

Geachte collega,

Ondernemen in de metaalsector vraagt vandaag bijzonder veel. Stijgende kosten, schommelende grondstofprijzen, een krappe arbeidsmarkt en steeds meer regelgeving maken het er niet eenvoudiger op. Tegelijk verwachten klanten meer op het vlak van kwaliteit, duurzaamheid, digitalisering en leveringssnelheid.

Achter al die uitdagingen staat telkens een ondernemer die verantwoordelijkheid draagt. Voor zijn bedrijf, zijn medewerkers en zijn klanten, maar ook voor jarenlange investeringen en opgebouwde vakkennis. En toch blijft onze sector vooruitgaan. Metaalbedrijven blijven investeren, vernieuwen en oplossingen zoeken. Dat ondernemerschap is en blijft de kracht van onze sector.

Met **Metaalcontact** willen we u daarbij zo praktisch mogelijk ondersteunen. In deze editie gaan we onder meer in op staalprijzen, personeel, prijsherzieningen, laattijdige betalingen, veiligheid, CO₂, cybersecurity en nieuwe technologieën. Thema's die vandaag rechtstreeks invloed hebben op het dagelijkse ondernemerschap.

Maar we kijken ook vooruit. Een van de grootste uitdagingen voor onze sector blijft het vinden van technisch talent. Daarom zet VLAMEF met een nieuwe campagne in op **jongeren en de toekomst van de metaalsector**. We trekken naar metaalbedrijven om medewerkers, beroepen, technologie en vakmanschap in beeld te brengen. Want jongeren warm maken voor onze sector begint volgens ons met hen te laten zien hoe modern, veelzijdig en boeiend metaal vandaag werkelijk is.

Ook daarnaast blijft VLAMEF relevante ontwikkelingen opvolgen, uw belangen verdedigen en vooral bereikbaar wanneer u met een concrete vraag zit. Of het nu gaat over personeel, regelgeving, opleidingen, subsidies, veiligheid of een ander dossier: we denken graag met u mee.

Want ondernemen hoeft u niet alleen te doen.

Veel leesplezier met deze editie van **Metaalcontact**.

Met collegiale groet,



Johan Van Bosch
Algemeen Secretaris
E-mail: johan@vlamef.be

IN DIT NUMMER

• Nieuwe Europese staalmaatregelen	2
• Staalprijzen na de zomer	3
• Meer flexibiliteit voor werkgevers: wat verandert er voor metaalbedrijven	4
• Uw beste vakmensen gaan met pensioen	7
• 5 controles die u vandaag nog in uw atelier kunt doen	9
• Hoe pas ik een prijsherziening correct toe	11
• Uw klant betaalt niet op tijd	12
• Uw klant vraagt naar de CO ₂ -uitstoot	15
• Uw klant stelt plots vragen over cybersecurity	16
• Smart Manufacturing hoeft niet groots te beginnen	18
• Doe mee aan de VLAMEF-campagne	20



VLAMEF PARTNERS

NIEUWE EUROPESE STAALMAATREGELEN IN DE MAAK

WAT BETEKENT DIT VOOR UW ONDERNEMING?

De Europese Commissie bekijkt momenteel of de bestaande beschermingsmaatregelen voor staal verder moeten worden uitgebreid. Het doel is om Europese staalproducenten beter te beschermen tegen goedkope invoer uit landen buiten de Europese Unie.

Waarom komt Europa met nieuwe maatregelen?

Volgens de Europese Commissie blijft de wereldwijde overcapaciteit in de staalindustrie een belangrijk probleem. Hierdoor komt goedkoop staal op de Europese markt terecht, wat de concurrentiepositie van Europese producenten onder druk zet.

Welke staalproducten kunnen worden getroffen?

De lopende consultatie onderzoekt of bijkomende staalproducten onder de Europese beschermingsmaatregelen moeten vallen.

Het gaat onder meer om staalproducten die ook door veel Belgische metaalbedrijven worden aangekocht en verwerkt.

De definitieve lijst ligt nog niet vast, maar de uitkomst van deze consultatie kan een impact hebben op verschillende schakels binnen de metaalindustrie.

Wat kan dit betekenen voor uw onderneming?

Wanneer Europa de beschermingsmaatregelen uitbreidt, kan dit verschillende gevolgen hebben. Zo kan de beschikbaarheid van ingevoerd staal wijzigen en kunnen aankooprijzen evolueren wanneer minder goedkoop materiaal op de Europese markt beschikbaar is. Daartegenover staat dat Europese staalproducenten hierdoor meer ruimte krijgen om hun productie verder uit te bouwen.

Voor ondernemingen die regelmatig staal aankopen, loont het dus om deze ontwikkelingen nauwgezet op te volgen.

Wat kunt u vandaag al doen?

Hoewel de definitieve beslissing nog moet volgen, kunt u zich vandaag al voorbereiden.

VLAMEF adviseert om:

- uw belangrijkste staalleveranciers te bevragen over mogelijke gevolgen;
- uw aankoopplanning tijdig te evalueren;
- prijsherzieningsclausules correct op te nemen in nieuwe offertes en contracten;
- niet volledig afhankelijk te zijn van één leverancier.

Een goede voorbereiding kan helpen om onverwachte prijsstijgingen of leveringsproblemen op te vangen.

Europese HRC-prijzen richting het najaar

Indicatieve marktprijzen voor warmgewalste coils (HRC) in Noord- en West-Europa
€/ton • ex works



Na een stabiele juni en juli neemt de opwaartse prijsdruk richting het najaar toe.

Bronnen: Eurostat, EUROSTAT, Clark Center en SteelTrade • *Augustus: interne voorstelling voor de industrie in Noord-Europa



VLAMEF volgt dit dossier op

De Europese consultatie loopt momenteel nog. VLAMEF volgt de verdere besluitvorming op de voet en zal haar leden informeren zodra meer duidelijkheid bestaat over de definitieve maatregelen en hun impact op de Belgische metaalsector.

STAALPRIJZEN NA DE ZOMER

WAT MOGEN METAALBEDRIJVEN VERWACHTEN?

Na een eerste helft van het jaar met veel onzekerheid lijkt de Europese staalmarkt stilaan een nieuwe richting uit te gaan. Sinds 1 juli 2026 zijn strengere Europese importmaatregelen van kracht, waardoor de invoer van goedkoop staal van buiten de Europese Unie aanzienlijk wordt beperkt. De eerste effecten daarvan beginnen nu zichtbaar te worden.

Minder import, meer druk op de prijzen

Door de nieuwe Europese regels zijn de importquota verlaagd en geldt een invoerheffing van 50% voor staal dat boven de toegelaten quota wordt ingevoerd. Daardoor wordt het voor buitenlandse producenten moeilijker om goedkoop staal op de Europese markt af te zetten.

Verschiedende Europese staalproducenten hebben hun prijzen ondertussen al verhoogd. Ook servicecentra en distributeurs passen hun verkoopprijzen geleidelijk aan. Opvallend is dat deze prijsstijgingen plaatsvinden tijdens de zomerperiode, die traditioneel eerder rustig verloopt.

Wat betekent dit voor uw onderneming?

Voor metaalbedrijven betekent dit niet dat de staalprijzen plots sterk zullen stijgen, maar de kans op verdere prijsdalingen lijkt wel kleiner te worden.

Heel wat ondernemingen hebben de voorbije maanden hun aankopen uitgesteld in afwachting van de nieuwe Europese maatregelen. Nu de import beperkter wordt, verwachten verschillende marktanalisten dat de Europese staalprijzen in het najaar verder ondersteund zullen worden.

Toch blijft voorzichtigheid aangewezen

De vraag vanuit de industrie blijft voorlopig gematigd. Sectoren zoals machinebouw en automotive herstellen slechts langzaam en ook de internationale economische onzekerheid speelt nog steeds een rol. Daardoor blijft de markt gevoelig voor schommelingen.



