

## Innovatie Prestatie Contract (IPC)

Wilt u innoveren-verbeteren, maar zijn de middelen beperkt? Dan heeft u wellicht baat bij het nieuwe IPC-traject.

Sinds 1 januari 2007 biedt het ministerie van economische zaken de gelegenheid aan MKB-bedrijven om te innoveren door middel van het Innovatie Prestatie Contract (IPC). Het doel van het IPC is het stimuleren van innovatie op basis van de vraag van het MKB zelf.

Samenwerking en kennisoverdracht zijn hierbij van groot belang.

FDP is penvoerder. Dit houdt in dat wij een coördinerende rol vervullen voor een groep bedrijven die deel (willen) nemen aan het IPC. Een groep bestaat uit minimaal 15 en maximaal 35 MKB-ondernemers.

Elk bedrijf levert een innovatieplan in. Dit is een korte beschrijving van de activiteiten welke tot innovatie, c.q. verbetering leiden voor een periode van maximaal 3 jaar, inclusief planning en begroting. Het is een dynamisch plan, want uiteraard kan de planning in de loop der tijd enigszins wijzigen. Halfjaarlijks dient de status te worden gerapporteerd. FDP draagt zorg voor de administratieve afhandelingen, de deelnemende bedrijven leveren de input. Op deze manier

blijft de MKB-er gefocust op de innovatieve werkzaamheden zelf en blijven bijkomende taken beperkt.

Om in aanmerking te komen voor een IPC-traject, dient u aan de volgende voorwaarden voldoen:

- Uw organisatie behoort tot het MKB (max. 300 werknemers);
- Het innovatieplan duurt max. 3 jaar en hiervoor is nooit eerder subsidie ontvangen;
- Subsidie van een individueel plan is enkel mogelijk indien u ook deelneemt aan een collectief plan.

Heeft u vragen omtrent deze regelen, dan kunt u contact opnemen met FDP via [dunneplaat@fdp.nl](mailto:dunneplaat@fdp.nl) of via:

030-6000005. ◀



## Het antwoord op uw vragen

De FDP (Federatie Dunne Plaat) streeft binnen de gehele dunne plaatketen naar optimalisering van de kennis. Eén van de instrumenten dat via de FDP is in te schakelen, is de helpdesk. De faciliteit 'Helpdesk' is speciaal voor leden beschikbaar. Hierin zijn diverse adviseurs vertegenwoordigd die u als lid kunnen ondersteunen bij een probleem of het beantwoorden van vragen. Immers: Samen weten we meer dan één.

Veel gestelde vragen betreffen onder andere materiaal- en proceskeuze, bewerkingsproblematieken of bijvoorbeeld namen van leveranciers of handelscentra.

U kunt de Helpdesk op diverse manieren raadplegen; via de website ([www.fdp.nl](http://www.fdp.nl)); via email ([dunneplaat@fdp.nl](mailto:dunneplaat@fdp.nl)) of telefonisch via 030-6000005. Onze adviseurs staan u graag te woord. ◀

## Euro Inox on line

De FDP werkt samen met Euro Inox inzake roestvast staal. In volgende uitgaven zal FDP in samenwerking met Euro Inox, roestvast-gerelateerde thema's gaan behandelen. Euro

Inox is de Europese organisatie voor marktontwikkeling van roestvast staal en stelt -kosteloos- gedrukte en elektronische brochures over het correcte gebruik en de eigenschappen van roestvast staal ter beschikking. Om ook aan de groeiende vraag naar interactieve online informatie over roestvast staaltypes te voldoen, heeft Euro Inox een online versie van tabellen met technische eigenschappen van roestvast staal beschikbaar. Oorspronkelijk bestond dit hulpmiddel uitsluitend in het Engels.

Ondertussen werden de tabellen, inclusief talrijke voetnoten verwijzend naar extra bronnen naast de EN 10088, ook in het Nederlands en andere talen beschikbaar gemaakt. Deze online tool vergemakkelijkt de informatievergaring omtrent de chemische, fysische en mechanische eigenschappen van een honderdtal roestvaste staalsoorten. Zo kan bijvoorbeeld voor een bestaand Europees roestvast staaltypen gezocht worden naar een AISI-equivalent. De tabellen bevatten naast een uitgebreide hoeveelheid gegevens ook de mogelijkheid om interactieve zoekopdrachten uit te voeren naar types volgens bepaalde grenswaarden voor een reeks eigenschappen. Ook een aantal informatieve extra's zoals uitleg betreffende het Europese naamgevingssysteem voor RVS-types als ook overeenkomsten tussen hardheidsschalen worden aangeboden.

