

# 10 □ 2 □ Metallurgische Industrie

Voorzichtig met convenanten → 4

Kamerleden positief over metallurgische industrie → 6

Ken uw klant → 8

Messing uit Drunen → 10

Fluitend naar het werk → 12





# Voorzichtig herstel



De economische berichtgeving is de laatste maanden niet bepaald eenduidig. Goed nieuws en zorgelijke berichten wisselen elkaar af. Ook voor onze eigen sector is het moeilijk voorstellingen te doen voor de rest van 2010 en verder. Het eerste half jaar liet een herstel zien van de vraag. Dit herstel was deels te danken aan overheidsmaatregelen om de vraag te stimuleren, denk bijvoorbeeld aan de schrootpremie voor auto's, en voor een belangrijk deel aan het aanvullen van voorraden. De bouwsector blijft duidelijk achter bij dit beeld.

In de opkomende markten is bepaald geen sprake van vraagtuitval en dit maakt dat we in het Westen in een zeer ongebruikelijke situatie zijn beland: in tijden van crisis verkrapt de wereldmarkt voor primaire grondstoffen en schroot, en stijgen de prijzen. De beschikbaarheid en betaalbaarheid van kwaliteitsgrondstoffen en schroot staan voor de wereldwijde metallurgische industrie onder druk. Gevreesd moet worden dat bepaalde landen hun toevlucht zullen zoeken tot uitvoerbeperkende maatregelen, waardoor de kwestie ook een handelspolitieke dimensie krijgt. Eind 2010 komt de Europese Commissie met een beleidsdocument. Via Eurometaux heeft de VNMI hard gelobbyd om in dit document meer nadruk te leggen op recycling, niet alleen vanuit milieuoogpunt, maar ook vanuit het oogpunt van de beschikbaarheid van grondstoffen. 'Urban mining', het winnen van metalen uit gebruiksgoederen, zou veel voortvarender ter hand genomen kunnen worden.

Om het milieubeleid van de branche vorm te geven en om de gezamenlijke belangen naar buiten toe te behartigen heeft de VNMI een Werkgroep Milieu opgericht. In deze werkgroep zijn ook de werkzaamheden van de Stichting Basismetalaalindustrie en Milieu (SBM) ondergebracht. Eind 2010 zal de SBM worden opgeheven, zonder dat de continuïteit van het milieubeleid van de sector in gevaar komt. Wat ook niet in gevaar komt, ook niet in tijden van crisis, zijn de energiedoelstellingen. De Routekaart 2030, gericht op serieuze energie-efficiency, verloopt volgens plan.

De afgelopen maanden heeft het bestuur een strategiediscussie gevoerd en die heeft geresulteerd in een herijking van het beleid voor de komende jaren. Er zijn twee expliciete aandachtspunten geformuleerd: aandacht voor de keteneffecten van onze processen en producten, en het bewaken van een gelijk speelveld binnen en buiten Europa.

Wim Hamers  
Voorzitter VNMI

# Voorzichtig met convenanten



**De VNMI kijkt tevreden terug op twintig jaar milieuconvenant.**

**Niet zo gek volgens professor Elbert Dijkgraaf, want convenanten hebben vaak veel weg van een loterij zonder nieten.**

In 2009 werd Dijkgraaf hoogleraar empirische economie van de publieke sector aan de Erasmus Universiteit Rotterdam (inmiddels staan zijn activiteiten als hoogleraar op een laag pitje, omdat hij na de verkiezingen van juni 2010 namens de SGP zitting heeft genomen in de Tweede Kamer). Zijn oratie deed destijds nogal wat stof opwaaien, want hij betoonde zich daarin uitermate kritisch over de doelmatigheid van (energie)convenanten. Reden genoeg voor een gesprek.

Dijkgraaf wil graag benadrukken dat zijn onderzoek zich richt op energieconvenanten en dat de resultaten van zijn onderzoek niet één op één hoeven te gelden voor andere convenanten. "Naar mijn mening kennen energieconvenan-

ten een aantal fundamentele tekortkomingen. Energie is een belangrijke kostenpost, waardoor er voor bedrijven al een belangrijke prikkel bestaat om de kosten terug te dringen. In een convenant leggen bedrijven of sectoren zich vervolgens vast op min of meer door henzelf opgestelde streefgetallen. Dan moet je niet gek opkijken als de streefcijfers van het convenant gehaald worden. Milieuconvenanten waarin gestreefd wordt naar het terugdringen van het gebruik van bepaalde stoffen of het vervangen van deze stoffen door minder schadelijke alternatieven, kennen deze kostenprikkel niet en zouden daarom beter kunnen werken. Toch gelden ook hier de andere nadelen, of uitdagingen, die aan convenanten in het algemeen kleven."



### Voordelen

“Energieconvenanten zijn vaak een vlucht naar voren. Ze zijn vrijwillig en kennen vrijwel nooit sancties. Dus als een bedrijf onverhoopt de – makkelijk haalbare – doelstellingen om wat voor reden dan ook toch niet haalt, is er nog geen man over boord. Een convenant is dus een stuk aantrekkelijker dan regelgeving vanuit de overheid waar de sector geen invloed op heeft, of dan fiscale maatregelen.”

Dijkgraaf vindt ook dat het Nederlandse overlegmodel vele voordelen kent, maar de manier waarop convenanten worden afgesloten is er daar niet een van. “De Nederlandse overheid is erg happig op het afsluiten van convenanten. Dus als een sector een minister op zich af ziet komen die graag een convenant wil afsluiten, dan zit je gebakken. Dan zou je wel gek zijn als je, wetend dat de minister de sector niet heel goed kent, stringentere doelstellingen opneemt dan je zonder convenant ook wel zou bereiken. Voor doelmatige convenanten zou de overheid in feite veel meer moeten kijken of de doelstellingen sowieso al zouden worden bereikt – maar dan is er dus ook geen convenant nodig – of dat er misschien toch wat extra’s zou kunnen worden bereikt.”

