets aan gedaan worden.’

Aanvraag te ingewikkeld

Ook rondom subsidieregelingen is er volgens Kisteman werk aan de winkel. De aanvraag ervan is volgens hem zo ingewikkeld geworden, dat kleine ondernemers adviseurs in moeten schakelen die geld verdienen met subsidieaanvragen. ‘Dan zijn we niet goed bezig. Maak het makkelijker en minder complex. Zorg desnoods voor één loket. En kijk naar het moment waarop je de subsidie krijgt. Nu is dat aan het einde van een ontwikkelingstraject, maar soms heb je ook gewoon geld nodig om

BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER



een innovatietraject op te starten. Je kunt ook regelen dat er piketpaaltjes worden geslagen en halverwege, na een evaluatie van een project, al besluiten een deel van het subsidiegeld toe te kennen. Dat moeten ondernemers nu zelf voorfinancieren en dat is voor sommige bedrijven lastig.'

Lastig noemt hij ook de zoektocht naar personeel. 'Dat zie je overal terug. Neem RVO;

op een bestand van 6.000 medewerkers zoeken ze er nog 600 bij. Maar ook het UWV vergrijst gigantisch. Om alle dingen die wij hier in Den Haag bedenken, uit te kunnen voeren, zijn honderden mensen nodig. De overheid concurreert direct met het bedrijfsleven. Daarom moet er een enorme digitaliserings-slag worden gemaakt. Dat geldt ook voor het bedrijfsleven. Eigenlijk is het mkb nog te weinig aan het digitaliseren. Alleen een

website hebben, is niet genoeg. Processen moeten sneller, want uiteindelijk moeten ze productiever worden.'

Netcongestie

Als andere uitdaging voor mkb-bedrijven noemt Kisteman netcongestie. 'Met de zogeheten energiehub's op bedrijventerreinen gaan we de goede kant op. Er zijn eindelijk plekken waar wordt toegestaan dat bedrijven zelf



« Eigenlijk is het
mkb nog te weinig aan
het digitaliseren »

wind- en/of zonne-energie kunnen opslaan en vervolgens weer kunnen gebruiken en onderling verdelen. Dat is een grote wens van veel bedrijven. Maar regelgeving moet wel in de pas lopen. Nu mag dat niet zomaar; dat is een beetje lachwekkend.'

Mkb op het netvlies

Wat Kisteman in ieder geval tijdens zijn Tweede Kamerlidmaatschap op het netvlies

wil hebben van zijn collega's, zijn de opgaven waar ondernemers voor staan. 'Dat ze met het geld dat ze verdienen niet alleen salarissen moeten betalen, maar het ook nodig hebben om te investeren en te verduurzamen. Als in Den Haag besloten wordt dat de minimumlonen met 1,2% moeten stijgen, moeten Kamerleden beseffen dat dat ten koste gaat van bijvoorbeeld de verduurzamingsslag. Of dan steekt zo'n ondernemer maar geen

geld in innovatie, want hij moet ook nog zonnepanelen op zijn dak leggen. Daar moet de Tweede Kamer beter bij stilstaan. Wat voor Kamerleden normaal lijkt, pakt voor een ondernemer heel anders uit. Dat is eigenlijk wat ik wil bereiken bij mijn collega-Tweede Kamerleden; weten wat ondernemen inhoudt en ondernemers veel meer betrekken bij besluitvorming.'

ELKE MAAND EEN PROJECT VAN EEN VAN ONZE LEDEN IN BEELD

HET PROJECT

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



Deze voormalige bedrijfshal van een autosloopbedrijf werd door T.C. van den Dool B.V. omgebouwd tot een botenloods voor Van der Valk Shipyard in Waalwijk. Hiervoor werd het **dak verhoogd van 8 naar 14 meter**.

Niet eerder werd een dak 6 meter omhoog gevijzeld. T.C. van den Dool B.V. moest speciaal voor deze opdracht **extra verlengkolommen** maken voor de vijzels.

De loods meet 50 bij 50 meter. Circa een halve meter onder het dak onder de dakspanten werden **alle kolommen doorgeslepen**. Nadat het dak los was, plaatsden monteurs nieuwe kolommen tegen de bestaande kolommen.

Het maken van **2 hangardeuren van 11 meter breed en 12 meter hoog**, inclusief bijbehorende staalconstructie, was ook onderdeel van de opdracht. T.C. van den Dool B.V. vernieuwde ook de **voor- en zijgevels** met sandwich- en damwandpanelen.

T.C. van den Dool B.V. begon in **1934** met het verplaatsen en later ook het verhogen van kassen. Inmiddels is het bedrijf uit Maasdijk **wereldwijd actief** in het verhogen van bestaande bedrijfsgebouwen.

BEELD T.C. V.D. DOOL B.V.
TEKST PIETER PULLEMAN

'JE KUNT PRECIES UITREKENEN WAT JE ALLEMAAL NODIG HEBT'

Bedrijven die ruimtegebrek ervaren, kiezen vaak voor nieuwbouw of verhuizen naar een groter pand. 'Veel ondernemers realiseren zich niet dat er vaak meer mogelijk is met het bestaande gebouw. Door het ophogen van de dakconstructie creëer je in minder tijd meer ruimte', zegt Jaap Kokshoorn van T.C. van den Dool B.V.

Het project voor Van der Valk Shipyard was vooral bijzonder vanwege de hoogte: de dakconstructie zes meter omhoog brengen – van acht naar veertien meter – was volgens Kokshoorn nog niet eerder gedaan. 'De meeste tijd zit eigenlijk in het voortraject. Het opnemen en inmeten van de bestaande situatie, het controleren van de bestaande staalconstructie en vervolgens het engineeren.' Alle onderdelen van de klus worden tot in detail uitgewerkt en uitgerekend. Dat is op zich niet zo spannend, vindt Kokshoorn. 'Je kunt precies uitrekenen wat je allemaal nodig hebt. Bovendien beschikken we over negentig jaar ervaring.'

Duurzamer

Toen bekend werd dat het autosloopbedrijf zijn werkzaamheden wilde stoppen en het perceel

te koop kwam, was Van der Valk Shipyard direct geïnteresseerd, weet Kokshoorn. 'De werf heeft het druk en had meer ruimte nodig. De nieuwste luxe jachten zijn enorm groot en de bestaande hal was daarvoor te klein. Zo ontstond het idee om de dakconstructie omhoog te brengen.' Die aanpak levert volgens Kokshoorn veel voordelen op. 'Het is sneller te realiseren dan slopen en vervolgens nieuw bouwen. Als je operationeel druk bent, is dat dus een belangrijk argument. Het is ook goedkoper en een stuk duurzamer dan nieuwbouw, omdat je veel minder materialen gebruikt. Je behoudt het bestaande dak en de staalconstructie, evenals de vloer en de fundering.'

Eigen fabriek

Het benodigde staal voor zijn projecten produceert T.C. van den Dool in eigen fabriek. Het verzinken en poedercoaten of spuiten vindt extern plaats. Het transport van de materialen en gereedschappen gebeurt met eigen vervoer. Eigen montageteams voeren de werkzaamheden op de locatie uit. Het project in Waalwijk verliep uitermate soepel volgens Kokshoorn. 'Het staal was allemaal perfect op maat. Het weer zat mee. En de samenwerking met het sloopbedrijf, de installateur, de architect en de opdrachtgever verliep goed.'

Hangardeuren

'Doordat de jachten steeds groter en hoger worden, moesten we een oplossing verzinnen voor de deuren. Daarvoor hebben we speciale hangardeuren van elf bij twaalf meter gebruikt

die je ook veel ziet bij vliegtuighangars. Deze deuren zijn gemaakt van zeer sterke folie. Bij het openen, vouwen ze naar boven in elkaar, dat scheelt ruimte. Daardoor hebben we maximaal gebruik kunnen maken van de hoogte van het pand. Na het verhogen, brachten we – in samenwerking met Gebr. Koole Techniek – nieuwe gevelbeplating aan. Voor een mooie uitstraling hebben we de voorgevel voorzien van sandwichpanelen.'

Druivenkas verrollen

De oorsprong van T.C. van den Dool ligt in 1934, toen het bedrijf zijn druivenkas in De Lier verrolde van het ene perceel naar het andere. Dat was nodig omdat de nieuw aan te leggen provinciale weg N223 naar Delft precies over zijn kas was getekend. Collega-tuinders vroegen hem vervolgens om hetzelfde kunstje ook bij hen te doen. In de jaren die volgden, werden de activiteiten uitgebreid. Kassen werden destijds niet alleen groter; door nieuwe teelmethoden moesten ze ook hoger worden. Het verhogen werd vaak gecombineerd met nieuwbouw; de bestaande kas werd verhoogd en een nieuw stuk kas werd op dezelfde hoogte gebouwd.

T.C. van den Dool voert nu wereldwijd opdrachten uit. De engineering van die opdrachten vindt plaats in Maasdijk. 'We vershippen de benodigde materialen en gereedschappen vanuit Nederland. Ook de montageploegen gaan vanuit Nederland naar de locatie, zo nodig aangevuld met lokale specialisten. Wij zijn met 25 medewerkers een klein bedrijf dat grote dingen doet.'





State-of-the-art machinepark zorgt voor snelle levering en topkwaliteit

De TRUMPF TruLaser 5060 Fiber 24kW van SNIJ Noord draait nu een aantal maanden. De eerste resultaten zijn verbluffend: er wordt getest met het lasersnijden van plaatmateriaal met een dikte van maar liefst 60mm. De ingebruikname van de nieuwe 24kW machine staat niet op zichzelf. De afgelopen paar jaar is SNIJ Noord uitgegroeid tot een totaalleverancier met een mentaliteit voor topkwaliteit.

De nieuwste TruLaser 5060 Fiber 24kW van TRUMPF is een high-end flatbed lasersnijmachine waar plaatwerk tot en met 6 meter op gesneden kan worden. "Het maximale laservermogen van 24kW is uniek en zorgt ervoor dat we niet alleen heel snel kunnen snijden, maar ook probleemloos dikker materiaal kunnen verwerken." legt Gerrit Jellema van SNIJ Noord uit. "Voor onze klanten snijden wij staal en roestvaststaal tot 50mm dikte en aluminium tot 25mm, maar we testen ook met 60mm dik plaatmateriaal."