Daarnaast blijven ook energieprijzen, transportkosten en de beschikbaarheid van grondstoffen een belangrijke invloed hebben op de uiteindelijke staalprijs.

Praktische tips voor kmo's

Voor veel ondernemingen is dit het moment om hun aankoopstrategie opnieuw onder de loep te nemen.

- Bespreek tijdig uw materiaalbehoeften met uw leverancier.
- Volg de prijsontwikkelingen regelmatig op.
- Vermijd dat u volledig afhankelijk bent van één leverancier.
- Voorzie waar mogelijk een prijsherzieningsclausule in nieuwe contracten, zodat u beter beschermd bent tegen onverwachte prijsstijgingen.

Vooruitblik

De eerste signalen wijzen erop dat de Europese staalmarkt na de zomer

stabiel wordt en dat de strengere handelsmaatregelen hun effect beginnen te hebben. Tegelijk blijft de economische vraag de bepalende factor. Als de industriële activiteit in Europa de komende maanden aantrekt, is de kans groot dat ook de staalprijzen verder zullen stijgen.

TIP VAN VLAMEF

Wacht niet tot de markt opnieuw in beweging komt. Bespreek uw aankoopplanning tijdig met uw leveranciers en evalueer of uw lopende contracten voldoende bescherming bieden tegen toekomstige prijschommelingen.

MEER FLEXIBILITEIT VOOR WERKGEVERS

WAT VERANDERT ER VOOR METAALBEDRIJVEN?

Personeel vinden blijft voor veel metaalbedrijven een uitdaging. Tegelijk is de hoeveelheid werk niet iedere week dezelfde. Een grote bestelling komt binnen, een ervaren medewerker valt tijdelijk uit of een levering moet plots sneller afgewerkt worden.

Sinds 2026 zijn verschillende regels rond arbeid gewijzigd. **Flexi-jobs zijn uitgebreid, deeltijdse arbeid werd versoepeld, het systeem van vrijwillige overuren veranderde en ook voor arbeidsreglementen gelden nieuwe mogelijkheden.** Maar welke formule kunt u wanneer

gebruiken? We zetten de belangrijkste veranderingen en aandachtspunten voor werkgevers op een rij.

1. Flexi-jobs zijn sinds 1 juli veel ruimer mogelijk

Een van de opvallendste wijzigingen voor werkgevers kwam er op 1

juli 2026. Sinds die datum werd het systeem van flexi-jobs in principe uitgebreid naar de volledige private en publieke sector. Sectoren kunnen wel geheel of gedeeltelijk uit het systeem stappen. De RSZ wijst er daarom op dat het toepassingsgebied kan evolueren.

Een flexi-jobber die in uw atelier komt werken, wordt niet vrijgesteld van de normale veiligheidsverplichtingen



Dat maakt flexi-jobs ook voor heel wat ondernemingen binnen de metaalwereld een nieuwe mogelijkheid. Denk bijvoorbeeld aan een onderneming die gedurende enkele weken extra handen nodig heeft voor een productiepiek, logistieke ondersteuning of bepaalde werkzaamheden in het atelier.

Maar een flexi-job is geen gewone arbeidsovereenkomst met een goedkoper etiket. Er gelden specifieke voorwaarden.

Wie kan als flexi-jobber werken?

Een werknemer moet aan de wettelijke voorwaarden voldoen om via het flexi-jobstatuut te kunnen werken.

In grote lijnen gaat het om werknemers die voldoende bij een andere werkgever tewerkgesteld zijn en om bepaalde gepensioneerden.

Ook werkgever en werknemer moeten de nodige overeenkomsten en administratieve formaliteiten in orde brengen.

Laat daarom vóór de eerste tewerkstelling controleren of zowel uw onderneming als de kandidaat daadwerkelijk aan de voorwaarden voldoen.

Een ervaren gepensioneerde opnieuw inschakelen?

Voor metaalbedrijven kan vooral dit interessant zijn.

Een ervaren lasser, draaier, frezer of andere vakman gaat met pensioen, maar wil misschien nog enkele dagen per maand actief blijven.

Die persoon kent uw machines, uw producten en mogelijk zelfs uw klanten. Wanneer aan alle voorwaarden is voldaan, kan een flexi-job dan een interessante manier zijn om waardevolle technische ervaring beschikbaar te houden.

Maar ook hier geldt: **controleer eerst de concrete situatie met uw sociaal secretariaat.**

Veiligheid verandert niet omdat iemand flexi-jobber is

Dit verdient in de metaalsector bijzondere aandacht. Een flexi-jobber die in uw atelier komt werken, wordt niet vrijgesteld van de normale veiligheidsverplichtingen omdat hij maar enkele uren of dagen werkt.

Werkt iemand met machines, hef-middelen, lasapparatuur of andere risicovolle arbeidsmiddelen? Dan moet u dezelfde aandacht besteden aan instructies, opleiding, toezicht en persoonlijke beschermingsmiddelen als bij andere werknemers.

Laat iemand dus niet zomaar aan een machine beginnen omdat hij zegt dat hij "dat vroeger nog gedaan heeft".

Flexibiliteit mag nooit ten koste gaan van veiligheid.

2. Slechts enkele uren ondersteuning nodig? Deeltijds werken werd flexibeler

Ook bij deeltijdse arbeid is er iets veranderd.

De minimale wekelijkse arbeidsduur voor een deeltijdse werknemer bedraagt vandaag in beginsel **één tiende van de voltijdse wekelijkse arbeidsduur** van vergelijkbare werknemers in de onderneming of sector. Afwijkingen blijven onder bepaalde voorwaarden mogelijk.

Dat kan interessant zijn wanneer u structureel ondersteuning nodig hebt, maar onvoldoende werk hebt voor een grotere deeltijdse betrekking. Denk bijvoorbeeld aan enkele uren administratieve ondersteuning, planning, magazijnwerk of een andere terugkerende taak.

Let wel: de minimale duur van een

afzonderlijke arbeidsprestatie bedraagt in principe nog steeds **drie uur**, behoudens toegelaten afwijkingen.

Het verschil met een flexi-job is belangrijk. Heeft u **structureel iedere week** enkele uren extra ondersteuning nodig, dan kan deeltijdse tewerkstelling logischer zijn. Heeft u eerder tijdelijke pieken, dan kunnen andere systemen interessanter zijn.

3. Drukke productieperiode? Ook vrijwillige overuren zijn gewijzigd

Stel dat een belangrijke klant plots vraagt om een bestelling een week vroeger af te werken.

U hebt eigenlijk geen bijkomende werknemer nodig. U hebt gedurende een beperkte periode vooral **extra capaciteit van uw bestaande ploeg** nodig.

Dan kunnen vrijwillige overuren interessant zijn.

Sinds **1 april 2026** geldt een nieuwe structurele regeling. Een werknemer kan maximaal **360 vrijwillige overuren per kalenderjaar** presteren. Voor 240 van die 360 uren is geen wettelijk overloon verschuldigd; voor 120 uren wel. De uren geven geen recht op inhaalrust.

Daar staat tegenover dat vrijwillig ook echt vrijwillig betekent.

Uw situatie	Wat kunt u onderzoeken?
Onverwachte tijdelijke productiepiek	Flexi-job of vrijwillige overuren
Ervaren gepensioneerde wil af en toe bijspringen	Flexi-job
Iedere week enkele uren ondersteuning nodig	Deeltijdse arbeid
Bestaande ploeg wil tijdelijk meer werken	Vrijwillige overuren
U wilt uurroosters anders organiseren	Arbeidsreglement laten nakijken
Structureel tekort aan technische capaciteit	Reguliere aanwerving/opleiding onderzoeken

Dit overzicht is uiteraard geen automatische juridische keuzehulp. De juiste formule hangt onder meer af van uw paritair comité, de functie, de werknemer en de concrete arbeidsorganisatie.