Eigenlijk zou de overheid zich volgens Dijkgraaf bij ieder convenant twee vragen moeten stellen: zouden de resultaten ook bereikt zijn zonder convenant en wat zijn de alternatieven? Dijkgraaf: “Wat betreft de eerste vraag vind ik dat we niet moeten kijken of de doelstellingen gehaald zijn, maar zou je de situatie in Nederland moeten vergelijken met een sector in een land waar geen convenant is gesloten. Vooralsnog is dergelijk vergelijkingsmateriaal niet echt voorhanden, maar ik zou wel onder de indruk zijn als een sector in een land met convenant significant beter presteert dan dezelfde sector in een ander land. Helaas zijn hiervoor maar weinig aanwijzingen te vinden.”

### Nietsdoen

“De alternatieven. Er zijn voor de overheid grofweg vijf manieren om milieudoelen te bereiken: subsidie, regelgeving, belasting, convenanten en verhandelbare rechten. De verhandelbare rechten zijn niet meegenomen in het onderzoek omdat die te recent zijn ingevoerd om nu al te kunnen evalueren. Uit onze analyse blijkt dat belastingen het meest effectief zijn; dat verhoogt de kostprijs waardoor een sector andere afwegingen zal maken. Probleem is wel dat als de belasting te hoog wordt – en datzelfde geldt voor regelgeving – , bedrijven nieuwe investeringen elders zullen doen. Dat leidt dus tot de conclusie dat voor een aantal zaken belastingen en regelgeving niet of slechts ten dele haalbaar zijn, omdat je daarmee de industrie te hard raakt ten opzichte van de concurrentie. Subsidie kan altijd, zolang

het geen verkapte staatssteun is, maar de komende jaren zullen de subsidiepotten vanwege bezuinigingen onder druk komen te staan.”

“Dan blijven dus over: convenanten of nietsdoen. Voor energie ben ik er echt van overtuigd dat het nagenoeg niets uitmaakt als we op dezelfde manier convenanten blijven afsluiten als in het verleden. Voor milieuconvenanten gericht op het terugdringen van het gebruik van bepaalde stoffen, kan het wel uitmaken. Bedrijven hebben meestal weinig financiële prikkels om het gebruik van deze stoffen te verminderen, omdat er geen goedkopere alternatieven voorhanden zijn. Zonder belasting of regelgeving als stok achter de deur, moet een sector echt een groen hart hebben om actie te ondernemen. Actie ondernemen kost echter altijd tijd en geld en moeite die ook anders besteed kunnen worden. Dus bij zaken die geen geld opleveren, zal een convenant eerder werken. Al vind ik ook in zo’n geval de percentages minder van belang dan het feit dat er überhaupt actie wordt ondernomen door een sector als geheel. Binnen een sector zullen er weinig bedrijven zijn die vrijwillig kostprijsverhogende maatregelen zullen nemen, daarom is actie van een sector als geheel van groot belang.”

### Kennisuitwisseling

“Nogmaals, de concrete percentages zeggen me niet zoveel, zolang een sector deze zelf min of meer kan vaststellen. Het gaat veel meer om kennisuitwisseling en het organiseren van kennis. Als bedrijven ervaringen uitwisselen over manieren om het gebruik van bepaalde stoffen terug te brengen of om alternatieven in te zetten, zonder dat dit de kostprijs verhoogt of verlaagt, dan kun je die kennis ook uitwisselen. Als de kosten gelijk blijven en alleen het milieu profiteert, dan is het geen probleem als anderen die technologie ook gebruiken. Daar kan de overheid, bijvoorbeeld door Agent-schap NL, voorheen SenterNovem, een bemiddelende rol in spelen. Maar steeds blijft van belang dat de overheid zich niet in de luren moet laten leggen. Dus goede rapportage en evaluatie, zodat je weet wat wel en niet werkt. Het voorkomt ook dat freeriders kunnen meeliften op de successen van een hele sector. Het is misschien on-Nederlands, maar misschien zouden we achterblijvers maar eens bij naam moeten gaan noemen. Eerst intern en als het echt niet helpt ook naar buiten toe.”

“Ondanks mijn kanttekeningen bij het gebruik van convenanten, wens ik iedere sector die zich er echt voor wil inzetten, succes toe bij de uitvoering.”

-----

Ondernemers vragen zich geregeld af of politiek Den Haag doordrongen is van het belang van de Nederlandse maakindustrie. VNMI Magazine sprak met Elly Blanksma van het CDA en Pauline Smeets van de PvdA over modern industriebeleid.

Blanksma en Smeets zijn beiden opnieuw in de Tweede Kamer gekozen en allebei hebben zij (delen van het) industriebeleid in hun portefeuille. Blanksma benadrukt dat dit beleidsterrein geen overblijfsel uit het verleden is. "De Nederlandse industrie heeft volop toekomst. Natuurlijk produceren wij niet alles meer zelf, maar het idee dat op een gegeven moment alle industrie zou zijn verdwenen naar lagelonenlanden, ligt echt al een jaar of twintig achter ons. De industrie is en blijft een belangrijke pijler onder onze welvaart."

Smeets denkt er net zo over: "Natuurlijk is er toekomst voor de Nederlandse maakindustrie en echt niet alleen voor nichemarkten of special products. Kijk naar Corus. Verder heeft Nederland dan misschien geen eigen vliegtuigbouwer meer en is Nedcar een assemblagefabriek voor buitenlandse merken, in de toelevering voor beide sectoren spelen Nederlandse bedrijven echter nog steeds een belangrijke rol. Dienstverlening alleen is onvoldoende basis voor onze welvaart."