Meerwaarde van 24kW laservermogen

Wat het extra laservermogen in praktijk betekent is te zien in een

videofragment dat SNIJ Noord onlangs deelde op LinkedIn en de website. "Deze machine blijft ons en onze klanten verrassen." De grootste meerwaarde is de uitbreiding van het snijpakket dat aan klanten geboden kan worden. Het is nu mogelijk om probleemloos heel dun materiaal en heel dik materiaal te snijden. In de praktijk betekent het dat klanten meer werk bij SNIJ Noord neerleggen omdat dit een positief effect heeft op de eigen capaciteit en planning. "We zijn voor onze klanten een ketenpartner voor lasersnijden, buislasersnijden en watersnijden geworden en daar zijn we trots op."

Inclusief nabewerking in eigen huis

Naast lasersnijden, watersnijden en buislasersnijden zorgt SNIJ Noord ook voor nabewerking in huis. SNIJ Noord beschikt over meerdere kantbanken en ook op dit gebied staat het bedrijf niet stil. "Kortgeleden maakten we de verdere uitbreiding van onze machinecapaciteit met een gerobotiseerde afkantpers van LVD bekend." vult Jellema aan. De Easy-Cell, een uiterst flexibele robotkantcel, combineert een

Easy-Form 80/25 kantbank en een industriële Kuka robot. "Daarmee zijn we in staat om elke order als een cadeau voor de klant af te leveren: snel, voor een goede prijs en vooral van topkwaliteit."

"Door het maximale laservermogen van 24kW kunnen we niet alleen heel snel leveren, maar ook dikker materiaal snijden."

Meer informatie?

Voor meer informatie over ons en onze technische mogelijkheden verwijzen wij u naar onze website snijnoord.nl, of neemt u contact op met Jaap van Houten. Hij licht graag de mogelijkheden toe of geeft u advies, afgestemd op uw project. U kunt hem bereiken via:

0513 622 841
verkoop@snijnoord.nl

**SNIJ
NOORD**

SAMEN



BEELD DONK INDUSTRIES
TEKST PIETER PULLEMAN

‘DE KLASSIEKE LEVERANCIER- KLANTVERHOUDING MOET OVERBOORD, ANDERS WERKT HET NIET’

Aluminiumgieterij Donk Industries werkt met zijn opdrachtgever Lensvelt, eindgebruiker Luchthaven Schiphol en recycler Roba Metals in een “gesloten keten” aan circulaire zitbanken. ‘Alleen had ik dit nooit gekund’, zegt directeur/eigenaar Erik Donk.’

Meubelontwerper en -leverancier Lensvelt ontving de opdracht van Luchthaven Schiphol om nieuwe banken te leveren voor een aantal wachtruimtes op de luchthaven. Schiphol stelde als eis dat de banken Dutch design, Dutch manufactured én duurzaam moesten zijn. Via Metaalunielid Hieselaar kwam Lensvelt bij Donk Industries uit. Erik Donk blikt terug: ‘We gaven Lensvelt een richtprijs op basis van het eerste design. Toen we aan de slag gingen met het technisch ontwerp, kwam de vraag over duurzame materialen en productie op tafel. Of we “groen” aluminium konden inkopen. Maar wat is groen?’

Kans

Donk is sinds 2008 directeur/eigenaar van het bedrijf dat zijn opa startte in 1932. Inmiddels werken er circa 85 medewerkers. Donk Industries beschikt over een aluminiumgieterij, een CNC-bewerkingsafdeling en een assemblageafdeling. Tot voor kort had het ook een eigen poedercoaterij, maar die activiteiten zijn afgestoten. Het bedrijf heeft een eigen afdeling productontwikkeling en gereedschapsmakerij. ‘Ik zag de vraag van Lensvelt als een kans die ook past bij onze bedrijfsdoelstelling om duurzamer te werken. We zijn bijvoorbeeld al nagenoeg gasloos. En we onderzoeken samen met andere bedrijven hier in de buurt of we

een lokaal energienetwerk kunnen realiseren, waarbij we bijvoorbeeld onze restwarmte aan een buurman leveren.’

Verschroten en omsmelten

De overheid wil dat de Nederlandse economie in 2050 volledig draait op herbruikbare grondstoffen. Over zes jaar moet dat al voor de helft zo zijn. ‘Aluminium leent zich daar uitstekend voor, omdat het nagenoeg volledig herbruikbaar is’, legt Donk uit. ‘Veel van het aluminium dat wij verwerken, is al hergebruikt materiaal, maar het is lastig om dat aan te tonen. De vraag was hoe we dat in dit geval voor Schiphol wel

« Je moet open durven zijn over wat je wilt, kunt en moet »

konden. Eigenlijk heel simpel. Namelijk door de oude banken te recyclen.’ Roba Metals bleek de aangewezen partner om de gedemonteerde oude banken te verschroten, om te smelten en als gietblokken aan te leveren.’

Open zijn

‘Technisch gezien was het hele proces van demontage tot verschroten, omsmelten, gieten en monteren niet zo spannend. Het is vooral de samenwerking zelf die aandacht vraagt’, zegt Donk. ‘Partijen hebben vaak de neiging vooral

naar hun eigen proces te kijken. Het is heel belangrijk om de wederzijdse verwachtingen al aan de voorkant goed te managen. Bijvoorbeeld over hoeveel tijd elke stap in het proces kost. Je kunt er beter aan de voorkant wat meer tijd in steken, zodat je goed van elkaar weet wat je wilt. Het is ook belangrijk om begrip te hebben voor je partners. De klassieke leverancier-klant-verhouding moet overboord, anders werkt het niet. Je moet het echt samen doen. Daarvoor moet je open durven zijn over wat je wilt, kunt en moet. Pas dan kunnen anderen inhoudelijk reageren.’

Lokale gesloten keten

‘Ik denk wel dat het voor een circulaire productie belangrijk is om een lokale gesloten keten te hebben. Als je het materiaal eerst naar pakweg Turkije of China moet vershippen en weer terug moet halen, gaat het niet werken. Een ander punt is dat je voldoende volume moet hebben. Bij Schiphol gaat het om een serieus aantal banken. Maar als je een nieuw product wilt ontwikkelen op basis van gerecyclede materialen, wordt het lastig. Je moet wel dezelfde hoeveelheid materiaal uit de markt kunnen halen. Of je moet kijken of je het breder kunt trekken, bijvoorbeeld door bedrijven zoals Hydro en Roba bij het proces te betrekken. Dankzij dit project weet ik dat er heel veel meer mogelijk is dan je misschien denkt, als je maar samenwerkt. Alleen had ik de cirkel niet gesloten gekregen. En ik denk dat dit ook geldt voor de andere uitdagingen die we als maatschappij momenteel hebben, zoals de energiecrisis, het personeelstekort en het gebrek aan kennis. Die problemen kunnen we alleen maar oplossen door samen te werken.’

HOE DOE JIJ DAT EIGENLIJK?

‘KENNIS ZIT BIJ JE MEDEWERKERS, DUS

DE ROOY PRECISION

MOET JE GOED NAAR ZE LUISTEREN’

BEELD DANTO FOTOGRAFIE

TEKST PIETER PULLEMAN

Het management van De Rooy Precision verwelkomt verbeter-voorstellen en ideeën die vanaf “de werkvloer” komen. ‘Je moet zorgen voor een open cultuur waarbij medewerkers bij de leiding durven aan te kloppen. Dat betekent niet dat je niet kritisch mag zijn’, zegt mede-directeur en -eigenaar Floortje de Rooy.

De Rooy Precision in Nuenen bestaat dit jaar 85 jaar en telt ruim honderd medewerkers.

Het bedrijf is goed in het slijpen, frezen en meten van grote en complexe machine-onderdelen voor klanten in diverse sectoren.

« Door kritische vragen te stellen, kun je een idee scherper krijgen »

Teun van Zeelst voltooide begin 2023 zijn afstudeerstage Technische Bedrijfskunde op de kwaliteitsafdeling van De Rooy. Sinds september vorig jaar is hij er in dienst als supply chain engineer. Uit zijn afstudeeronderzoek kwam naar voren dat kwaliteitsmeldingen op verschillende manieren werden doorgegeven: per telefoon, via e-mail of persoonlijk. Van Zeelst vroeg zich af of dat niet op een eenduidige manier kon en bedacht dat een app een goede oplossing zou zijn. Met dat idee stapte hij naar Floortje de Rooy, die enthousiast reageerde.

Vijftig meldingen per dag De app draait nu bijna een jaar en is gekoppeld aan het ERP-systeem. Meldingen zijn daardoor direct te koppelen aan een order, artikel of machine. De Rooy: ‘Dat was wel een eis. We wilden niet een apart systeem erbij.’

Circa twintig medewerkers gebruiken de app en dat levert een vijftal kwaliteitsmeldingen per dag op. Van Zeelst: ‘Die meldingen variëren van een ontbrekende tekening tot een afwijkende afmeting of een machinestoring. De app levert een tijdsbesparing op en verbetert de kwaliteit. Voorheen werd niet alles gemeld, bijvoorbeeld omdat men te druk was en het later wilde doorgeven. Of omdat collega’s het idee hadden dat er toch niets mee werd gedaan. Dankzij de app ontvangen we de meldingen nu eerder en kunnen we sneller acteren.’





Teun van Zeelst (r) in gesprek met Frank Smetsers, meewerkend voorman Frezerij.

In gesprek blijven Hoe zorg je dat ideeën en verbetervoorstellen vanaf de vloer bij het management terechtkomen? De Rooy: “Kenniss zit bij je medewerkers en het is zaak om als management goed naar hen te luisteren en open te staan voor hun mening. Als je die cultuur hebt gecreëerd, betekent dat overigens niet dat je niet kritisch mag zijn. Door kritische vragen te stellen, kun je een idee scherper krijgen. Je kunt ook niet altijd overal wat mee, bijvoorbeeld om budgettaire redenen. Je moet wel altijd in gesprek blijven, bijvoorbeeld door te zeggen “ik kom erop terug” of “het komt nu niet uit”. Daarmee laat je aan mensen blijken dat je luistert en dat ze gehoord worden.”

Ook vertellen hoe jij iets bijzonders doet?