Er moet vooraf een **schriftelijk akkoord met de werknemer** bestaan. Dat akkoord wordt voor een jaar gesloten en wordt in principe stilzwijgend verlengd, tenzij het wordt opgezegd. Ook blijven maximale arbeidsduurgrenzen gelden. Voor deeltijdse werknemers gelden bovendien bijkomende voorwaarden voor het presteren van vrijwillige overuren.

Voor een werkgever is de praktische vraag dus:

Heb ik tijdelijk meer uren nodig van mijn huidige ploeg, of heb ik werkelijk een extra persoon nodig?

Dat onderscheid kan bepalen welke oplossing het meest geschikt is.

4. Uw arbeidsreglement verdient opnieuw aandacht

Ook het arbeidsreglement werd vanaf **1 juni 2026** op bepaalde punten flexibeler.

Zo hoeft een werkgever niet noodzakelijk meer ieder toepasselijk voltijds uurrooster afzonderlijk in het arbeidsreglement op te nemen. Onder bepaalde voorwaarden kan voortaan gewerkt worden met een **kader van de gewone arbeidstijd**, waarbinnen de uurroosters worden georganiseerd.

Dat betekent niet dat u uw bestaande uurroosters zomaar uit het arbeidsreglement kunt verwijderen.

Het is wél een goede aanleiding om uw document opnieuw boven te halen.

Controleer bijvoorbeeld:

Staan er uurroosters in die al jaren niet meer gebruikt worden?

Komen de opgenomen arbeidsuren nog overeen met de praktijk? Zijn interne procedures nog correct? Zijn recente wijzigingen in uw personeelsorganisatie verwerkt?

Een arbeidsreglement dat tien jaar geleden correct werd opgesteld, is daarom vandaag niet automatisch nog aangepast aan de manier waarop uw onderneming werkelijk werkt.

Welke oplossing past bij uw situatie?

Voor een metaalondernemer hoeft arbeidswetgeving geen theoretische oefening te zijn. Vertrek vanuit het concrete probleem waarvoor u personeel nodig hebt.

Doe deze 5 controles eens in uw onderneming

De nieuwe regels creëren mogelijkheden, maar vormen tegelijk een goed moment om uw bestaande personeelsadministratie te controleren.

1 Arbeidsovereenkomsten

Zijn de contracten en eventuele bijlagen van uw werknemers volledig en correct?

2 Arbeidsreglement

Komt het nog overeen met de uurroosters en werkorganisatie die vandaag werkelijk worden toegepast?

3 Arbeidstijd

Weet u welke werknemers overuren, bijkomende uren of afwijkende uurroosters presteren en worden die correct geregistreerd?

4 Nieuwe medewerkers

Worden de nodige aangiften en documenten vóór de start correct geregeld?

5 Veiligheid en competenties

Beschikken werknemers die technische of risicovolle werkzaamheden uitvoeren over de nodige instructies, opleidingen, PBM's en – waar vereist – attesten?

Zo voorkomt u dat nieuwe flexibiliteit uiteindelijk nieuwe administratieve of juridische problemen veroorzaakt.

Flexibiliteit is interessant, maar kies de juiste formule

De veranderingen van 2026 geven werkgevers meer mogelijkheden om hun personeelsorganisatie af te stemmen op de realiteit van hun onderneming.

Voor een metaalbedrijf met wisselende productie kan dat bijzonder interessant zijn. **Maar flexi-jobs, deeltijdse arbeid en vrijwillige overuren hebben elk hun eigen voorwaarden en toepassingsgebied.**

Begin daarom niet bij de formule, maar bij uw behoefte:

Hebben we tijdelijk extra capaciteit nodig, structureel enkele uren ondersteuning of willen we onze bestaande werknemers tijdelijk meer laten werken?

Van daaruit kunt u samen met uw sociaal secretariaat bekijken welke oplossing juridisch én economisch het meest geschikt is.

VLAMEF volgt de regelgeving voor u op

Arbeidswetgeving verandert voortdurend en de concrete toepassing kan verschillen naargelang uw onderneming, paritair comité en werknemers. VLAMEF volgt de belangrijkste ontwikkelingen voor de metaalsector op en informeert haar leden wanneer wijzigingen een concrete impact kunnen hebben op hun onderneming.

Heeft u een vraag over personeelsbeleid, arbeidswetgeving of een nieuwe maatregel? Neem contact op via info@vlamef.be.

We bekijken graag hoe we u verder kunnen helpen.

UW BESTE VAKMENSEN GAAN MET PENSIOEN

WIE NEEMT HUN PLAATS IN?

Het is een bezorgdheid die we steeds vaker horen bij metaalbedrijven: ervaren medewerkers naderen hun pensioen, maar nieuwe technische profielen vinden blijkt bijzonder moeilijk.

Voor een kleine onderneming kan het vertrek van één ervaren lasser, draaier, frezer, monteur of technisch medewerker al een grote impact hebben. Het gaat immers niet alleen om een paar extra handen op de werkvloer. Vaak verdwijnt er tegelijk 20 of 30 jaar praktijkkennis uit het bedrijf. Recent kaartte een ondernemer uit een klein Belgisch familiebedrijf exact hetzelfde probleem aan. Medewerkers die al tientallen jaren voor het bedrijf werken, gaan stilaan met pensioen. Nieuwe arbeiders vinden om hen te vervangen, blijkt allesbehalve eenvoudig. Het probleem is herkenbaar. Maar wachten tot uw beste vakman zijn laatste werkdag aankondigt, is geen oplossing.

Begin vóór u iemand nodig heeft

Bij veel kmo's start de zoektocht naar personeel pas wanneer er effectief een vacature ontstaat. Dan moet het plots snel gaan. Voor technische profielen werkt dat steeds minder goed. Weet u dat een ervaren medewerker binnen twee of drie jaar met pensioen gaat? Begin dan vandaag al na te denken over zijn of haar opvolging. Een jongere die nu instroomt, krijgt zo de kans om een tijd naast een ervaren collega te werken. Dat is bijzonder waardevol. Want niet alles wat een vakman weet, staat in een handleiding. Hoe stel je een bepaalde machine optimaal af? Waar moet je bij een moeilijke lasverbinding op letten?

Welke problemen komen telkens terug bij een bepaald product? Hoe herken je dat een machine niet klinkt zoals normaal? Dat is kennis die jarenlang op de werkvloer werd opgebouwd.

Jongeren weten vaak niet wat er achter uw poort gebeurt

De metaalsector heeft bovendien een imago probleem. Wie nooit in een modern metaalbedrijf is binnen geweest, denkt bij metaal misschien nog aan zwaar, vuil en repetitief werk. Terwijl veel

bedrijven vandaag werken met CNC-machines, lasersnijmachines, robots, 3D-tekeningen, automatisering en steeds meer digitale toepassingen. Maar jongeren kunnen alleen enthousiast worden over iets wat ze kennen. Daar ligt ook een opdracht voor onze sector. Laat zien wat u maakt. Toon uw machines. Toon een jongere medewerker aan het werk. Laat zien dat een technisch beroep niet alleen handenarbeid betekent, maar ook kennis, nauwkeurigheid, technologie en verantwoordelijkheid vraagt.





Maak uw vacature concreet

Ook vacatures verdienen aandacht. "Technisch medewerker gezocht" zegt een jongere bijzonder weinig. Vertel liever wat iemand werkelijk gaat doen. Met welke machines zal hij of zij werken? Welke producten maakt u? Is er interne opleiding? Kan iemand doorgroeien? Moet een kandidaat alles al kunnen of bent u bereid iemand het vak te leren? Voor een kleine kmo kan die persoonlijke aanpak net een voordeel zijn. Een jongere is bij u misschien geen personeelsnummer, maar werkt rechtstreeks samen met ervaren collega's en kan op korte tijd veel leren.