Meer informatie is te verkrijgen op: [www.euro-inox.org](http://www.euro-inox.org) of per fax: +32 2 706 82 89

Ook kunt u een email sturen naar: [dunneplaat@fdp.nl](mailto:dunneplaat@fdp.nl) of bellen naar de FDP: 030-6000005. ◀

### Verder in deze uitgave

- 2 De bouw: fundament onder staalmarkt
- 3 Innovatie begint met creativiteit
- 3 Witte Roest
- 4 Het succes van vervolgcursus NIMR
- 5 Speciaal voor leden
- 6 Verslag van interactieve workshop
- 8 Waar staat u? • Boek over HSS • Nieuwe Leden

# DE BOUW: FUNDAMENT ONDER STAALMARKT

Het gaat goed in de bouw! Sinds eind vorig jaar trekt niet alleen in Nederland, maar ook in de meeste andere EU landen de bouwactiviteit weer flink aan. Ook in Duitsland zit de bouwsector, na een jarenlange recessie, weer in de lift. In ons land bereikte de orderportefeuille van de bouwnijverheid in september het hoogste niveau sinds vijf jaar. De verwachting is dat ook in 2007 en 2008 de bouwsector goed blijft presteren. Dat is positief want de bouwnijverheid is een belangrijke economische motor. Er gaat veel geld in om: in 2005 bedroeg de omzet in de Benelux 90 miljard euro en in de totale EU maar liefst 1200 miljard euro. Eén op de tien bedrijven in ons land is actief in de bouw; daarnaast leveren veel bedrijven producten en diensten aan de bouw.

Ook voor de staalindustrie is de bouwnijverheid een belangrijke afzetmarkt. Naar schatting is deze sector goed voor 35% van het totale staalverbruik in de EU. We denken dan onmiddellijk aan betonstaal, balken en profielen, maar ook voor platte producten zoals toepassingen in dak- en gevelbekledingen, is de bouwmarkt een grote afnemer met een aandeel van bijna 30%. Verreweg het meeste staal, ca. 65%, wordt in utiliteitsbouwprojecten verbruikt, bijvoorbeeld in bedrijfspanden, winkelcentra, opslagruimten, kantoren, scholen, ziekenhuizen, stadions, etc. Ook weg- en waterbouwprojecten zijn relatief staalintensief.

De gunstige gang van zaken in de bouwnijverheid heeft dit jaar een positief effect gehad op de vraag naar staal in de EU. Eurofer, de belangenorganisatie van EU staalproducenten, raamt dat de vraag zo'n 8% hoger zal uitkomen dan in 2005. Die groei is niet alleen het gevolg van de gestegen bouwproductie; dankzij de aantrekkende economie zijn ook in andere metaalverwerkende sectoren zoals de machinebouw en de metaalproductenindustrie orders en productie gestegen. Daarnaast hebben steel service centers en voorraadhoudende handelaren gedurende 2006 de voorraden weer aangevuld nadat deze door voorraadcorrecties in de tweede helft van 2005 tot een zeer laag niveau waren afgenomen.

Voor 2007 wordt een beduidend lagere groei van de staalvraag verwacht. Economen houden rekening met een vertraging van de economische groei in de EU; dit heeft ook zijn weerslag op de productie in de metaalverwerkende industrie. Bovendien zal het voorraadeffect neutraal zijn en dus nauwelijks invloed hebben op de vraag naar staal. Daarom is het positief dat de vooruitzichten voor de bouwsector gunstig blijven. Voor de utiliteitsbouw en de weg- en waterbouwsector wordt in de EU een

productiegroei van 3% per jaar verwacht. Dit is niet alleen een beduidend hogere groei dan in het recente verleden werd gerealiseerd, maar ook een groei die gunstig afsteekt bij recente ramingen voor de productiegroei in de meeste andere metaalverwerkende sectoren. ◀



foto AZ-stadion

# Innovatie begint met creativiteit

## Verslag van workshop op 30 november 2006

Hoe stimuleert u bij uw medewerkers het creatief denken? En hoe zorgt u ervoor dat zij out-of-the-box, maar zeker ook 'creatiever' into-the-box leren denken? En op welke manier levert deze creativiteit u ook wat op? Kwalitatief hoogstaande en uitvoerbare oplossingen; hoe worden die bedacht? Aan de basis hiervan ligt TRIZ: een methodiek die het creatieve proces structuur en richting geeft.