Laat het ons weten via redactie@metaalunie.nl.

De Rooy stuurde de app in voor de prijsvraag Slimste Idee in de Techniek en won prompt. Dit leverde een geldbedrag op. De Rooy: ‘Dat geld gaan we deels gebruiken om iets leuks te doen met Teun en alle collega’s. En deels gebruiken we het om de app verder door te ontwikkelen. We willen de app gaan gebruiken voor het doorgeven van machinestoringen. Ook het melden van onveilige situaties is iets waarover we nadenken.’ Van Zeelst: ‘Misschien moeten we het ook mogelijk maken dat medewerkers anoniem een melding kunnen doen. Je wilt immers zo veel mogelijk informatie ophalen.’

Slimste Idee in de Techniek

Slimste Idee in de Techniek is een initiatief van Techniek Coalitie Brabant dat medewerkers uitnodigt om zelf met hun idee proactief bij te dragen aan innovatie op de werkvloer. Het doel: werk efficiënter, slimmer en leuker maken! De Rooy Precision is de enthousiaste winnaar van deze eerste editie. Ook meedoen? Volg dan Techniekcoalitie Brabant en ontdek meer kansen voor werkgevers en teams: www.techniekcoalitiebrabant.nl/ ondernemers.



'HET ZELF DOEN, GEEFT MEER VOLDOENING'

Aad van der Breggen en zijn vrouw Sanciree in gesprek met Bert Rundervoort.

Het lijkt een trend: er komen steeds meer “ozp’ers”: ondernemers zonder personeel. Bert Rundervoort, buitendienstadviseur bij Koninklijke Metaalunie, ging in het Drentse Exloo op de koffie bij één van hen: Van der Breggen Verspaning. Het heldere statement van Aad van der Breggen: ‘Ik wil geen personeel.’

Misschien is het wel een tijdsbeeld. Aad van der Breggen en zijn vrouw Sanciree hebben – net zoals veel andere leden van generation next – bewust gekozen voor een goede work-life balans. Ze hebben een woonboerderij in Exloo en ernaast staat de nog nieuwe bedrijfs-hal. Ze hebben hun leven zo ingericht dat er voldoende tijd is voor drie opgroeiende kinderen. ‘We hadden dit koffiedrinken net zo goed hier in de dorpskroeg kunnen doen’, zegt Aad van der Breggen. ‘Doen wij ook weleens

op donderdagochtend. Werken we ’s avonds of in het weekend een uurtje door.’ Met name die flexibiliteit spreekt Aad en Sanciree aan. ‘Het is toch anders dan loondienst. Het voor jezelf doen geeft meer voldoening. We vinden tijd en vrijheid belangrijker dan grote groei en veel personeel. We hoeven niet zo nodig groot te worden. Ik vind mooie dingen maken, tijd hebben voor de klant en een goede boterham voldoende.’

Speciaal hoekje op website

Rundervoort herkent het beeld wel. ‘Zo’n twintig procent van de Metaalunieleden is ozp’er.’ Hij maakt bewust een onderscheid tussen zzp en ozp. ‘Iemand die alleen zichzelf en zijn handen aanbiedt – dus zonder hal, gereedschap, machines en materiaal – en wordt ingehuurd door derden, is voor mij een zzp’er. Bijvoorbeeld handlangers in de bouw, post- en pakket-bezorgers en thuiszorgmedewerkers. Mensen

als Aad en Sanciree hebben serieuze machines staan, veel geïnvesteerd en lopen serieuze risico’s. Echte ondernemers: ozp’ers! We hebben sinds kort op de website van Metaalunie ook een speciaal “hoekje” om aandacht te vragen voor de specifieke wensen van deze doelgroep.’

“Massa in de nacht”

Van der Breggen is een goed voorbeeld van zo’n ozp’er. Qua ondernemersrisico bijvoorbeeld. Van der Breggen: ‘We waren net een jaar begonnen, toen brak corona uit. Ik moest mezelf weer even verhuren omdat het werk compleet stilviel.’ En ze hebben inmiddels voor een half miljoen euro geïnvesteerd in machines. Pas is nog een nieuwe robot (Platinum BMO) aangeschaft. ‘Die helpt ons flexibeler te zijn: hij kan ook ’s nachts draaien.’ Nog een trend. Rundervoort: ‘Je ziet steeds meer dat bedrijven kiezen voor “massa in de nacht”. En dan overdag het maatwerk dat specialisme vraagt.’



BEELD DANTO FOTOGRAFIE

TEKST RONALD BUITENHUIS

'Van der Breggen: 'De trend van het moment is wel de robot. Zo kun je door-produceren zonder of met minder personeel.'

Papadag

Het wil niet zeggen dat Aad en Sanciree minder werken. 'We halen onze uren echt wel. Maar we eten wel altijd samen. Er is vooral veel meer evenwicht.' Rundervoort: 'Dat is anders dan de oudere generatie, voor wie een "papadag" ondenkbaar was.' Van der Breggen levert met CNC-machines en eigen CAD/CAM veelal kleine series (100-200) of maatwerk aan bedrijven, voornamelijk in de regio. Van der Breggen: 'Tachtig procent is aluminium verspaning. Halffabricaten leveren we vooral voor de machinebouw, food en olie- en gasbedrijven. Opdrachtgevers komen bij ons vanwege de korte lijnen en de spoedacties. We krijgen veel "overloopklussen", ook als andere bedrijven het werk niet aankunnen.' Volgens Rundervoort

is er momenteel genoeg werk in de verspaning, met een goede marge.

Metaalunielid

Op de vraag van Rundervoort waarom Van der Breggen Metaalunielid is, hoewel ze diensten als Arbo en personeel niet nodig hebben, zegt de ondernemer: 'Voornamelijk toch als vangnet. Als er iets gebeurt, sta je er niet alleen voor. Dan is het prettig om op iets of iemand terug te kunnen vallen. Zie het als een soort verzekering: je hoopt die nooit nodig te hebben, maar in geval van nood is het lekker. Als ik ziek word, hebben we hier echt wel een probleem. En natuurlijk zijn er de Metaalunievoorwaarden die belangrijk zijn voor contracten met klanten en waarmee we ontzorgd worden. Ook dat is een manier om risico's te beperken voor een zelfstandig ondernemer zonder personeel.'

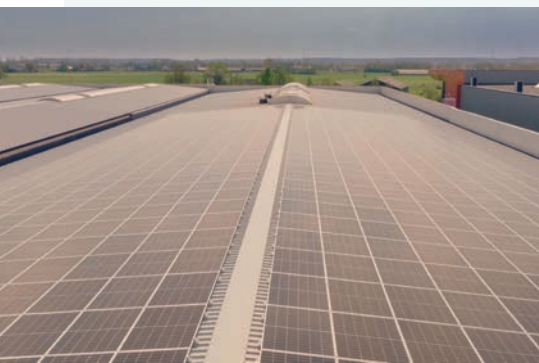
Van der Breggen heeft een eigen ERP-systeem, CAD/CAM en een Exact-softwarepakket voor

« Metaalunie is voor ons een vangnet. Als er iets gebeurt, sta je er niet alleen voor »

de administratie. Volgens Rundervoort zou hij daarmee ook moeiteloos tien man in dienst kunnen hebben: 'Jullie kunnen makkelijk opschalen in deze mooie bedrijfshal.' Van der Breggen: 'Zeker, maar wij kiezen voor meer balans in het leven.' Wat niet wil zeggen dat Aad en Sanciree er niet zijn voor de klant. In Exloo komt de klant spreekwoordelijk nooit op de koffie. Maar die is wel altijd welkom vóór koffie. In de mooie werkplaats of de plaatselijke kroeg...

METAALINDUSTRIE IN TRANSITIE: ELEKTRIFICATIE EN ENERGIE-MANAGEMENT IN DE SPOTLIGHT

Bedrijven in Nederland elektrificeren volop. Maar wat als je steeds meer stroom nodig hebt en dat niet meer van het net kunt halen? Of als je geconfronteerd wordt met hoge rekeningen door de sterk fluctuerende energieprijzen?



Zie hier het gat in de markt waar Energy Shift uit Barneveld in springt. Met hun energie-managementsystemen (EMS), batterijen en zonnepanelen verminderen ze de kwetsbaarheid van bedrijven in een energiemarkt die piept en kraakt in haar voegen.

In de praktijk: onvoldoende stroom voor Mouw Hoedliggers in Ede

Gelegen aan de A12 in Ede bevindt zich het bedrijf van Edwin Mouw: Mouw Hoedliggers, specialist in samengestelde stalen liggers. In twee grote productiehallen worden stalen liggers gemaakt die overal in Nederland worden gebruikt, met name in de utiliteitsbouw. Mouw stuitte op het probleem dat hij meer stroom nodig had dan zijn aansluiting kon leveren: hij overschreed de maximum capaciteit van zijn gecontracteerde aansluiting. De netbeheerder dreigde met grote boetes en afsluiting. Dit is een grote beperking als je staal wilt snijden en lassen.

Mouw wilde een langetermijnoplossing voor zijn stroomprobleem. Hij staat net als veel andere ondernemers op een lange wachtlijst voor een grotere aansluiting, maar die zal hij voorlopig niet krijgen. Zijn productiecapaciteit naar beneden bijstellen wilde hij ook niet. Samen met Energy Shift ging Mouw aan de gang met een oplossing voor zijn probleem: zelf opwekken én opslaan van energie.