Kijk verder dan de perfecte kandidaat

De kandidaat die onmiddellijk alle machines kent, vijf jaar ervaring heeft, zelfstandig kan lassen, tekeningen leest én morgen beschikbaar is, bestaat misschien. Maar iedereen zoekt hem. Soms is het interessanter om te kijken naar potentieel. Iemand die technisch inzicht heeft, graag met zijn handen werkt en gemotiveerd is om bij te leren, kan op termijn veel waardevoller worden dan iemand die op papier perfect aan het profiel voldoet. Dat vraagt uiteraard tijd en begeleiding. Maar wanneer ervaren medewerkers de komende jaren uitstromen, zal kennisoverdracht steeds belangrijker worden.

Maak contact met scholen vóór u personeel nodig heeft

Een andere mogelijkheid is om de band met technische scholen in uw omgeving te versterken. Wacht niet tot u dringend iemand zoekt. Bied een stageplaats aan. Nodig een klas uit voor een bedrijfsbezoek. Laat een medewerker eens vertellen over zijn beroep. Werk mee aan een praktijkproject. Een leerling die uw bedrijf al kent, zal later veel sneller aan uw onderneming denken wanneer hij of zij een werkgever zoekt. En zelfs wanneer die leerling uiteindelijk ergens anders begint, heeft u meegeholpen om een jongere warm te maken voor onze sector.

Uw huidige medewerkers zijn uw beste ambassadeurs

Vraag ook eens aan uw eigen mensen waarom zij bij u blijven werken. Misschien is het de afwisseling. De collega's. De vrijheid. De korte afstand tot het werk. Het feit dat ze zelfstandig mogen werken. Of de voldoening wanneer ze aan het einde van de dag letterlijk kunnen zien wat ze gemaakt hebben. Dat zijn precies de verhalen die potentiële medewerkers willen horen. Niet alleen wat een functie vereist, maar vooral waarom iemand ze graag doet.

VLAMEF wil onze sector opnieuw zichtbaar maken bij jongeren

Het tekort aan technisch personeel lossen we als individuele onderneming niet alleen op. Daarom wil VLAMEF dit jaar samen met haar leden sterker inzetten op de **aantrekkelijkheid en zichtbaarheid van de metaalsector bij jongeren**.

We starten hiervoor een **videocampagne waarin we echte Vlaamse metaalbedrijven, medewerkers en beroepen in beeld willen brengen**.

Geen algemene reclamecampagne met stockbeelden, maar tonen wat er werkelijk achter de bedrijfspooorten gebeurt: moderne machines, vakmanschap, technologie, mooie realisaties en vooral de mensen die er iedere dag voor zorgen dat onze sector blijft draaien. En daarvoor hebben we **uw bedrijf nodig**.

Laat uw onderneming zien en doe mee

Bent u trots op wat uw onderneming maakt? Heeft u medewerkers met een mooi verhaal? Werkt u met interessante machines of technieken? Of wilt u jongeren laten zien dat een job in de metaalsector veel meer mogelijkheden biedt dan ze misschien denken?

Stel uw onderneming dan kandidaat voor de VLAMEF-videocampagne.

Samen kunnen we jongeren laten kennismaken met de echte metaalsector én ervoor zorgen dat onze bedrijven ook morgen nog de vakmensen vinden die ze nodig hebben.

5 CONTROLES DIE U VANDAAG NOG IN UW ATELIER KUNT DOEN

In de dagelijkse drukte schiet een grondige controle van het atelier er wel eens bij in. Toch kunnen enkele eenvoudige controles veel problemen voorkomen. Niet alleen verhoogt u de veiligheid van uw medewerkers, u verkleint ook de kans op stilstand, schade of opmerkingen tijdens een inspectie.

Met deze checklist bent u in enkele minuten alweer een stap verder.

1. Zijn uw brandblussers nog in orde?

Brandblussers hangen vaak jarenlang op dezelfde plaats, maar worden pas opgemerkt wanneer er een probleem is. Controleer daarom regelmatig:

- of de brandblussers goed bereikbaar zijn;
- of ze niet geblokkeerd worden door materiaal of machines;
- of de keuringsdatum nog geldig is;
- of de signalisatie duidelijk zichtbaar blijft.



Een brandblusser die niet tijdig werd gecontroleerd, kan bij een noodsituatie of inspectie voor problemen zorgen.

2. Controleer uw hefmiddelen

Takels, hijsbanden, kettingen en hijshaken worden in veel metaalbedrijven dagelijks gebruikt. Door intensief gebruik kunnen ze



slijten of beschadigd raken. Loop regelmatig even rond en kijk of:

- hijsbanden geen scheuren of beschadigingen vertonen;
- kettingen en haken niet vervormd zijn;
- keuringsstickers nog aanwezig en geldig zijn;
- defect materiaal onmiddellijk uit gebruik wordt genomen.

Een kleine controle kan ernstige arbeidsongevallen helpen voorkomen.

3. Dragen medewerkers de juiste PBM's?

Persoonlijke beschermingsmiddelen zijn pas doeltreffend wanneer ze ook daadwerkelijk worden gebruikt. Controleer daarom of medewerkers beschikken over de juiste:

- veiligheidsbril;
- gehoorbescherming;
- veiligheidsschoenen;
- handschoenen;
- lasbescherming of gelaatsbescherming waar nodig.

Controleer ook of beschadigde PBM's tijdig worden vervangen.

4. Luistert u wel eens naar uw persluchtinstallatie?

Perslucht is onmisbaar in veel ateliers, maar ook één van de grootste verborgen energieverbruikers. Een klein lek lijkt onschuldig, maar kan op jaarbasis verrassend veel energie kosten. Hoort u tijdens een rustige werkdag een voortdurend sissend geluid? Dan is de kans groot dat ergens perslucht verloren gaat.

5



Tip van VLAMEF

Maak er een gewoonte van om maandelijks een korte veiligheidsronde te doen. Betrek ook uw medewerkers daarbij. Zij merken vaak als eersten kleine gebreken of onveilige situaties op. Zo bouwt u samen aan een veilige en efficiënte werkomgeving.

Door lekken regelmatig op te sporen en te herstellen, kunt u zonder grote investeringen besparen op uw energiekosten.

5. Zijn de nooduitgangen vrij?

Een nooduitgang heeft alleen nut wanneer ze onmiddellijk gebruikt kan worden.

Controleer daarom regelmatig of:

- vluchtwegen volledig vrij zijn;
- nooddeuren gemakkelijk geopend kunnen worden;

- noodverlichting werkt;
 - de signalisatie goed zichtbaar blijft.
- Tijdens een noodsituatie telt elke seconde.

Een kleine controle met een groot effect

U hoeft geen volledige veiligheids-audit uit te voeren om risico's te beperken. Door regelmatig een korte rondgang in uw atelier te doen, ontdekt u vaak kleine aandachtspunten voordat ze grote problemen worden. Een veilige en goed georganiseerde werkplek zorgt niet alleen voor

minder ongevallen, maar verhoogt ook de efficiëntie en geeft een professionele indruk aan klanten, leveranciers en inspectiediensten.

PRAKTIJKVRAAG

HOE PAS IK EEN PRIJSHERZIENING CORRECT TOE?

Bij VLAMEF krijgen we regelmatig vragen van leden over prijsherzieningen. De stijgende kosten van lonen en materialen maken het immers belangrijk om prijsherzieningsclausules correct toe te passen.

Onlangs kregen we onderstaande vraag van een lid.

De vraag

"Ik heb een contract waarin een prijsherzieningsformule is opgenomen. Nu wil ik mijn eerste factuur versturen, maar ik ben niet zeker of ik de formule correct toepas. Welke indexen moet ik gebruiken en waar moet ik op letten?"

Een herkenbare vraag. Gelukkig kunnen we onze leden hierbij begeleiden.

