

FOBS ■ MAGAZINE

THE FENCING OBSERVER

Internationaal vakblad voor hekwerkbedrijven, poortinstallateurs, perimeterbeveiligers, hoveniers, architecten en stadsplanners.

Nederlandse editie



Also available in English
Auch in Deutsch erhältlich

100 PAGES
SPECIAL
EDITION



Benincà broers: ons merk is onze handtekening

Gerrit Dinant Haase
Argonstraat 5
7463 PD Rijssen
Nederland

1785

© www.freisign.de



DE KAMPIOEN IN ZIJN GEWICHTSKLASSE.

Willering Zaun- und Toranlagen GmbH & Co. KG • Dietrich-Borggreve-Str. 24 • D-49828 Neuenhaus • www.willering.de



MEGA HEKWERK

KWALITEIT VOOROP!



HET HEK IS AL BIJNA KLAAR BAAS!



HANGEN JULLIE ALSJEBLIEFT VEEL NAAMBORDJES AAN HET HEK? ER KOMEN DAAR EEN HELEBOEL AUTO'S LANGS!



OKÉ, WE LATEN HET GOED OPVALLEN!



PFFF... WAT EEN WIND! IK KAN DE BUS NAUWELIJKS OP DE WEG HOUDEN.

DE VOLGENDE DAG...



AAA!



IK SNAP DAT U BOOS BENT, MENEER. IK STUUR DE JONGENS METEEN NAAR U TOE.

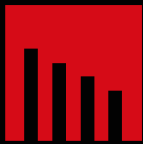


LEKKERE KWALITEIT! BIJ HET EERSTE ZUCHTJE WIND LIGT IE AL OM!



HMPH!

HMM, MISSCHIEN TOCH WAT TEVEEL BORDJES...



Fast Fencing Systems B.V.

Fence Installation Products

**PERIMETER
PROTECTION**

OVERTUIG JEZELF

BEZOEK ONZE STAND

331



FENCE POST DRIVER 72

Met deze benzinehandheier sla je moeiteloos palen in vrijwel iedere ondergrond. Zelfs door een laag repac. Er zijn adapters voor alle types hekwerkpalen. Je krijgt bij iedere heier één adapter gratis.

Kom hem in het echt bekijken in Nürnberg! Dan vertellen we je ook meteen alles over onze Speedpiler.

- **GEEN COMPRESSOR NODIG (TREKHAAK VRIJ)**
- **GEEN TIJDVERLIES DOOR SLANGEN UITROLLEN**
- **GESCHIKT VOOR ZWAAR EN INTENSIEF GEBRUIK**

Liever rammen op lucht? Hebben we ook!



Bel Arno: +31 6 52330914



Bel Roger: +31 6 50292988



WWW.FASTFENCINGSYSTEMS.COM



Hekwerkhaat en nijd

Hekwerkers onder elkaar hebben soms de bijzonderste verstandhoudingen. Soms zijn het de beste vrienden, maar vaak ook de grootste vijanden van elkaar. En dat is niet gek. Ze hebben namelijk veel gemeen, maar vechten ook om dezelfde orders. En dat gaat vaak met allerlei emoties gepaard.

We kennen een verhaal van een hekwerker die, een eind buiten zijn gebied, een klusje bij een andere hekwerker voor de deur had weggekaapt. Toen zijn monteurs voor die klus wat parkertjes te weinig meegenomen hadden - en daarom bij de lokale hekwerker gingen aanbellen om er een paar te lenen, kregen ze doodleuk het antwoord dat het lokale bedrijf nooit parkers gebruikt en helaas niet kon helpen. Gevolg: uren tijdverlies en een hoop extra kilometers voor de hekwerker die eerst een Würth-vestiging moest zoeken waar genoeg parkers van

de juiste soort op voorraad waren. En waarom? Puur uit afgunst. De lokale hekwerker won daar niets mee. Maar hij had wel fijn het gevoel dat hij die stomme concurrent eens lekker had teruggepakt.

Het is niet het enige verhaal over afgunst. We kennen hekwerkers die elkaar niet aankijken, omdat de een in 1992 een tang van de ander had geleend en niet teruggebracht. Nou ja, we overdrijven een beetje. En er zijn heus wel serieuzere redenen waarom de ene hekwerker een pesthekel heeft aan de andere.

Hekwerkers pikken elkaars monteurs. Of ze leren iemand het vak, die dan vervolgens voor zichzelf begint. Ze hangen overdreven grote naambordjes op, als de klus bij een collega voor de deur is. Ze schieten onder elkaars prijzen door. Ze komen een rol duur gaas lenen en brengen dan goedkoop rotgaas terug. Ze vertellen gemene dingen over elkaar bij klanten. Ze knippen elkaars bordjes van het hek. Het zijn allemaal goede redenen om een hekel aan elkaar te krijgen.

Maar als de emoties hoog oplopen, is dat niet goed voor de portemonnee. Want alle klussen die in een bepaald gebied te vergeven zijn, worden vaak tussen een kleine groep hekwerkers verdeeld. Soms zijn het er maar drie of vier. We kennen gebieden waar alle vier die hekwerkers iedere offerte ontzettend scherp calculeren. Omdat ze elkaar de order niet gunnen. Zo scherp, dat ze verlies lijden zodra de monteurs een half uurtje in de bus zitten omdat het regent.



**FLEXIBEL en
BETROUWBAAR**



looppoorten



industriële poorten



(geautomatiseerde) schuifpoorten



spijlenhekwerk



staafmatten

Omdat ze er alle vier dezelfde filosofie op na houden, wint soms de één en soms de ander. Het gevolg: het aantal opdrachten in het gebied wordt nog steeds over dezelfde vier hekwerkers verdeeld. Alleen het prijsniveau ligt lager en aan het einde van het jaar moeten ze alle vier flink creatief tellen tijdens het balansen, om uit de rode cijfers te blijven.



We kennen ook hekwerkers die juist goed met elkaar samenwerken. Die lenen montageploegen aan elkaar uit, als de een het toevallig een tijdje wat drukker heeft dan de ander. Die komen materiaal bij elkaar halen, als dat zo handig uitkomt. En ze schuiven opdrachten naar elkaar door, als ze denken dat een collega de klant beter kan helpen. Of ze offeren een astronomisch hoog bedrag, als ze weten dat een collega een opdracht graag wil hebben.

Op het eerste gezicht lijkt dat tegenstrijdig met gezond ondernemen. Want een klus die je aan je collega gunt, heb je zelf niet. Maar op de lange termijn worden ze er allemaal beter van. Want de opdrachten die ze zelf uitvoeren, worden gedaan tegen een veel gezondere marge. ■

Privacon Hekwerken BV
Houtzagerijstraat 22
NL - 5451 HZ Mill

T: +31 485 442398
F: +31 485 470184
E: info@privacon.nl

Privacon Poland Sp. z o.o.
Zławieś Mała 60A
PL - 87134 Zławieś Wielka

T: +48 56 637 6355
F: +48 56 637 6305
E: info@privacon.pl

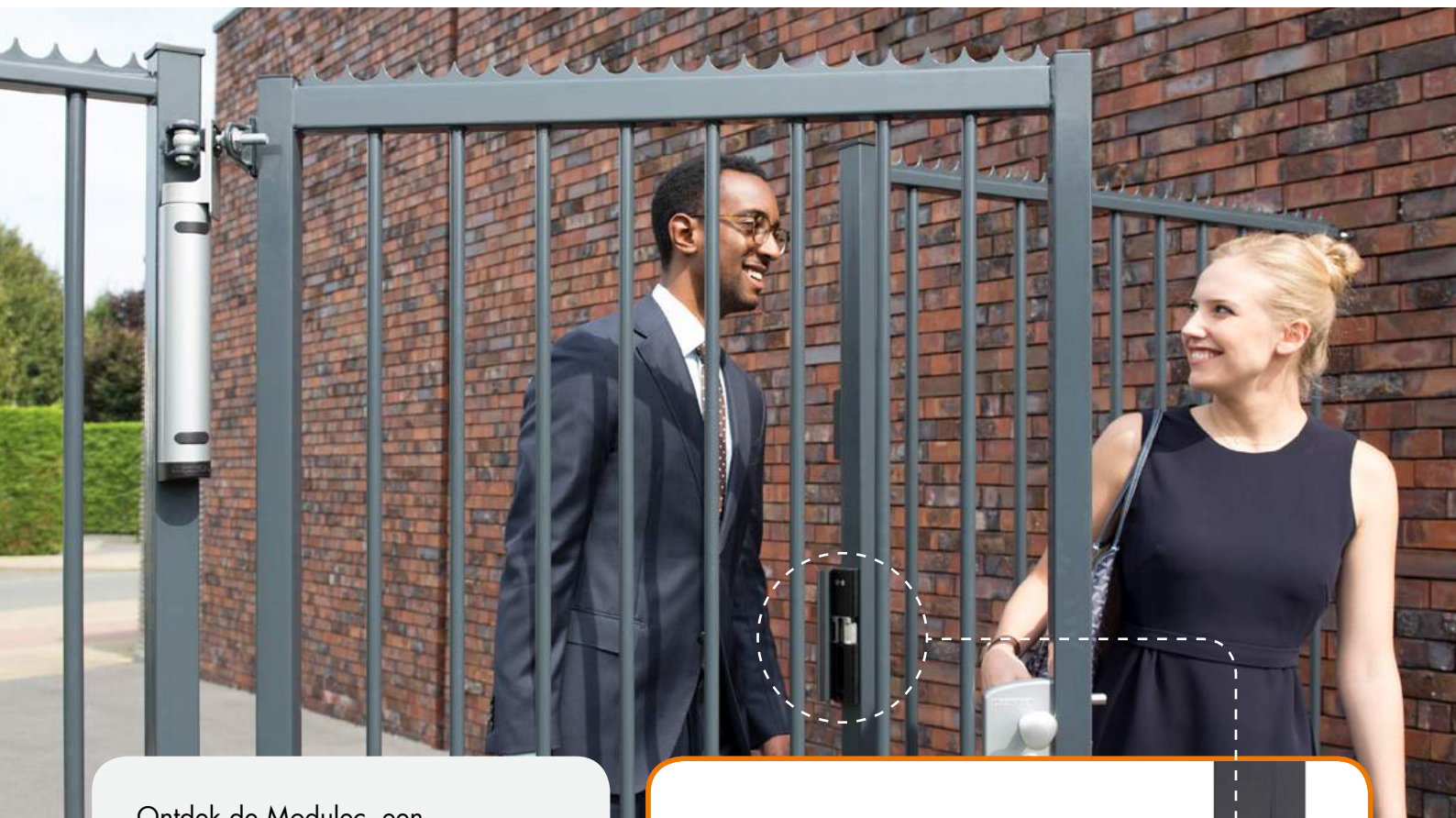
Privacon Baltics SIA
Druvas Iela 8
LV - 5001 Ogre

T: +371 65067710
F: +371 65067711
E: info@privacon.lv

MODULEC

NIEUW

ELEKTRISCHE SLOTVANGER IN OPBOUW VOOR OPSTEEKSLOTEN



Ontdek de Modulec, een **elektrische slotvanger in opbouw** voor opsteeksloten. Dankzij de gepatenteerde Quick-Fix bevestiging verloopt de installatie zeer eenvoudig én bijzonder snel. Extra flexibiliteit wordt gegarandeerd doordat de Modulec makkelijk uitwisselbaar is met de SA en SH slotvangers. De Modulec wordt bovendien aangesloten op 12V – 24V en AC/DC.



- ✓ 100% MODULARITY & FLEXIBILITY
- ✓ ENERGY EFFICIENT
- ✓ EXTRA SECURITY WITH MODULEC SH
- ✓ EASY & FAST INSTALLATION
- ✓ EXTRA DEEP LOCKING
- ✓ EXCELLENT QUALITY



Modulec SA



Modulariteit



Installatiegemak



Vertrouwde kwaliteit



Full Support

FEILLOZE TOEGANGSCONTROLE

Hoogkwalitatieve producten die de tand des tijds weerstaan en bestendig zijn tegen de meest extreme weersomstandigheden.

Het nieuwe **codeklavier, SlimStone**, zet de standaard. SlimStone kan alle toegangscontroleproducten aansturen. Bovendien garandeert een snelle en efficiënte installatie comfort en gemoedsrust.



INNOVATIEVE POORTSLUITERS

Tiger is een hydraulische poortsluiter en een compact en zelfsluitend scharnier in één.

Dankzij de openingshoek van 180° kunnen poorten tot 75kg comfortabel sluiten. Zowel snelheid als eindslag kunnen na installatie bijgesteld worden. Snelle installatie door middel van Quick-Fix bevestiging.

GENIET VAN EEN BELGISCH BIERTJE OP

PERIMETER PROTECTION

16/01 – 18/01/2018
HALL 12 – STAND 320

PERIMETER
PROTECTION

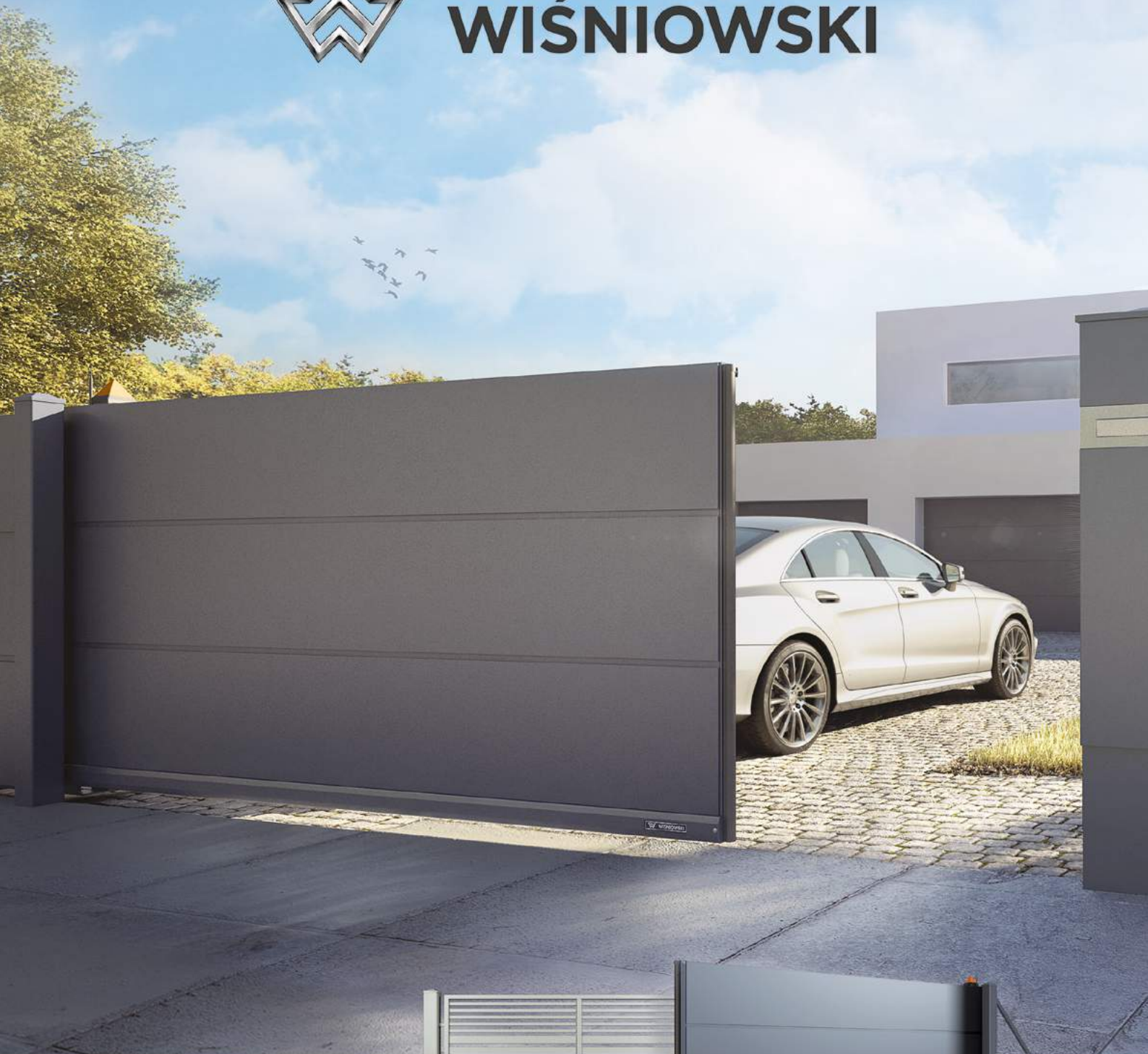
R+T STUTTGART

27/02 – 03/03/2018
HALL 10 – STAND 10B51

R+T



WIŚNIEWSKI



WIŚNIEWSKI hekwerk definieert uw ruimte, terwijl het u een gevoel van veiligheid en gemoedsrust geeft. Het ontdekken van de voorkeuren en eisen van onze klanten heeft ons tientallen ontwerpen doen creëren die goed passen bij traditionele en moderne gebouwen. Een goed doordacht systeem van grote en kleine poorten zorgt voor betrouwbare toegangscontrole voor uw terrein.