Duurzame energie: de oplossing

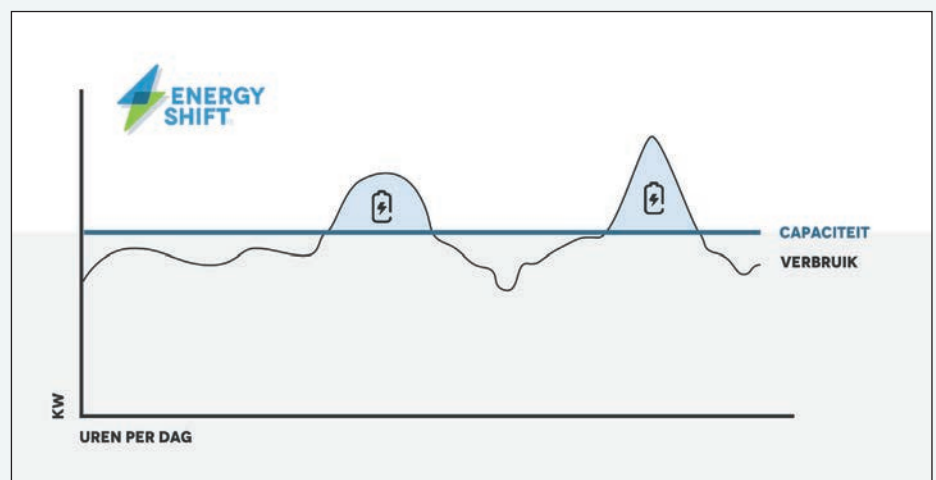
Mouw investeerde in een duurzame installatie bij zijn bedrijf: zelf energie opwekken met zonnepanelen en deze opslaan in twee grote batterijsystemen. In totaal zijn er 760 zonnepanelen op de daken geïnstalleerd die 265.000 kWh zonne-energie per jaar opwekken. Daarnaast staan er

twee grote accu's aan de achterkant van het pand, elk met een opslagcapaciteit van 328 kWh. In totaal heeft Mouw nu 656 kWh aan energieopslag.

In deze accu's wordt de energie van de zonnepanelen die niet direct verbruikt wordt, opgeslagen. De twee opslagsystemen werken als een buffervat: "Zodra we meer energie nodig hebben dan dat het elektriciteitsnet kan leveren, wordt die energie geleverd vanuit onze accu's, dat vol zit met de door onszelf opgewekte zonne-energie."

Duurzame energie is de toekomst

Mouw is erg blij met zijn nieuwe duurzame installatie. Zijn probleem is opgelost en hij is klaar voor de toekomst. Mouw: "We zijn pas een aantal maanden verder, en het is allemaal in bedrijf, ik



Meer stroom verbruiken dan je aansluiting aan kan is geen probleem als je eigen stroomvoorziening hebt.



vind dat het snel geregeld is. Daar ben ik trots op. Ik denk dat de combinatie van zonnepanelen en energieopslag de toekomst is.”

Energiemanagementsysteem (EMS) als duurzaam verdienmodel

Behalve dat Mouw zijn aansluiting niet kan vergroten, kan hij ook geen energie terugleveren. Alle stroom die hij opwekt met zonnepanelen verbruikt hij zelf in zijn metaalbedrijf, zelf direct of nadat het tijdelijks is opgeslagen in de accu. Kan hij in de toekomst wel energie terugleveren, net als veel andere bedrijven al kunnen, dan gaat er een nieuwe energiewereld voor hem open. “Een EMS fungeert als het brein van een energienetwerk in een bedrijf,” legt Martin Valentijn uit, een van de twee directeurs van Energy Shift. “Op basis van de huidige stroomprijzen, weersvoorspellingen en verwachte stroomprijzen

bepaalt het systeem wanneer je het beste stroom kan inkopen, opslaan, ontladen of verkopen.”

Is de stroomprijs laag of zelfs negatief? Dan trek je stroom van het net en sla je die op in een accu. Kruipt de prijs omhoog, dan lever je weer terug. Een andere optie is het gebruik van ‘natuurlijke’ energiebuffers, zoals een vriescel. Het EMS kan bij een lage stroomprijs de temperatuur laten dalen, waarna je bij een hoge stroomprijs de koeling tijdelijk uitzet.

Betaalbare energie vraagt om slim energiemangement

“Elke energieafnemer die niet slim gaat sturen, in combinatie met zijn energiecontract, gaat meer voor stroom betalen,” aldus Valentijn. Het net zit vol, er moeten de komende tientallen jaren veel aanpassingen worden gedaan. Iemand gaat dat

betalen, en dat is meestal de gebruiker. “Door zelf de regie in handen te nemen, maak je jezelf onafhankelijker van het net, en haal je een leuk verdienmodel in huis. De terugverdientijd van een accu ligt momenteel op zo’n 5 tot 8 jaar.”

BEREKEN IN 3 STAPPEN DE BESTE ACCU VOOR JOUW BEDRIJF

Met een accu haal je nóg meer rendement uit zon en wind. Sla energie op die van pas komt als de zon niet schijnt. Maar ook energie die u op de juiste momenten kunt verkopen aan het net.





LAAT OOK ZIEN DAT U TROTS BENT!

DOE MEE MET DE SECTORCAMPAGNE
“METAALTECHNOLOGIE
MAAKT JE WERELD”



Het kan u niet zijn ontgaan: vorige maand is de sectorcampagne “Metaaltechnologie maakt je wereld” gelanceerd. En niet zonder succes! Op verschillende radiostations, in verschillende media, bij tankstations en op alle socials maakt heel Nederland kennis met de metaaltechnologiesector. Maar het kan nog beter, nog krachtiger en massaler!

Om de campagne echt kracht bij te zetten en tot een nog groter succes te maken, vraagt Koninklijke Metaalunie haar leden en iedereen die de sector een warm hart toedraagt om het campagneverhaal uit te dragen. Daarom is er een toolkit ontwikkeld met zowel digitale als fysieke middelen die u hierbij helpen. Uw stem, betrokkenheid en deelname maken het verschil!

Door actief deel te nemen aan de sectorcampagne, vergroten de MKB-maakbedrijven zelf de zichtbaarheid van de Nederlandse metaaltechnologiesector, laten ze zien dat metaaltechnologie onmisbaar is voor ons land én dat ze trots zijn op deze belangrijke sector. Via de genoemde kanalen wordt het verhaal van metaal verteld. Door onderdeel te worden van de campagne en de campagnematerialen te delen, wordt de gezamenlijke boodschap nog krachtiger gehoord en is de invloed ervan nog groter. Bovendien laat de sector zelf zien hoe trots ze is. Of het nu gaat om het delen op social media of het ophangen van posters. Samen bereiken we meer.

De gehele looptijd van de campagne wordt de toolkit verder uitgebreid en geoptimaliseerd. Voor nu is er voor alle leden een basistoolkit, bestaande uit een aantal digitale en fysieke middelen.

Online uitingen die u kunt downloaden:

- campagnelogo “Metaaltechnologie maakt je wereld”
- hero campagnevideo met de vijf thema's
- campagnebeelden op basis van de vijf thema's
- korte video's op basis van de vijf thema's
- narrowcasting voor op tv-schermen

- Teams vergaderingachtergrond
- e-mailhandtekening
- kant-en-klare social-mediaberichten, inclusief korte video's op basis van de vijf thema's.

Ook kunt u een fysieke toolkit aanvragen, vol met materialen die de campagne verder tot leven brengen binnen uw bedrijf. Deze materialen kunt u op drukbezochte plekken inzetten. Hang ze bijvoorbeeld op aan de muur bij de toiletten, of plaats ze bij de receptie of de koffieautomaat.

De fysieke toolkit bestaat uit:

- posters met verschillende opdrukken en op verschillende formaten
- stickers
- tafelkaart



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

WIN EEN SLAGROOMTAART!

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

Campagnescore

- **Bezoek website: 2.226 bezoekers op 16 mei met een gemiddelde tijd van 3:16 minuut op de website en mensen bezoeken gemiddeld vier pagina's. De meest bezochte pagina is de doe-mee pagina.**
 - **Bestelde toolkits: 107**
 - **Totaal verspreide toolkits: 485**
 - **Totaal verspreide tafelkaarten: 1.500**
 - **Totaal verspreide stickers: 18.000 (waaronder 12.000 ingestoken in M+T)**
 - **Bereik socials: Insta-impressies: 8.433.674 en Facebook-impressies: 1.855.803**
- (Peildatum: 16 mei 2024)



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



Assink & Schipholt

CONSTRUCTIEF SINDS 1919

**Oplossingen in RVS staalkabels
en staalkabelnetten**

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

10

BREAKING NEWS

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

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



INTERN TRANSPORT VAN COMPLEXE PRODUCTEN

VAN CONCEPT TOT IMPLEMENTATIE EN INTEGRATIE

REPORTAGE

Oplossingen verzinnen én realiseren voor het transporteren van producten in een productieomgeving. Dat is wat OBS LinQ doet. En het maakt niet uit of het om het verplaatsen van frikandellen gaat of kabelgoten. Het bedrijf heeft de daarvoor benodigde disciplines in eigen huis en dat maakt het bijzonder, legt Pieter Boom uit, directeur en mede-eigenaar van OBS LinQ. 'Wij transporteren alles wat niet in een doos of krat past, want bedrijven die dat kunnen, zijn er genoeg.'

Drie bedrijven

Onder de paraplu van OBS LinQ zijn drie bedrijven actief, met in totaal ongeveer negentig medewerkers. OW Machinebouw engineerd de projecten en Artomations verzorgt de besturingspanelen en -software en de integratie met de systemen van de klant. OBS Techniek plaatst en installeert de machine bij de klant. De bedrijven opereren ieder ook nog onder hun eigen naam; voor projecten waarin de drie samenwerken, gebeurt dat dus als OBS LinQ. Alle bedrijven maken deel uit van de OBS Groep, waaronder onder andere ook CNC Verspanen, 247 Lasersnijden en 247 Watersnijden vallen. Het constructiewerk besteden ze uit. Zelf assembleren, bedraden en testen ze de machines. Het pand in Zoetermeer werd te klein en daarom verhuisde het bedrijf eind april naar een groter nieuwbouwpand in Pijnacker. Zusterbedrijf 247 Watersnijden wordt daar de nieuwe buurman.

Concept bedenken

Boom neemt een machine die de afgelopen maanden werd ontwikkeld en gebouwd als voorbeeld voor de bedrijfsactiviteiten. 'Onze opdrachtgever is een fabrikant van kabelgoten in verschillende vormen en afmetingen. Plaatmateriaal wordt hiervoor eerst gestanst en geknipt en moet dan naar de rolvormmachine. Wij hebben de aanvoer van het geknipte plaatmateriaal naar de rolvormmachine en de afvoer van het gereed product gemechaniseerd en geautomatiseerd.' Hij wijst op het

gevaarte dat zijn medewerkers momenteel in de eigen hal opbouwen om het te kunnen testen. 'Voordat we zover zijn, beginnen we met het bedenken van een concept: hoe kun je de materialen transporteren, hoe kun je het gereed product stapelen en hoe ga je om met de verschillende afmetingen? Hoeveel ruimte krijg je voor je machine? En wat is de output van de rolvormmachine?' Voor de geïnteresseerden: de rolvormmachine heeft een output van 2,5 kilometer kabelgoot per uur.