Stap 1: Kijk eerst naar uw contract

De eerste stap is altijd dezelfde: lees de prijsherzieningsclausule aandachtig na.

Daarin staat normaal vermeld:

- welke formule moet worden gebruikt;
- welke indexen van toepassing zijn;
- vanaf welk moment de prijsherziening mag worden toegepast.

Elke overeenkomst kan immers anders zijn.

Stap 2: Gebruik de juiste indexen

Wanneer in het contract een prijsherziening voor lonen en materialen is voorzien, moet u de juiste officiële indexcijfers gebruiken.

Dat kunnen bijvoorbeeld zijn:

- de loonindex van de betrokken provincie;
- de materiaalindex voor staal of andere grondstoffen.

Welke index van toepassing is, hangt volledig af van wat in de overeenkomst werd afgesproken.



Stap 3: Verwittig uw klant

Een goede praktijk is om uw klant vooraf schriftelijk te informeren dat u de prijsherziening zult toepassen. Dat kan eenvoudig via e-mail. Zo vermijdt u verrassingen en verkleint u de kans op discussies achteraf.

Let op met zelf opgestelde clausules

Soms stellen ondernemingen zelf een prijsherzieningsformule op. Dat lijkt eenvoudig, maar is niet zonder risico. De wet bepaalt namelijk dat niet de volledige contractprijs onder een prijsherziening mag vallen. Minstens 20% van de overeengekomen prijs moet vast blijven. Dit wordt ook wel de 80%-regel genoemd.

Wanneer een clause hiervan afwijkt, kan dit in bepaalde gevallen juridische gevolgen hebben.

Twijfelt u over de formulering van uw prijsherzieningsclausule? Laat ze dan vooraf controleren.

Praktijktip van VLAMEF

Een goed contract voorkomt vaak meer problemen dan een goed proces. Laat uw prijsherzieningsclausules daarom tijdig nakijken en wacht niet tot de eerste factuur moet worden verstuurd.

Een advies kan veel problemen voorkomen

Een prijsherziening correct toepassen vraagt vaak meer dan enkel een berekening maken. De inhoud van het contract, de gekozen indexen en de wettelijke regels spelen allemaal een belangrijke rol.

Daarom bekijken wij bij VLAMEF elke vraag afzonderlijk. Zo kunnen we onze leden correct adviseren en helpen om onaangename discussies of juridische problemen te vermijden.

Heeft u zelf een vraag over prijsherzieningen, algemene voorwaarden of een contract? Neem gerust contact op met VLAMEF via info@vlamef.be. We helpen u graag verder.



UW KLANT BETAALT NIET OP TIJD

HOE VOORKOMT U DAT EEN FACTUUR EEN CASHFLOWPROBLEEM WORDT?

*U levert het materiaal, voert het werk uit en stuurt uw factuur op.
De vervaldatum passeert, maar de betaling blijft uit. Een week wordt twee weken.
U stuurt een herinnering. Ondertussen moet u zelf uw stalleverancier, personeel,
energie en andere kosten betalen.*

Voor een metaal-kmo is dat geen klein administratief probleem. **Een factuur is pas echt omzet wanneer het geld ook binnenkomt.** En precies daar blijkt het steeds vaker mis te lopen.

Belgische bedrijven wachten steeds langer op hun geld

Uit het European Payment Report 2026 van Intrum, gebaseerd op een onderzoek bij bijna 10.000 bedrijven in 20 Europese landen, blijkt dat laat-

tijdige betalingen een steeds grotere impact hebben.

Bij Belgische ondernemingen komt gemiddeld 12,33% van de omzet te laat binnen. Een jaar eerder was dat nog 11,43%.

Nog opvallender: de gemiddelde betalingskloof in Belgische B2B-transacties is ondertussen opgelopen tot 21 dagen. Dat is het verschil tussen het moment waarop een betaling contractueel verwacht wordt en het moment waarop ze uiteindelijk werkelijk binnenkomt.

De gevolgen gaan verder dan wat extra administratie. **Eén op de twee Belgische bedrijven geeft aan door laattijdige betalingen groei doelstellingen te missen.**

Voor kmo's, die doorgaans over kleinere financiële buffers beschikken, kan een opeenstapeling van onbetaalde facturen bijzonder snel wegen op het werkkapitaal.

Wacht niet tot de factuur vervallen is

Goed debiteurenbeheer begint eigenlijk vóór u een bestelling aanvaardt. Zeker bij een nieuwe klant of een grotere opdracht is het verstandig om vooraf een aantal zaken duidelijk vast te leggen.

Welke betalingstermijn geldt? Wanneer wordt gefactureerd? Is een voorschot mogelijk? Wat gebeurt er bij laattijdige betaling? En staan die afspraken ook duidelijk in uw algemene voorwaarden?

Ook de factuur zelf speelt een rol. Intrum adviseert ondernemingen om facturen zo duidelijk mogelijk op te stellen. Vermeld onder meer duidelijk de factuurdatum, vervaldatum, geleverde goederen of diensten, btw, rekeningnummer en de toepasselijke voorwaarden wanneer niet tijdig wordt betaald.

Hoe minder ruimte voor onduidelijkheid, hoe kleiner de kans dat een factuur intern bij uw klant blijft liggen omdat informatie ontbreekt.

Moet u duizenden euro's materiaal voorfinancieren?

Voor metaalbedrijven verdient dit extra aandacht.

Stel: u krijgt een maatwerkopdracht waarvoor u eerst voor €15.000 aan staal of aluminium moet bestellen. U koopt het materiaal, plant uw mensen in, produceert en levert.

Pas daarna begint de betalingstermijn te lopen.

Hoeveel van die opdracht financiert u op dat moment eigenlijk voor uw klant?

Bij grotere projecten kan het daarom verstandig zijn om vooraf te bekijken of u contractueel kunt werken met een voorschot, tussentijdse facturen of betalingsschijven. Dat vermindert niet alleen uw financieel risico. Het voorkomt ook dat één grote onbetaalde factuur plots een aanzienlijk deel van uw beschikbare cash vastzet.

Maak van opvolging een vast proces

Een vervallen factuur wordt niet noodzakelijk vanzelf betaald. Wacht daarom niet tot iemand toevallig merkt dat een factuur al zestig dagen openstaat. Een eenvoudige wekelijkse controle kan al veel verschil maken:

- **Factuur vervallen?**
Stuur snel een eerste herinnering.
Nog geen betaling?
Neem opnieuw contact op.
- **Is er discussie over de factuur?**
Probeer die onmiddellijk op te lossen.
- **Betaalt de klant structureel later?**
Herbekijk het kredietrisico voordat u een volgende bestelling aanvaardt.

Dat laatste is belangrijk. Een klant die vroeger correct op 30 dagen betaalde en vervolgens naar 45, 60 of meer dagen opschuift, geeft u informatie die u niet mag negeren.

Herken de waarschuwingssignalen

Eén laattijdige betaling betekent uiteraard niet automatisch dat uw klant financiële problemen heeft. Maar bepaalde patronen verdienen wel extra aandacht.

Denk aan een klant die steeds later begint te betalen, plots langere betalingstermijnen vraagt, verschillende facturen laat openstaan of moeilijk bereikbaar wordt wanneer u naar betaling informeert.

Ook deze situatie komt in metaalbedrijven voor:

Uw klant plaatst een nieuwe grote bestelling terwijl de vorige facturen nog niet betaald zijn.

Commercieel is het verleidelijk om de bestelling gewoon te aanvaarden.

Financieel moet u zich echter een andere vraag stellen:

Hoeveel extra risico ben ik bereid te nemen als deze klant morgen niet meer kan betalen?