Managers van het bedrijf moeten ervoor zorgen dat creativiteit daadwerkelijk tot verbetering en tot resultaat leidt. En dit plaatst ze vaak voor een dilemma. Risico's reduceren en voorspelbaarheid leveren een goede basis voor resultaat op korte termijn.

Creativiteit, basis voor lange-termijnsucces, lijkt vaak riskant, onvoorspelbaar en soft. Bart Gras van InnoQ toonde aan de hand van praktijkvoorbeelden dat technische creativiteit te organiseren is, beheersbaar te maken is en resultaten oplevert. Creativity for value is niet soft, maar levert keiharde resultaten:

- Een toename van de productiecapaciteit met meer dan 40% in een productielijn die ouder dan 10 jaar is.
- Een verhoging van de doorloopsnelheid van een proces met een factor 2 in een fel concurrerende markt.
- Een besparing van minimaal 250.000 euro door het drastisch versnellen en focuseren van een productontwikkelingstraject.

Dit zijn oplossingen die bijdragen aan de bottom-line van uw organisatie. Bart Gras vertelde op aansprekende wijze hoe creativiteit gemobiliseerd en van waarde kan worden in uw bedrijf: Het begint met een goede probleemanalyse. Het bouwen van een creatief team. Een overzicht maken van alle mogelijke oorzaken van een probleem. Weten welke verschillende stappen genomen moeten worden bij het oplossen van een probleem. Systematisch inventieve oplossingen bedenken voor een technisch probleem. Het realiseren van analytische en creatieve denkvaardigheden. Met behulp van de Triz-methodiek worden technische problemen op een inventieve manier opgelost. ◀

Meer weten over technische creativiteit en Triz, kijk op: [www.innoQ.nl](http://www.innoQ.nl)



## Witte Roest ...wist u dit?

Bron: Stichting doelmatig verzinken

### WITTE ROEST OP CONTINU THERMISCH VERZINKTE PLAAT

Op continu thermisch verzinkte plaat kan witte roest voorkomen. Ook bij onbehandeld aluminium is dit mogelijk. Witte roest geeft grote problemen bij een verdere behandeling. Op de foto ziet u een voorbeeld van witte roest op kabelgoten.

### OORZAAK

De continu thermisch verzinkte platen hebben voordat ze verwerkt werden gestapeld buiten gelegen. Daarbij is regenvocht tussen de platen gedrongen en heeft zich daar langere tijd opgehouden. Daardoor kon er geen lucht bij

de contactvlakken komen (CO<sub>2</sub> uit de lucht is nodig op het zinkpatina -een beschermende laag- op de zinklaag te laten ontstaan).

### VERMIJDEN

Verzinkte voorwerpen moeten zo opgeslagen worden dat eventueel regenwater kan aflopen of dat de voorwerpen snel kunnen drogen. Tussen de voorwerpen onderling moet voldoende ruimte zijn zodat de lucht kan circuleren. ◀

# NIMR: Vervolgkursus 'Laserlassen verzinkt staal' groot succes

Zoals u wellicht weet zijn de FDP en NIMR in 2005 gestart met een kennisoverdrachtsprogramma op het gebied van de laserlastechnologie. Naast de cursus 'Inleiding laserlassen' is de vervolgcursus 'Laserlassen van verzinkt staal' toegevoegd aan het voorlichtingsprogramma. Op 27 en 28 september jl. heeft deze vervolgcursus bij het NIMR plaats gevonden op de locatie Universiteit Twente te Enschede. De cursus kon rekenen op een warme belangstelling van de FDP leden.