« Wij werken met standaard componenten, maar we maken geen standaard machines »

Engineeren

Zodra de klant akkoord is met het bedachte concept, start de mechanical engineer met het engineeren van een 3D-model. Waar moeten welke sensoren? Hoeveel motoren zijn er nodig? Boom: 'Dat soort vragen worden in deze fase beantwoord. Daarna gaat de elektrical engineer aan de slag. Welke type sensoren zijn het beste? Welke frequentieregelaar of servo-regelaar moet erop? Daarna ontwikkelen we de

BEELD DANTO FOTOGRAFIE
TEKST PIETER PULLEMAN



De machine wordt opgebouwd voor de testfase.

software voor de aansturing van de machine en voor de communicatie met de rolvormmachine. De metalen maakdelen besteden we uit aan onze zusterbedrijven, het staalwerk besteden we uit aan vaste partners. Het assembleren, bedraden en testen gebeurt in dit geval hier, omdat de rolvormmachine bij de klant volop draait en daar weinig ruimte is.'

Ingewikkelde klus

Voor de aanvoer van het bewerkte plaatmateriaal bedachten de engineers een rollerbaan met haakse overzetter. De rollerbaan kan omhoog en omlaag bewegen. Er is een optie toegevoegd voor de manuele invoer van plaatmateriaal. Vacuümgreepers pakken hier de bovenste plaat van de neergelegde stapel.

Een permanentmagneet pakt de plaat van de conveyor en bezorgt hem aan de overkant, waar een elektromagneet de plaat overneemt en aflevert bij de rolvormmachine. 'Voor het stapelen van de goten bedachten we een molen die de producten optilt, draait en in elkaar nest', vertelt Boom. 'Dat zijn de armen die je daar ziet, met de gekleurde elektromagneten erop. Dat stapelen van de kant-en-klare kabelgoten is een ingewikkelde klus, omdat de afmetingen variëren van één tot zes meter lengte en zeventig tot zeshonderd millimeter breedte. De machine stelt zich automatisch hierop in. In de laatste processtap gaat er automatisch een strap om de gestapelde goten en worden ze gepalletiseerd. De machine is verdeeld in zones die volledig zijn afgeschermd

met lichtgordijnen. Zodra iets of iemand een sensor activeert, stopt de machine in de betreffende zone.'

Van kabelgoot tot frikandel

'Deze machine is ontstaan uit de combinatie van de verschillende specialismen en niet vanuit een software- of mechanisch idee', legt Boom uit. 'Wij werken met standaard componenten, maar we maken geen standaard machines. De totale doorlooptijd voor een machine als deze is circa acht maanden.' Nu is deze machine "toevallig" voor een bedrijf dat metaal bewerkt, maar de machines van OBS LinQ zijn ook terug te vinden in andere sectoren. 'Een van de leukste opdrachten was een machine ontwikkelen die een frikandel oppakt



en op een deegplakje legt. De businesscase daarvoor was ook doodsimpel; die machine verdiende zichzelf in enkele maanden terug. Morgen ga ik naar een drukker om te bespreken of we het handmatig bij elkaar pakken van bladen voor een kalender kunnen automatiseren.' De ontwikkelingen staan niet stil. Het online monitoren van de zelfgebouwde machines ten behoeve van predictive maintenance is een focuspunt bij OBS LinQ. Boom wil de data die dat oplevert ook koppelen aan het ERP-systeem, om zo het managen van de spareparts te optimaliseren. Hij is ook in gesprek met een leverancier van automated guided vehicles. 'Zij bouwen alleen onderstellen en wij kunnen daar onze tooling bovenop bouwen.' Ook lopen er gesprekken met een leverancier van robots.



Pieter Boom bij de machine.

SNIJ NOORD

MENTALITEIT VOOR TOPKWALITEIT

in buislasersnijden, lasersnijden en watersnijden



SNIJNOORD.NL



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

OPTIMA
KRANEN
OFFICIAL OMIS DEALER



OGEN OP DE BASIS

Ik zag het helemaal voor me. Hoe ik later op een zonovergoten tennisbaan soepel een balletje zou slaan. Lekker sportief bezig in de buitenlucht. En nog gezellig ook, want ik zou mijn vriendin en echtgenoot geregeld vragen voor dubbelwedstrijden, inclusief terrasje achteraf. Ik moest alleen nog even leren tennissen.

Vol goede moed meldde ik me vorig voorjaar bij de lokale tennisvereniging. En al was de eerste les door een stortvloed van informatie over tactiek, techniek en regels behoorlijk intimiderend, ik liet me niet uit het veld slaan.

Ik bleef dapper komen, oefende fanatiek, schoolde me bij met online tutorials en wedstrijden op tv en plakte foto's van Arantxa Rus en Kiki Bertens op mijn koelkast. Aan mij zou het niet liggen. Dus schreef ik me meteen in, toen mijn leraar adviseerde om een wedstrijd te spelen, omdat je daarvan nou eenmaal het meeste leert.

Makkie

Daar stond ik, op het eerstvolgende toernooi, met mijn vriendin te wachten op onze tegenstanders. Onze tactiekbespreking viel prompt stil toen twee dames al keuvelend de baan op kwamen lopen. Een zweetband in hun grijze haar omringde hun gegroefde gezichten.

Opgelucht rolde ik met mijn schouders. Dat werd een makkie.

Na twintig minuten piepte ik anders. De dames, van minstens twee keer onze leeftijd, hadden ons compleet van de baan gemept.

Veldslag

Verslagen zaten we te zweten, naderhand op het terrasje. Liefst gooiden we onze rackets over de heg. Maar we herpaktten onszelf en evalueerden de veldslag. Kwam het aan op kracht, uithoudingsvermogen en snelheid? Dan waren wij in het voordeel. Wat er dan voor had gezorgd dat de dames moeiteloos de wedstrijd hadden kunnen winnen? Hun basistechniek. Waar zij misschien niet de mooiste of hardste service sloegen, bleef de bal wel in. Terwijl wij dubbele fouten bléven slaan. Zo zouden we nooit een wedstrijd winnen. Het was dus zaak om ons te focussen op onze basisvaardigheden en op zoek te gaan naar iemand die ons daarbij kon helpen.

Helpende hand

Dat is precies wat OOM doet. De helpende hand bieden aan medewerkers in de MKB-maakindustrie die hun basisvaardigheden op het gebied van taal, rekenen, persoonlijke en vakvaardigheden willen versterken. Want die zijn soms niet goed aangeleerd, of weggezakt. Met als gevolg dat medewerkers worden belemmerd om een volgende stap te zetten in hun werk. Ogen op de basis dus – met de gratis trainingen en hulp van OOM.

Door de nodige extra lessen en veel oefenen hebben mijn vriendin en ik inmiddels zulke vorderingen gemaakt dat we ons rustig kunnen concentreren op onze plannetjes om punten te scoren. Dat belooft een mooie zomer.



JOLANDA JANSSEN,
HOOFD BELEID OOM



BEELD SANDER VAN DER TORREN
TEKST TONY VAN DER MEER

A photograph of two men standing in a technical workshop. The man on the left is wearing a dark grey button-down shirt and light grey trousers. The man on the right is wearing a dark blue jacket over a plaid shirt and dark blue jeans. In the background, two children are wearing VR headsets. The workshop has a metal mesh fence and various technical equipment.

STICHTING VRIENDEN
VAN HET TECHNISCH EN
MARITIEM VMBO VELSEN
VERBINDT BEDRIJVEN MET
TECHNIEKONDERWIJS

Een letterlijk schoolvoorbeeld van hoe een vmbo en bedrijven met elkaar kunnen en zouden moeten samenwerken, is te vinden op het Technisch en Maritiem College Velsen. Door stages, bedrijfsbezoeken, gastlessen van bedrijven en nog veel meer, was er al een hechte band met de bedrijven in de regio. Maar sinds de oprichting van de Stichting Vrienden van het Technisch en Maritiem vmbo Velsen – in 2023 – is er sprake van directe ondersteuning.

De vele tientallen bedrijven uit de regio die zich erbij hebben aangesloten, doneren jaarlijks een bedrag waarvan stofjassen, overalls, veiligheidsschoenen, veiligheidsbrillen, examenkosten voor het VCA-diploma en de inhoud van de gereedschapskist voor BWI-leerlingen worden betaald. Ook de aanschaf van inventaris, het verzorgen van gastlessen of het ontvangen van leerlingen in het bedrijf zijn voorbeelden van activiteiten van de stichting. Zo wordt de technische opleiding voor iedereen bereikbaar.

Morele verplichting

Anouk Blok is eigenaar/founder van Metaalunielid Blok System Supply bv en bestuurslid van de stichting en heeft met het college, waar het interview plaatsvindt, ook een persoonlijke band. 'Mijn vader heeft hier op school gezeten en is zelfs de beste leerling van zijn jaargang geworden', vertelt ze trots. 'Hij begon in 1985 voor zichzelf. Eigenlijk een succesverhaal, ontstaan op dit college.' Inmiddels levert haar bedrijf totaaloplossingen aan OEM's in verschillende markten, met diverse toepassingen. Zoals UVC-desinfectierobots, drones, schakelkasten, gerobotiseerde palletwagens, verkeersveiligheidsapparatuur en laspersen.

Het stukje historische achtergrond en een enthousiaste oproep van Frank Out, directeur van het college en voorzitter van de stichting,

gaf voor haar en haar bedrijf de doorslag om zich aan te sluiten bij de stichting. Al is de drive vooral ingegeven door het besef dat technisch onderwijs en bedrijfsleven niet zonder elkaar kunnen. 'Bedrijven staan te springen om technische vakmensen. Het technisch onderwijs moet daarom laagdrempelig zijn, omdat bedrijven niet zonder die instroom kunnen. Dan is het bijna een morele verplichting je aan te sluiten bij de stichting.'