Stel u open voor de prestigieuze, functionele en duurzame hekwerksystemen.

Stel u open voor WIŚNIEWSKI.

POORTEN | DEUREN | HEKWERK



WIŚNIEWSKI op de Perimeter Protection 2018 beurs
Bezoek ons op bouw- en beveiligingsbeurs Perimeter Protection 2018,
16-18 januari 2018 | Nürnberg.

**PERIMETER
PROTECTION**





Palenproductie

✓ **korte levertijd**
volledig geautomatiseerde productie

✓ **professionele kwaliteit**
door optimale coating en service

✓ **10 paaltypes**
naar keuze per 32, 48 of 80 stuks

deutsche zauntechnik

een trademark van **AOS STAHL** GmbH & Co. KG

Telefoon: +49 2335 8873-1100

info@deutsche-zauntechnik.de · www.deutsche-zauntechnik.de



INHOUD

Nummer 81

34



52



IEDERE MAAND

De uitgevers	2
Kort nieuws	14
Foto van de maand	48
Hekwerkwereld	66



44



60

COLOFON

Oplage

FOBS Magazine wordt uitgegeven door FOBS GbR en maandelijks in het Duits, Engels en Nederlands met een oplage van meer dan 5000 stuks verspreid onder hekwerkmontagebedrijven, -handelaren en -producenten in Europa.

Persoonlijk

Dit exemplaar van FOBS Magazine is strikt persoonlijk en mag niet worden verstrekt aan derden. Reproductie van (delen van) dit magazine is alléén na schriftelijke toestemming toegestaan.

Redactieteam

Floris Dogterom
Leo Grapendaal
Rembrandt Happel
Miriam Molegraaf
Han Neijenhuis
Hannah van der Valk

Vertaalteam

Astrid van den Brink
Sabine Landsmann
Marleen Portegies



HEADLINES:

NHI vergadert bij Van Merksteijn	18
Een halve meter tussen hek en schuifpoort is genoeg	24
Segeren levert eerste poort met CE-markering	30
Een hek vol beha's	34
AfPP breidt cursussen uit met voorbeelden rechtspraak	40
Eerste paal nieuwbouw B&G geslagen	44
Heras History	52
PPG beveiligd Allianz Arena met veiligheidspollers	60
Authentieke Chinese poort in San Francisco	68
Benincà broers: ons merk is onze handtekening	74
Nieuwe modellen dubbelstaafmatten	82
Marantec maakt aandrijvingszuil modulair	92



Disclaimer

De inhoud van dit magazine is met de grootste zorg samengesteld. Desondanks kunnen geen garanties worden gegeven voor de volledigheid, juistheid of accuraatheid van de informatie. FOBS Magazine kan niet aansprakelijk worden gesteld voor de inhoud van de informatie of de gevolgen van het gebruik daarvan. Aan gegevens zoals die in dit magazine worden weergegeven, kunnen geen rechten worden ontleend. Meninge n in dit nummer zijn niet noodzakelijkerwijs de mening e n van de redactie of de uitgevers.

Contactgegevens:

FOBS GbR
Frauenstraße 21
47574 Goch
Duitsland

Telefoon: +49 2837 6631005
E-mail: hallo@fobs.eu
Internet: www.fobs.eu

Nog geen abonnee?
Abonneer je nu via abo.fobs.eu!

Abonnementen

Digitaal

Als pdf, per e-mail: € 3,50
Extra abonnement*: € 1,00

Print

Gedrukt, per post: € 7,50
Extra abonnement*: € 5,00

Alle prijzen gelden per nummer en exclusief BTW

*) Extra abonnementen zijn alleen geldig binnen één bedrijf

Haverkamp wint order Fraport

Het Duitse Haverkamp uit Münster heeft de internationale aanbesteding van Fraport voor 6 kilometer high-security hekwerk gewonnen. Fraport is de exploitant van Frankfurt Airport, de grootste luchthaven van Duitsland. Met 60 miljoen passagiers per jaar is deze na Heathrow, Charles-de-Gaulle en Schiphol de vierde luchthaven van Europa.

De miljoenenorder bestaat uit het vervangen van 6 kilometer oud betonhekwerk langs startbaan 18 West, door Haverkamps high-security hekwerktype Alugard. Het is een vervolgoopdracht: in 2011 monteerde Haverkamp ook al 11 kilometer Alugard voor Fraport, rondom de toen nieuwe startbaan Nord-West. Over de aanbesteding was vorig jaar gedoe, omdat een concurrent meedeed met een soortgelijk hekwerktype, terwijl Haverkamp daar een patent op heeft. We schreven er al over.



Ulrich Haverkamp

Alugard is een modulair hekwerktype dat volledig van aluminium is gemaakt. Haverkamp noemt het zelf een alarmhekwerksysteem, omdat het met allerlei overklimdetectie- en ondergraafbeschermings-technologieën uitgebreid kan worden. Volgens het bedrijf kent het systeem nauwelijks valse alarmen, maar is het bij echte alarmen zeer betrouwbaar.

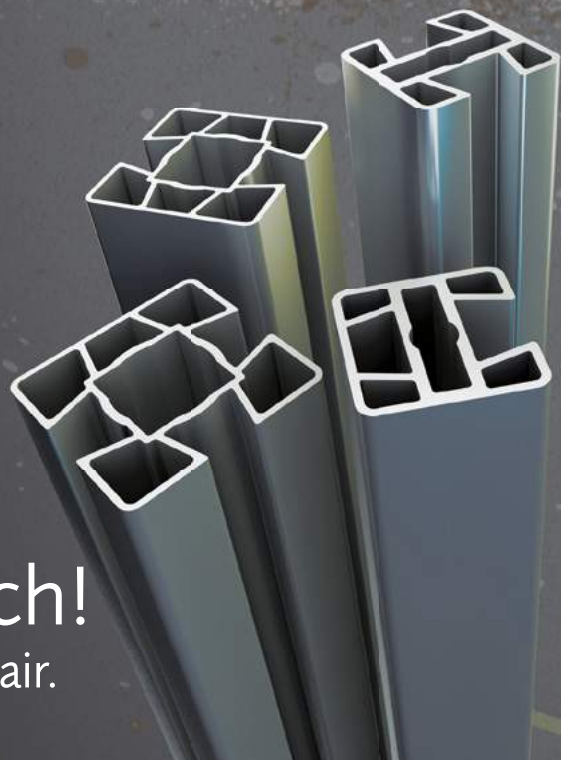
Alugard bestaat uit frames, gevuld met geweven gaas. De palen zijn er met verschillende afmetingen en profielen. Er zijn opbouw- en insteekmodules voor overklimdetectie met Y-koppen, en sensorgebaseerde overklimdetectie met infrarood, laser, glasvezelkabel en video. ■



VALU[®]

het aluminium profielsysteem.

Met VALU profileert u zich!
Individueel. Stabiel. Robuust. Revolutionair.



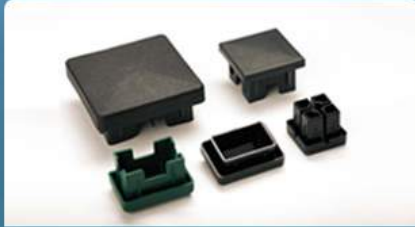
www.valu.de

Bircher Reglomat wordt BBC Bircher Smart Access

Op 1 december onthulde sensor-fabrikant Bircher Reglomat uit het Zwitserse Beringen haar nieuwe naam: BBC Bircher Smart Access. Hiermee wil het bedrijf duidelijk laten zien dat zij een business unit is van de BBC groep. De nieuwe naam geeft Birchers streven voor de toekomst weer: toegangssystemen slim maken.

Er is een nieuwe, groepsbrede huisstijl ontwikkeld, voorzien van nieuwe logo's, bedrijfswebsite en andere communicatiemiddelen. Bircher geeft aan dat alle contacten onveranderd op hun gebruikelijke e-mailadressen en telefoonnummers te bereiken zijn. ■





Voor al uw kunststof hekonderdelen

- ✓ Weersbestendig
- ✓ Hoge kwaliteit
- ✓ Snelle levertijden
- ✓ Breed assortiment



Del Ponti

Hasseltsebaan 190 | 3940 (HECHTEL-) EKSEL | Tel: 011 63.19.31
info@delponti.be | www.delponti.be

”



INNOVATIES ZIJN ONZE DRIJFVEER.

“De sterke poortaanrijvingen van BELFOX zijn toonaangevend op het gebied van innovatie en flexibiliteit. Ervaar onze nieuwste productinnovaties op de Perimeter Protection in Neurenberg, van 16 t/m 18 januari 2018 in hal 12.0, stand 12-413 of de R+T in Stuttgart, van 27 februari t/m 3 maart 2018 in hal 8, stand 8A47.”

Rrezarta Beqiraj, managing partner bij BELFOX



SpeeGa

SPEEDGATE- EN VOUWPOORT- AANDRIJVINGEN VAN BELFOX

Extrem sterk en snel:

Speedgate- en vouwpoortaanrijvingen van BELFOX kenmerken zich door hun hoge snelheid en hun kracht.

NHI vergadert bij Van Merksteijn



De Nederlandse branchevereniging NHI hield haar jaarlijkse ledenvergadering eind november in Almelo, op de hoofdvestiging van mattenproducent Van Merksteijn. Daar werden de leden eerst getrakteerd op een rondleiding door de staalmattenfabriek en een buffet van Hollandse stampotten. Vervolgens kon er vergaderd worden.

Voorzitter Arthur van der Graaf opende de vergadering en heette daarbij een groot aantal nieuwe leden welkom. De hekwerkbedrijven Gelmo, Hekwerkland en Total Fence zijn toegetreden als lid. De toeleveranciers Kiestra, een importeur van aandrijvingen, en Van Merksteijn Fencing Systems Netherlands hebben zich ook bij de NHI aangesloten. Veiligheidslijstenproducent Bircher en aandrijvingenimporteur Portacon zijn geïnteresseerd in een lidmaatschap en waren te gast.



Trends

Van der Graaf merkte verder op dat klanten veeleisender worden op het gebied van kwaliteit. Zowel voor de producten, die ze geleverd krijgen, als voor hoe die gemonteerd worden. Verder groeit het volume mee met de aantrekkende economie, maar vertaalt dit zich nog niet in betere prijzen en gezondere marges. Ook voorspelde de voorzitter voor 2018 meer druk op de montagecapaciteit, omdat het steeds moeilijker wordt monteurs te vinden die in weer en wind zwaar werk willen doen. Hij noemde als voorbeeld dat hekwerkbedrijven in Noorwegen tegenwoordig na de winter op grote schaal monteurs invliegen vanuit Polen en Roemenië. Niet omdat die goedkoper zijn, maar omdat er gewoon geen Noren beschikbaar zijn. Tot slot wees Van der Graaf op de trend richting prefab - meer en meer worden hekken en poorten zoveel mogelijk voorgemonteerd of -geassembleerd, zodat er zo weinig mogelijk werk overblijft voor de bouwplaats.





Van Merksteijn

Bertus van Merksteijn begon in 1940 een bedrijfje dat landbouwmachines repareerde. Na de oorlog specialiseerde hij zich in hijskranen en liften. Dat was op aanraden van zijn toen aanstaande vrouw Marrigje, die zag dat overal waar gebouwd werd, lange kettingen van arbeiders gevormd werden om stenen naar de bovenverdiepingen van de huizen te krijgen. Via de bouw van stalen hallen kwam hun bedrijf uiteindelijk in de jaren '60 terecht in de wapeningsindustrie. Bertus bleek ontzettend goed in het steeds sneller en efficiënter maken van lasmachines, Marrigje was commercieel visionair en een uitstekend onderhandelaarster. Samen bleken zij een gouden duo. Hun bedrijf in Almelo groeide uit tot de grootste productielocatie van wapeningsstaal ter wereld. Er staan meer dan 50 lasmachines, die dagelijks 180 vrachtwagenladingen staalmatten kunnen produceren. Er wordt jaarlijks bijna een miljoen ton staal verwerkt.



Hekwerk

Van Merksteijn begon in 1998 met de productie van hekwerkpanelen. Dat was nadat Marrigje bij Heras een offerte had opgevraagd om het 20 hectare grote terrein aan het Twentekanaal te omheinen met dubbelstaafhekwerk. Toen ze de prijs zag, zei ze: "Ik weet wat staal draad kost. Die matten hoeven niet zo duur te zijn. Die gaan we zelf maken!" Ze liet de Zwitserse machinebouwer Schlatter (die ook veel van de betonstaalmachines geleverd had) een machine bouwen die dubbelstaafmatten kon maken en schudde vervolgens de hekwerkmarkt op door aan iedereen te leveren die het geld voor een volle vrachtwagen op tafel kon leggen. In 2008 mocht Heras alsnog het hek zetten rond het bedrijf, maar de matten leverde Van Merksteijn toen zelf.

Fences en Fencing Systems

Tegenwoordig bestaat de hekwerkdivisie uit meerdere onderdelen. Van Merksteijn Fences produceert 3D-, gevangenis- en dubbelstaafmatten uit draad, die het grotendeels zelf verzinkt in twee eigen zinkstraten. Ook het coaten van de hekwerkpanelen doet het bedrijf zelf. Van Merksteijn Fences levert nog steeds alleen volle vrachten van deze hekwerkpanelen aan systeemleveranciers en groothandelaren, maar sinds een jaar of acht ook aan dochterbedrijf Van Merksteijn Fencing Systems, dat in veel Europese landen een vestiging heeft. Van Merksteijn Fencing Systems opereert als systeemleverancier: het (groot)handelt in ieder land met de poorten, palen en beugels die op de betreffende markt gevraagd worden, voegt daar de hekwerkpanelen van het moederbedrijf aan toe en levert vervolgens projectorders aan hekwerkbedrijven. ■

Terugblik

Branchedirecteur Ron den Toom nam het stokje over en begon met een korte terugblik op het afgelopen jaar. Hij stond stil bij enkele ongevallen met poorten, maar keek ook terug op een leuk uitstapje van de afgelopen zomer. Een kleine groep leden bezocht toen de Tesla-fabriek in Tilburg, waar alle Tesla's voor de Europese markt in elkaar gezet worden. Dat was goed bevallen en het bestuur wil in 2018 graag een soortgelijk evenement organiseren. De leden werden opgeroepen vooral met ideeën te komen. Verder sprak hij over het NHI Handboek tot een veilige poort, dat in het afgelopen jaar gemaakt is. De leden kunnen hiermee op een praktische manier hun producten van een CE-markering voorzien.