#### **Niet achteroverleunen**

De sterke positie van de Nederlandse industrie mag echter geen reden zijn om achterover te leunen; niet in tijden van crisis, maar ook daarna niet, zo vindt Blanksma. "De dynamiek in opkomende markten is zo enorm. Ik ben een paar keer met Kamerdelegaties in landen als India geweest en daar gebeurt het. Overal wordt gebouwd, je voelt de energie. Het Westen is bepaald niet kansloos, maar zal rekening moeten houden met sterke concurrenten; concurrenten die zich allang niet meer alleen met bulkproducten zonder al te veel toegevoegde waarde bezig houden."

Smeets vindt dat Nederland zich moet richten op zijn sterke kanten. "Een stabiele industrie kan niet zonder kennis en innovatie en ondanks alle negatieve verhalen zijn die in Nederland volop aanwezig. Het vasthouden van kennis en innovatie vereist wel voortdurende aandacht en onderhoud. De Nederlandse overheid kan niet alles doen en daarom zouden we ons vooral moeten richten op kansrijke sectoren en niches en daar investeren in kennis en innovatie."

# Kamerleden positief over metallurgische industrie

Ook Blanksma benadrukt de sterke uitgangspositie van Nederland. "We hebben een slimme, hoogopgeleide bevolking, een goede wetenschappelijke basis, hightech industrie van wereldfaam en sterke, wereldwijde netwerken, netwerken die al thuis beginnen met de haven van Rotterdam en met Schiphol, maar ook omdat Nederlandse bedrijven over de hele wereld actief zijn."

## Onderwijs

Den Haag is dus doordrongen van het belang van de Nederlandse industrie, inclusief de metallurgische, maar wat kan de politiek concreet betekenen? Zowel het CDA als de PvdA ziet wel een rol voor de politiek weggelegd. Pauline Smeets gelooft dat de politiek een rol kan spelen in het beter op elkaar aansluiten van onderwijs en praktijk. "Wij moeten het ons aanrekenen dat werkgevers klagen dat het onderwijs volgens hen te weinig aansluit op de praktijk. Zij hebben vaak moeite het juiste personeel te vinden. Natuurlijk gaan wij niet vanuit Den Haag het onderwijscurriculum herschrijven. Wel kunnen we obstakels wegnemen zodat het voor onderwijs en bedrijfsleven makkelijker wordt om samen te werken. Waarom zouden MBO- en HBO-opleidingen hun onderwijsaanbod niet mogen toespitsen op de regionale bedrijvigheid? Als de kwaliteit gewaarborgd blijft, moet dat kunnen."

Ook Elly Blanksma gelooft niet dat de bijdrage van Den Haag moet bestaan uit (meer) geld. "Al was het maar omdat de overheidsfinanciën dat op dit moment niet toelaten. Toch hebben partijen – overheid, bedrijfsleven, sociale partners – elkaar nodig. De politiek mag het prille herstel niet kapot bezuinigen. Investerings blijven nodig." Blanksma steekt ook de hand in eigen boezem: "De overheid is vaak te traag. Het afgeven van vergunningen, het doorvoeren van regelgeving, het gaat allemaal veel te langzaam. Normaal is dat al frustrerend, maar in tijden van crisis zou je iets meer een *sense of urgency* verwachten."

Smeets vindt het vestigingsklimaat een tweede aandachtspunt voor Den Haag en ook zij noemt daarbij de regeldruk. "Op dit moment is de regeldruk met name voor ondernemers erg hoog. Dat schrikt jonge en innovatieve ondernemers af. Toch gebeurt er al wel veel op dit gebied, niet

altijd even zichtbaar, maar we gaan wel de goede kant op. Daarnaast, en dat klinkt misschien abstract, kan de overheid ook bijdragen aan een prettige leef- en werkomgeving en, al minder abstract, aan een gunstig fiscaal klimaat."

## Duurzaamheidsagenda

Blanksma vindt dat Nederland soms wel eens iets te hard loopt. "Wij zijn zeer internationaal georiënteerd en voldoen altijd zo snel mogelijk aan Europese regels en WTO-richtlijnen. Andere landen vinden altijd wel manieren om de implementatie van bepaalde regels uit te stellen of tegen te houden. Nederland hoeft niet altijd het beste jongetje van de klas te zijn. Ik vind het veel belangrijker dat we internationaal naar een *level playing field* streven."

Wat het CDA betreft blijft de ambitie om bij de vijf beste kenniseconomieën te behoren recht overeind staan. Blanksma: "We zullen ons de waarschuwingen van het Innovatieplatform dat de realiteit achterblijft bij de ambities ter harte moeten nemen. De feiten wijzen het keer op keer uit: kennis is de belangrijkste randvoorwaarde voor economische groei."

Beide Kamerleden zien de toekomst van de Nederlandse maakindustrie met vertrouwen tegemoet. Smeets is vol lof over de inspanningen van de VNMI om ook in deze zware tijden onverkort vast te houden aan de duurzaamheidsagenda en er zelfs met de Routekaart een schepje bovenop te doen. "Binnen de mogelijkheden die WTO- en EU-regels bieden, vind ik dat de Nederlandse overheid dit soort initiatieven zou moeten ondersteunen, al is het maar door duidelijke regels op het gebied van duurzaam inkopen. Nederland wil graag duurzaam zijn zonder echter de eigen concurrentiepositie op te geven. We zijn geen Gekke Henkie."

Ook Blanksma prijst de toekomstvisie van de metallurgische industrie. "U durft het aan om in tijden van crisis door te gaan met zeer ambitieuze duurzaamheidsdoelstellingen en toont daarmee aan te geloven in de toekomst en in duurzaamheid. U laat zien dat het milieu in moeilijke tijden niet het kind van de rekening hoeft te zijn."