Misschien moet u opnieuw materiaal aankopen en tientallen werkuren prefinancieren terwijl u nog op de betaling van de vorige levering wacht. Dan kan het aangewezen zijn om eerst afspraken te maken over de bestaande facturen, een voorschot te vragen of andere betalingsvoorwaarden overeen te komen. Hou daarbij uiteraard rekening met uw bestaande contractuele verplichtingen en vraag advies wanneer u overweegt een lopende overeenkomst of levering stop te zetten.

Uw algemene voorwaarden zijn belangrijk

Wanneer een betaling uitblijft, worden goede afspraken plots veel belangrijker.

Uw algemene voorwaarden kunnen bepalingen bevatten over onder meer

betalingstermijnen, verwijlinteressen, schadevergoedingen en eigendomsvoorbehoud.

Voor bedrijven die goederen leveren, kan vooral dat laatste relevant zijn. Een correct overeengekomen eigendomsvoorbehoud kan onder bepaalde voorwaarden bepalen dat geleverde goederen uw eigendom blijven zolang ze niet volledig betaald zijn.

De juridische toepassing hangt af van de overeenkomst en de concrete situatie. Laat uw algemene voorwaarden daarom correct opstellen en controleer regelmatig of ze nog aansluiten bij uw activiteiten en de actuele wetgeving.

Wanneer stopt u zelf met herinneren?

Dat is misschien de moeilijkste vraag. U wilt de commerciële relatie met uw klant behouden en stuurt daarom nog een e-mail. Vervolgens belt u. Daarna



stuurt de boekhouding opnieuw een herinnering.

Maar ondertussen wordt de factuur steeds ouder.

Op een bepaald moment moet u zich afvragen of verdere interne opvolging nog de beste besteding van uw tijd is.

Intrum wijst erop dat een gespecialiseerde partner voor minnelijke

invordering kan proberen achterstallige bedragen te innen zonder onmiddellijk naar een gerechtelijke procedure over te gaan. Daarbij is het ook belangrijk om aandacht te behouden voor de relatie tussen onderneming en klant.

Dat is precies waarom VLAMEF met Intrum samenwerkt.

VLAMEF-LEDEN KUNNEN GEBRUIKMAKEN VAN DE INCASSOSERVICE VAN INTRUM

Heeft u zelf herinneringen en aanmaningen verstuurd, maar blijft de betaling uit? Dan hoeft u het dossier niet eindeloos zelf te blijven opvolgen.

VLAMEF heeft samen met Intrum een specifieke incassoregeling uitgewerkt voor VLAMEF-leden.

Daarbij krijgen leden momenteel onder meer:

- **Geen abonnementskost**
Het jaarlijkse abonnement, dat normaal €460 bedraagt, wordt voor VLAMEF-leden niet aangerekend.
- **Beperkte dossierkost**
Voor een nationale minnelijke invordering bedraagt de dossierkost volgens de huidige VLAMEF-regeling €10 per dossier.
Voor een internationaal dossier is dit €50.
- **Een vast commercieel aanspreekpunt**
U beschikt binnen Intrum over een vast commercieel aanspreekpunt.
- **VLAMEF-ledentarieven**
Op geïnde bedragen wordt een commissie toegepast die onder meer varieert naargelang de ouderdom van de factuur.

De actuele voorwaarden en tarieven controleert u best steeds bij de registratie of via VLAMEF. `

Heeft u vandaag een openstaande factuur?

Dan is dit misschien een goed moment om uw debiteurenlijst eens te openen.

- **Hoeveel facturen zijn vervallen?**
- **Hoe oud is de oudste?**
- **Welke klant blijft nieuwe bestellingen plaatsen?**
- **En welke factuur volgt u eigenlijk al veel te lang zelf op?**

Wacht vooral niet tot betalingsachterstanden beginnen te wegen op uw eigen cashflow. Bent u VLAMEF-lid en wilt u gebruikmaken van de samenwerking met Intrum? Neem contact op met VLAMEF via info@vlamef.be. We bezorgen u graag de nodige informatie over het ledenvoordeel en de registratie.

Exclusief voor VLAMEF-leden

Openstaande factuur die ondanks uw herinneringen niet wordt betaald? Via de samenwerking tussen VLAMEF en Intrum kunt u gebruikmaken van de specifieke VLAMEF-voorwaarden voor incasso.

Scan de QR-code om u rechtstreeks te registreren bij Intrum.





UW KLANT VRAAGT NAAR DE CO₂-UITSTOOT VAN UW PRODUCTEN. WAT NU?

Steeds meer metaalbedrijven krijgen dezelfde vraag van hun klanten:
"Kunt u de CO₂-uitstoot van uw product of materiaal bezorgen?" Voor veel kmo's
komt die vraag onverwacht. Toch zal ze de komende jaren steeds vaker voorkomen.

Waarom stellen klanten deze vraag?

Grote bedrijven moeten steeds vaker rapporteren over de duurzaamheid van hun activiteiten. Daarvoor hebben zij ook informatie nodig van hun leveranciers.

Met andere woorden: ook al bent u zelf geen groot bedrijf, toch kan één van uw klanten u vragen naar gegevens over de materialen die u levert of de manier waarop u produceert.

Moet u vandaag al een CO₂-footprint kunnen bezorgen?

In de meeste gevallen: **nee**. Heel wat kmo's beschikken vandaag nog niet over een volledige CO₂-berekening van hun producten. Dat is ook normaal.

Wanneer een klant zo'n vraag stelt, is het belangrijk om eerst duidelijk te begrijpen welke informatie hij precies nodig heeft. Soms volstaat een materiaalcertificaat of de milieu-informatie van uw leverancier. In andere gevallen vraagt de klant een meer uitgebreide berekening.

Wat kunt u vandaag al doen?

U hoeft niet te wachten tot een klant de vraag stelt. Met enkele eenvoudige stappen kunt u zich al voorbereiden.

- Vraag aan uw leveranciers welke milieu- of CO₂-informatie zij beschikbaar hebben.
- Houd bij welke materialen u gebruikt en van welke leveranciers ze afkomstig zijn.
- Bekijk of uw belangrijkste klanten al vragen stellen rond duurzaamheid.
- Bewaar technische documenten en certificaten overzichtelijk.

Door deze informatie tijdig te verzamelen, kunt u sneller reageren wanneer een klant ernaar vraagt.

Een concurrentieel voordeel

Steeds meer opdrachtgevers kiezen voor leveranciers die transparant kunnen aantonen waar hun materialen vandaan komen en welke inspanningen zij leveren rond duurzaamheid.

U hoeft vandaag nog geen volledig klimaatrapport op te stellen, maar ondernemingen die zich tijdig voorbereiden, kunnen zich onderscheiden van concurrenten die deze informatie niet kunnen bezorgen.

Geen reden tot paniek

De vraag naar CO₂-gegevens betekent niet dat u onmiddellijk grote investeringen moet doen.

Voor de meeste kmo's is het vooral belangrijk om stap voor stap inzicht te krijgen in hun productieproces, gebruikte materialen en energieverbruik. Zo bent u beter voorbereid wanneer klanten hierover vragen beginnen te stellen.

VLAMEF volgt deze evolutie op

De vraag naar duurzaamheidsinformatie zal de komende jaren alleen maar toenemen. VLAMEF volgt deze ontwikkelingen op de voet en houdt haar leden op de hoogte van nieuwe verplichtingen en verwachtingen binnen de metaalsector.

Krijgt u vragen van klanten over de CO₂-uitstoot van uw producten of de herkomst van uw materialen en weet u niet goed hoe u hiermee moet omgaan? Neem gerust contact op met VLAMEF via info@vlamef.be. We bekijken graag samen hoe u hierop het best kunt inspelen.

UW KLANT STELT PLOTS VRAGEN OVER CYBERSECURITY

WAT NU?

Digitalisering is ook in de metaalsector niet meer weg te denken. Offertes en technische tekeningen worden digitaal uitgewisseld, machines zijn verbonden met het bedrijfsnetwerk en klanten verwachten steeds snellere digitale communicatie.