Uitstraling

Bestuurslid Jean Paul Govers stelde vervolgens een nieuw logo voor aan de leden. *"De markt verandert,"* zegt hij. *"Klanten vragen steeds vaker niet alleen om hekwerk, maar ook om toegangstechniek aan de perimeter."* Het bestuur vindt dat de NHI zich daarom breder moet opstellen, zodat naar buiten duidelijker wordt uitgedragen dat de leden meer kunnen dan alleen hekken zetten. Voorzitter Van der Graaf overhandigde vervolgens officieel het eerste lidmaatschapsbordje aan het nieuwste lid, Rob Jansen van Hekwerkland. Govers stelde ook voor om een duidelijkere scheiding aan te brengen tussen de hekkwerkers en hun toeleveranciers. Als voorbeeld werd het systeem van de Duitse branchevereniging MZT genoemd, waar toeleveranciers sponsorleden zijn, zonder stemrecht. Daarover werd echter nog geen beslissing genomen.

Keurmerk

Henk de Boer, bestuurslid en voorzitter van de Technische Commissie, kwam vervolgens aan het woord over de eisen met betrekking tot CE-markering.

Het bestuur vindt dat alle leden alleen nog hekken en poorten zouden moeten leveren, die CE gemarkeerd zijn en aan zowel de machinerichtlijn als de bouwproductenverordening voldoen. Alle kennis die hiervoor nodig is, is in huis en beschikbaar voor de leden. Het plan is om voor 1 juli 2018 de exacte eisen vastgelegd te hebben in het nieuwe keurmerk van de NHI, waarna de leden een jaar de tijd hebben om dit keurmerk in hun bedrijven in te voeren.

Kwaliteitsvereniging

Math Rietrae, het nieuwste bestuurslid, sprak naast het nieuwe beeldmerk en het keurmerk, ook over de ontwikkeling van een kwaliteitsrichtlijn, die er onder andere voor moet zorgen dat iedereen in de branche dezelfde, eenvoudige begrippen gebruikt richting de markt. Wat wordt er bedoeld met de hoogte van een hek? Of met de doorgang van een poort? Ook het type conservering zorgt, vooral bij zink, nogal eens voor verwarring.

Tot slot presenteerde Den Toom nog de begrotingen van het afgelopen en het komende jaar, die door de leden zonder opmerkingen werden aangenomen. De voorzitter overhandigde Edwin van Leeuwen van Van Merksteijn nog een fles wijn, als bedankje voor de gastvrijheid. Die laatste nodigde de leden vervolgens uit om nog een drankje te drinken in de bedrijfsbar, om gezellig na te praten. Tegen 22.00 uur vertrok iedereen weer naar huis.

NHI Voorzitter Arthur van der Graaf (rechts) bedankt Edwin van Leeuwen van Van Merksteijn voor de gastvrijheid

Wij van **FOBS** vonden het een geslaagde vergadering. Voor een relatief kleine vereniging, met een beperkt budget, gebeurt er veel en zijn er veel initiatieven. Daardoor heeft de vereniging steeds meer te bieden en wordt het voor steeds meer hekkwerkers interessant om lid te worden. We komen hier in een volgende uitgave uitgebreider op terug. ■



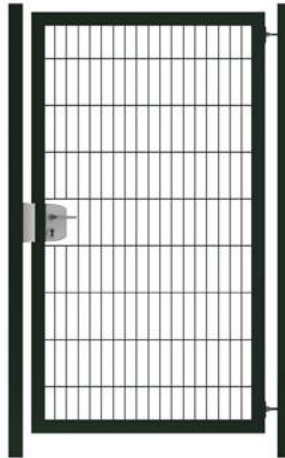


De grootste voorraad van de Benelux!

UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

ENKELE DRAAIPOORTEN &
DUBBELE DRAAIPOORTEN

- THERMISCH VERZINKT
- RAL 6009/9005/7016



- *Snelle levering*
- *3D-matten*
- *Dubbelstaafmatten*
- *Buizen en palen*
- *Harmonicagaas*
- *Enkele poorten*
- *Dubbele poorten*
- *Uitstekende service*

T: +31 546 588 272

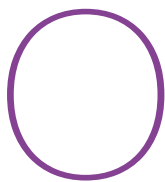
info@vmfencingsystems.com

www.vmfencingsystems.com



Een halve meter tussen hek en schuifpoort is genoeg





ud-directeur van Adronit en oprichter van de Akademie für Perimeter Protection Bernd Sander tipte ons over een belangrijke verandering in de EN 12453. Van die norm is op 1 november 2017 een nieuwe versie geldig geworden, zodat hij beter in overeenstemming is met de Machinerichtlijn 2006/42/EG.



Bernd Sander

Zo werd bijvoorbeeld de EN 12445 ingetrokken. Deze norm is nu opgenomen in de EN 12453. Verder werd de lijst met significante dreigingen herzien, net als de in de norm genoemde veiligheidseisen en veiligheidsmaatregelen. Ook werd het controleren van de veiligheidseisen aangepast en werd er een testprocedure opgenomen voor de aanwezigheidsherkenning.

Alle wijzigingen in de norm komen in het cursusprogramma 2018 van de Akademie (daarover elders in dit magazine meer informatie) uitgebreid aan bod. ■

“Voor hekwerkers en poortinstallateurs is één onderdeel uit de nieuwe norm heel belangrijk,” zegt Sander, die ook gerechtelijk expert op het gebied van poort- en hekwerktechniek is. “En dat is de veiligheidsafstand tussen het hek en de bewegende vleugel van schuifpoorten. Daar was in de afgelopen jaren veel verwarring over, omdat in een publicatie van de Berufsgenossenschaft een tabel uit de EN 13857 was opgenomen, die heel algemeen voor alle machines geldt en een afstand van 850 millimeter eiste. De nieuwe versie van de EN 12453 stelt duidelijk dat deze afstand, bij gebruik van standaard dubbelstaafmatten, 500 millimeter mag zijn.”*

*) De Berufsgenossenschaft is een instantie vergelijkbaar met de bedrijfsvereniging, waar bedrijven een wettelijke (bedrijfs)ongevallenverzekering moeten afsluiten voor al hun werknemers. De Berufsgenossenschaft eist van bedrijven dat zij hun medewerkers een veilige werkomgeving bieden - en dus dat alle machines (en dus ook poorten) aan alle eisen voldoen. Hier wordt op gecontroleerd. Bij die controle wordt ook gekeken of alle aanwezige machines hun regelmatige inspecties hebben gehad.

Kleinste opening in een hek (mm)	Productvoorbeeld	Minimale veiligheidsafstand tot bewegende vleugel (mm)
≤ 18,5	<ul style="list-style-type: none"> Gevangenismatten (netto 8 mm) Bepaalde types geweven gaas 	120
> 18,5 ≤ 29	<ul style="list-style-type: none"> (Dubbel)staafmatten met een maaswijdte van 25x200 (netto 19 mm) of 35x200 (netto 29 mm) 	300
> 29 ≤ 44	<ul style="list-style-type: none"> (Dubbel)staafmatten met een maaswijdte van 50x200 (netto 44 mm) Harmonicagaas met een maaswijdte van 40x40 mm (netto ≈37 mm) 	500
> 44 ≤ 100	<ul style="list-style-type: none"> (Dubbel)staafmatten met een maaswijdte van 100x200 (netto 94 mm) Harmonicagaas met een maaswijdte van 50x50 netto ≈47 mm) 	850

De afmetingen in de tabel hebben we overgenomen uit de EN 12453, de productvoorbeelden hebben we er zelf bijgezocht.



AUTOPORT - Automatische draai



Onze aandrijf
verstopt in de

poort

Made in Germany



techniek zit
poortpaal.


NORPORT[®]
TORE ■ ZÄUNE ■ PFORTEN
Komfortabel ankommen

+49 (0)4861-617068-0  info@norport.de

Deelnemer werkgroep plaatst eerste poort na CE-traject

De bekroning van het productieproces

Afgelopen november heeft Segeren Poorten, een Nederlandse hekwerker met haar eigen productieafdeling uit het bij Eindhoven gelegen Mariahout, haar eerste volledig CE-conform gedocumenteerde poort geplaatst. Segeren was een van de eerste deelnemers aan de werkgroep De Poort naar Complete Veiligheid. Dit is een initiatief van Mauriks Solutions in samenwerking met de branchevereniging NHI en nog vier andere hekwerkers, waarbij drie geautomatiseerde poorttypes ontwikkeld en gecertificeerd werden.



Segeren



PROJECT OPLEVERING

Poorttype & motor : M-SCP A / MEX124

Dit document bevat belangrijke en officiële informatie

1. Opleveringsdocument
2. Gebruikershandleiding
3. Informatieblad ontgrendeling motoren
4. DDP (Prestatieverklaring)
5. VVO (Verklaring van Overeenstemming)
6. Onderhoudscontract

- Aanvullende documenten:**
1. Uw persoonlijke bedieningsmogelijkheden van de rijpoort
 2. Logboek
 3. Onderhoud advies poedercoating
 4. Tanteven Segeren Smeedwerk VOF
 5. Garantie bepalingen
 6. Onderhoudscontract poortautomatisering
 7. Handleiding Dathua IP-intercom

Opdrachtnemer / leverancier (licentiehouder)
 Segeren Smeedwerk VOF
 Steekermortel 4
 5738 PH Mariahout
 0499-425065
 info@segerensmeedwerk.nl
 www.segerensmeedwerk.nl





Rens Segeren, eigenaar van Segeren Poorten



Bekroning

“Om een veilige, unieke poort en bijpassend hekwerk te kunnen leveren, moeten we voldoen aan bepaalde eisen,” zegt René Segeren, eigenaar van Segeren Poorten. “Onze poorten zijn door KIWA getest en goed bevonden, zodat we hierdoor de CE-markering kunnen toepassen. Een leuke bijkomstigheid is dat wij al jarenlang volgens deze eisen werken. Een mooie bekroning van ons professionele productieproces. Want ook wij willen niet dat de veiligheid van een gebruiker of iemand anders in gevaar komt.”

Trots

Afgelopen september ontving Segeren samen met de andere deelnemers uit de eerste werkgroep zijn certificaat. Dit betekent dat ze poortconstructies en -automatisatie kunnen leveren die voldoen aan de wet- en regelgeving en die poorten mogen voorzien van CE-markering.



Volgens Caroline van Megen van Mauriks Solutions zijn er inmiddels elf poorten door deze licentiehouders geplaatst. “En dat is pas het begin,” zegt ze. “De tweede werkgroep is grotendeels gecertificeerd en de derde groep is bezig om het traject af te leggen. De aanmeldingen voor de workshops blijven binnenstromen. In februari starten we weer met een nieuwe groep, we verwachten in 2018 weer drie cursussen te kunnen organiseren.” ■



Carlos Mauriks overhandigt het certificaat aan René Segeren



Visit Us:

PERIMETER PROTECTION

Hall 12.505
16 - 18 January 2018
Nuremberg, Germany



Hall 8.B82
27 February - 03 March 2018
Stuttgart, Germany

We make public and private spaces safer every day to make life simpler for people. Our systems include automated devices for doors and gates for industrial and residential use, road barriers and electronic control devices. We belong to a group that has made specialisation its strong point, and has been exporting its products all over the world for almost 40 years.

Benincà Group, Moving Your World



WATCH THE VIDEO





Een hek vol beha's

*Bra Fence ludieke attractie
in Nieuw-Zeeland*



Han Neijenhuis



Een wel heel apart hekwerk, daar ergens op het uitgestrekte platteland in het zuiden van Nieuw-Zeeland, vlakbij de stad Cardrona. Hoewel, het hek op zich is heel alledaags, maar wat er aan hangt is dat bepaald niet. Over een lengte van een paar honderd meter hangt het hek namelijk vol met beha's. In alle kleuren en maten, van luipaardmotiefjes tot kanten beha's. De 'Bra Fence' is daarmee één van de meest aparte toeristische attracties in de regio.

Verkeer

Eén van de gevaarlijkste ook, zo oordelen sommige omwonenden en overheidsmensen in de regio. Langs het hek rijdende automobilisten, voornamelijk mannelijke waarschijnlijk, zouden namelijk vooral oog hebben voor de beha's naast hen en niet voor het verkeer. Reden waarom de beha's in het verleden enkele malen werden verwijderd. Maar deze ludieke attractie is door de jaren heen zo bekend geworden in Nieuw-Zeeland en zelfs ver daarbuiten, dat het hek telkens binnen de kortste keren weer vol hing met nieuwe beha's. Sinds 2015 heeft de Bra Fence dan ook een vaste plek in het gebied en is er bovendien een goed doel aan gekoppeld. Onder de noemer 'Bradrona' is er geld ingezameld voor borstkankeonderzoek en ook nu nog kunnen bezoekers bij het hek hiervoor doneren.





Onduidelijk

Over het hoe en waarom van de Bra Fence is veel onduidelijkheid. Feit is dat er rond de Kerst van 1998 voor het eerst vier beha's aan het uit gaas, staaldraad en prikkeldraad bestaande hek werden bevestigd. Waarom dat is gebeurd, weet niemand precies. Maar doordat de lokale grondeigenaren het nieuwtje snel wisten te verspreiden, werden er steeds meer beha's aan het hek gehangen. Na twee maanden waren het er al zestig. Toen deze vervolgens door enkele tegenstanders werden verwijderd, leverde dat weer zoveel publiciteit op, dat de eerste beha's er al snel weer hingen.

*Alleen beha's alstublieft,
geen ander ondergoed*



Een ludieke attractie in een mooie omgeving

Discussie

Dat scenario herhaalde zich de jaren daarna nog een paar keer. Ondertussen werd de discussie tussen voor- en tegenstanders in alle hevigheid gevoerd. Enerzijds was er de groep lokale bewoners die het hek beschouwde als een ludieke attractie en goede promotie voor het gebied. Aan de andere kant stonden de mensen die het ongepast én gevaarlijk vonden. Maar de hype was niet meer te stoppen, de beha's bleven komen.