## CURSUSPROGRAMMA

Naast de nodige theorie staat het cursusprogramma vooral in het teken van praktijkproeven. Deze proeven demonstreren de mogelijkheden van laser voor het verbinden van verzinkte plaat in verschillende lasconfiguraties. Specifieke onderwerpen die tijdens de cursus aan bod komen zijn: de invloed van zinklaagtype en -dikte op de laserlasbaarheid, de zinkontgasingsproblematiek en het lassen van verzinkte plaat in verschillende lasconfiguraties. Daarnaast wordt er ruime aandacht besteed aan de potentie van laserlastechnologie in het productieproces van de deelnemers. Ook zijn de deelnemers in de gelegenheid om bedrijfsproducten in te dienen waarop tijdens de cursus laserlasproeven

worden gevoerd. Dit leverde tot nu toe veelal verrassende resultaten en nieuwe inzichten op! Uiteraard is er voldoende ruimte om hierover ervaringen uit te wisselen. De cursusdeelnemers zijn unaniem van mening, dat de cursus in belangrijke mate heeft bijgedragen in het vergroten van de inzichten en potentie van de laserlastechnologie.

In 2007 staat de vervolgcursus, evenals de cursus 'Inleiding laserlassen, wederom op de agenda van FDP. Graag nodigen we FDP leden uit om mee te denken in de ontwikkeling van nieuwe vervolgcursussen op het gebied van de lasertechnologie. Heeft u interessante ideeën?

Neem dan contact op met de heer Raaijmakers van de FDP. Ook als er vanuit uw bedrijf interesse is in één van deze cursussen of voor vragen of opmerkingen, kunt u bij bovengenoemde persoon terecht. Meer informatie betreffende het programma en locatie van beide cursussen is te vinden op de website van de FDP: [www.fdp.nl](http://www.fdp.nl). ◀

J. Olde Benneker  
NIMR



# Nieuw: Maandelijks marktinformatie Speciaal voor leden van FDP!

In één oogopslag zien hoe het gaat met de staalplaatmarkt?  
Of heeft u liever gedetailleerdere informatie over orders, productie of werkgelegenheid?  
Benieuwd hoe de markt zich ten opzichte van het vorige jaar ontwikkelde?

Resumé september 2006	sep-06	Tov. 1 mnd terug	Tov. 1 jaar terug	sep-06
		aug-06	aug-05	
Waarden in cellen zijn '3 maanden voortschrijdende Z-scores'				
Oordeel plaatbewerker over orders (FDP)	1,0	1,4	-1,2	
Oordeel plaatbewerker over productie (FDP)	1,2	1,3	-1,1	
Oordeel plaatbewerker over werkgelegenheid (FDP)	1,3	1,4	-0,9	
Oordeel plaatbewerker over levertijden leveranciers (FDP)	1,2	1,1	-1,1	
Oordeel plaatbewerker over voorraden ingekocht materiaal (FDP)	1,3	1,5	-0,8	
Oordeel plaatbewerker over prijsontwikkeling grondstoffen (FDP)	1,1	1,2	-1,3	
Oordeel metaalondernemers over productie (CBS)	0,1	1,0	-0,5	
Oordeel metaalondernemers over toekomstige productie (CBS)	0,9	0,4	-0,4	
Oordeel metaalondernemers over orderportefeuille (CBS)	0,0	0,4	-0,2	
Bestedingen consumenten (CBS, 2 mnd vertraagd)	1,5	1,1	0,0	
Prijsontwikkeling staalplaten in Nederland (CBS, 1 mnd vertraagd)	1,6	1,1	0,7	
Prijsontwikkeling plaatbewerking in Nederland (CBS, 1 mnd vertraagd)	0,7	0,6	0,9	
Wereldprijs grondstoffen staalindustrie (CRU)	0,9	1,1	-0,1	

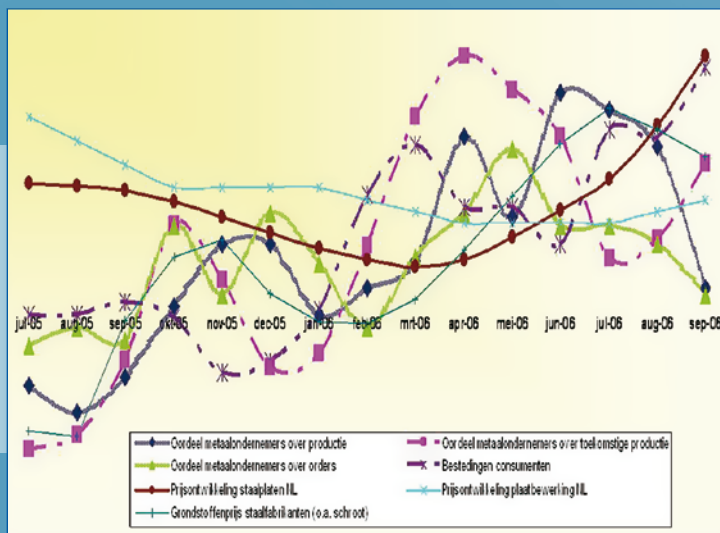
Tabel met gegevens van de maand september 2006

