

BLIK OP BRANCHES



BENNO BOOM IS DE NIEUWE VOORZITTER VAN DE DHMA:

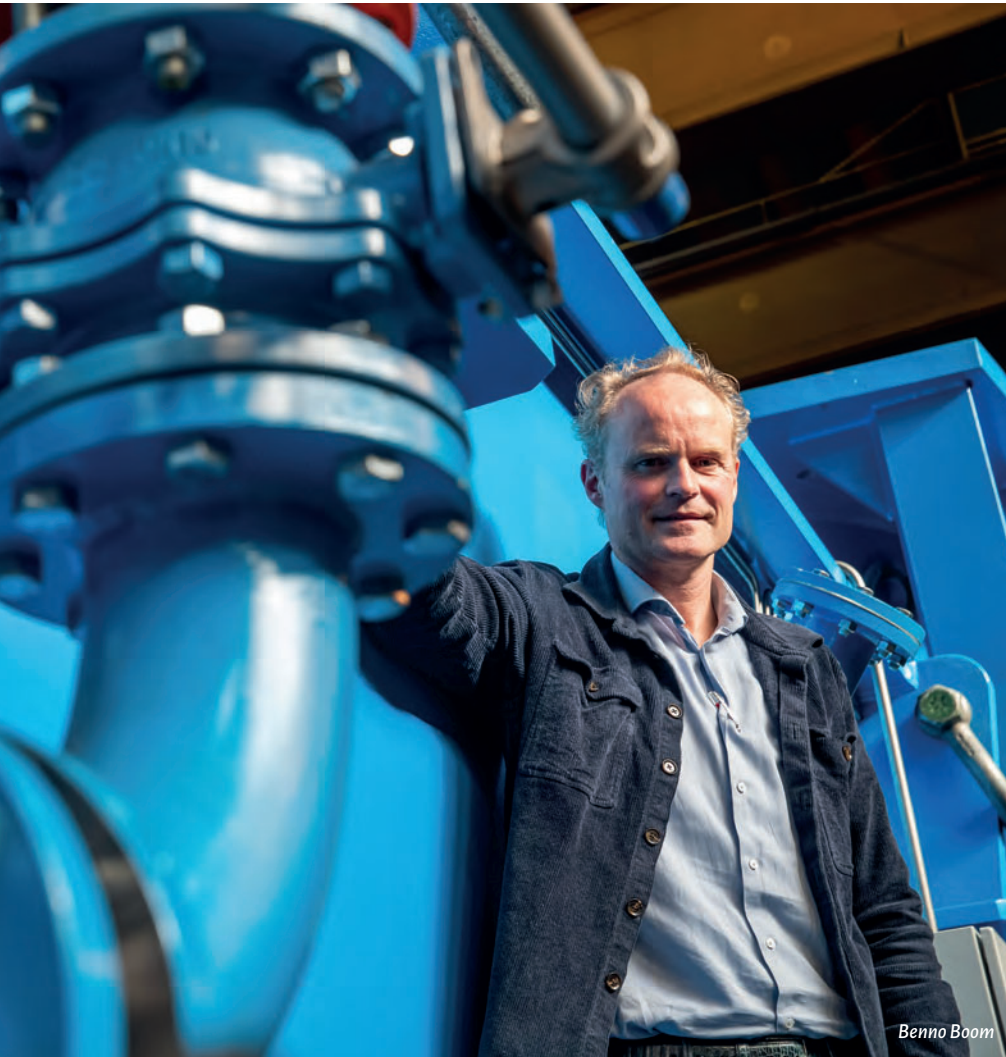
# 'WE MOGEN BEST WAT MEER TROTS ZIJN OP ONZE SECTOR'