Overeenstemming

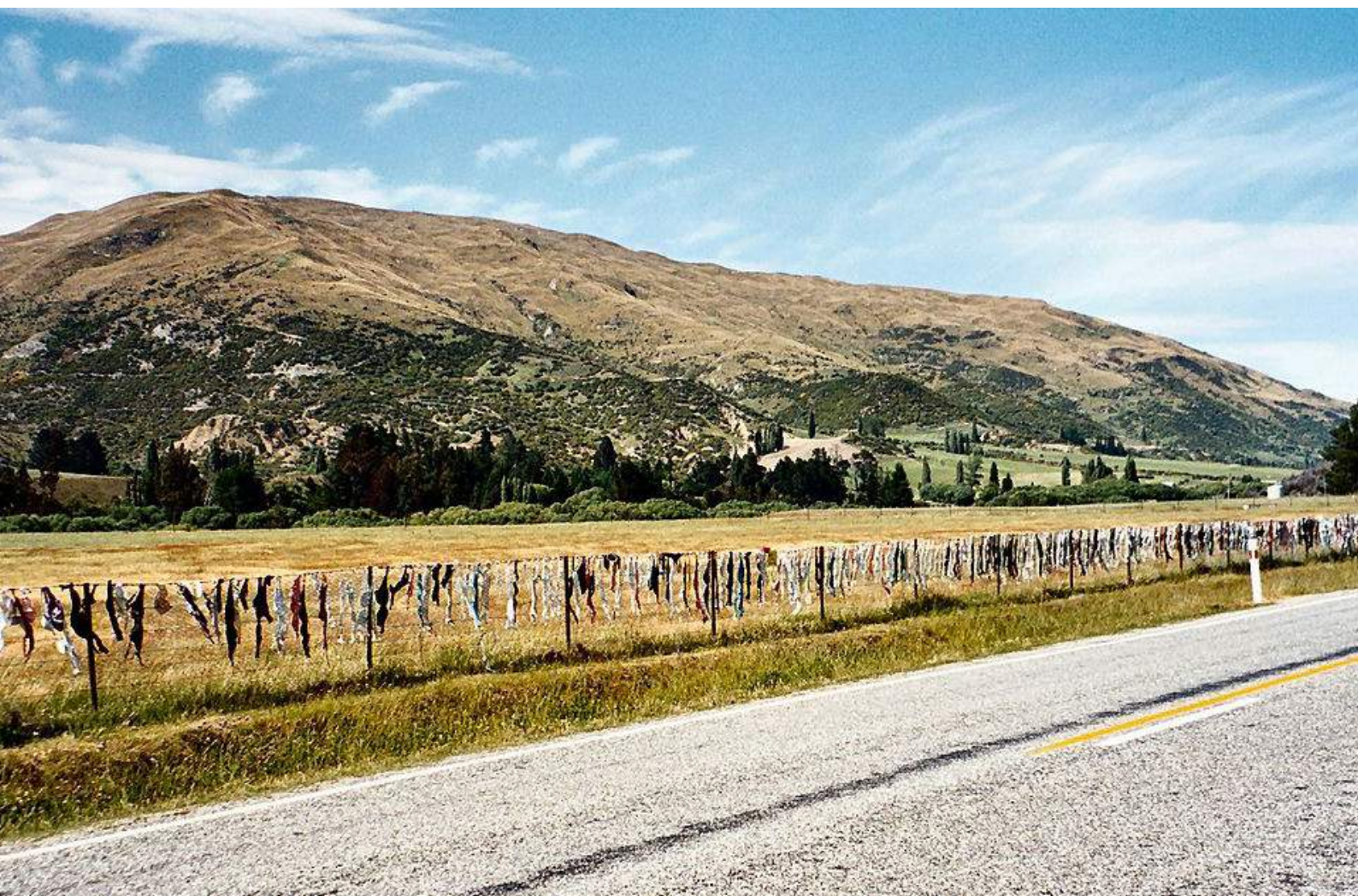
In 2015 is er door alle betrokkenen overeenstemming bereikt over de Bra Fence. Het hek is verplaatst naar een bredere en dus veiligere plek. Van de hoofdweg naar een oprit, zodat er veel minder kans is op onveilige verkeerssituaties. Bovendien is het een mooie locatie, waar tegen een prachtige achtergrond foto's gemaakt kunnen worden. En de Bra Fence is sindsdien verbonden met 'Bradrona', het fonds voor borstkankeronderzoek. Bezoekers van het hek hebben ondertussen al voor 30.000 Nieuw-Zeelandse dollars aan donaties bij het hek achtergelaten (ongeveer 18.000 euro).

Postbus

En beha's uiteraard. Inmiddels hangen er ongeveer 7400. En ook een enkel slipje. Maar dat is pertinent niet de bedoeling, zo staat ergens op het hek te lezen. En voor vrouwen die hun mooiste beha aan het hek willen hangen, maar hem net op dat moment dragen, is er een speciale postbus geopend. Daar kunnen ze hem dan later naartoe sturen. "Wij hangen de beha dan graag voor u op," zo beloven de beheerders. ■



Beha's in alle kleuren, maten en motiefjes aan het Bra Fence



NIEUW



NOVA 800 met RVS kap

Schuifpoortaanrijving 24V - voor poorten tot 800 kg en 14.000 mm

- ✔ RVS kap, afsluitbaar
- ✔ Noodontgrendeling via standaard halve profielcilinder en hendel slot
- ✔ Zeer lage tandwielpositie mogelijk
- ✔ Aandrijftras met geïntegreerde dempernaaf
- ✔ Verlengde aandrijftras mogelijk (tot 600 kg poortgewicht)
- ✔ Veel ruimte voor kabeldoorvoer en extra componenten
- ✔ Made in Germany

ELKA

ELKA-Torantriebe GmbH u. Co. Betriebs KG, Dithmarscher Str. 9, 25832 Tönning, Germany

✉ info@elka-torantriebe.de

☎ +49 (0) 4861 - 9690-0

🌐 www.elka-torantriebe.de

📠 +49 (0) 4861 - 9690-90

AfPP breidt cursussen uit met voorbeelden rechtspraak



Rembrandt Happel



Bernd Sander, Britta Sander & Markus Macal



De Duitse Akademie für Perimeter Protection uit Moers, bij Duisburg, breidt haar cursusprogramma voor 2018 uit met concrete voorbeelden uit de rechtspraak. In het cursusprogramma zijn bovendien zogenaamde expertforums opgenomen, waar de deelnemers over echte schadegevallen kunnen discussiëren.

“Concrete voorbeelden uit de rechtspraak maken de seminars voor de deelnemers extra interessant,” zegt Marcus Macal, een van de oprichters van de AfPP. *“Ze laten zien hoe je bepaalde dingen moet doen - en wat de gevolgen kunnen zijn als je ze niet of niet goed doet.”* De Akademie heeft daarom voorbeelden uit de rechtspraak geanonimiseerd en bewerkt. Macal is net als medeoprichter Bernd Sander beëdigd expert en wordt regelmatig door rechters om zijn bevindingen gevraagd. De voorbeelden waar het hier over gaat, komen uit eerste hand. *“We hebben bovendien een expertforum in het programma ingebouwd, waar deelnemers aan onze seminars zich in verschillende rechtszaken kunnen verdiepen en over concrete schadegevallen kunnen discussiëren - met experts.”*



EN 12453

Een ander onderdeel dat uitgebreid aan bod komt is de herziene EN 12453, die sinds november geldig is. *“Daarin is nu de EN 12445 geïntegreerd en een groot aantal veiligheidseisen en -maatregelen is gewijzigd,”* zegt Macal. *“Die willen we vooral ook aan de hand van praktijkvoorbeelden behandelen.”*

Voorkennis

Deelnemers aan de seminars van de AfPP hoeven geen voorkennis te hebben op het gebied van normen of veiligheidseisen. *“En je hoeft ook geen poort te kunnen beoordelen op CE-conformiteit,”* zegt Macal. *“Standaard beroepservaring met poorten of slagbomen is genoeg. Wij trainen je dan op het gebied van de machinerichtlijn, relevante normen, het plaatsen en het ingebruiknemen van poorten en het achteraf automatiseren van handmatige poorten. Daarnaast komen nog voorschriften voor een veilige werkplek, Arbo-regels, voorschriften voor elektrische installaties en technische regels uit andere EU-landen aan bod.”*

Vakkundig

“Met de kennis uit de cursus zijn deelnemers in staat poorten en slagbomen te installeren die aan alle normen en regels voldoen,” zegt Macal. *“Wie wil, kan bovendien aan het einde van de cursus een examen afleggen. Wie slaagt voor het examen kan dan met een certificaat en een pasje bevestigen dat hij vakkundig is op het gebied van poortinstallatietechniek. De Duitse Berufsgenossenschaft eist die vakkundigheid van installateurs die de jaarlijkse inspecties aan poorten van bedrijven uitvoeren.”*

“Voor het komende voorjaar zijn al verschillende seminars geboekt”



Markus Macal

Boekingen

De Akademie plant voor dit jaar open seminars in, maar ook veel bedrijfsseminars. Macal: *“We hebben in de loop van 2017 een aantal bedrijfsseminars gegeven, onder andere bij producenten en importeurs van aandrijvingen. Dat is enorm goed bevallen. We konden de cursussen in overleg precies afstemmen op de reeds aanwezige kennis en daardoor echte maatoplossingen bieden. We bieden die cursussen in-house aan, maar ook in onze scholingsruimte in Moers. Voor het komende voorjaar zijn al verschillende seminars geboekt. Enkele van die bedrijfsseminars zijn besloten en alleen voor de eigen collega's. Maar bij een aantal ervan zijn ook gasten welkom. Een individuele installateur die een cursus wil bijwonen, kan contact opnemen, dan kijken we wanneer er een open seminar in zijn regio is.”* ■



Veelvuldige Aandrijvingsoplossingen. Eén bedieningsconcept.
Constructie. Ontwikkeling. Productie. Made in Germany.



Garagedeuraandrijvingen



Draai-poort-aandrijvingen



Schuifpoort-aandrijvingen



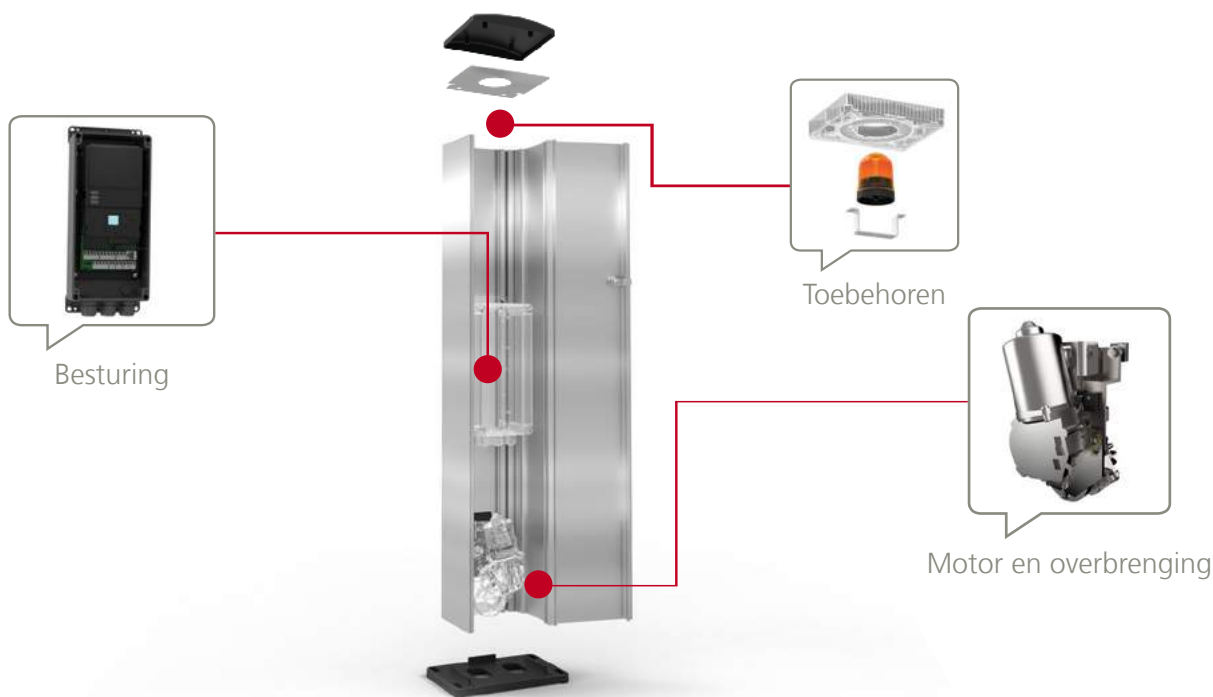
Industriedeuraandrijvingen

Made in
Germany

[E O S] EASY
OPERATING
SYSTEM



Individuele klantoplossingen. Made by Marantec.
Losse componenten. Complete oplossingen. Innovaties.



BEZOEK ONS OP:



16. - 18. januari 2018
Hal 12.0 | Stand 208
Nürnberg Messe



27.02. - 03. maart 2018
Hal 8 | Stand A11
Messe Stuttgart



Eerste paal nieuwbouw B&G geslagen

Arthur van der Graaf, directeur van het Nederlandse B&G Hekwerk, sloeg eind november de eerste (hekwerk)paal van B&G's nieuwe pand in Veldhoven de grond in. Hij kreeg daarbij hulp van plaatselijk wethouder Ad van Oever. Meer dan honderd personeelsleden en een aantal gasten waren erbij, om de mijlpaal te vieren.

In juni presenteerde B&G de tekeningen van de nieuwe gebouwen in Veldhoven, waar het bedrijf 2,5 hectare grond gekocht heeft. Er komt 2.000 vierkante meter kantoorruimte en 10.000 vierkante meter aan productie- en assemblage-oppervlakte. De verhuizing staat al voor de komende zomer op de planning. De locatie in Best, die gehuurd wordt, wordt gesloten.



Rembrandt Happel



B&G, dat al bijna 55 jaar bestaat, beleefde hoogtepunten eind jaren zestig en in de jaren tachtig. In de jaren negentig was er een terugval. Het familiebedrijf werd onderdeel van investeringsmaatschappijen. Totdat in 2009 Van der Graaf instapte als aandeelhouder en het bedrijf reorganiseerde om het vervolgens in 2012 volledig over te nemen. *“Ik wilde ondernemen en kende het bedrijf,”* zegt Van der Graaf. *“De ziel is terug bij B&G. Nu zijn we weer een laagdrempelig familiebedrijf, waarbij grote waarde gehecht wordt aan meedenken. Ondernemerschap wordt in de hele organisatie gestimuleerd.”*

Er staan nog meer veranderingen op de agenda voor 2018. Naast de nieuwe fabriek komt er ook een nieuw ERP-systeem, een nieuw logo en een nieuwe website. ■



Jouw voordeel als Norport partner:



Zeer goed bereik

Bij iedere NORPORT draaiport krijgt u een handzender met 2 kanalen. Eén voor beide vleugels en één voor de loopvleugel.

Word Norport partner – bel ons: +49 4861-617068-0

Automatische draaiportsystemen uit aluminium **Geen lassen – profi elen blind geschroefd – onzichtbare aandrijving**



info@norport.de



www.norport.de

De foto van deze maand komt van Stephan Ried van DE-Zäune uit Weeze, hier bij onze redactie om de hoek. Dit keer geen foto van een bestaand(e) hek of poort, maar van een schuifpoort in de lucht. Gewoon omdat het altijd een indrukwekkend gezicht blijft om zo'n grote poortvleugel in de stropen te zien hangen.

Dit is een oud beestje van (we denken) Adronit, bij de hoofdingang van de lokale aannemer. Het moest plaatsmaken voor een nieuwe Pretorian met 11 meter doorgang van het Belgische Kopal. Leuke actiefoto, Stephan, de werfradio van Locinox is voor jou!

Heb je ook een leuke foto van een poort? Op het land of in de lucht? Stuur hem naar hallo@fobs.eu en win ook een Locinox werfradio!



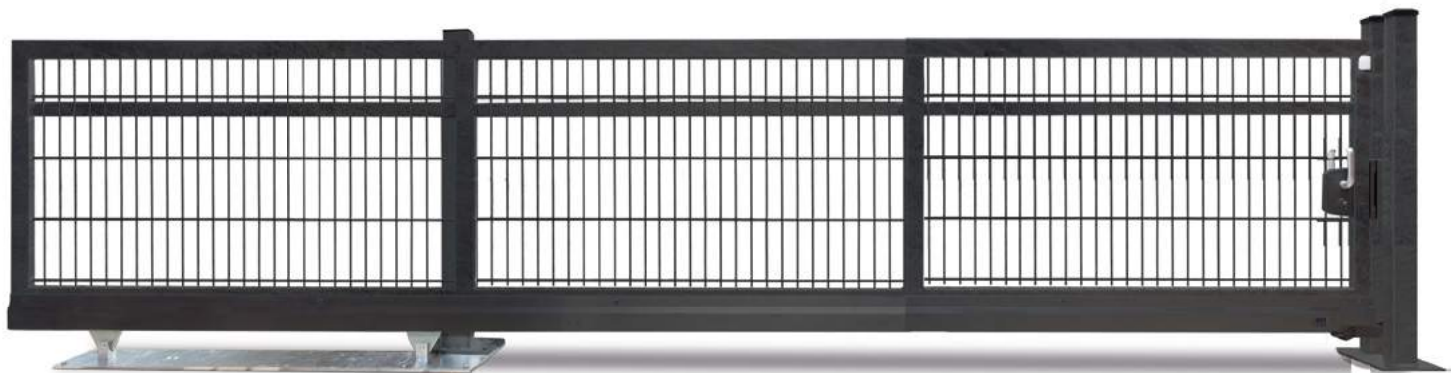


Win
Win
Win
Win





Schuifpoort V-Star F60



✓ **korte levertijd**
dankzij professionele afwikkeling

✓ **lange levensduur**
door hoogwaardige coating

✓ **totaalprijsen**
incl. transport en verpakking

deutsche zauntechnik

een trademark van **AOS STAHL** GmbH & Co. KG

Telefoon: +49 2335 8873-1100

info@deutsche-zauntechnik.de · www.deutsche-zauntechnik.de







A black and white photograph of Frans Ruigrok, a man with dark hair, wearing a light-colored suit jacket, a white shirt, and a dark, diagonally striped tie. He is looking slightly to the right of the camera with a serious expression. In the background, there is a modern, multi-story building with a grid-like facade and several windows. The sky is overcast.