-----

# Ken uw klant

Het streven naar energie-efficiëntie, hoofddoel van de Routekaart, heeft onherroepelijk consequenties voor de afnemers, omdat het zal leiden tot andere productieprocessen of wellicht tot nieuwe materialen. Energie-efficiëntie komt niet altijd uit andere processen, maar ook uit het hergebruik van materialen. Het is in veel gevallen nu eenmaal goedkoper om bestaande materialen opnieuw te gebruiken. De meest efficiënte manier om te komen tot hergebruik is een veel beter inzicht in de keten.

Dit alles heeft ertoe geleid dat de keten een belangrijke rol speelt in het denken over de Routekaart. De metallurgische industrie opereert tenslotte niet in het luchtledige. Eerder dit jaar is daarom de zogeheten *Versnellingskamer* gelanceerd. In de Versnellingskamers is aan de afnemers gevraagd hoe zij denken dat hun vraag zich tot 2030 zal ontwikkelen. In dit artikel wordt gekeken naar de Versnellingskamer over de automobiellndustrie. De Routekaart heeft ook met andere belangrijke afzetsectoren Versnellingskamers georganiseerd. De organisatie van de Versnellingskamers is in handen van procesbegeleider BECO en adviesbureau Twynstra Gudde. Van tevoren is de deelnemers aan de Versnellingskamer toegezegd dat zij vrijuit konden meedenken en -praten en daarom worden in dit artikel geen namen genoemd.

## Nieuwe generatie

Buitenstaanders kijken misschien op van een Versnellingskamer met de automobiellndustrie. Zij realiseren zich echter onvoldoende dat het feit dat Nederland geen eigen onafhankelijke autofabrikanten kent, niet betekent dat de toelevering vanuit Nederland aan de automobiellndustrie niets voorstelt. Integendeel, met name de Nederlandse metallurgische industrie is een zeer belangrijke toeleverancier voor de Europese automobiellndustrie.

In deze Versnellingskamer, die in het voorjaar plaatsvond, waren vertegenwoordigers van VNMI-bedrijven en van de automobiellndustrie aanwezig. Leidend voor deze bijeenkomst was een opdracht uit de Routekaart, namelijk het bijdragen aan een nieuwe generatie auto's (of andere voertuigen) die tijdens hun *lifecycle* de helft minder energie gebruiken en waarvan de materialen volledig te recyclen zijn.

Concreter gesteld: wat heeft de automobiellndustrie in 2030 van de metaal nodig? Om een antwoord op die vraag te krijgen is het nodig te weten hoe deze branche denkt dat de auto van 2030 eruit ziet, welke materialen en productieprocessen daarvoor nodig zijn en aan welke eisen die materialen moeten voldoen. De eisen van de automobiellndustrie zijn de klantvragen voor de metaalsector.







## In de Routekaart 2030 streeft de metallurgische sector, verenigd in de VNMI, naar vijftig procent efficiëntieverbetering in 2030. Deze ambitieuze doelstelling kan alleen gehaald worden als de hele keten wordt betrokken.

### Niet eenduidig

Eén van de eerste conclusies van de Versnellingskamer moet echter luiden dat de klantvraag van de automobielenindustrie veel minder eenduidig is dan verwacht of gehoopt. Een reden daarvoor is het ontbreken van een duidelijke langetermijnstrategie van de automobielenindustrie, een ander de structuur van deze branche. Dit wil echter niet zeggen dat de bijeenkomst onnodig was, integendeel.

In de Versnellingskamer ging het vooral over te verwachten ontwikkelingen in materiaalgebruik en de toekomstbestendigheid van bestaande productoplossingen. Besparingen als het terugdringen van de filelast zijn van groot belang als het gaat om het terugdringen van het energieverbruik van het autopark, maar het ligt voor de hand dat anderen daar het initiatief nemen.

De automobielenindustrie verwacht voor de toekomst vooral lichtere metaalsoorten met hogere eisen als het gaat om stijfheid en treksterkte. Hier komt de lifecyclegedachte weer om de hoek kijken, want hoewel het produceren van lichtere staalsoorten meer energie kost dan traditionele soorten, levert het gebruik een besparing op. Het gaat uiteindelijk dus om het juiste evenwicht.

### Aanspreekpunt

De structuur van deze branche maakt dat het niet eenvoudig te bepalen is waar de uiteindelijke materiaalkeuze wordt gemaakt. Voorontwikkeling, design en engineering spelen een rol, maar hoe belangrijk die rol is, verschilt per bedrijf. Daarnaast is er meestal de afdeling inkoop die bekijkt of alle wensen ook financieel haalbaar zijn. Tenslotte werkt de automobielenindustrie nog eens met een groot aantal toeleveranciers. Het ontbreekt de metaalbedrijven dus aan een duidelijk aanspreekpunt. De sector zou zelf stappen kunnen nemen om de belangrijkste stakeholders, inclusief de toeleveranciers, te benaderen om zo een beter inzicht in de klantvraag te krijgen.

Samenwerking is om meer redenen van groot belang. De automobielenindustrie ontkent niet dat er aan *cherry picking* wordt gedaan. Nieuwe producten uit de metaalsector worden na een eerste order in lagelonenlanden geplaatst. Ook worden metaalbedrijven tegen elkaar uitgespeeld. Hieruit blijkt dat de bescherming van intellectueel eigendom nog

veel te wensen overlaat, veel metaalbedrijven zijn te klein om dat goed te regelen. Duurzame samenwerkingsverbanden, bijvoorbeeld in de vorm van een technologisch materiaalkennisinstituut dat ook de bescherming van intellectuele eigendomsrechten op zich neemt, zou een alternatief kunnen zijn.

Tijdens de Versnellingskamer werden allerlei suggesties gedaan om op materiaal te bezuinigen. Uitgangspunt hiervoor zou moeten zijn om veel meer onderdelen te integreren en daarvoor zijn goede contacten tussen automobielenindustrie en metaalbedrijven van groot belang.