Eén smaak

En welk bedrijf wil nu niet nauw betrokken zijn bij een school die een complete technische opleiding biedt? 'Het unieke karakter van deze school is, dat we eigenlijk maar één smaak hebben: techniek', vertelt Out. 'De leerlingen krijgen al vanaf de eerste klas tien uur techniek per week. Dat kan omdat we helemaal gespecialiseerd zijn in techniek. Specialisatie is vaak een risico, maar voor ons is het een kracht.' Dat blijkt ook uit de cijfers. Out: 'Het aantal aanmeldingen is het afgelopen jaar met maar liefst 30% gestegen. We groeien tegen de verdrukking in. De laatste jaren was er landelijk namelijk steeds een daling van het aantal vmbo-leerlingen te zien.'

Over de band met bedrijven: 'In het eerste leerjaar is er al een kennismaking met de arbeidsmarkt, in het tweede jaar kiezen de leerlingen hun profiel en zijn er wederzijdse bezoeken aan bedrijven. En in het vierde leerjaar zijn er 38 maandagen waar ervaring kan worden opgedaan. En natuurlijk zijn er regelmatig excursies en gastlessen.'

Ondernemersontbijt

Quirien van Ojen, staffunctionaris Projecten/STO-coördinator van het college en stichting-secretaris, vertelt dat er zich inmiddels 43 bedrijven bij de stichting hebben aangesloten. 'Tijdens een door het college georganiseerd ondernemersontbijt heeft zich weer een flink

aantal bedrijven aangemeld. Het ontbijt is een van de momenten waarop een vriend van de stichting weer een vriend kan meebrengen. We houden zo de drempel om een toekomstige vriend te verbinden, zo laag mogelijk. Ook worden vooraf de inschrijfformulieren al bijna helemaal voor ze ingevuld. Blok: 'Niemand kan eigenlijk "Nee" zeggen op de vraag: "Vind je het belangrijk dat je kunt vissen in een goed gevulde vijver met technisch personeel?" Het is meer de onbekendheid met de stichting waardoor bedrijven zich nog niet hebben aangemeld.'

De vrienden van de stichting zijn overigens niet alleen bedrijven als Blok Systems Supply, zzp'ers of grotere ondernemingen als Tata Steel. Ook de gemeente Velsen heeft zich aangesloten. Van Ojen: 'We hebben zelfs een juridisch adviesbureau als vriend, dus we zoeken het zo breed mogelijk.' Out: 'We vinden alle vrienden allemaal even belangrijk. Je moet vooral niet te koop gaan lopen met Tata, want dan denken mkb-bedrijven dat ze niet nodig zijn. Maar dan mis je als mkb'er wel de aansluiting met ons college. En bedenk: in deze regio is het mkb voor een heel belangrijk deel gevuld met oud-leerlingen van dit college.'

Techniek promoten

Het geld van de stichting komt alleen maar ten goede aan de leerlingen. Maar dan moeten die wel enthousiast gemaakt worden voor het college. Daarom wordt ook veel tijd en geld gestoken in de promotie van techniek en het college. Van Ojen: 'We krijgen jaarlijks zo'n 3.500 basisschoolkinderen over de vloer. Die draaien een ochtend mee in de Hotspot Smart Technology. Ze gaan aan de slag met VR-brillen, met programmeren en de green screen. Of ze maken in het Techlab een werkstuk. Vaak komen ze in groep 7 en in groep 8 twee keer. We gaan ook elke week naar basisscholen toe met een Technobus. En voor individuele kinderen zijn er doe-middagen en is er een Techclub.



V.l.n.r.: Frank Out, Anouk Blok en Quirien van Ojen

Door dit alles stijgt het aantal kinderen dat voor onze school kiest.' Wat daarbij ook helpt, is om als school aantrekkelijk te blijven.

Out: 'Daarom hebben we geïnvesteerd in het updaten van ons machinepark en het uitbreiden en moderniseren van de lasersnijders en laserprinters, en dus VR-brillen en programma's. Maar je vindt hier ook elektrische auto's en nieuwe garagebruggen.' De investeringen zijn voor een groot deel gefinancierd vanuit het programma Sterk Techniek Onderwijs (STO).

De hamvraag is hoe groot eigenlijk de vinger in de pap is van bedrijven die participeren in scholen. Bedrijven vinden namelijk vaak dat het technisch onderwijs niet aansluit op hun vraag. Blok: 'Je moet dat eigenlijk naar bedrijven terugkaatsen. Die moeten zich meer inleven en inlezen in hoe het onderwijs is ingericht en daar zelf aansluiting op vinden. Wij ontvangen jaarlijks busladingen leer-

lingen. Maar dat is wel een mindset. Wij zijn ook een leerbedrijf. We hebben een cultuur waarbij iedereen die van school komt en de basis heeft meegekregen, bij ons in een warm bad terecht komt. Ze krijgen een buddy die ze verder opleidt. We hebben niet voor niets ook zij-instromers rondlopen. Onze deur staat voor iedereen open.'

Afstand scholen en bedrijven zo klein mogelijk

Out: 'Ik praat vaak met ondernemers over ons curriculum. Ooit begon zo'n gesprek met de opmerking: "Vroeger leerden ze nog wat, maar tegenwoordig kunnen ze geen hamer meer vasthouden." Dan stelde ik voor eerst een rondje door de school te lopen. Na afloop slikten ze die opmerking snel in.

Meer weten over – of vriend worden van – de Stichting Vrienden van Technisch en Maritiem vmbo Velsen?
Kijk op www.technischcollegevelsen.nl > Samenwerking

Let wel: we hebben een grotere maatschappelijke opdracht dan alleen het opleiden van vakmensen. We moeten ook goede burgers afleveren die toevallig een technisch vak gaan uitoefenen. Dus ja, ze leren hier veel over techniek, maar ze leren ook over mens en maatschappij, wiskunde en natuurkunde en ze krijgen het vak burgerschapsvorming. Natuurlijk verdiepen wij ons in wat er leeft in deze regio en wat de vraagstukken zijn van de bedrijven op het gebied van mechatronica en elektrotechniek.' Van Ojen: 'De afstand tussen bedrijven en scholen moet zo klein mogelijk zijn. En dat bedoel ik letterlijk. We moeten zoveel mogelijk bij elkaar over de vloer komen. Daarom betrekken wij in elk leerjaar het bedrijfsleven bij het onderwijs.'



BLIK OP BRANCHES



KLASSIEK PRODUCT ACTUELER DAN OOIT

BEELD RONALD HISSINK

TEKST RONALD BUITENHUIS

De modulaire scheidingswand bestaat al zo'n zestig jaar. Sepawand in Nijverdal was een van de eerste bedrijven op de Nederlandse markt met dit product. Anno 2024 staat de scheidingswand misschien wel voor een heuse revival. Het modulaire van toen is nu steeds vaker ook modieus circulair. 'Niet alle bedrijven in onze branche denken zo, maar ik denk dat circulariteit meer is dan een hype', zegt Fred Mak, eigenaar van Sepawand.



Miko Wijnands (l) en Fred Mak.

Bij de entree van Sepawand staan twee "uilen". Gekregen in 2019 en 2023 van klant UWV. Toegekend aan Sepawand als de meest impactvolle leverancier van de uitvoeringsorganisatie. Sepawand is al jaren hofleverancier van het UWV. Mak: 'We hebben pas nog weer de aanbesteding gewonnen voor vier jaar. En zeker niet omdat we de goedkoopste zijn. Wel omdat we volop bezig zijn met recylen, circulair

produceren, statushouders helpen, taallessen geven en een goed milieuverhaal hebben. Daar scoor je ook punten mee in een aanbesteding.'

Metal stud versus verplaatsbare systeemwand

Dichte wanden, glaswanden, kozijnen en deuren, prefab voorbereid in de eigen werkplaats. Al sinds begin jaren '70 maakt Sepawand wanden die demontabel en verplaatsbaar zijn.

Toch worden er nog steeds veel zogenaamde metal stud-wanden geplaatst: een niet-dragende binnenwand die opgebouwd is uit metalen profielen, met gipsplaten ertegenaan geschroefd. Deze worden afgewerkt door een stukadoor en schilder. Het grote nadeel is dat ze daarna niet eenvoudig te demonteren zijn en dus bij het bouw- en sloopafval terechtkomen. Het voordeel van verplaatsbare systeemwanden is dat je deze altijd weer kunt verplaatsen. Mak (ooit begonnen bij Sepawand als monteur): 'We hebben de trend van de kantoorruimten gezien, maar zelfs daar zie je dat bedrijven altijd weer ruimtes zoeken om te vergaderen, te bellen of rustig te werken. Scheidingswanden zijn nog altijd een belangrijk onderdeel van een inrichting. Jammer dat veel aannemers en projectontwikkelaars bij nieuwbouw nog steeds metal stud-wanden inbouwen en als de ruimtes verhuurd worden, deze wanden er vaak weer uitgaan omdat ze niet passen bij de organisatie. Ze zouden beter open ruimtes af kunnen leveren en vervolgens met scheidingswanden inrichten.'

Circulair

'Een scheidingswand is eigenlijk niet zo'n spannend product', vertelt Mak. 'Best saai en een beetje oubollig zelfs. Echt geen rocket science.' En toch is Sepawand weer iets spannends aan het maken van de "oude" scheidingswand. Mak: 'We kunnen vrijwel alles van een wand hergebruiken. Zelfs gipsplaten halen we terug en snijden die weer op maat voor een nieuw project. Wat ooit begon als modulier is nu gewoon circulair.' Sepawand haalt bijvoorbeeld wanden bij klanten als UWV en Schiphol



weer terug als ruimtes opnieuw worden ingericht en zet ze elders weer neer. Mak: 'Maar we halen tegenwoordig ook wel bij derden wanden weg en gebruiken het materiaal voor nieuwe wanden. Ik weet dat niet iedereen in onze branche er zo over denkt. Weghalen en recyclen kost meer dan het "in de afvalbak" gooien, is dan het argument. Ik denk dat in de huidige tijd steeds meer vraag komt naar een herbruikbaar product.' Sepawand zet nu bijvoorbeeld statushouders in om oude frames uit elkaar te halen. Deze medewerkers worden intern opgeleid, zodat ze elders aan het werk kunnen.