Frans Ruigrok: een ondernemer met revolutionaire ideeën



Dennis Rhoë

Het Heras van Frans Ruigrok

Het Nederlandse Heras is een van de grootste hekwerkbedrijven van Europa. Het werd in 1952 opgericht met de naam Hekwerk Industrie Eindhoven, door Frans Ruigrok. In 1987 verkocht Ruigrok zijn aandelen aan CRH, een internationaal bouwbedrijf uit Dublin, in

Ierland. Dat bedrijf is nog steeds eigenaar van Heras. Dennis Rhoë, die al jaren voor Heras werkt, dook in de historie van het bedrijf. In een serie artikelen neemt hij ons mee naar het Heras in de Ruigrok-tijd. Deze maand deel 1.





Met slechts een kleine 1000 gulden aan spaargeld, geen materiaal of klanten, maar met een rotsvast vertrouwen, startte Frans Ruigrok in 1952 met het tegenwoordige Heras.

Hij is een knokker met een heilig geloof in het eigen kunnen, met een bijna onverwoestbaar vertrouwen in de toekomst en voorzien van een feilloos instinct. Nog maar 23 jaar oud, net uit militaire dienst en zonder diploma, begint hij vanuit garageboxen in de Kattenstraat in Eindhoven. Het is geen makkelijke tijd, met hem proberen veel meer ondernemers een bedrijf van de grond te krijgen. Er zijn er maar enkelen die slagen. Ruigrok is vastberaden om van zijn onderneming een succes te maken.

Dromen

Als jongeman loopt Ruigrok al met het idee rond om hekken te standaardiseren. Zijn gedachte: een hekwerk maak je zoals je ook naaimachines maakt. Van modellen waar veel vraag naar is, leg je een voorraad aan. En waarom geen fabriek opzetten en gespecialiseerde ploegen de hekwerken laten plaatsen? Van elk standaardhek kun je volgens Ruigrok van tevoren berekenen hoeveel materiaal en hoeveel machine- en montagetijd nodig zijn om het product kant-en-klaar op te leveren. Met die gedachte begint hij in 1952 zijn bedrijf.

Ruigrok begon in 1952 met de Hekwerk Industrie Eindhoven. Pas later veranderde de naam in Heras, een afkorting voor Hek- en Rasterwerk

Primitief

Ondanks zijn revolutionaire ideeën zijn de beginjaren vooral te omschrijven als primitief. Er moet op de centen gepast worden. Wordt er een klant bezocht? Dan gaat er één sigaar in de koker. Die is voor de relatie. De kachel brandt op afvalhout van Seerden, een bedrijf dat houten verpakkingen maakt en van wie hij de garageboxen huurt. Seerdens dochter, de dan 17-jarige Nellie, verricht hand-en-spandiensten voor Ruigrok. Zonder betaling. Haar eerste inkomen is een uitnodiging van Ruigrok voor een uitvoering van de opera La Traviata in Eindhoven. Een mooie en aardige kerel vindt ze meneer Ruigrok, zoals ze hem altijd is blijven noemen. Want je werkgever aanspreken met de voornaam, dat deed je toen niet.



36

Tweedehands

Philips is de eerste klant van Hekwerk Industrie Eindhoven. Ruigroks vader, die in dezelfde branche actief is als zijn zoon, is bezig met het hekwerk van Philips en heeft daar een ploeg aan het werk. Hij vindt het geen probleem als zijn zoon probeert om deze klant over te nemen. In eerste instantie is dit tegen de zin van Philips, maar dankzij bemiddeling van ploegbaas Jan van der Wielen lukt het toch. Buitendienstmedewerker Marinus van de Boogaard was een van Ruigroks nieuwe medewerkers. *“Van de werkplaats van Philips gingen we naar de Kattenstraat, en daar was niets,”* herinnert Van de Boogaard zich. *“Ja, wat tweedehands werktuigen, voor een prikkie gekocht bij een smidse. En een handkar om de spullen naar het karwei te vervoeren.”* Naar een klus in Valkenswaard bijvoorbeeld, gaan ze met drie fietsen, om beurten de handkar duwend. Alleen al het vervoer kost in die tijd een dag.

Improviseren

Met het materiaal waarmee de eerste ploeg werkt, is het droevig gesteld. Het is behoorlijk improviseren voor de mannen. Gaas, balk- en staafijzer worden uiterst primitief verwerkt. Staafijzer wordt met de zaagmachine van een houtbedrijf op maat gemaakt, een levensgevaarlijk karwei, achteraf bezien. Een tweedehands excenterpers, aangeschaft voor 1400 gulden, is een reuze aanwinst. De pers ontleent zijn kracht aan de zwaarte van het vlieg wiel. Gierend en langzaam komt het wiel op toeren, waarna het met een enorme klap de beitel door een staaf ijzer slaat. Zo worden vanaf dat moment de spijlen, staanders, pilasters en andere onderdelen van een hek op de gewenste lengte geknipt of gezaagd. De klanten staan vooralsnog echter nog niet in de rij. Er is werk aan de winkel voor Ruigrok. ■



NIEUW OP VOORRAAD VANAF JANUARI 2018



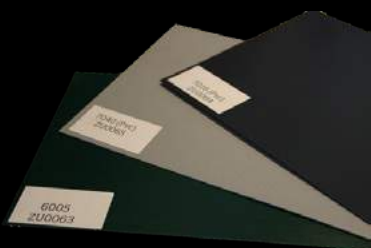
UNIVERSELE POORT



LICHTE POORT



R/L POORT



PRIVACYSTRIPS



TYPE S
met BP



TYPE S

COMBIPAAL TYPE K

Te combineren met:

- Vlinderplaat (op voorraad)
- Klemplaatje
- Afdekljst

NIEUW



TYPE K
met BP

TYPE K

Specksloh 6
59757 Arnsberg

fon + 49 2932 - 89 86 - 10
fax + 49 2932 - 89 86 - 29

www.tka-metall.de
+49 - 2932 - 894 86 - 10



”



STERKE POORTAANDRIJVINGEN, GEWOON BETER.

“De sterke poortaanrijvingen van Belfox zijn toonaangevend op het gebied van innovatie en flexibiliteit. Ervaar onze nieuwste productinnovaties in Stuttgart op de R+T van 27 februari t/m 3 maart 2018 in hal 8, stand 8A47.”

Edgar Fierle, directeur bij BELFOX



Linea 4 t/m 6

MODERNE SLAGBOOMSYSTEMEN VAN BELFOX

Robuust, snel en betrouwbaar:
BELFOX heeft slagboomsystemen ontwikkeld, die door het gebruik van hoogwaardige materialen een lange levensduur garanderen.





PPG beveiligt Allianz Arena met veiligheids- pollers

De veiligheidseisen voor openbare ruimtes worden steeds strenger. Dat geldt wereldwijd vooral voor belangrijke voetbalstadions, zoals de Allianz Arena in München. Hoge bezoekersaantallen, de aanwezigheid van de mondiale pers, maar ook de overeenkomstig hoge eisen aan de constructieve veiligheid, vragen om bijzonder effectieve, feilloos werkende perimeterbeveiliging.

De Allianz Arena biedt bij Bundesliga-wedstrijden plaats aan circa 75.000 personen. De externe beveiliging van het stadion moet zodanig geconcipeerd zijn, dat het de enorme stroom personen en voertuigen in, voor en rond het stadion beschermt, controleert en regelt. Dit moet voorkomen dat paniek, tumult of overbezetting in het stadion ontstaat en een snelle, soepele evacuatie, bijvoorbeeld in geval van brand, gegarandeerd is. Maar de aard van de dreigingen verandert. Vooral het toenemend agressieve terrorisme en de aanslagen op mensenmassa's met moordvoertuigen vormen bijkomende, serieuze risicofactoren.

Zo verkreeg Perimeter Protection Germany, kortweg PPG, in april van dit jaar de opdracht van de Allianz Arena voor de externe beveiliging van het stadion. Doel was de noord- respectievelijk zuidkant van het stadion effectief te beveiligen tegen terroristische aanslagen met voertuigen, zoals vrachtwagens. De west- en oostkant zijn door een snelweg en gebouwen tegen dergelijke aanslagen beschermd. Het volledige project moet voor eind juli zijn afgerond.

Samen met het ingenieursbureau Schäpertöns Consult uit München realiseerde PPG een oplossing, bestaande uit een mix van 70 starre en hydraulische M30-veiligheidspollers, die het bedrijf in Duitsland produceert. De poller-systemen zijn gecertificeerd volgens de internationale normen PAS 68, ASTM en IWA 14-1 en blokkeren, conform hun classificatie, motorvoertuigen met verschillende impactsnelheden. De beweegbare pollers zijn uitgerust met een geïntegreerde hydraulische aandrijving voor maximale krachtoverbrenging en operationele veiligheid. In neergelaten toestand zijn ze gemakkelijk overrijdbaar tot brugklasse SLW 60, zonder het noodzakelijke autoverkeer te belemmeren, bijvoorbeeld voor servicewerkzaamheden rondom het stadion.

“Omdat alle betrokkenen goed samenwerkten, liep het project gesmeerd”

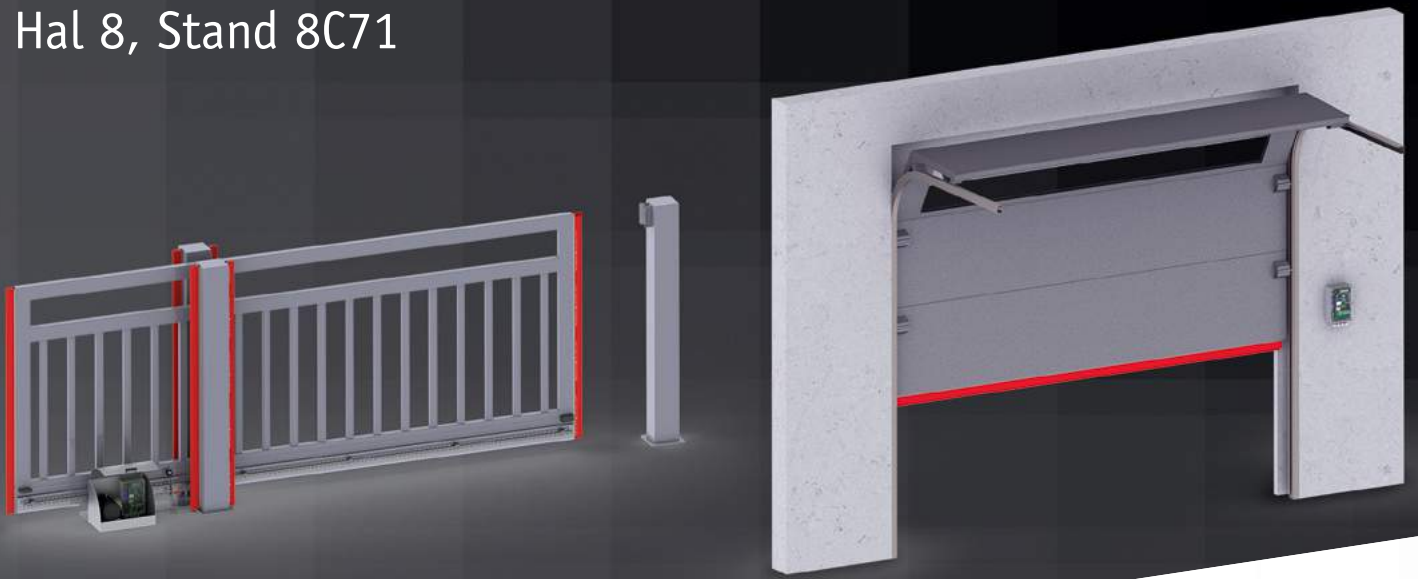
Alfons Trapp van PPG Bayern, resumeert: “Omdat alle betrokkenen goed samenwerkten, liep het project gesmeerd en werden alle deadlines gehaald. De geboden oplossing is niet alleen veilig, maar onderstreept ook optisch het esthetische karakter van dit architectonische meesterwerk.” ■

Heb je ook een mooi project gemonteerd, geïnstalleerd of geproduceerd, en wil je dat graag met de hekwerkmarkt delen? Laat het ons weten! Stuur je foto's naar hallo@fobs.eu!



ASO - Gewoon veilig!

Bezoek ons op de R+T 2018
27.02.-03.03.2018, Stuttgart
Hal 8, Stand 8C71



ASO componenten voor veilige automatisering van schuifpoorten en overheaddeuren

SENTIR edge



Contactlijsten

DRICO

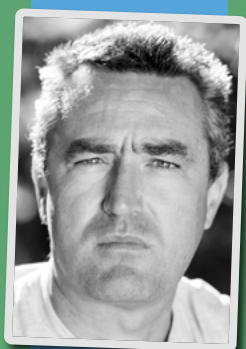


Poortsturing

INDUS



Signaaloverdracht



floris@fobs.eu

Pikachu

Het was weer eens raak bij The Donald. Voor de zoveelste keer krom een man over het hek van het Witte Huis. Curtis Combs had zich verkleed als Pikachu, de bekendste Pokémon. Maar wacht eens even... hadden we dat al niet eerder gezien? Jawel, namelijk drie jaar geleden. Toen haalden Pikachu en het hek rond het Witte Huis ook al deze rubriek. Bijster origineel was Combs dus niet. En zijn motivatie ook niet. Hij wilde beroemd worden met een filmpje van zijn actie op YouTube. Dat filmpje is er niet gekomen, vanwege, zoals Combs zei, "de snelle reactie van de beveiligers." Hij voegde eraan toe dat hij nog een keer met zijn zoon naar het Witte Huis wil komen voor een rondleiding.





Oplichter

Kun je opgelicht worden als je een hek koopt? Je zou kunnen denken aan hekkenbouwers die goedkoper materiaal leveren dan besteld, maar wel het volle pond rekenen. Weet de klant veel. Maar bij **FOBS** horen we echt nooit over dit soort praktijken. Eerlijke mensen, dat hekkenvolk. Behalve dan Carlos Ardila uit Florida. Die in de afgelopen zomer duizenden dollars aan aanbetalingen van klanten. Om vervolgens alles te doen, behalve een hek neerzetten. Klanten die verhaal gingen halen, kregen nul op het rekest. Verschillende klanten hebben aangifte gedaan tegen Ardila, die door bleef gaan met het innen van aanbetaling, ook nadat hij failliet was verklaard. Volgens de frauduleuze hekkerwerker is het allemaal "een misverstand." Tuurlijk

Hekhuwelijk

De Deur van de Hoop. Zo staat de poort in het hek tussen de Amerikaanse stad San Diego en de Mexicaanse stad Tijuana bekend. Het hek moet illegale immigranten die de Verenigde Staten proberen binnen te komen, weren. Ongeveer een uur per jaar gaat de poort open, zodat familieleden van weerszijden van de grens elkaar even kunnen zien. De laatste keer dat de Deur van de Hoop openzwaaide, gebeurde er iets heel bijzonders: de

Amerikaan Brian Houston trad in het huwelijk met de Mexicaanse Evelia Reyes, waarbij beiden aan hun eigen kant van de grens bleven. Waarom Reyes niet naar Amerika kan, lijkt wel duidelijk. Maar waarom Houston Mexico niet in komt... daar wilde de bruidegom niks over kwijt.