De automobielenindustrie had een duidelijke waarschuwing voor de metallurgie. Metaalbedrijven lijken te veel gericht op omzet en handel en te weinig op de toegevoegde waarde die voortkomt uit langdurige relaties. Dat maakt dat ontwerpers en engineers in de verleiding kunnen komen om alternatieven voor metaal, zoals kunststoffen, in overweging te nemen.

### Duurzame relaties

Een van de belangrijkste conclusies van de Versnellingskamer is dan ook dat er veel intensievere contacten zouden moeten zijn met de klant en zijn toeleveranciers, uiteraard bij de opdrachtontwikkeling maar beter nog in het ontwikkelingstraject dat aan de opdrachtverlening vooraf gaat. Praat in een veel vroeger stadium over wensen en ideeën. Positioneer de metaalbranche als toeleverancier van productoplossingen met duurzame toegevoegde waarde. Misschien geen opzienbarende conclusie, maar wel een die tijdens de Versnellingskamer met voorbeelden en aanbevelingen een stuk concreter is gemaakt.

Daarnaast zouden metaalbedrijven zich, volgens de vertegenwoordigers van de automobielenindustrie, minder op omzet en meer op verdieping en specialisatie moeten richten. Op die manier ontstaan er meer duurzame relaties en komen de bedrijven dichterbij de klant. Concurrentie op prijs alleen zal nooit een dergelijke band creëren.

-----



# Messing uit Drunen



De geschiedenis van LDM gaat terug tot 1960. LIPS in Drunen begon toen met de productie van messing. In 1982 werd de productie van messingstaven en koperbuizen afgesplitst van LIPS en ging het bedrijf verder als LDM (LIPS Drunen Metaal). In 1990 nam het Zweedse mijnbouwbedrijf Boliden LDM over om het in 2004 door te verkopen aan Outokumpu, de huidige eigenaar.

Ook de huidige eigenaar, Outokumpu, zal geen blijvertje zijn, zo voorspelt Priest: "Outokumpu richt zich vrijwel uitsluitend op roestvrij staal en dan is een messingbedrijf een vreemde eend in de bijt. Dat wil niet zeggen dat Outokumpu zich vergist heeft. Het was meer zo dat wij in 2004 onderdeel waren van een grotere transactie tussen Outokumpu en Boliden. Eigenlijk staan wij al sinds 2004 te koop. Wij zijn misschien wel de vreemde eend in de bijt, maar zeker niet het lelijke eendje. LDM is een gezond bedrijf en onze eigenaar wil daarom een goede prijs. Op dit moment is die prijs blijkbaar te hoog voor potentiële kopers."

## Investeringsen

De huidige eigendomsverhoudingen leveren overigens weinig problemen op. "Binnen Outokumpu zijn wij volledig zelfstandig, geen directeuren vanuit Finland, geen oekazes vanuit het hoofdkantoor. Dat kan ook, omdat LDM het goed doet. Vorig jaar was weliswaar een slecht jaar, maar voor wie geldt dat nou niet? Om een indicatie te geven: het verlies over 2009 was ongeveer de helft van de winst over 2007, het beste jaar uit onze geschiedenis."

Sinds ongeveer 2005 richt LDM zich grotendeels op specials en het krijgt daarin volop de ruimte van de eigenaar. Voor deze transitie wordt veel personeel (opnieuw) opgeleid en zijn investeringen nodig, zo vertelt Priest: "Nog maar weer eens een voorbeeld van de vrijheid die wij hebben en de steun die we van Outokumpu krijgen is het feit dat we in 2009, ondanks de beroerde economische omstandigheden, toch voor drie miljoen euro hebben kunnen investeren. Zonder investeringen is een transitie naar special products een illusie."

LDM mag dan deel uitmaken van een multinational, maar door de eigenaar op afstand heerst binnen het bedrijf volgens Priest de sfeer van een MKB-onderneming: "Er heerst hier echt een gevoel van saamhorigheid, mensen kennen elkaar, er is weinig verloop. Naast onze vestiging in Drunen, waar 152 mensen werken, zijn er nog twee magazijnen en hebben we een verkoopkantoor in Duitsland met in totaal acht mensen. Alleen als het gaat om de financiën is LDM met 60 tot 70 miljoen euro omzet geen MKB-bedrijf."

## Kleinschaligheid

De relatieve kleinschaligheid van LDM kent meer voordelen, aldus Priest. "Concurrenten op de markt voor messing zijn tot wel twintig keer zo groot en richten zich voornamelijk op bulk. Dat geeft ons veel ruimte op de markt voor special products. Op dit moment zijn wij druk bezig ons te kwalificeren voor het ISO TS 16949 certificaat. Dit certificaat, speciaal voor de automotive, stelt zeer strenge kwaliteitseisen, veel



**Zoals zoveel leden van de VNMI kent LDM een lange geschiedenis van verschillende eigenaren, soms zelfstandig, soms onderdeel van een consortium. Directeur Roel Priest heeft het allemaal meegemaakt, maar benadrukt dat LDM, los van het eigenaarschap, eigenlijk een heel stabiel bedrijf is dat zich al jarenlang richt op de productie van koper en messing.**

zwaarder dan ISO 9001. LDM is hard op weg de eerste messingfabrikant te worden met dit certificaat.”

“Een van de sectoren waar wij onze special products aan leveren is de automotive. Steeds meer auto's worden tegenwoordig voorzien van een elektrische handrem en daarin wordt zeer hoogwaardige messing gebruikt. Met remmen neem je nu eenmaal geen risico's. Zoals vaker bij special products werken we hierbij samen met andere leveranciers in de keten. Het is dus niet langer zo dat onze producten de fabriek uitgaan en dat we er dan niet meer naar omkijken. Er is in dit hoogwaardige segment vaak sprake van een geregistreerde keten.”