BEELD RONALD HISSINK

TEKST RONALD BUITENHUIS

## DE DUTCH HEAVY MACHINING ASSOCIATION

**Benno Boom is sinds eind november de nieuwe voorzitter van de DHMA: de Dutch Heavy Machining Association. Een branche die een fundament vormt onder de Nederlandse economie, maar vaak ten onrechte onderbelicht is ten opzichte van de fine & hightech metaalindustrie. 'We zijn soms wat te bescheiden', zegt de eigenaar van Staalbouw Boom uit Wierden. Branchemanager Claudia Willems van de DHMA bevestigt dit.**



In een grote productie-/assemblagehal staat een immense, fraai afgelakte blauwe doseerunit voor een staalfabriek, gereed voor vertrek naar Frankrijk. Daar zijn ze bij Staalbouw Boom in Wierden een jaar druk mee geweest. Elders in de fabriekshal staat een knalgele transportcontainer voor een rotor pomp. Plus een grote stalen schommelconstructie voor een passagiersboot. Het tekent Boom. Bijna alles is groot en massief. Zestig metaalbewerkers

leveren werk aan bedrijven in olie en offshore, mijnbouw, windenergie, plastics en staal. Allemaal halffabricaten. Aan de muur op kantoor foto's van een grote tractielier om buizen te trekken in zee, en een groot compressiehuis. 'Allemaal heel klantspecifiek', vertelt Boom, die samen met zijn broer het bedrijf runt. En allemaal maatwerk; series zijn uitzondering bij het Wierdense bedrijf dat klanten heeft in met name Nederland, België, Frankrijk en Duitsland.

### Lange relaties

Deze sector van de zwaar metaal zit toch wat anders in elkaar dan andere metaalsectoren, blijkt uit het verhaal van Boom. 'We werken voor bedrijven die misschien al wel dertig jaar klant zijn. Het gaat om zulke kapitaalintensieve producten dat kwaliteit belangrijk is en klanten niet snel weglopen. Er moet sprake zijn van wederzijds vertrouwen.' Gekoppeld daaraan ziet Boom ook dat het personeelsbestand bij hem anders is: vooral oudere werknemers met heel veel ervaring. 'Je kunt iemand die net van school komt, niet aan een heel duur product laten werken. Het risico is gewoon te groot als het mis gaat, dat kost te veel. Wat we hier doen, is mensen goed en lang opleiden. Het oogt misschien allemaal simpel wat je ziet, maar dat is het niet. Niet alles staat op een tekening. Als je je rijbewijs haalt, wil dat niet zeggen dat je direct goed autorijdt. Vliegtuigen maken doe je hier. Al mist de jeugd daar nog wel eens het geduld voor'.

### Regels en beperkingen

Maar toch, we leven in een snelle wereld. Switchen klanten anno 2024 niet veel sneller van afnemers? Boom: 'Het draait in onze sector om capaciteit van zowel mensen als materiaal. De keuze in onze sector is niet reuze. Je hebt vaak ook te maken met een lange doorlooptijd. Dat maakt dat de relatie tussen klant en leverancier belangrijk is.' Gevraagd naar de uitdagingen in de branche, zegt Boom – los van milieu, duurzaamheid, energie en prijzen: 'Mooie producten blijven maken voor de BV Nederland.' Hij doelt er onder meer op dat de overheid nogal wat regels en beperkingen oplegt. 'Het wordt steeds gekker. We moeten zelfs bijhouden hoe mensen naar



kantoor komen en wat de footprint is van een geleverd product. Geluid, veiligheid... Het is bijna niet bij te houden. En ons wordt gevraagd elektriciteit te beperken. Daar krijg je dan een vergoeding voor, maar dat gaan we niet doen. Die krijg je nooit meer terug.'

---

**« Het draait in onze sector om capaciteit van zowel mensen als materiaal. »**

---

#### Fundament

Ook vindt Boom dat ze als sector nog wel eens 'te bescheiden' zijn. In DHMA branchemanager Claudia Willems vindt hij een medestander in het meer op de voorgrond zetten van deze sector voor de BV Nederland. Willems: 'Ze mogen als zware industrie best wat trotser zijn op wat ze hier maken. Zonder deze bedrijven hebben grote namen als Tata en Shell een heel groot probleem. De zware industrie is een fundament. Maar vaak hebben we het vooral over de fine- en hightech. En niet alles is ASML. Er zijn ook nog andere prachtige maakbedrijven zoals Staalbouw Boom. Ze zijn als heavy machining industry inderdaad vaak veel te bescheiden. We moeten meer laten zien hoe mooi deze sector is.'