« Ik heb hier met een soort leeftijds kloof te maken »

Mak: 'Circulair werken is nu nog niet kostendekkend, maar ik sluit niet uit dat onze branche over tien jaar geheel circulair kan zijn. Kijk naar ABN AMRO en Albert Heijn die al CO₂-afspraken maken. Kijk naar het UWV dat ons kiest op basis van circulariteit en niet alleen op basis van prijs.' Bij Sepawand is bijna alles circulair. Zelfs de interne "bruine kroeg", die is ontmanteld uit een oud café dat stopte.

'Ik mis een generatie'

Maakt dat Sepawand al uniek in de branche, dat geldt ook voor een andere toepassing.

Mak: 'We hebben een inkjet-printer die op gladde wanden afbeeldingen maakt. Een mooie foto van een landschap, deuren in het toilet voorzien van emblemen... We hebben ook wanden die als whiteboard te gebruiken zijn.'



Een Sepawand-medewerker aan het werk in de productie.

De markt van scheidingswanden is goed, zegt Mak, die ook voorzitter is van de branchevereniging NEBIFA (zie kader). Al heeft hij wel een zorg: 'Ik heb hier met een soort leeftijds kloof te maken. Er werken relatief veel 55-plussers die het vak goed beheersen. Maar jongeren staan niet te springen. We hebben wel wat jonge

instromers, maar er is eigenlijk een gat tussen jong en oud. Ik mis een generatie. Wat je ziet, is dat als iemand iets kan met zijn handen, diegene snel eigen baas wordt. En als ik die zzp'er voor langere tijd inhuur, kan de fiscus dit zien als verkapt dienstverband en mij verplichten alsnog sociale premies af te dragen.'



Branchemanager
Miko Wijnands



NEDERLANDSE VERENIGING VAN BINNENWANDSYSTEEM FABRIKANTEN (NEBIFA)

De leden van de Nederlandse vereniging van Binnenwandsysteem Fabrikanten (NEBIFA) houden zich bezig met het produceren, leveren en plaatsen van binnenwandsystemen. De NEBIFA heeft elf leden die door Koninklijke Metaalunie worden ondersteund. In totaal zijn er zo'n vijftien grote Nederlandse spelers in deze markt. Een aantal produceert én monteert. Een aantal produceert alleen. Niet elk NEBIFA-lid gelooft in circulair denken.

Branchemanager Miko Wijnands: 'Ik snap dat ook wel. Het is best lastig om nu nog voor circulair werken (alles ophalen en weer hergebruiken - red.) een sluitend businessmodel te maken. Toch geloof ik wel dat circulariteit de weg naar de toekomst is. De overheid en grote bedrijven hebben zich als doel gesteld in 2050 honderd procent circulair in te kopen. In 2030 moet dat vijftig procent zijn. Grote bedrijven vragen inmiddels ook expliciet in aanbestedingen naar hoe milieu gespaard kan worden. Ik zie dat ook bij een andere branche waarin ik actief ben voor Metaalunie: het straatmeubilair. Steeds

meer gemeenten willen niet dat oude spullen zomaar

de afvalbak ingaan.' Hij ziet goede kansen voor de scheidingswandensector, maar: 'Ze zullen zich wel moeten promoten. Laten zien dat het modulaire van vroeger het nieuwe circulair is. Het product leent zich er prima voor.' Een andere uitdaging zit in arbeid. Wijnands: 'Ik zie nog niet zo snel een robot in een kantoor een scheidingswand demonteren. Dat blijft vakmanschap en handwerk. Sommige producties kun je automatiseren, veel niet. Daar ligt wel een uitdaging voor de branche.' Overall ziet hij meer positieve kanten. 'Als je ziet dat we meer thuiswerken en er minder kantoorruimte nodig is, kun je met de scheidingswanden die vrijkomen voorzien in een grote behoefte. Ik ben het eens met Mak dat circulariteit meer is dan een hype.' Ook zal de branche moeten kijken naar zaken als (brand)veiligheid. 'Daarom is het zo goed dat de NEBIFA er is. Dit soort vraagstukken kunnen we samen oppakken.'

heroal

+ Geïntegreerde
aandrijving op solar

+ Snelle en
eenvoudige montage



+ Geschikt voor
plaatsing nadien

+ Kleine stabiele
extrusie kasten

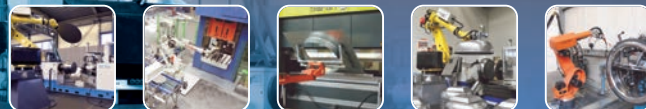
Solar aangedreven motoren
**voor screens en
rolluiken**



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

**ORFA
VISSER**

www.orfavisser.com



ORFA VISSER onze kracht
van slim produceren...



Forceren • Dieptrekken • Flenswalsen • Lassen



- Veren voor elke toepassing, prototype tot productie
- Maatwerk in kleine en grote series
- Snelle levertijden
- Producent van veren voor zowel bestaande als nieuwe machines
- Een zeer uitgebreid standaard assortiment
- Deskundig advies, op locatie mogelijk

Neem vandaag nog contact met ons op voor meer informatie of
om een afspraak te maken

info@bakkerssprings.com
www.bakkerssprings.com

**BAKKER
SPRINGS**



WEGWERPCONTRACT?

Hoe voorkomt u dat u zich op dwaling hoeft te beroepen of dat een ander dat met succes doet?

Metaalbedrijf Schroot bv heeft een contract met afvalverwerker Van der Belt bv. Die komt wekelijks het bedrijfsafval ophalen. Regelmatig verhoogt zij de prijzen. Volgens haar algemene voorwaarden mag dit. Het valt Schroot op dat de burens veel minder betalen bij een ander. Zij wil daarom – na zo'n vier jaar – van het contract af. Van der Belt accepteert de opzegging niet. Zij geeft aan dat hun overeenkomst op z'n vroegst over drie jaar kan eindigen. Dit staat in het contract dat Schroot heeft ondertekend, toen haar vertegenwoordiger bij

haar op bezoek was. Schroot kijkt hier raar van op en vraagt om een kopie van het contract.

Onjuist beeld

Uit de kleine lettertjes op een onopvallende plek in het document, blijkt inderdaad een niet-tussentijds opzegbare contractduur van zeven jaar te staan. Schroot vindt dit erg onredelijk en informeert bij een jurist. Die schrijft namens Schroot een brief aan Van der Belt waarin hij de overeenkomst vernietigt vanwege 'dwaling'. Hij legt uit dat Schroot bij het contracteren een onjuist beeld van zaken had. En bij een juist beeld had hij het afvalcontract zeker niet gesloten. Schroot stopt met betalen en stapt over op een andere afvalverwerker. Van der Belt gaat daarom naar de rechter.

Terecht vernietigd – of niet?

De rechter kan zich voorstellen dat Schroot bij het ondertekenen een onjuist beeld van het contract heeft gehad. De kleine lettertjes zijn haar ontgaan. Zij hoefde ook niet bedacht te zijn op een niet-tussentijds opzegbaar contract van zeven jaar, waarbij de prijzen tussentijds konden worden verhoogd. Afvalverwerkingscontracten kunnen net zo goed voor een veel kortere duur of tegen een vaste prijs worden gesloten. Was een en ander bij Schroot wel bekend geweest, dan had ze de overeenkomst vast niet gesloten, zo meent ook de rechter. De vertegenwoordiger van Van der Belt had zich moeten realiseren dat deze aspecten zo belangrijk waren voor Schroot, dat hij



MR. MIRJAM BOS
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

er uitdrukkelijk op had moeten wijzen. Omdat hij niet kan bewijzen dat hij dit heeft gedaan, is het contract terecht vernietigd op grond van dwaling en hoeft Schroot de openstaande facturen niet te betalen.

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

INFORMATIE- EN ONDERZOEKSPlicht Degene die een dienst of product aanbiedt, moet voorkomen dat een klant 'ja' zegt, met een verkeerde voorstelling van zaken. Hij moet de klant dus informeren, zodat deze inzicht heeft in belangrijke kenmerken van – in dit geval – de dienst, zoals de contractduur en prijzen. Dwaling is een lastig juridisch leerstuk en wordt in de praktijk niet snel aangenomen. Men moet bij een beroep op dwaling namelijk bewijzen dat men de overeenkomst niet zou hebben gesloten bij een juiste voorstelling van zaken. Bovendien hebben klanten op hun beurt een bepaalde onderzoeksplicht. Om discussie (via de rechter) te voorkomen, is het verstandig toch maar liever wel alle (kleine) lettertjes te lezen, of uw klant daarop te wijzen.

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

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

VAN DORPSSMID NAAR PRODUCENT VAN AFZUIGINSTALLATIES

RIEDEX DUST EXTRACTION SYSTEMS





Deze maand begint de geschiedenis van het bewuste Metaalunielid in het jaar dat de Bondsrepubliek Duitsland in de westelijke geallieerde bezettingszones in Duitsland wordt opgericht, waaronder West-Berlijn met als hoofdstad Bonn. In datzelfde jaar brengt platenmaatschappij RCA Records de allereerste single op de markt. Op die eerste vinylsingle bezingt countryzanger Eddy Arnold in het nummer Texarkana baby zijn liefde voor een meisje. In Washington DC wordt door 12 landen het Noord-Atlantisch Verdrag getekend. Het Verdrag voorziet in de oprichting van de NAVO.

En op 1 mei 1949 laat smid Rikus Sloots uit het Friese Ried zich inschrijven als lid van de Smedenbond, de voorloper van Metaalunie.

Knecht wordt smid

Sloots neemt per die datum de dorpsmederij aan de Hoofdstraat over, waar hij twaalf jaar eerder als knecht in dienst is gekomen. Voor vijftienduizend gulden koopt hij het pand, de inventaris en de klantenkring. Het benodigde geld kan hij lenen van zijn grootste klant, een paardenhandelaar uit het dorp. Afkomstig uit Slagharen en met het diploma

van de Ambachtsschool op zak, was Sloots in 1937 op de fiets naar het verre Ried vertrokken, omdat hij had gehoord dat de smid daar een nieuwe knecht zocht. Het was crisistijd. Sloots zet een lange lijn van smeden voort: de smederij bestaat al sinds 1666 en is steeds gevestigd gebleven in hetzelfde pand. In dat stichtingsjaar laat meestersmid Simon Haaijes het voor 250 gulden bouwen. Als smid genoot hij aanzien in het dorp. Zijn graf is nog altijd te vinden in de kerk van Ried, op een steenworp afstand van het bedrijf.