“Het zal duidelijk zijn dat messing voor een elektrische handrem aan strengere eisen moet voldoen dan messing voor een badkamerkraan. Wij investeren daarom tegenwoordig alleen in het beste van het beste. Iets wat in de tijd van bulkproducten niet echt nodig was, toen was goed goed genoeg. De marges waaraan onze huidige producten moeten voldoen worden steeds nauwer, de legeringen worden steeds nauwkeuriger. Nieuwe machines in de perserij en de trekkerij moeten deze nauwkeurigheid keer op keer kunnen leveren. Daarnaast investeren we veel in meetapparatuur om de kwaliteit van de legeringen te kunnen controleren, voor onszelf en onze afnemers.”

### Esthetisch

De steeds hogere kwaliteit van de messingproducten van LDM opent overigens ook nieuwe deuren in de oude markt voor sanitair, zo vertelt Priest. “Dit heeft helemaal niets met veiligheidseisen en dergelijke te maken, maar alles met esthetiek. In het absolute topsegment voor sanitair is men bereid heel veel extra te betalen voor een nog betere oppervlaktekwaliteit. Ook deze markt stelt extreme eisen aan de leveranciers, eisen waaraan wij kunnen voldoen.”

Priest maakt zich geen zorgen voor de lange termijn. “In de messingmarkt verplaatst alleen de bulk zich voor een deel richting lagelonenlanden; de specials, onze markt, nauwelijks. Omdat wij halffabricaten leveren is het niet echt nodig

dat wij vlak bij de eindgebruikers zitten. Dat maakt onze markt een wereldwijde markt. Ook de Verenigde Staten is voor ons een belangrijke markt. Er is niets wat er op wijst dat deze marktomstandigheden fundamenteel aan het veranderen zijn. Daarnaast geeft het feit dat wij binnenkort de eerste messingfabrikant met ISO TS-certificaat zijn ons een stevige plaats op de markt voor special products.”

De hoogwaardige kwaliteit die LDM levert sluit volgens Priest goed aan bij de bedrijfscultuur: “Wij zijn een echt mensenbedrijf met veel ruimte voor scholing en opleidingen waar veiligheid bovenaan staat; veiligheid voor de medewerkers en de veiligheid van onze producten. Daarnaast is duurzaamheid een belangrijk onderdeel van onze filosofie. Wij proberen er alles aan te doen om zo schoon mogelijk te produceren. Wij zien de toekomst met vertrouwen tegemoet.”

-----



Vestigingsplaats: Drunen, verkoopkantoor en twee magazijnen Duitsland  
Onderdeel Outokumpu  
Koperlegeringen: staf en billets  
Medewerkers: 160 in Nederland, 8 in Duitsland  
Omzet 2009: € 80 miljoen

# Fluitend naar het werk

Emiel 't Hart begon in 1985 bij Thyssen Staal en is nooit meer weggegaan. Ondanks lichamelijke ongemakken is hij, naar eigen zeggen, nog nooit een dag met tegenzin naar zijn werk gegaan. "Ik ben begonnen in de striphal, als loodrijver van vloeibaar staal en warme blokken. Dat heb ik acht jaar lang met veel plezier gedaan, maar toen wilde ik wel een stapje hogerop. Ik kon toen terecht in de staalfabriek en daar heb ik geleerd voor voorman-gieter, ook weer in de praktijk. Helaas begon ik een kleine tien jaar later, rond 2003, te sukkelen met mijn knie. Dat had niets te maken met overbelasting door het werk, maar gewoon met slijtage, domme pech."

"In december 2003 kreeg ik een knieprothese, maar een paar weken later kwam daar een zware infectie overheen. Met mijn prothese was het onmogelijk weer als voorman-gieter aan de slag te gaan, maar gelukkig kon ik halverwege 2004 weer aan het werk in de striphal, in mijn oude functie dus. Dat ging een tijdlang goed, maar op een gegeven moment kreeg ik toch teveel last van de knie. Al eerder tijdens mijn revalidatie had ik bij het grondstoffenmagazijn gewerkt en ik heb toen gevraagd of ik definitief overgeplaatst kon worden en gelukkig kon dat. In het grondstoffenmagazijn ben ik begonnen met het opzetten van een computeradministratie en ook heb ik mijn heftruckcertificaat gehaald. Dat is nu ongeveer vijf jaar geleden."

## Met open armen

"In 2006 kreeg ik opnieuw een nieuwe knie, maar ook toen ging het uiteindelijk weer mis. De specialist wilde toen mijn been vastzetten, zodat de knie niet langer kon buigen, maar dat zag ik eigenlijk helemaal niet zitten. Ik heb toen ook andere specialisten geraadpleegd, maar die zeiden allemaal dat er geen alternatief was en zo is in 2008 mijn been vastgezet. Met een gestrekt been kan ik natuurlijk niet meer op de heftruck, dus nu doe ik vooral administratie, een beetje inpakken en ik probeer anderen te helpen."





## De Nederlandse metallurgische industrie mag dan worden geleid door bekwame managers, maar waar zouden zij zijn zonder goede mensen op de werkvloer? Emiel 't Hart van Nedstaal is zo iemand, al 25 jaar.

Emiel 't Hart weigert zichzelf als een zielige invalide te zien. Hij heeft ook nooit overwogen zich definitief te laten afkeuren. Gelukkig voor hem dachten zijn werkgever en zijn collega's er net zo over. "Nedstaal stond vanaf het allereerste begin achter me en ook collega's zijn me nooit anders gaan behandelen. Ik heb in al die jaren nooit de indruk gehad dat ze me liever kwijt dan rijk waren. Iedere keer als ik na een operatie weer begon met revalideren en reïntegreren, werd ik met open armen ontvangen en was er een geschikte plek waar ik weer aan de slag kon. Ook hebben ze altijd mijn aanvragen naar het UWV voor een aangepaste auto ondersteund. Het bedrijf is per openbaar vervoer nauwelijks te bereiken, dus zonder auto zou ik hier niet eens meer kunnen werken. Juist omdat ik altijd met zoveel plezier naar mijn werk ga, ben ik misschien af en toe wel eens wat te enthousiast en te snel weer begonnen."