#### Meer gevoel

Volgens Boom en Willems zou het mooi zijn als 'Den Haag' wat meer gevoel zou krijgen voor de betekenis van de zware metaalindustrie voor Nederland. Boom: 'Nederland is vooral trots op de dienstenindustrie en niet op onze business. En vooral de grote bedrijven staan in de spotlight, wij niet.' Maar wie rondkijkt bij Boom



*Transportcontainers voor het binnenwerk van pompen*

ziet prachtige innovatie, mooie producten en machines die automatisch van gereedschap wisselen. Boom: 'Toch is automatisering lastig bij ons. Het is veel handwerk, veel enkelstuks maatwerk. De grote kosten zitten in arbeid en die laat zich bij ons toch moeilijk automatiseren.'

#### Halen én brengen

Aan Benno Boom en zijn nieuwe vice-voorzitter

Koen Dekker (Ledder Metaaltechniek) de taak om de sector komende jaren wat minder bescheiden te maken. Daarbij geholpen door Koninklijke Metaalunie. Volgens Willems zitten er nog wel vissen in de vijver om de DHMA uit te breiden. 'Maar niet puur vanwege de omvang. Het is bij de DHMA halen én brengen en kwaliteit gaat voor kwantiteit. We kijken goed naar wie lid kan worden en wie niet.'



Onderdeel voor een heihamer

Branchemanager  
Claudia Willems



### ‘CODE OF CONDUCT IS HEILIG’

De Dutch Heavy Machining Association (DHMA) verenigt en behartigt de collectieve belangen van ondernemingen die zware machinale bewerkingstechnieken uitvoeren in grotere afmetingen (grootverspaners). De aangesloten bedrijven bij de DHMA zijn dé specialisten in alle mogelijke vormen van precisiebewerking. Ze staan garant voor een brede kennis en een goed advies over de diverse bewerkingsprocessen bij grote complexe werkstukken in diverse materialen. Voor zowel nieuwbouw als voor reparatie en onderhoud.

### Code

De DHMA telt momenteel 24 leden. Binnen de BV Nederland heeft een aantal sectorgenoten het niet gered. De afname komt met name door consolidatie in de sector, die het met name tijdens de bankencrisis en corona lastig had. Branchemanager Claudia Willems: ‘Maar de groei zit er binnen de DHMA weer duidelijk in.’ Er zijn nog wel meer bedrijven die binnen het DHMA-profiel passen. Het onderling kunnen delen van kennis

en het uitwisselen van ervaring binnen het DHMA-netwerk helpt de bedrijven

enorm om individueel sterker te worden en zich verder te ontwikkelen. Willems: ‘We hebben een Code of Conduct: deze gedragscode is heilig. De leden willen elkaar vooral helpen. Zelfs als personeel over wil stappen – wat natuurlijk mag –, hebben de eigenaren van de betrokken bedrijven daarvoor vaak eerst even contact.’ Waar vroeger bij tekeningen de namen van bedrijven in de hoekjes werden weggeknipt, staan die er nu gewoon op. Willems: ‘De DHMA bestaat op basis van vertrouwen. Bij de leden staan de deuren altijd voor elkaar open. In de fijnmechanische industrie is dit soms weleens anders, maar daar is de onderlinge concurrentie ook veel groter. De zware verspaning vist veel minder in elkaars vijver. Want ook al zitten ze in dezelfde markt en hebben ze dezelfde machines: de toepassing, specialisatie en output is compleet anders. Dat ligt aan de branchekeuzes die zijn gemaakt.’