Zwijnen

Een campinghouder in het Nederlandse dorp Hoenderloo wordt er moedeloos van. Keer op keer maken wilde zwijnen een gat in het hek rond de camping en woelen zijn terrein om. De campinghouder vindt dat de provinciale overheid verantwoordelijk is voor het hek – dat op openbaar terrein staat – en zijn schade moet vergoeden. De provincie is dat niet van plan. Er is wel een compensatieregeling voor schade van wilde zwijnen, maar die is alleen voor boeren. Waarom de zwijnen uitgerekend het terrein van de campinghouder uitkiezen voor hun activiteiten, is onduidelijk. Hoenderloo ligt midden in het uitgestrekte bosgebied de Veluwe. Ruimte zat, zou je denken.



Museumstuk



De beroemdste muur in de Duitse geschiedenis is natuurlijk de Berlijnse Muur, die 28 jaar lang de grens vormde tussen het westen en het oosten van de stad. Die muur is inmiddels bijna compleet afgebroken en de laatste stukjes hebben museumwaarde. Maar er is nog een muur die een rol speelde in de moderne Duitse geschiedenis: die bij de luchthaven van Frankfurt, die in de jaren tachtig demonstranten moest tegenhouden. Die protesteerden hevig tegen de komst van nog een startbaan. Er vielen zelfs doden. De muur wordt nu afgebroken en vervangen door een hek. Vanwege de historische betekenis blijft er wel een deel staan. En een historisch museum wil graag stukjes ervan in de collectie opnemen.

Wijndieven

Drie mannen in het Nederlandse plaatsje Velp kregen zin in wijn, maar hadden geen zin om ervoor te betalen. Dat kwam mooi uit, want op het parkeerterrein van de plaatselijke supermarkt stond een pallet met dozen wijn voor het grijpen. De drie pakten twee dozen en wilden er in hun auto vandoor gaan. Maar helaas voor hen werden ze betrapt door alerte medewerkers van de supermarkt. Die konden net op tijd het hek rond het parkeerterrein sluiten, waardoor de wijndieven geen kant meer op konden. De politie kon ze daardoor makkelijk inrekenen. De les van deze kleine geschiedenis lijkt ons: als je zin hebt in een wijntje, reken dan gewoon even af bij de kassa.



inova[®]

So viel ist sicher!

Er staat iets te gebeuren.

Bezoek ons op de
Perimeter Protection in
Neurenberg,
hal 12, kraam 502.

16.-18.1.2018 // Nürnberg

**PERIMETER
PROTECTION**

Internationale Fachmesse
für Perimeter-Schutz,
Zauntechnik und Gebäudesicherheit

Berlemann Torbau GmbH

Ulmenstraße 3
D - 48485 Neuenkirchen
Tel.: +49 59739481-0
Fax: +49 5973 9481-50
e-mail: info@berlemann.de



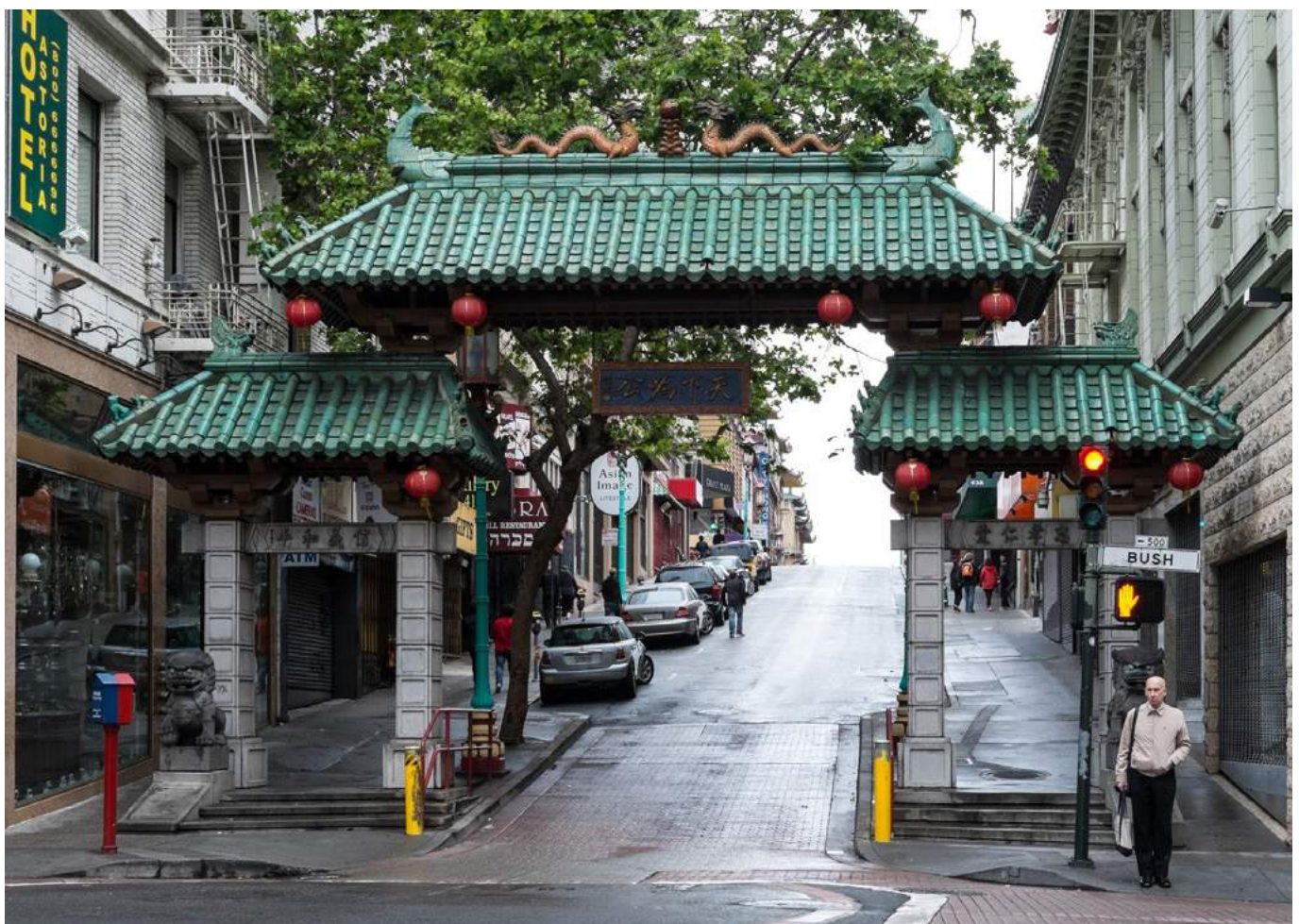
www.berlemann.de

Authentieke Chinese poort in San Francisco



Dragon Gate toegang tot Chinatown

Het is naar verluidt één van de meest gefotografeerde bouwwerken van San Francisco: de Dragon Gate op Grant Avenue. Deze poort is de enige authentieke Chinese poort in de Verenigde Staten. De Dragon Gate vormt de entree tot het 100.000 inwoners tellende stadsdeel Chinatown, na New York de grootste Chinatown van Amerika.



Normen

Maar wat New York dus niet heeft, is een authentieke Chinese 'drakenpoort'. De Dragon Gate in San Francisco is eind jaren zestig ontworpen door de Chinese-Amerikaanse architect Clayton Lee. De poort is in 1970 gebouwd en voldoet precies aan de Chinese normen. Soortgelijke bouwwerken elders in de wereld staan vaak enkel op houten pijlers. In San Francisco zijn naast hout ook stenen en groene tegels gebruikt als basis-bouwmaterialen. Precies zoals het bij een Chinese poort hoort. De Dragon Gate is daarmee eenzelfde ceremoniële poort zoals die in veel Chinese dorpen en steden te vinden is en daar Paifang wordt genoemd.

De Dragon Gate vormt de toegang tot Chinatown.

De grote poort in het midden was ooit voor hoogwaardigheidsbekleders. De kleine poorten links en rechts zijn voor het 'gewone volk'.



Leeuw

De poort is versierd met beelden van vissen en draken. Aan beide zijanten staan grote leeuwenbeelden, bedoeld om kwaadaardige geesten te bestrijden. In China wordt de leeuw namelijk beschouwd als de koning van de bossen en van de andere dieren, oftewel als symbool van kracht. Ook bij de poorten van keizerlijke paleizen, ambtelijke residenties en tempels in China worden vaak leeuwenbeelden geplaatst.



天下

仁華堂

Michael

500
BUSH



In het midden de houten plaquette met het citaat van Sun Yat Sen

Plaquette

De poort in San Francisco heeft drie doorgangen. De grote, centrale doorgang is van origine bedoeld voor hoogwaardigheidsbekleders, de twee kleinere aan de zijkant zijn voor het 'gewone volk'. Bovenin de grote poort hangt een houten plaquette met gouden Chinese letters. Daar staat vrij vertaald: 'Alles onder de hemel is bestemd voor het welzijn van de mensen', een citaat van Sun Yat Sen, ruim honderd jaar geleden de eerste president en grondlegger van de republiek China. De poort en deze woorden vormen een mooie en bijzondere entree voor het Chinatown in San Francisco.

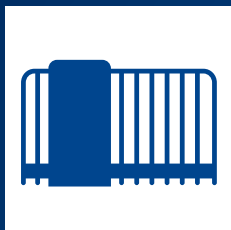
Aan beide kanten van de poort een leeuw om kwade geesten te bestrijden

Experts in perimeter protection

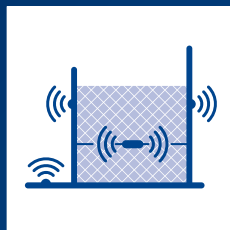
Complete perimeter protection oplossingen onder een dak



Hekwerk



Toegang &
controle



Detectie

Effectieve perimeter protection oplossingen

Een effectieve perimeter protection op de beveiligingsbehoeften van onze klanten. Het is een combinatie van hekwerk, toegang & controle en detectie. Hieraan kunnen andere technologieën en producten worden toegevoegd om de effectiviteit van de totaaloplossing te vergroten. De essentie van perimeter protection verandert echter nooit - je bouwt een barrière, controleert de toegang en signaleert wanneer jouw beveiligingsmaatregelen worden geschonden.

Heras vervult en overtreft al meer dan 65 jaar de beveiligingsbehoeften van klanten in heel Europa. Het is dankzij deze staat van dienst, samen met het blijvend groeiende vakmanschap van onze medewerkers, dat wij ons volmondig "experts in perimeter protection" kunnen noemen.

1. Complete perimeter protection oplossingen met onze productcategorieën: Hekwerk, Toegang & controle en Detectie.
2. Verbeterde service- en onderhoudsmogelijkheden.
3. Beter beschermde perimeter en ondersteuning bij integratie.

Ons merk is onze handtekening

Interview met Aldo en Luigi Benincà



Floris Dogterom

De gebroeders Aldo en Luigi Benincà zijn de oprichters van aandrijvingenproducent Benincà. Het hoofdkantoor is gevestigd in het stadje Sandrigo, 100 kilometer ten noordwesten van Venetië. Aldo en Luigi begonnen in 1979 in de garage naast hun huis. Inmiddels telt het bedrijf 6 vestigingen en heeft het 203 mensen in dienst.

Jullie hebben heel veel bereikt in bijna 40 jaar. Hoe is de Benincà Groep ontstaan?

Aldo: Het begon allemaal in 1979 in de garage naast ons huis in Montecchio Precalcino, niet ver van waar we nu zitten. Ik werkte als monteur in opdracht van andere bedrijven, maar begon daarnaast mijn eigen bedrijfje en Luigi besloot om mee te doen. We hadden een gemeenschappelijke droom: onze eigen producten maken onder ons eigen merk.

Waarom kozen jullie destijds voor deze branche?

Luigi: Omdat we dachten dat daar veel toekomst in zat. Het was natuurlijk een gok, omdat ons product 40 jaar geleden innovatief en weinig bekend was.

“We hadden een gemeenschappelijke droom”

Hoe is de rolverdeling tussen jullie twee en hoe heeft die zich in de loop der tijd ontwikkeld?

Luigi: Vanaf het allereerste begin hebben mijn broer en ik de rollen en competenties verdeeld. Hij is altijd gefocust geweest op de producten. Ik was de commerciële man die per auto Italië doorkruiste op zoek naar potentiële klanten. Tegenwoordig werken mijn kinderen ook in het bedrijf en nemen zo langzamerhand steeds meer verantwoordelijkheid op zich. Samen met mijn zoon Sergio manage ik onze vestigingen en de belangrijkste klanten en heb zo nog steeds direct contact met de markt.

Hoe ziet jullie werkdag eruit?

Aldo: Ik sta altijd heel vroeg op. Ik begin ook heel vroeg met werken en eindig heel laat. Ik werk altijd op het bedrijf, terwijl Luigi altijd op de weg zit om onze vestigingen en oude of nieuwe klanten te bezoeken. Bovendien is hij actief in de brancheorganisatie. Zijn dagen zijn nooit hetzelfde.

Hebben jullie je doelen bereikt?

Aldo: Ik hou ervan om telkens weer nieuwe doelen te stellen, maar ik kan wel zeggen dat ik de droom vervuld heb die ik had toen ik jong was.



Aldo & Luigi Benincà

“We geloven in verantwoordelijkheidsgevoel, loyaliteit, respect, trots en passie voor wat we doen”

Wat is de sleutel tot jullie succes?

Luigi: Ons bedrijf is groot, maar er heerst nog steeds een familiegevoel. We staan open voor discussie en het uitwisselen van ideeën en we geloven in verantwoordelijkheidsgevoel, loyaliteit, respect, trots en passie voor wat we doen. Dat willen we meegeven aan nieuwe medewerkers. Daarom hebben we overal in het bedrijf posters met deze waarden opgehangen. Onze klanten vinden ook dat we deze waarden uitdragen: ze zien ons als een gerenommeerd bedrijf dat zichzelf altijd wil vernieuwen en verbeteren.

Wat is de belangrijkste beslissing die jullie ooit genomen hebben?

Aldo: In het jaar 2000 stonden we op een kruispunt: moesten we internationaal gaan uitbreiden of ons juist alleen in Italië versterken? Mijn broer en ik waren ervan overtuigd dat we moesten stoppen met het handmatige werk, wat tot dan toe altijd ons handelsmerk was geweest. Daarom kochten we het huidige fabriekspand in Sandrigo om industrieel te kunnen produceren. Vervolgens zetten we een sales-netwerk buiten Italië op en openden in een paar jaar tijd 9 vestigingen. Tegenwoordig verkopen we onze producten in meer dan 100 landen over de hele wereld.