### Nooit spijt

Voordat hij op zijn 33<sup>e</sup> bij Nedstaal begon was 't Hart timmerman en vrachtwagenchauffeur. "Chauffeur bleek toch niets voor mij; altijd weg en ik zag de kinderen haast nooit. Gelukkig heb ik het altijd wel getroffen met werkgevers, want ook mijn toenmalige baas gaf me alle ruimte bij het zoeken naar een nieuwe baan. Eind augustus 1985 heb ik bij Nedstaal gesolliciteerd en op 1 september kon ik beginnen. Ik heb er nooit een dag spijt van gehad."

Vooraf over de goede sfeer binnen het bedrijf en over Nedstaal als werkgever is 't Hart zeer te spreken. "Het bedrijf heeft een paar keer nieuwe eigenaars gekregen, er zijn overnames en splitsingen geweest en toch is die goede sfeer altijd gebleven. Een jaar of tien geleden zag het er niet goed uit, maar meneer Glimmerveen zag er toch brood in en hij heeft de boel toen overgenomen. Dat is misschien wel onze redding geweest. Natuurlijk zijn er de afgelopen 25 jaar reorganisaties geweest, al is het maar omdat je nu voor hetzelfde werk veel minder mensen nodig hebt dan toen.

Ik ken de getallen niet, maar ik geloof dat er 25 jaar geleden ongeveer 1.200 mensen bij Nedstaal werkten, en nu bij Nedstaal en Ovako samen misschien nog een kleine 600. Toch is er ook tijdens reorganisaties altijd zorgvuldig met mensen omgegaan."

### Niet op halve kracht

Dat 't Hart niet de enige is die zo over het bedrijf denkt, blijkt wel uit het feit dat veel mensen al tientallen jaren bij Nedstaal werken. "Van de mensen die na mij in vaste dienst zijn komen werken, zijn er maar heel weinig die er niet meer werken, behalve natuurlijk als ze met pensioen gaan. Mensen verdwijnen door pensioen, niet omdat ze ergens anders gaan werken. Je komt hier veel mensen tegen die hier al 40 jaar werken. De mentaliteit is er ook naar, niemand loopt de kantjes eraf, iedereen is bereid elkaar te helpen. Ik heb er daarom ook bewust voor gekozen op een afdeling te werken waar ik zo min mogelijk door mijn knie beperkt zou worden. Op halve kracht in de gieterij, dat past niet bij mij. Ik ga er vanuit dat ik tot mijn 65e blijf werken, als ik er eerder uit kan, prima, maar als het wel 65 wordt, vind ik dat ook niet erg."

"Als collega's gaan we als vrienden met elkaar om, maar niet privé, niet buiten het werk om. Ook is er geen personeelsvereniging. We hebben eens per jaar de Ronde van Nedstaal, een gesponsorde hardloopwedstrijd waarvan de opbrengsten naar een goed doel gaan, dit jaar Pink Ribbon. Tijdens deze dag zijn er veel collega's als vrijwilliger op de been. Voor de zomerstop is er dan nog een personeelsbarbecue. Maar dat is het wel zo ongeveer. Ik vind dat ook helemaal niet erg. Ik heb nu een grandioze collega, die hier ook al 25 jaar werkt in allerlei functies en die ik ook al zo'n 25 jaar ken. Net als ik werkt hij nu door omstandigheden in de dagdienst en niet langer in ploegendienst. Toch hebben we niet de behoefte om ook privé af te spreken, het is gewoon goed zo. Je collega's zie je tenslotte al vaker dan je vrouw."

-----

### CBS: Uitvoer blijft fors groeien

Het volume van de uitvoer van goederen was in juni en juli 2010 bijna 13 procent groter dan een jaar eerder. Voor het eerst lag het uitvoervolume ruim boven het niveau van twee jaar eerder. Volgens de CBS-cijfers springt de basismetallurgische industrie eruit met maar liefst zes producten in de export top 10. Naar verwachting worden de grootste exportkansen benut in de automotive.

-----

### VNMI ondersteunt EZ-lobby voor verlaging EU-grondstofheffingen

De VNMI heeft in september een brief gestuurd aan het ministerie van Economische Zaken over de voorgenomen verlaging van EU-importtarieven voor bepaalde, belangrijke grondstoffen. De VNMI steunt in deze brief de voorgestelde verlaging van vrijwel alle douaneheffingen.

Op verzoek van EZ heeft de VNMI zich gebogen over de voorgenomen verlaging van importtarieven van een groot aantal grondstoffen. Deze verlaging is van groot belang voor de primaire processen van onze lidbedrijven.

-----

### Personalia

#### Nieuw in het bestuur

Tijdens de ALV in april zijn Karsten Pronk, CEO van Basemet te Schiphol, en Francis Terwinghe, algemeen directeur van Nyrstar in Budel, toegetreden tot het bestuur van de VNMI.

-----

### Corus wordt Tata Steel

Vanaf maandag 27 september 2010 is de naam "Corus" vervangen door "Tata Steel".

In april 2007 is Corus door Tata Steel overgenomen en inmiddels is het bedrijf ingegroeid in deze wereldwijde organisatie. De business values in India en Europa blijken goed overeen te komen, ondanks het feit dat ze in zeer verschillende sociaaleconomische werelden actief zijn.

Tata Steel behoort tot de top 10 van mondiale staalbedrijven, met een brede product portfolio, relatief hoge eigen beschikbaarheid van grondstoffen en wereldwijde markttoegang vanuit productie-faciliteiten in Europa en Azië.

