



Directeur, voorzitter, aanspreekpunt en spreekbuis Henk de Man.

**NAAM:** Brandsma Metaalveredeling BV

**OPGERICHT IN:** 1915

**VESTIGING:** Hilversum

**PERSONEEL:** 17 m/v

**PRODUCTAANBOD:** Galvanische en chemische deklagen, diverse mechanische voor- en nabehandelingen

**SPECIALISATIE:** Chemisch vernikkelen en verzilveren

**KWALITEIT:** ISO 9001

**LEVERING:** volgens klantspecificaties of internationale norm. Indien gewenst met kwaliteitscertificaat

**BRANDSMA'S ARSENAAL AAN OPPERVLAKTETECHNIKEN:** Chemisch vernikkelen, Alu Hard Plating®, Chemisch zwart vernikkelen, Niram Plating®, Nifloneren®, Nichromeren®, Precisie Hardchrom, Verbronzen, Vertinnen, Vernikkelen, Sierverchromen, Achrolyte, Mangaanfosfateren, Zinkfosfateren, Zinkcalciumfosfateren, Verkoperen, Verzilveren, Vergulden.

Samen kom je verder en creëer je meer impact bij overheden en potentiële opdrachtgevers

Chris Berenbak, Bedrijfsgezicht

## Stevige branchevuist voor meer slagkracht

De NGO-SBG, Nederlandse Galvano Ondernemers - Stichting Bevordering Galvanotechniek, behartigt de belangen van de galvanospecialisten in Nederland. Henk de Man combineert het voorzitterschap van deze VOM-tak met het directeurschap van Brandsma Metaalveredeling. Voor beide functies is het nodige werk aan de winkel. Het contact met lokale, nationale en Europese overheden maakt daar bijvoorbeeld deel van uit. De NGO-SBG fungeert ook als aanspreekpunt voor innovatieprojecten in het Europees ondersteunde Zevende Kaderprogramma. Al met al genoeg activiteiten voor een goed gevulde agenda.

De bijna honderdjarige specialist in metaalveredeling Brandsma is meer dan goed bekend met de specialistische hoofdbrekens die horen bij het aanbrengen van galvanische en chemische deklagen. Als sprekend voorbeeld noemt De Man de veel voorkomende vraag naar aangepaste of zelfs compleet nieuwe veredelingsoplossingen. Dit maatwerk moet veelal binnen een kort tijdsbestek worden gevonden, getest en ontwikkeld. Geen makkelijke opdracht, die zijn oorsprong vindt in het simpele feit dat opdrachtgevers de verdelingspecialist meestal pas op het laatste moment benaderen. Meestal met een volledig uitontwikkeld product onder de arm, waar dan nog "even een deklaag op moet". Pas dan blijkt dat het ontwerp bepaalde kenmerken heeft waardoor adequate oppervlaktebehandeling vanuit het bestaande, zeer omvangrijke technische arsenaal moeilijk wordt. Omdat "terug naar de tekentafel" geen favoriete oplossing is, aan Brandsma dan de schone taak om een adequaat dekkende oplossing te vinden. En dat dan graag uiterlijk gisteren, want het product moet morgen veredeld en wel in gebruik genomen kunnen worden.

### STROOM AAN WET-EN REGELGEVING INDAMMEN EN BEVAARBAAR HOUDEN

Een gezamenlijke vuist is volgens NGO-SBG-voorzitter De Man onmisbaar om als branchevereniging de nodige, spreekwoordelijke kracht toe te voegen aan de dialoog met lokale, landelijke en inmiddels ook Europese overheden en instanties. Eén van de doelstellingen hierbij is: "de voortdurend

toenemende stroom aan wet- en regelgeving zoveel mogelijk binnen zinnige en werkbare perken te houden". Die dialoog wordt steeds belangrijker nu steeds meer fabricage- en productieactiviteiten, als regelgeving geheel of gedeeltelijk naar verre buitenland dreigen te vertrekken. Of dat al gedaan hebben. Waarom? "Omdat daar dus simpelweg meer, zeg maar 'overzichtelijke' regels gehanteerd worden. De producten of installaties worden vervolgens daar gefabriceerd, veredeld – op een wijze die hier dus onmogelijk is of onmogelijk wordt gemaakt – en geassembleerd. Vervolgens komt de constructie – keurig aan de regels beantwoordend – naar Nederland. Geen enkel probleem." Deze (milieu)omweg is niet alleen schadelijk voor onze eigen economie, maar heeft zeker ook omgevingsgevolgen voor het land waar de productie plaatsvindt. Met goed werkbaar, zinnige regels blijft die omzet binnen de eigen grenzen en hoeven er ook geen 'milieuproblemen' geëxporteerd te worden." Dezelfde overdaad aan vaak ook nog eens tegenstrijdige regels zorgt voor veel tijdsverlies door de veelal maandenlange toestemmingsprocedures die nodig zijn voor in gebruikname nieuwe grondstoffen en/of productiemethodes. "Zo raak je potentiële opdrachtgevers natuurlijk sneller kwijt dan dat ze binnenkomen". Als directeur van Brandsma vindt De Man deze - vaak niet realistische - overheidsbemoeienis haaks staan op de veel gepropageerde innovatie die nu eenmaal gebaat is met een voorspoedige ontwikkeling en snelle marktgang.

### EEN-OP-EEN MAATWERK IN SAMENWERKING MET OPDRACHTGEVER

Het adequaat inspelen op maatwerkopdrachten ziet De Man niet zozeer als probleem, maar meer als uitdaging en bovendien één van de sterke punten van Brandsma. Volgens hem is hier van groot belang om "in nauwe samenwerking met de opdrachtgever te zoeken naar de beste productveredeling voor het, ter tafel liggende, vaak unieke veredelingsobject". Dit uiteraard bij voorkeur in een zo vroeg mogelijk stadium. Hierbij kan het voorkomen dat, na het nodige *trial-and-error*-onderzoek de juiste oplossing toch niet bij Brandsma, maar een branchegenoot gevonden kan worden. "In zo'n geval kijken we zonder concurrentienijd over de eigen bedrijfsmuur en zoeken een geschikte collega met een aanvullende veredelingsdiscipline." De Man is ervan overtuigd dat die niet puur intern gerichte bedrijfsvisie de hele veredelingsbranche ten goede zou komen. "Samen kun je een veel grotere vuist maken dan als solist. Met die branchevuist kun je luid en duidelijk aankloppen bij de grote groep potentiële opdrachtgevers die nog niet bekend is met de evidente voordelen van het verduurzamen van machineonderdelen en tal van andere producten. Bovendien kun je samen beter waken voor marktbehoud en mogelijke groei!"

**MEER INFORMATIE**  
www.brandsma.net