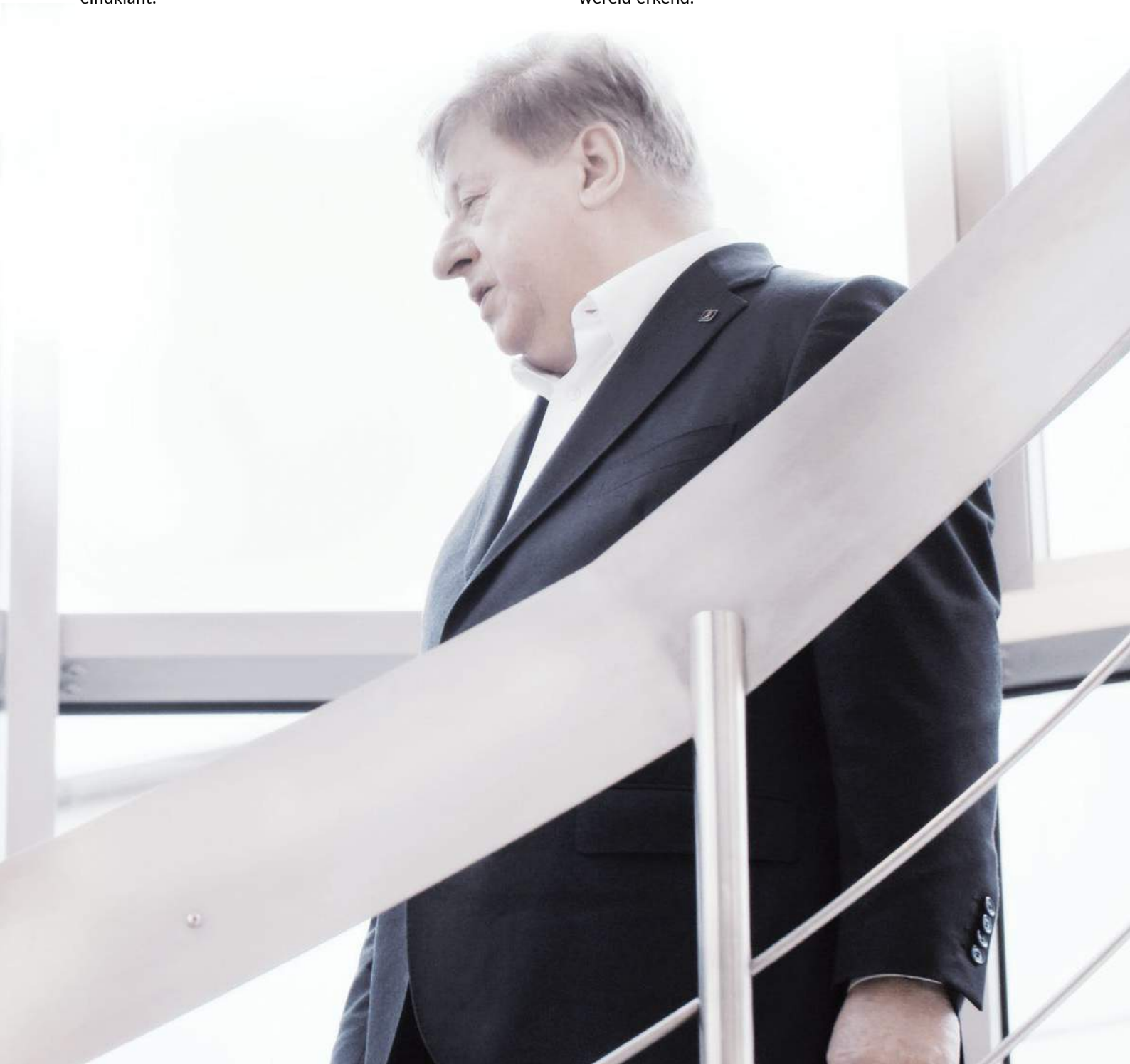


Hoe ziet de bedrijfsstructuur eruit?

Luigi: In 2009 hebben we de Groep opgericht, die uit vier merken bestaat. De belangrijkste strategische beslissing was om afzonderlijke productiefaciliteiten voor die vier merken te creëren. Zo konden we gemakkelijk inspelen op de uiteenlopende eisen in de verschillende segmenten van de markt. We werden specialisten, ook in ons distributienetwerk. We leunen op gespecialiseerde distributeurs, die garant staan voor een hoogwaardige service aan de eindklant.

Wat is er uniek aan jullie bedrijf? Hoe onderscheiden jullie je van de concurrentie?

Aldo: Sinds de oprichting hebben we de productielijnen altijd in Italië gehouden. Dat is tamelijk uniek. Ons merk is hetzelfde als onze achternaam – we 'zetten onze handtekening' elke dag op ons werk. Ook dat is een verschil met veel van onze concurrenten. Wat ons verder onderscheidend maakt, is dat ik de ontwikkeling van elk product van begin tot eind volg en de grootst mogelijke aandacht schenk aan ieder detail. Dat wordt in de hele wereld erkend.



Wat is jullie best verkochte en/of meest innovatieve product?

Aldo: Het meest innovatieve product is de BOB draai-oortandrijving, met een modern design en gemaakt van hoogkwalitatieve materialen. Afstandsbedieningen zijn zonder twijfel de best verkopende producten. Wij zijn ons als bedrijf altijd heel bewust van de eisen van onze klanten en komen daar altijd aan tegemoet. Afgelopen jaar brachten we twee nieuwe lijnen 128-bit-afstandsbedieningen met bijbehorende accessoires op de markt. Andere producten die we momenteel ontwikkelen, willen we officieel introduceren op de R+T 2018-beurs in Stuttgart.

Waar zijn jullie het meest trots op?

Luigi: Op de producten die we maken en op het feit dat ze in de markt bekend staan om hun hoge kwaliteit en design. Met betrekking tot onze groei zijn we er trots op dat we van een tweemansbedrijf een netwerk van verkooppunten hebben kunnen maken, die onze ideeën, onze waarden en onze achternaam iedere dag weer delen met de wereld.

Heeft het bedrijf geleden onder de wereldwijde crisis?

Luigi: Ja, we hebben ook klappen gehad, zoals bijna elke branche. Maar we waren ervan overtuigd dat de crisis van voorbijgaande aard zou zijn en dat die juist ook nieuwe mogelijkheden zou bieden. We werden gedwongen om heel goed na te denken over onze productie- en verkoopprocessen. We hebben veel processen op een nieuwe manier ingericht, met als resultaat dat 2016 het beste jaar werd in de geschiedenis van de Benincà Groep. Afgelopen jaar zijn we met 10 procent gegroeid. Daar zijn we zeer trots op.

Hoe zien jullie de toekomst van de poort- en hekwerkindustrie?

Aldo: Ik denk dat er in de komende jaren steeds minder producenten zullen overblijven. Wij willen bij die selecte groep horen, door meer marktaandeel te veroveren en samen te werken met producenten van poorten en hekken.

Wat wordt volgens jullie the next big thing?

Aldo: De automatiseringsmarkt is niet erg gegroeid in de laatste jaren. Maar we kunnen de klanttevredenheid hoog blijven houden als we erin slagen om producten te ontwikkelen die enerzijds voldoen aan de nieuwste regels en anderzijds het werk van installateurs gemakkelijker maken.

“We zijn er trots op dat we van een tweemansbedrijf een netwerk van verkooppunten hebben kunnen maken, die onze ideeën, onze waarden en onze achternaam iedere dag weer delen met de wereld”





Hoe staan jullie bedrijf en jullie merken er over 10 jaar voor?

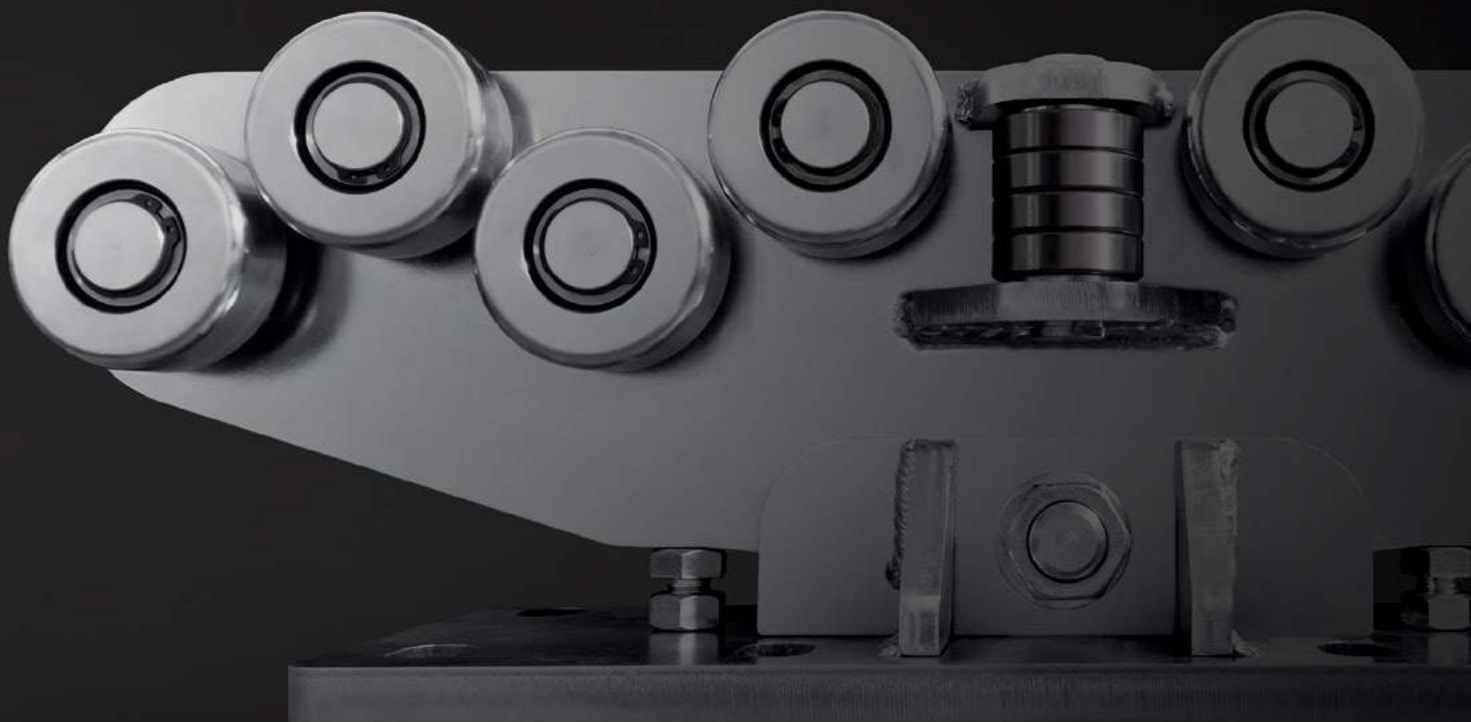
Luigi: We zijn nog steeds even enthousiast als in het begin. Daarom blijven we investeren in het bedrijf en willen we dat onze merkbekendheid in de wereld toeneemt. We gaan uitbreiden in de landen van de Europese Unie waar we momenteel nog geen vestigingen hebben. Voor 2020 hebben we een ambitieus doel: we willen de omzet van 2015 tegen die tijd verdubbeld hebben. In 2019 bestaat het bedrijf 40 jaar. We gaan dat vieren tijdens onze traditionele internationale meeting, samen met onze klanten. Wat betreft onze producten: we willen de automatisering naar een hoger plan brengen, waardoor installateurs een beter aanbod hebben voor onze eindklanten. Daarnaast gaan we onze klantenservice uitbreiden.

Hebben jullie verder nog plannen?

Luigi: Ik heb nog steeds diverse plannen en doelen voor de Benincà Groep. Eén daarvan is zeker de ontwikkeling van producten die een gemakkelijke installatie en een hoge kwaliteit combineren met de mogelijkheid tot integratie met bestaande systemen. We willen ook verder investeren in een aantal specifieke markten om zo de groei van alle merken van de groep te bevorderen.

Aldo: Ik ben er zeker van dat we sommige van deze projecten al gerealiseerd zullen hebben tegen de tijd dat we ons 40-jarig jubileum vieren in 2019!





Visit Us:

**PERIMETER
PROTECTION**

Hall 12.505
16 - 18 January 2018
Nuremberg, Germany



Hall 8.B82
27 February - 03 March 2018
Stuttgart, Germany



**WE ARE.
MADE IN ITALY**

Hi Motions is the company in the Benincà Group that makes accessories for gates. Specialised particularly in the range of cantilever gates, it is introducing the new TANK cantilever guide roller for large-sized sliding gates, up to 4.500 kg and 45 m in length.

TANK is a high-quality product that is one of a kind. It renders heavy, large-sized gates crash resistant, and is therefore suitable for being used in areas where many people gather.

TANK knows no obstacles.



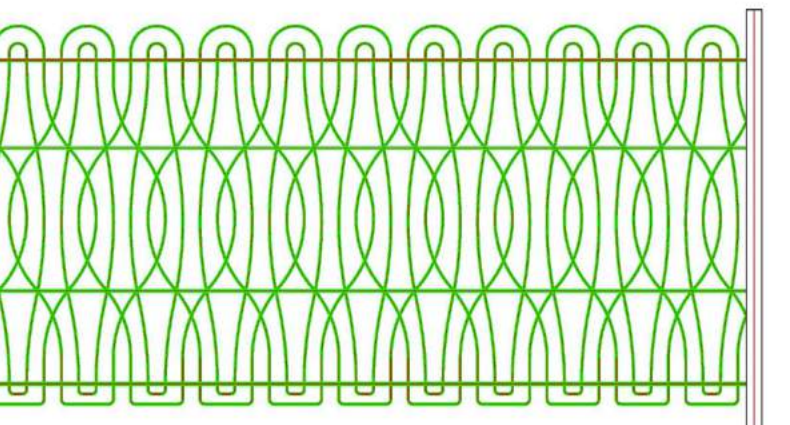
Nieuwe modellen dubbelstaafmatten



Rembrandt Happel

Ghatts Koussaifi, de Libanese uitvinder van de Universal Mesh Machine waar we al eens over schreven, presenteerde in november twaalf nieuwe dubbelstaaf-designs die allemaal met zijn Universal Mesh Machine geproduceerd kunnen worden, onder de naam Unimesh.

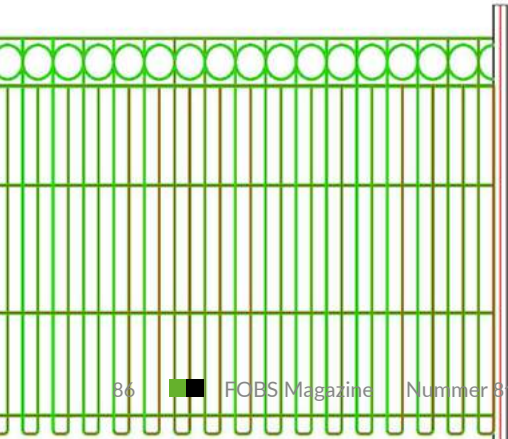
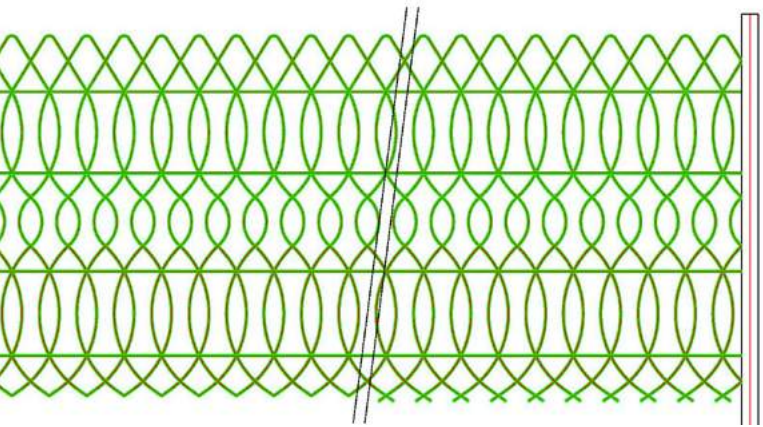
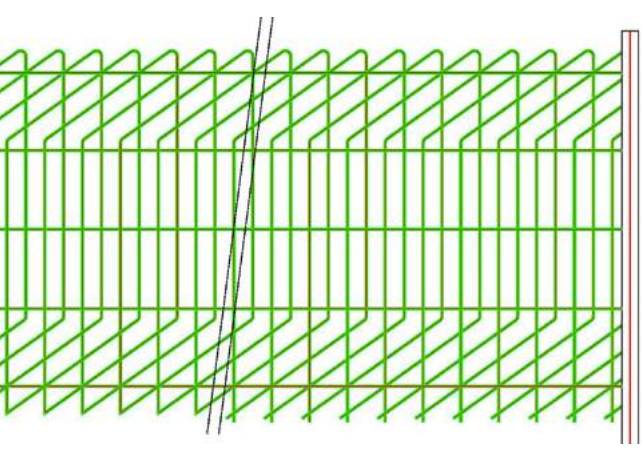
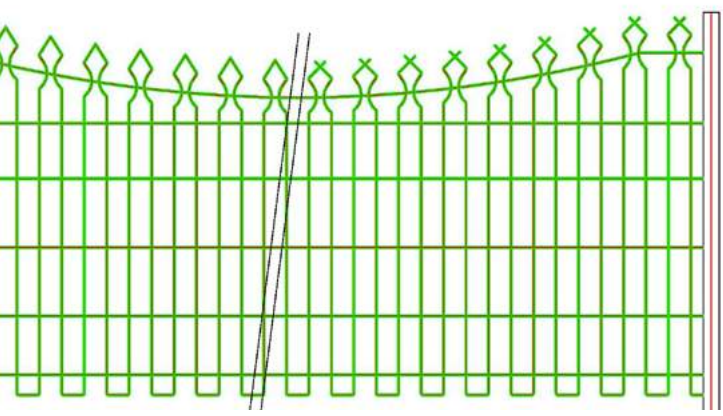
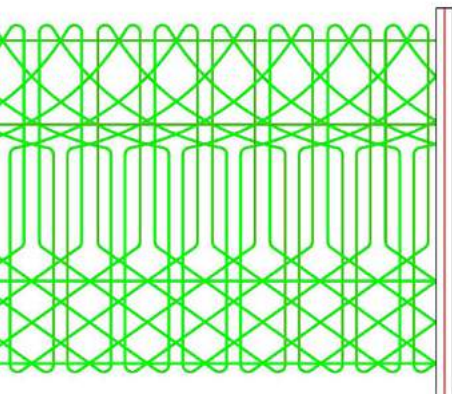
De nieuwe modellen zijn het resultaat van een uitgebreide studie onder professionals in de hekwerkbranche, zowel in het Midden-Oosten als in Europa. Koussaifi: *"Feitelijk is het aantal modellen dat je met onze machine kunt maken, eindeloos. Maar daar kun je geen plaatje van maken, dus dat is moeilijk te verkopen. Sowieso moet een nieuw product niet teveel afwijken van iets dat een klant kent. Anders overweldigt het hem. Daarom hebben we een serie van 124 patronen getekend, die allemaal gebaseerd zijn op de traditionele dubbelstaafmat, maar een afwijkend patroon hebben aan de boven- en onderkant. Daar hebben we vervolgens de professionals uit laten kiezen en daar kwamen deze twaalf modellen uit."*