## HOE ZIET DEZE MARKTINFORMATIE ERUIT?

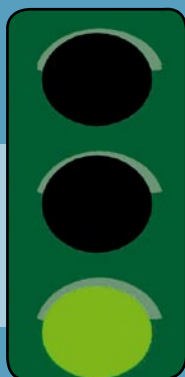
Het overzicht bestaat uit diverse statistieken die speciaal voor plaatwereld interessant zijn. Aan de hand van kleuren is heel eenvoudig de algemene trend zichtbaar en kunt u een (minder) positieve tendens eenvoudig signaleren. Wilt u nadere informatie, dan is dat ook mogelijk. Om specifieke gegevens nog eens verder te verduidelijken, zijn deze in grafiekvorm weergegeven. Hiervan is nevenstaand voorbeeld van de maand september weergegeven.

## MAANDELIJKE MARKTINFORMATIE

De naam verradt het eigenlijk al. Net als bij de BrancheBarometer geeft deze faciliteit maandelijkse informatie over de staalplaatmarkt. Het verschil? De maandelijkse marktinformatie is uitgebreider en geeft de gegevens gespecificeerd weer. Actuele maandstatistieken worden vergeleken met die van zowel een maand als een jaar terug. Nog één bijkomend gegeven: De maandelijkse marktinformatie is enkel voor leden van de FDP beschikbaar.



Grafiek met de statistieken van september 2006



De kleur van het stoplicht geeft een algemene tendens weer.

## HOE KUNT U DE GEWENSTE GEGEVENS INZIEN?

Deze faciliteit is beschikbaar gesteld voor leden van de FDP. Log in op de website met uw persoonlijk inloggegevens. Onder het kopje 'Prikbord' vindt u een de gewenste gegevens. ◀

# Interactieve Design Innovation

## Verslag van workshop op 30 november 2006

Geel! Rood, of toch maar oranje? Deelnemers aan de 'workshop Design' steken hun gekleurde kaarten omhoog. Tijdens de workshop kregen de deelnemers diverse voorbeelden van design voorgelegd waarover ze mochten stemmen. Soms ontstaat een korte, stevige discussie tussen de deelnemers: waar hoort die machine thuis? Heeft design in deze markt waarde, of niet? Hoe is deze waarde te ontdekken en hoe kunt je daar een bijdrage aan leveren en ook nog aan verdienen? Deze onderwerpen kwamen ter sprake op de workshop 'Design' van Frank van Dam (Van Dam Orenda) en Alexander Groenewege (Alexander Groenewege Industrial Design) op 30 november jongstleden voor ongeveer 30 praatwerkers.



### MEER DESIGN MEER BUSINESS?

Betekent meer design ook meer business? Jazeker! was de conclusie van de workshop. Het vraagt echter wel om een doelgerichte benadering. Want design is een steeds belangrijker verkoop- en gebruikersargument. Onze klanten hechten steeds meer waarde aan design en als het de moeite waard is dan willen ze hiervoor best betalen. Een voorwaarde is wel dat design de waarde van het product vergroot.

### TOP GEAR FOR MACHINERY

De workshop leverde handvatten om die meerwaarde te ontdekken. Ter illustratie gebruikten Frank van Dam en Alexander Groenewege een soort TOP-GEAR for Machinery. Net als in het populaire autoprogramma op televisie deelden men producten en machines in op basis van 'cool of not-cool'. Wil je binnen de eigen organisatie de extra waarde van design te bepalen, dan moet je het enigszins subtieler aanpakken.

De zogenaamde 'market-map' is hiervoor een handig hulpmiddel: Producten of machines worden op een grafiek ingedeeld naar prestaties en functionaliteit. Door het invullen van deze grafiek ontstaan automatisch clusters. Deze clusters zijn eigenlijk marktsegmenten.

Design speelt hierin een bepaalde rol. Doordat de producten overzichtelijk in de clusters zijn geplaatst, worden patronen zichtbaar. Hieruit is eenvoudig de rol van design te herkennen. Tevens is het een hulpmiddel om te zien of klanten bereid zijn hiervoor te betalen.