-----

### Beleidsregels Arbowet per 1 januari 2011 vervallen

Per 1 januari 2011 worden 76 van de 92 nog bestaande beleidsregels uit de Arbo-wetgeving geschrapt, zo heeft minister Donner de Tweede Kamer laten weten. Zes beleidsregels worden nog een jaar aangehouden om de betreffende sectoren de kans te geven hierover in een Arbocatalogus afspraken te maken. Van elf beleidsregels worden normen in de publieke regelgeving opgenomen, zoals in het SER-advies van 2004 over de evaluatie van de Arbowet ook was geadviseerd.

-----

### Routekaart VNMI/AVNeG: geplande bijeenkomsten en ontwikkelingen

2030, het lijkt nog een eeuwigheid voor het zover is. Maar als we willen dat de toekomst er duurzaam en energie-efficiënt uitziet, moeten we nú al actie ondernemen. Daarom zetten we hieronder de belangrijkste ontwikkelingen en bijeenkomsten in het kader van de Routekaart op een rij.

- Onderzoek kostprijsontwikkeling energie
- Pressure cooker sessie scholing & opleiding
- Bijeenkomst met architecten
- Inventarisatie afzetmarkt verpakkingen
- Inventarisatie afzetmarkt energie
- Optimaliseren logistiek metaalsector
- Onderzoeken gietlooploos gieten.

Meer informatie treft u aan op [www.vnmi.nl](http://www.vnmi.nl).

-----



### Grootschalige inspecties bij gieterijen door Arbeidsinspectie

De Arbeidsinspectie (AI) zal met ingang van 1 februari 2011 gedurende drie maanden een grootschalig inspectieproject gaan uitvoeren onder de Nederlandse gieterijen. In eerste instantie zou dit project per 1 september 2010 van start gaan, maar vanwege capaciteitsproblemen bij de AI is dit uitgesteld. Niet alle gieterijen in Nederland zullen worden bezocht, maar wel het grootste gedeelte. De AI heeft aangekondigd vooraf contact op te zullen nemen met de te inspecteren bedrijven.

-----



## ALV kijkt vooruit

Op vrijdag 1 oktober vond bij Uzimet in Rijswijk de halfjaarlijkse ledenvergadering van de VNMI plaats. Zoals altijd was er naast de agenda ruimte voor sprekers van buiten. Deze keer waren dit Guy Thiran, secretaris-generaal van Eurometaux, en Diederik de Jong, afdelingshoofd Duurzame Industrie van de DGM-directie Klimaat en Luchtkwaliteit bij het ministerie van VROM.

In het volgende nummer van dit magazine zal een uitgebreid interview met de heer Thiran verschijnen over missie en strategie van Eurometaux, de belangenbehartiger van de Europese non-ferrometalen in Brussel en waar nodig op mondiaal niveau.

Diederik de Jong hield een verhaal over milieuconvenanten en hoe nu verder, waarbij hij wel opmerkte dat de kabinetsformatie (die tijdens de ALV nog bezig was) hem ervan weerhield zich al te expliciet uit te spreken over toekomstig beleid.

De Jong, en met hem het ministerie, kijkt tevreden terug op 20 jaar milieuconvenanten. De ambitieuze doelstellingen zijn grotendeels gehaald door de volgende succesfactoren: duidelijke doelen, een lange-termijnbenadering en een integrale benadering.

De emissie van schadelijke stoffen, twintig jaar geleden, de aanleiding voor de convenanten, is inmiddels in de schaduw komen te staan van de klimaatverandering en de noodzaak van een meer duurzaam gebruik van natuurlijke hulpbronnen. Dat zijn de uitdagingen voor de toekomst. Om de mondiale klimaatdoelstellingen – minder dan twee procent temperatuurstijging – te halen, zal de uitstoot van CO<sub>2</sub> in 2050 met tachtig tot negentig procent moeten zijn teruggebracht. Voor veel industriële sectoren is een klimaatneutrale wijze van produceren nodig, omdat de landbouw niet zonder CO<sub>2</sub>-uitstoot kan; andere sectoren zullen dus meer moeten doen.

De ervaringen opgedaan met de milieuconvenanten zijn van groot belang om deze duurzame transitie in de komende decennia mogelijk te maken. De Routekaarten en andere MJA's geven het goede voorbeeld. Van belang is volgens De Jong dat overheid, industrie en andere belanghebbenden constructief blijven samenwerken. Gezien de ervaringen uit het verleden heeft hij er vertrouwen in dat dat gaat lukken.

----

<b>11 oktober</b>	Vergadering Projectteam Routekaart 2030	Zoetermeer
<b>20 - 22 oktober</b>	EAA Autumn Meetings & General Assembly	Budapest
<b>10 november</b>	FME-CWM-jaarcongres	Nijkerk
<b>16 november</b>	Eurometaux Energy & Climate Change Committee	Brussel
<b>30 november</b>	Vergadering MJA3-platform	Den Haag
<b>23 november</b>	EAA National Leaders meeting	Düsseldorf
<b>8 december</b>	Vergadering VNMI-werkgroep Milieu	Zoetermeer
<b>9 december</b>	Vergadering VNMI-bestuur	Zoetermeer
<b>9 december</b>	Eurometaux Reach forum	Brussel

### VNMI

De Vereniging Nederlandse Metallurgische Industrie (VNMI) is de brancheorganisatie van Nederlandse producenten van ruwe metalen en metaallegeringen en halffabrikaten daarvan. Bij de VNMI zijn die bedrijven aangesloten die zich bezighouden met de productie van en/of eerste verwerking van 'metalen in primaire vorm'.

Postbus 190, 2700 AD Zoetermeer • **T** +31-(0)79 3531289 • **F** +31-(0)79 3531365 • **E** vnmi@fme.nl • **www.vnmi.nl**