Tegelijk groeit ook het belang van cybersecurity. Door de Europese NIS2-regelgeving moeten heel wat organisaties hun digitale beveiliging versterken. Ook Belgische ondernemingen die onder NIS2 vallen, moeten aandacht besteden aan de beveiliging van hun leveranciersketen. Daardoor kunnen ook kleinere metaalbedrijven die zelf niet rechtstreeks onder NIS2 vallen, steeds vaker vragen krijgen van hun klanten over cybersecurity.

"Onze klant heeft ons een vragenlijst gestuurd"

Stel: u produceert onderdelen voor een grote industriële klant. Plots ontvangt u van de klant een vragenlijst met vragen zoals: maakt uw onderneming regelmatig back-ups? Gebruikt u multifactorauthenticatie? Wie heeft toegang tot technische tekeningen? Hoe worden computers en machines beveiligd? En wat doet u wanneer uw onderneming getroffen wordt door een cyberincident? Voor een kleine onderneming kan zo'n vragenlijst behoorlijk technisch overkomen. Toch is het belangrijk om ze niet zomaar naast u neer te leggen. Uw klant probeert immers zicht te krijgen op de risico's binnen zijn volledige toeleveringsketen. Een cyberincident bij een leverancier kan ook gevolgen hebben voor zijn eigen productie, gegevens of dienstverlening.

Valt iedere metaal-kmo dan onder NIS2?

Nee. Het is belangrijk om daar geen verwarring over te creëren. Niet iedere Vlaamse metaal-kmo valt automatisch onder de Belgische NIS2-wetgeving. Of een onderneming rechtstreeks onder NIS2 valt, hangt onder andere af van haar activiteiten, sector en omvang.

Maar ook wanneer u zelf niet rechtstreeks onder de wetgeving valt, kunt u er indirect mee geconfronteerd worden via uw klanten. Een grote klant kan bijvoorbeeld bepaalde veiligheidsmaatregelen opleggen aan leveranciers of informatie vragen over de manier waarop u zijn gegevens en bestanden beschermt. De Belgische NIS2-regels besteden expliciet aandacht aan beveiliging van de toeleveringsketen en relaties met directe leveranciers en dienstverleners.

Wat kunt u vandaag al controleren?

U hoeft daarvoor niet onmiddellijk een uitgebreid cybersecurityproject op te starten. Begin bij de basis en stel uzelf enkele eenvoudige vragen.

1. Worden er regelmatig back-ups gemaakt?

En even belangrijk: weet u zeker dat die back-ups kunnen worden teruggezet? Een back-up die nooit getest werd, geeft weinig zekerheid wanneer u hem echt nodig heeft.

2. Zijn belangrijke accounts extra beveiligd?

Multifactorauthenticatie, waarbij naast een wachtwoord nog een tweede bevestiging nodig is, kan het voor cybercriminelen aanzienlijk moeilijker maken om toegang te krijgen tot accounts.

3. Wie heeft toegang tot gevoelige informatie?

Denk aan technische tekeningen, offertes, klantgegevens, prijsinformatie en productiegegevens. Niet iedere medewerker hoeft overal toegang toe te hebben.

4. Zijn computers en software up-to-date?

Updates worden soms uitgesteld omdat ze ongelegen komen. Toch bevatten updates vaak belangrijke beveiligingsverbeteringen.

5. Hoe goed zijn uw medewerkers voorbereid?

Een verdachte e-mail, valse factuur of frauduleuze betaallink kan voldoende zijn om een onderneming in de problemen te brengen. Zorg ervoor dat medewerkers weten dat ze verdachte berichten moeten melden en betalingen of wijzigingen van rekeningnummers extra controleren.



6. Denk ook aan uw productieomgeving.

In een metaalbedrijf gaat cybersecurity verder dan kantoorcomputers. Ook machines, industriële computers, externe onderhoudsverbindingen en andere gekoppelde systemen verdienen aandacht. Bespreek met uw IT- of machineleverancier hoe externe toegang beveiligd is en wie daar gebruik van kan maken.

7. Weet u wat u moet doen wanneer het toch misgaat?

Wie belt u wanneer systemen plots niet meer toegankelijk zijn? Wie beslist of machines worden stilgelegd? Waar staan uw back-ups? Hoe bereikt u uw IT-partner als uw gewone systemen niet meer werken? Een eenvoudige interne afsprakenlijst met contactgegevens kan tijdens een incident al bijzonder waardevol zijn.

Cybersecurity wordt ook een commerciële kwestie

Cyberveiligheid gaat daardoor niet langer alleen over IT. Het kan steeds meer een onderdeel worden van de commerciële relatie tussen klant en leverancier.

Een onderneming die kan aantonen dat ze haar digitale beveiliging ernstig neemt, staat sterker wanneer een grote klant informatie opvraagt. Zeker voor bedrijven die leveren aan grotere industriële groepen of kritieke sectoren kan dit in de toekomst steeds belangrijker worden. Zie zo'n vragenlijst daarom niet alleen als bijkomende administratie. Het is ook een goede gelegenheid om eens kritisch naar uw eigen onderneming te kijken.

Want een cyberincident kan niet alleen gegevens kosten. Wanneer computers, planning, tekenprogramma's of machines niet meer beschikbaar zijn, kan ook de productie getroffen worden.

BEGIN EENVOUDIG

Cybersecurity hoeft voor een kmo niet te beginnen met een ingewikkeld rapport van tientallen pagina's. Begin met de basis: goede back-ups, sterke toegangsbeveiliging, updates, duidelijke afspraken met medewerkers en een plan voor wanneer het misgaat. Het Belgische Centrum voor Cybersecurity stelt hiervoor ook hulpmiddelen ter beschikking. Zo is het CyberFundamentals Framework ontwikkeld om organisaties op een gestructureerde manier hun cyberweerbaarheid te laten verhogen.

SMART MANUFACTURING HOEFT NIET GROOTS TE BEGINNEN

WAT METAALBEDRIJVEN VANDAAG AL KUNNEN DOEN MET DIGITALISERING

Digitalisering klinkt voor veel KMO's nog altijd als een groot project. Nieuwe software, gekoppelde machines, dataplatformen, dashboards en investeringen waarvan de terugverdientijd niet altijd meteen duidelijk is.

Tijdens de **Smart Machine-studiedag van VLAMEF op 25 juni 2026 bij De Nayer – KU Leuven** werd

duidelijk dat het ook anders kan. Onder begeleiding van **Kevin Sel** kregen de aanwezige bedrijven een praktische kijk op digitalisering in de maakindustrie. Niet vanuit de vraag welke technologie vandaag het meest indrukwekkend is, maar vanuit een veel belangrijkere vraag voor een ondernemer:

Waar verliest mijn bedrijf vandaag tijd, kennis of capaciteit en hoe kan technologie mij helpen om dat beter te organiseren?

Dat maakt Smart Manufacturing plots een stuk concreter.

Minder beschikbare vakmensen, meer nood aan slimme processen

Veel metaalbedrijven kampen met hetzelfde probleem: technisch personeel wordt moeilijker te vinden, terwijl klanten hogere kwaliteit, kortere levertijden en meer flexibiliteit verwachten. De reflex is dan vaak om extra mensen te zoeken.

Maar wat als die mensen eenvoudigweg niet beschikbaar zijn? Dan wordt het steeds belangrijker om te bekijken hoe bestaande medewerkers efficiënter kunnen werken, hoe terugkerende taken kunnen worden gestandaardiseerd en hoe kennis minder afhankelijk kan worden van één ervaren medewerker.

Dat was ook een van de rode draden tijdens de studiedag. Digitalisering hoeft een vakman niet te vervangen. Ze kan er net voor zorgen dat zijn kennis beter wordt benut.

Waar zit vandaag de kennis in uw bedrijf?