# Workshop

## MERKEN EN DESIGN; MEER DAN SPECIFICATIES ALLEEN

Klanten kijken op dezelfde manier naar producten en machines. Zij analyseren de functies en prestaties. In eerste instantie lijkt het vooral rationeel. Maar daarnaast beoordelen klanten tevens met hun hart en laten het buikgevoel meespreken. Deze laatste stelling leverde nogal wat discussie op: "Als je een machine koopt, let je toch op de specificaties en de prijs?" was een veelgehoorde uitspraak. Andere deelnemers waren van mening dat dit niet voldoende was. "Steeds vaker spelen andere factoren mee: Neem de machines van IMS, Buhrs, Heidelberg, ALSI. Die stralen iets uit. Deze machines zeggen iets over het merk."

beoordeling (specificaties en prestaties), maar bevat zeker ook emotionele en commerciële argumenten.

Design is een multidisciplinaire zaak en u als plaatwerker heeft hier ook belang bij: Uw rol als toeleverancier moet goed zijn, wilt u succes hebben.

## DESIGN PRODUCEREN

Toeleveranciers nemen deel aan het multidisciplinaire werk: Begrijpen hoe design werkt, welke waarde het heeft voor de klant en wat het betekent voor het plaatwerk.

Plaatwerk is vaak een belangrijk onderdeel van design. In de discussie tijdens de workshop ontstonden een paar gouden regels voor het realiseren van goed design:

- 1 In het een beginstadium, naast levertijd, kostprijs en dergelijke, ook design als onderdeel meenemen.
- 2 Klanten betrekken in de discussie: dat bespaart zowel u als de klant een hoop tijd en geld. Bovendien kan uw Chinese concurrent op deze manier niet makkelijk deelnemen.
- 3 Design vraagt een goede voorbereiding en evaluatie om methodisch te werken. Ruim daar voldoende tijd en capaciteit voor in. Designers worden vrijwel altijd extern ingehuurd en dit vereist een goede afstemming.
- 4 Tenslotte: Een multidisciplinaire aanpak vereist goed projectmanagement. Eenieder dient zijn steentje daaraan bij te dragen. ◀

## MEER WETEN?

Heeft u deze workshop gemist of wilt u meer weten? Neem dan contact op met: Frank van Dam; [www.orenda.nl](http://www.orenda.nl) Alexander Groenewege; [www.groenewege.nl](http://www.groenewege.nl).

## VERVOLGPLAN

In vervolg op de workshop rond design, creativiteit en innovatie, heeft de FDP een nieuw project. Binnen dit project wil de FDP een structuur creëren waar de producteigenaren, oftewel de OEM'ers en de ontwerpwereld (design bureau's), samen komen. Een opvallend en functioneel design is bij consumentengoederen al gemeengoed, maar zien we bij industriële goederen in mindere mate. Een onderscheidend ontwerp wordt bij een machine- of apparatenfabrikant nog weinig als voordeel opleverend instrument gebruikt. De FDP gaat binnen het project de benodigde samenwerking met producteigenaren en ontwerpers faciliteren.



Machine: Heidelberg

Merken worden in de markt gezet door producten te verkopen en bepaalde aspecten van het merk op allerlei wijzen te communiceren. Ruim 70% van die communicatie is 'non-verbaal'. Design kan deze 'non-verbale' communicatie prima sturen.

Design en merk spelen niet alleen een rol bij de aankoop, maar ook bij installatie en onderhoud. Past bijvoorbeeld het gedrag van de service-monteur in mijn beeld van het merk? Kijken en kopen begint dus met een functionele



Machine: AlsI

# Boek over Hoge Sterkte Staal

## Onderdeel Kennisoverdrachtsproject

Behalve in de automotive industrie is Hoge Sterkte Staal (HSS) ook in het midden- en kleinbedrijf goed te gebruiken. Een dunner materiaal met een hogere sterkte biedt mogelijkheden voor besparingen in gewicht en in kosten.

Er zijn genoeg voorbeelden van succesvolle toepassingen van HSS, variërend van containers tot kinderfietsjes. Toch blijkt er in het midden- en kleinbedrijf nog veel onduidelijkheid te bestaan over de toepassing van HSS of is het materiaal zelfs onbekend. Om die reden is de Federatie Dunne Plaat samen met Corus en MCB een zogenaamd Kennisoverdrachtsproject op het gebied van HSS gestart. Het doel is om via kennisuitwisseling en krachtenbundeling individuele (plaatwerkende) ondernemingen sterker te maken.