Dorpssmid op retour

Maar de tijden veranderen en een dorpssmid krijgt steeds minder empuoi, daarom slaat Sloots rond 1970 een andere weg in. Hij begint met de fabricage van afzuiginstallaties voor houtbewerkingsmachines. Destijds een groei-markt van jewelste, aangewakkerd door een bouwhausse in de jaren zeventig. De firma-naam wordt gewijzigd in Riedex.

In 1985 neemt zoon Henk Sloots het stokje over, samen met zijn vrouw zal hij het bedrijf tot 2019 runnen. Door de immer aanscherpende

regelgeving rondom arbeidsomstandigheden en veiligheid maakt de markt voor afzuig-systemen in de houtindustrie in die periode een sterke ontwikkeling door. Riedex profiteert daarvan. Het afzetgebied, eerst nog beperkt tot Nederland, breidt zich uit tot het buitenland.

Klanten uit de hele wereld

Sinds 2019 staat de derde generatie bij Riedex aan het roer, in de personen van schoonzoon Rein Faber en zijn broer Jacob. Zij werken hard aan een moderniseringsslag, door vernieu-wing van het machinepark, automatisering en

certificering van de geproduceerde afzuig-apparatuur. In een echt familiebedrijf staat immers alles in het teken van de toekomst. De klandizie komt allang niet meer uit het dorp, maar is intussen te vinden in alle uithoeken van de wereld. De volledige firma-naam luidt nu dan ook Riedex Dust Extraction Systems. Wat gelijk bleef: het bedrijf zit nog altijd op hetzelfde adres als in 1666. Het getuigt van een opmerkelijk staaltje continuïteit in metaalbewerking.



METAALTOPPER

Engelina van der Stelt is de metaaltopper van deze maand. Ze volgt de BBL-opleiding Constructiewerker aan het Willem I College in Den Bosch. Het praktijkdeel volgt ze bij Van den Heuvel in Werkendam, dat heij-, hijs- en grondverdichtingsmachines ontwerpt en bouwt. Dat Engelina bij Van den Heuvel terecht kwam, is geen toeval. Haar vader

Teus werkt er al achttien jaar in het magazijn en broer Stefan inmiddels vijftien jaar als verspaner. Werken in de metaal – en meer specifiek bij Van den Heuvel – kreeg ze dus “van huis uit mee”. ‘Ik kwam hier als kind al over de vloer en vond het razend interessant allemaal.’ Toen ze als zestienjarige een opleiding moest kiezen, was die keuze niet heel moeilijk voor

de Werkendamse. ‘Werken in de techniek trok me meer dan bijvoorbeeld de zorg. Ik keek wat rond en kwam uiteindelijk toch bij Van den Heuvel uit. Het voelt vertrouwd en het is een mooi bedrijf.’

Engelina houdt zich nog voornamelijk bezig met het samenstellen van metalen constructies. Dat betekent dat ze vanaf de tekening onder-



ENGELINA VAN DER STELT (18)

BEELD VAN DEN HEUVEL
TEKST PIETER PULLEMAN

delen in elkaar zet en aan elkaar hecht. Het laswerk moet ze voorlopig nog aan de “echte” lassers overlaten. Het mooiste dat ze tot nu toe maakte, was een vorkenbord voor lange heipalen; een onderdeel voor een heimachine. Het was haar eerste project waarbij ze met vijf meter lange platen aan de slag mocht. ‘Als ik over een jaar mijn diploma heb, wil ik

ook mijn lasdiploma halen. Uiteindelijk wil ik zover komen dat ik alles beheers wat bij metaalbewerking komt kijken. Samenstellen, lassen, verspanen, buigen en snijden; het hele spectrum wil ik kunnen.’

‘Ik werk hier nu twee jaar en het klopt nog steeds voor mij. Ik vind het heel gaaf om hier, na al die verhalen die vroeger thuis werden

verteld, nu zelf te staan. Het is misschien geen standaard keuze voor een jong meisje, maar ik krijg voornamelijk positieve reacties. Mensen vinden het leuk en stoer dat ik dit aandurf. Het bevalt me goed en ik hoop hier nog lang te blijven.’

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

NIET IN MIJN ACHTERTUIN!

Nederlanders hebben steeds meer last van het zogeheten 'not in my backyard-syndroom'. Dat is niet een zeldzame ziekte waar dokter House zich over moet buigen, maar een houding van individuele burgers, gemeenten en provincies. Als je aan een gemiddelde Nederlander vraagt naar wat de grootste maatschappelijke uitdagingen zijn, worden zaken als het stikstofprobleem, de energietransitie en het woningtekort genoemd. Als je ze dan voorlegt of ze een nieuwe woonwijk of flat of windmolenpark aangrenzend aan hun woonwijk willen, klinkt het, in goed Nederlands, 'niet in mijn achtertuin!'

Gemeenten en provincies hebben daar ook een handje van. Als we vragen om het oplossen van de huidige en toekomstige tekorten aan bedrijventerreinen voor bedrijven in de zogeheten milieucategorie 3.1 en hoger, oftewel de belasting die een bedrijfsactiviteit kan leggen op het milieu, de capaciteit op het elektriciteitsnetwerk, drinkwaterwinning of zand- en grindwinning, klinkt ook vanuit het gemeente- en provinciehuis; 'niet in mijn achtertuin'.

Het heeft alles te maken met de macht en autonomie die gemeenten en provincies hebben gekregen onder het mom van decentralisatie van het Rijk. In Den Haag

waaide er het laatste decennium een wind om 'decentraal te maken wat kan en centraal wat moet'. Het heeft geleid tot gemeenten en provincies die de deur stevig dichthouden als er gevraagd wordt mee te helpen bij het oplossen van een aantal grote economische en maatschappelijke problemen. Onze achterban krijgt ook steeds vaker te horen dat er geen plek is. Niet in de voortuin, maar ook niet in de achtertuin van gemeenten. Daarmee gaan gemeenten voorbij aan het economische belang van al die bedrijven. Die in Nederland op 3800 bedrijventerreinen goed zijn voor 40% van het BNP. En die voor 30% van alle werkgelegenheid zorgen op slechts 2,6 % van het oppervlak van Nederland! Dit 'niet in mijn achtertuin'-gedrag schaadt dus ook gewoon de economie!

Om te voorkomen dat Nederland 'vastloopt', is het daarom de hoogste tijd dat een aantal taken teruggehaald wordt van gemeenten en provincies naar het Rijk ('centraal wat moet'). Zodat het Rijk de niet in de noodzakelijke en wenselijke pas lopende gemeenten en provincies kan terugfluiten. Bijvoorbeeld als gemeenten woningbouw verkiezen ten koste van bedrijventerreinen. De overheid moet tegen gemeenten die bedrijven geen ruimte geven, kunnen zeggen: 'Neem je bedrijven niet serieus? Niet in mijn achtertuin!'



DERK JAN MEIJER
BELEIDSSECRETARIS
KONINKLIJKE METAALUNIE



correa

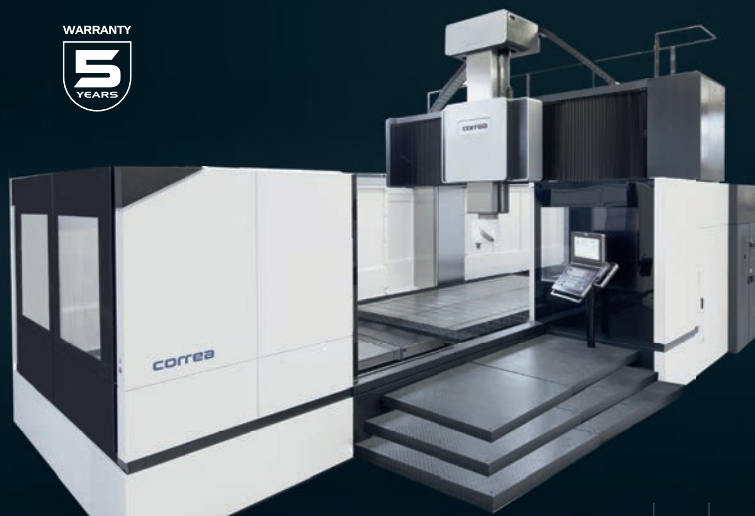
Correa FOX portaalfreesmachine



✓ **Grootformaat bedfreesmachine**
Tafelgrootte 3.500 - 8.500 x 2.000 - 2.500

✓ **Tot wel 25.000 kg**
Maximaal werkstuk gewicht

✓ **6.000 - 10.000 omw/min**
Groot toerentalbereik



Telefoon 0229 542 485 | E-mail info@dormac.nl

dormac.nl



STERK IN VORM



Nieuw en
gebruikt staal



Groot
assortiment



Verkoop
en verhuur

hpstaal.nl

Ondernemer in de MKB-Maakindustrie?

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

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

Als ondernemer/DGA kunt u in een situatie terecht komen waarin u tijdelijk niet kunt werken of zelfs helemaal niet meer. Bijvoorbeeld door ziekte of een ongeval. Naast gezondheidsproblemen heeft u dan ook direct te maken met inkomensverlies.

Een Arbeidsongeschiktheidverzekering (AOV) voorkomt deze terugval. Als lid van Koninklijke Metaalunie, bent u met de AOV van Mevas bovendien voordeliger uit.

Met de AOV van Mevas, bent u verzekerd van een inkomen als u arbeidsongeschikt raakt. De dekking, premie en voorwaarden van deze AOV zijn afgestemd op de MKB-maakindustrie.

Voordelen:

- Scherp tarief en gunstige voorwaarden;
- Speciaal ingericht voor de werkzaamheden in de MKB-maakindustrie;
- Uitkering op basis van verzekerd bedrag, niet van inkomen;
- Indexering en wachttijd naar keuze;
- Op maat berekende premie, alleen voor leden van Koninklijke Metaalunie.



mevas

STERK VERZEKERINGSWERK

SCAN EN ONTDEK
ALLE VOORDelen

mevas.nl



088 - 456 5400 @ info@mevas.nl