In veel ateliers zit cruciale productiekennis nog altijd in het hoofd van enkele medewerkers. Welke instelling werkt het best voor een bepaald product? Welke bewerking veroorzaakt regelmatig problemen? Waarom wordt een bepaalde machine op een specifieke manier ingesteld? Zolang de ervaren medewerker aanwezig is, lijkt dat geen probleem. Maar wat gebeurt er wanneer die persoon onverwacht uitvalt of met pensioen gaat?

Digitalisering kan helpen om die kennis beter vast te leggen. Denk aan gestandaardiseerde werkwijzen, digitale werkinstructies, machineparameters, productiegegevens en historische informatie over storingen of kwaliteitsproblemen. Dat maakt kennis niet alleen makkelijker overdraagbaar, maar zorgt er ook voor dat medewerkers minder afhankelijk worden van mondelinge uitleg.

Connected machines: wat heeft u eigenlijk aan al die data?

Moderne machines produceren voortdurend gegevens. Productietijd. Stilstand. Storingen. Aantallen. Cyclustijden. Statusmeldingen. Maar in veel bedrijven gebeurt daar vandaag weinig mee. De machine produceert de informatie, maar niemand gebruikt ze structureel om beslissingen te nemen. Dat hoeft nogtans niet ingewikkeld te zijn. Tijdens de studiedag werd onder meer getoond hoe low-code dashboards

gebruikt kunnen worden om machinedata overzichtelijk weer te geven. Het interessante daarbij is dat dergelijke toepassingen niet noodzakelijk een volledige IT-afdeling vereisen.

Een ondernemer kan bijvoorbeeld snel zien:

- welke machine het vaakst stilvalt;
- waar de werkelijke productietijd afwijkt van de calculatie;
- hoeveel tijd een bepaalde order daadwerkelijk inneemt;
- welke storingen regelmatig terugkomen;
- waar capaciteit verloren gaat.

Op die manier wordt data geen doel op zich, maar een hulpmiddel om betere beslissingen te nemen.

Begin niet met technologie. Begin met een probleem.

Misschien was dat wel de belangrijkste boodschap van de dag.

Een digitaliseringsproject begint beter niet met:

“Welke software moeten we kopen?”

Maar met:

“Welk probleem willen we oplossen?”

Stel dat een machine regelmatig stilvalt. Dan hoeft u niet onmiddellijk een volledig digitaal productieplatform te implementeren. Begin eerst met het registreren van de reden van elke stilstand.

Na enkele weken kunt u misschien vaststellen dat een groot deel van het verlies veroorzaakt wordt door materiaaltekorten, lange omsteltijden of wachten op kwaliteitscontrole. Pas dan wordt duidelijk waar technologie werkelijk iets kan opleveren.

Stel uzelf deze drie vragen

Wie wil weten of er in zijn onderneming mogelijkheden liggen voor Smart Manufacturing, kan eenvoudig beginnen.

1. Welke informatie produceren onze machines vandaag die we niet gebruiken?

Denk aan cyclustijden, stilstand, storingsen, productieaantallen of kwaliteitsgegevens.

2. Welke handelingen voeren medewerkers telkens opnieuw uit?

Terugkerende programmatiestappen, instellingen of administratieve handelingen kunnen misschien gestandaardiseerd worden.

3. Waar zijn we afhankelijk van één persoon?

Wanneer slechts één medewerker weet hoe een bepaalde machine, klant of productfamilie moet worden aangepakt, is dat niet alleen een personeelsvraagstuk maar ook een bedrijfsrisico.

Alleen al deze drie vragen kunnen interessante verbeterpunten blootleggen.

Ook Model-Based Definition kwam aan bod

Tijdens de studiedag werd daarnaast aandacht besteed aan Model-Based Definition (MBD). Daarbij wordt

productinformatie steeds meer rechtstreeks gekoppeld aan het digitale 3D-model, in plaats van dat informatie verspreid staat over afzonderlijke tekeningen en documenten.

Voor maakbedrijven kan dat op termijn helpen om fouten te verminderen en informatie consistentier door te geven tussen engineering, voorbereiding, productie en kwaliteitscontrole.

Ook hier geldt echter hetzelfde principe: technologie is pas interessant wanneer ze een concreet probleem oplost.

Waar staat uw bedrijf vandaag?

Niet ieder metaalbedrijf bevindt zich op hetzelfde niveau van digitalisering. De ene onderneming werkt vandaag nog grotendeels met afzonderlijke machines en Excel-bestanden. Een andere heeft machines al gekoppeld aan een ERP- of productiesysteem. Daarom werd tijdens de studiedag ook gewerkt met een volwassenheidsbevraging.

Het doel daarvan is niet om bedrijven een digitale score te geven, maar om te bepalen:

- Waar staan we vandaag?
- Waar zitten onze grootste knelpunten?
- En welke volgende stap levert voor ons waarschijnlijk het meeste rendement op?

Voor een KMO kan dat veel waardevoller zijn dan onmiddellijk een groot digitaliseringsplan opstellen.

Eerst kijken, dan investeren

Na het inhoudelijke gedeelte kregen de deelnemers tijdens een rondleiding door de labo's van De Nayer verschillende toepassingen in de praktijk te zien.

Dat soort bedrijfs- en technologiebezoeken blijft voor VLAMEF belangrijk. Want een presentatie kan veel uitleggen, maar een technologie werkelijk zien werken maakt vaak veel sneller duidelijk of ze ook binnen uw eigen onderneming relevant kan zijn.

De belangrijkste conclusie?

Smart Manufacturing hoeft geen miljoenenproject te zijn. Misschien begint het bij één dashboard. Bij het digitaal registreren van stilstand. Bij het documenteren van machine-instellingen. Of simpelweg bij het meten van wat er vandaag werkelijk in uw productie gebeurt.

Begin klein, begin bij een concreet probleem en bepaal pas daarna welke technologie u nodig hebt.

Dat is vaak de meest realistische weg naar een slimmer productiebedrijf.



DOE MEE AAN DE VLAMEF-VIDEOCAMPAGNE EN ZET UW BEDRIJF IN DE KIJKER!

De metaalsector heeft nood aan nieuw talent. Daarom lanceert VLAMEF dit najaar een videocampagne die jongeren op een positieve en realistische manier laat kennismaken met onze sector. Met deze campagne willen we tonen dat de metaalsector veel meer is dan mensen vaak denken. Moderne machines, innovatieve technologie, vakmanschap en boeiende carrièremogelijkheden staan centraal. Zo willen we jongeren inspireren om te kiezen voor een opleiding of job in de metaal.

Waarom deelnemen?

Door deel te nemen, zet u niet alleen uw eigen onderneming in de kijker, maar draagt u ook bij aan een sterker imago van de volledige sector. Samen kunnen we tonen dat onze bedrijven innovatieve, duurzame en aantrekkelijke werkplekken zijn waar vakmensen het verschil maken. De video's worden gebruikt via de communicatiekanalen van VLAMEF en zijn bedoeld om zoveel mogelijk jongeren, scholen en toekomstige werknemers te bereiken.

Wie zoeken we?

We zijn op zoek naar enthousiaste metaalbedrijven die graag hun deuren openstellen voor een korte opname. Daarbij brengen we uw onderneming, uw medewerkers en uw activiteiten op een authentieke manier in beeld. De opnames verlopen in overleg en vragen slechts een beperkte tijdsinvestering.

Interesse?

Wilt u meewerken aan deze campagne en meebouwen aan de toekomst van onze sector? Er zijn nog enkele plaatsen beschikbaar.

Neem vrijblijvend contact op via info@vlamef.be of scan de QR-code. We bezorgen u graag meer informatie en bekijken samen hoe uw onderneming kan deelnemen. Samen maken we de Vlaamse metaalsector zichtbaar en aantrekkelijk voor de volgende generatie vakmensen.