### BOEK

Een onderdeel van het project is de ontwikkeling van een boek over HSS, waarin vanuit verschillende invalshoeken naar de toepassing van het materiaal wordt gekeken. Het boek wil de lezer prikkelen en belangstelling opwekken voor het toepassen van HSS. Met voorbeelden uit het midden- en kleinbedrijf wordt duidelijk in welk een uitgebreid scala aan producten HSS is toe te passen. De beslissing over welk materiaal uiteindelijk wordt toegepast, is afhankelijk van onder andere het ontwerp, de constructie en de fabricage. Elk van deze disciplines bekijkt het materiaalgebruik vanuit de eigen expertise. Het boek gaat praktische informatie bieden over de mogelijkheden die HSS biedt. Dit wordt gedaan door het onderwerp vanuit de praktijk te benaderen. Eén hoofdstuk is gewijd aan de ervaringen van praktijkmensen. Via interviews komen praktijkmensen aan het woord en zijn geven hun ervaringen rond het toepassen van HSS. In het boek worden voorts de bewerkingsmogelijkheden behandeld. Ontwerpen is opgenomen in een apart hoofdstuk en constructies worden besproken aan de hand van uitgewerkte voorbeelden. Naast kennisbron wil het boek ook een inspiratiebron zijn. Niet alleen voor mensen die beroepsmatig ontwerpen, construeren, fabriceren of inkopen, maar ook voor degene die nog studeert en in de toekomst een van deze functies wil vervullen. Het boek wordt dit jaar gepresenteerd. ◀



# Plaatbewerkers Waar staat u in de markt?

Plaatwerkende bedrijven presteren al maanden uitstekend vergeleken met de totale Nederlandse industrie. Voor de plaatbewerkers is dit goed nieuws. Maar hoe kunnen we dit zonder meer concluderen?

### FUSIEVOORDELEN

Mede dankzij de FDP BrancheBarometer zijn maandelijks marktconclusies mogelijk. De BrancheBarometer geeft de resultaten weer van een onderzoek onder de Nederlandse plaatbewerkers. Alle deelnemers vullen één maal per maand een korte enquête in, waarin ze hun oordeel over de afgelopen maand verwoorden.

De indrukken van alle deelnemers worden gebundeld en aan de deelnemers geretourneerd. Vervolgens is eenvoudigweg te concluderen wat hun positie is in de

plaatmarkt en die in de totale industrie. In de loop der jaren hebben zich voldoende deelnemers aangemeld om een realistisch beeld te kunnen vormen. Bovendien geldt hoe meer deelnemers, des te groter de betrouwbaarheid van de informatie is.

Bent u geïnteresseerd en heeft u plaatbewerking als belangrijkste activiteit? Meldt u dan aan op [www.formdesk.nl/fdp/abonnee](http://www.formdesk.nl/fdp/abonnee). Deelname aan de BrancheBarometer is geheel anoniem, wat het objectieve beeld bevordert. Uiteraard kunnen we enkel plaatbewerkers toelaten om een zuiver beeld te creëren. Bent u geen plaatbewerker dan kunt u zich wel opgeven als ontvanger van het maandelijks persbericht. Ook hiervoor kunt u zich aanmelden op de bovenstaande website. ◀

## NIEUWE LEDEN FDP

### Stenman Holland Veenendaal

ontwikkelt, produceert en verkoopt hang- en sluitwerk en fietsaccessoires onder de merknamen Axa en Basta.

### A18metaal Doetinchem

houdt zich bezig met lasersnijden en kanten.

### Dibalex Alblisserdam

is ontwerper en producent van profileermachines, profileerinstallaties, vormrollen en lasmachines.

### Cadict Eindhoven

levert think3 software en diensten om het productontwikkelproces bij dunne plaat te optimaliseren.

### SSAB Swedish Steel Beuningen

is het verkoopkantoor in de Benelux van extra en ultra Hoog Sterktestaal in de vorm van platen en coils.

### Wemo 's-Hertogenbosch

ontwikkelt machines voor het ponsen, buigen en bewerken van dunne plaat. Daarnaast ontwikkelen en bouwen ze gereedschappen.

Colofon  
Redactie > FDP  
Vormgeving > zaza.nl