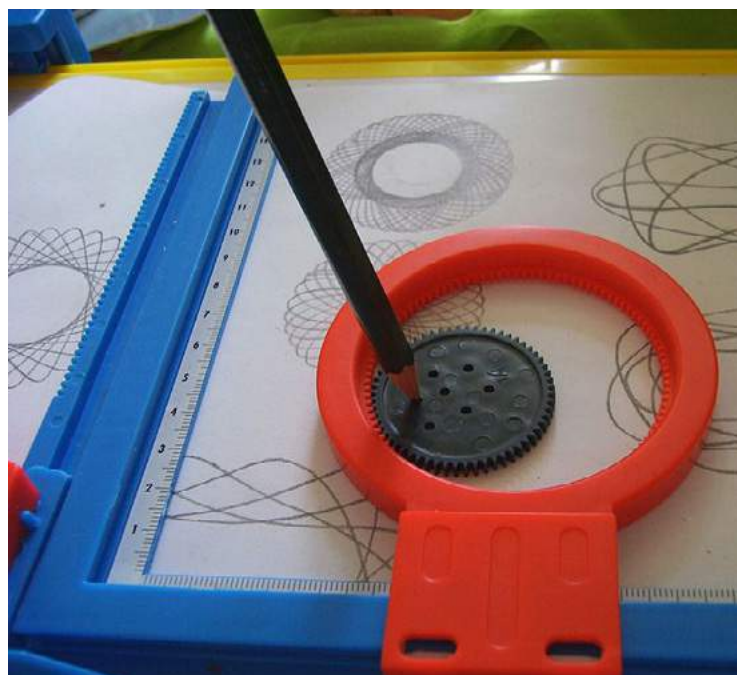


Geschiedenis

“Het originele idee voor hekwerk uit gelaste draden komt al uit 1901,” legt Koussaifi uit. “In dat jaar patenteerde John Perry, een uitvinder uit Massachusetts, een machine die draden tot panelen kon lassen. Helaas werd de machine die hij uitgevonden had vervolgens gebruikt om er staalmatten voor betonwapening mee te maken, in plaats van de hekwerkpanelen waar hij voor bedoeld was. Uiteindelijk werden de draadpanelen in de tweede helft van de vorige eeuw alsnog populair, maar vooral in Europa en veel minder in het Amerika van de originele uitvinder.”

Saai

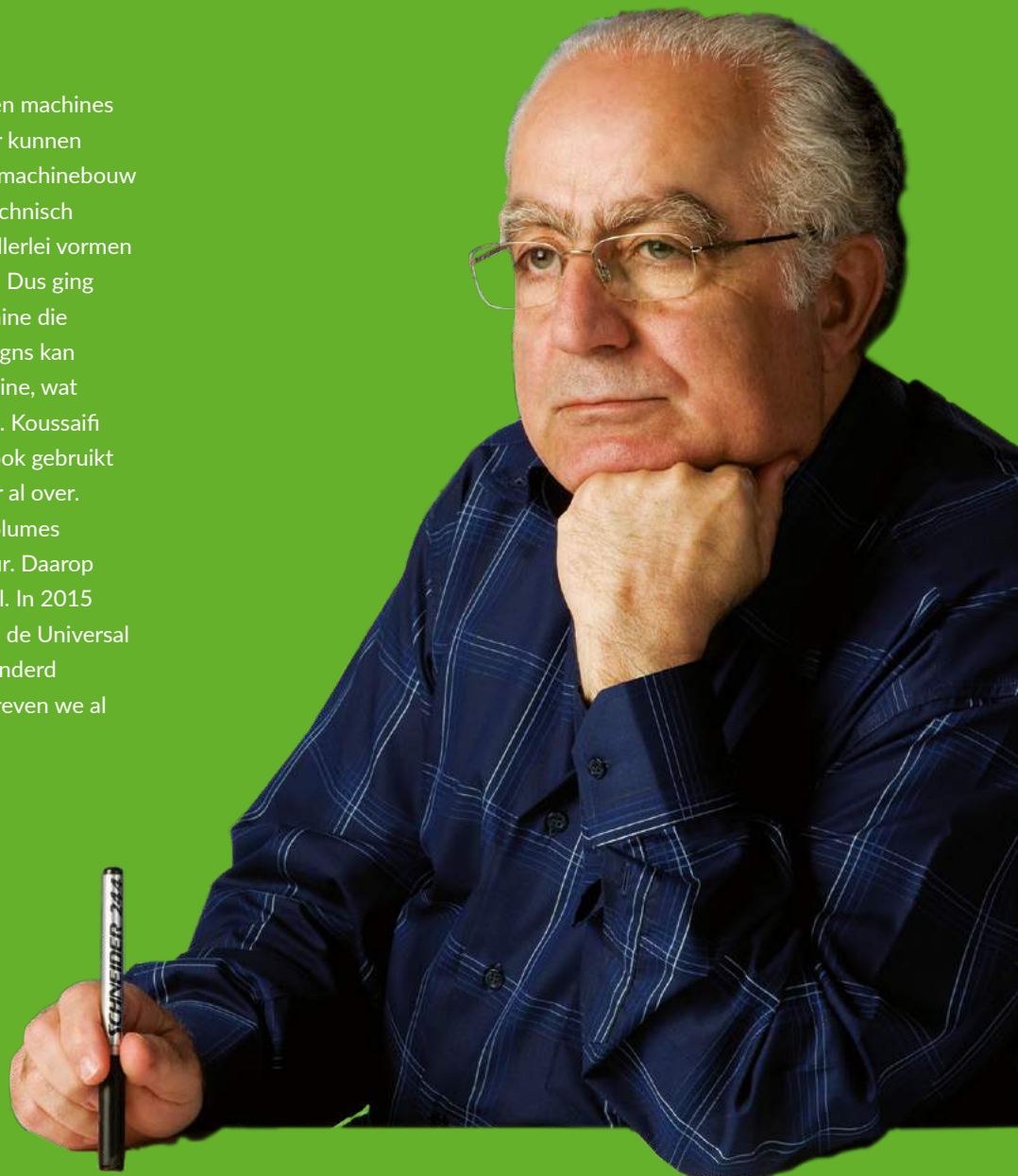
Sinds de introductie van de staalmatten op de Europese hekwerkmarkt, zijn de lasmachines waarop de matten gemaakt worden heus wel verbeterd. Ze zijn (veel) sneller geworden en de operator die er naast staat, hoeft steeds minder te doen. Maar wat in al die tijd nooit veranderd is, is het model! AOS-Stahl en Rosenthal hebben een uitgebreide catalogus met siermatten, en ook de lokale constructiewerkplaats heeft soms leuke modellen, maar dat zijn bijna altijd (dure) handmatige aanpassingen van standaardpanelen. Het overgrote deel van de draadpanelenmarkt bestaat uit panelen die onderling nauwelijks verschillen. Koussaifi vond dat jammer. “De bestaande producenten hebben geen concurrentievoordeel op elkaar. Iedereen die geld heeft voor een machine, kan dezelfde matten maken en daardoor is het aanbod nu groter dan de vraag. Met als gevolg dat het draadpaneel een commodity geworden is, met bijbehorende lage marges.”



“Een machine die
‘ieder mogelijk patroon’
kan maken, is lastig
te verkopen”

Creatief

Koussaifi vond het jammer dat er alleen machines waren die kruislings draden aan elkaar kunnen lassen. Hij had een achtergrond in de machinebouw en kon zich niet voorstellen dat het technisch onmogelijk zou zijn om panelen met allerlei vormen en patronen machinaal te produceren. Dus ging hij aan het werk en bouwde een machine die een oneindig aantal verschillende designs kan produceren. Dat werd zijn 3WF-Machine, wat staat voor Waved Welded Wire Fence. Koussaifi gebruikte daarvoor een techniek die ook gebruikt wordt in de spirograaf, we schreven er al over. Die machine kon echter geen grote volumes aan, hij maakte twintig panelen per uur. Daarop ging Koussaifi terug naar de tekentafel. In 2015 presenteerde hij een nieuwe machine, de Universal Mesh Machine. Die kan tachtig tot honderd panelen per uur maken. Ook daar schreven we al over.





Vermarketing

Maar met de nieuwe machine doemde een nieuw probleem op voor de inmiddels 71-jarige uitvinder. Een machine die 'ieder mogelijk patroon' kan maken, is lastig te verkopen. "Mensen kunnen zich er niets bij voorstellen," zegt hij. "Wat voor patronen bedoel je dan?' vragen ze me. En de volgende vraag is bijna altijd: 'Welke patronen zijn dan goed te verkopen?' Daarom hebben we het afgelopen jaar een studie gedaan. We hebben 124 verschillende modellen getekend en allerlei mensen uit de branche gevraagd welke modellen ze goed denken te kunnen verkopen. Van de twaalf meest geselecteerde patronen hebben we vervolgens gerenderde 3D-tekeningen gemaakt, zodat toekomstige partners zich er een beter beeld bij kunnen maken."







Partner

Met die toekomstige partner doelt Koussaifi op een partij die in Europa een machine wil neerzetten. “De panelen hier in Libanon produceren, om ze dan per boot naar Europa te verschepen, is niet interessant,” zegt hij. “Dan is er onderweg veel te veel kans op beschadiging van de panelen. Bovendien accepteert niemand de levertijden die dan ontstaan. Daarom hebben we iemand nodig die in Europa een machine wil neerzetten. Die hoeft niet meteen miljoenen te investeren - we staan open voor allerlei vormen van samenwerking, zoals leasing en/of licensing.” Wie geïnteresseerd is in samenwerken met Koussaifi kan zich bij de FOBS-redactie melden, dan brengen we hem met Koussaifi in contact. ■



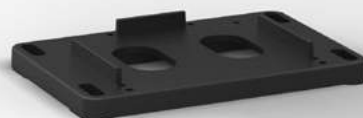
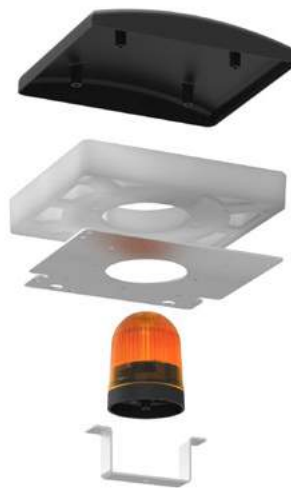


Marantec maakt aandrijvingszuil modulair





De Duitse aandrijvingsfabrikant Marantec uit Marienfeld (tussen Dortmund en Hannover) heeft haar aandrijvingszuil, tot nu toe geleverd als Comfort 860 of Comfort 861, modulair gemaakt. De lengte van de zuil is flexibel geworden en alle componenten zijn los te bestellen. Daarmee kan iedere klant zelf zijn zuil samenstellen.

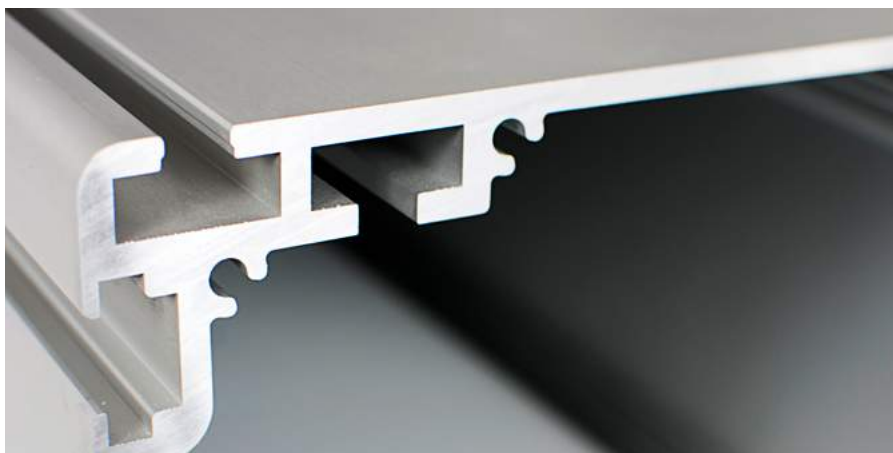


“**T**ot nu toe leverden we onze aandrijfzuilen Comfort 860 en Comfort 861 in drie standaardhoogtes,” zegt Martin Humpe, verkoopleider bij Marantec. “Dat blijven we ook doen, want deze complete oplossing is voor veel van onze partners precies de juiste.

Maar sommige klanten hebben meer flexibiliteit nodig. Vooral uit Frankrijk, waar design erg belangrijk is, vroegen klanten erom zelf de hoogte te kunnen bepalen - en de kleur van de coating. Daarom bieden we het profiel van de zuil en dat van de deur nu als set aan. In drie hoogtes, maar klanten kunnen desgewenst ook zes-meter lengtes bij ons kopen, die dan zelf op maat zagen en vervolgens mee laten coaten met de rest van de poort.”



Martin Humpe



Aandrijfzuil

De zuil is zo ingericht dat Marantec's motoren, sturing en andere componenten er gemakkelijk ingebouwd kunnen worden. De deur aan de voorkant draait over de hele lengte 170 graden open, zodat hij bij het inbouwen niet in de weg zit. Een uitsparing in het profiel maakt het mogelijk om de aandrijfunit 160 millimeter in de hoogte te verstellen. Aan de buitenkant heeft het profiel gleuven om rubber strips en geleidingsrollen op te nemen. Klanten die de gleuven niet gebruiken, kunnen er afdeklijsten voor bestellen. Bij het profiel van de zuil hoort ook een lichtkrans, waar een zwaailicht in kan worden geïntegreerd.

Aandrijftechniek

Voor de zuil zijn twee aandrijvingen beschikbaar, één tot 400 en één tot 800 kilogram vleugelgewicht en met een maximale opening tot 8 meter.

Humpe: "Het zijn gelijkstroommotoren, waarmee poorten sensibel en met beleid geautomatiseerd kunnen worden - en tegelijkertijd personen, dieren en objecten tegen schade of letsel beschermd worden. In de zuil bouwen we standaard onze eigen schuifpoortsturing Control x.82 in. Die heeft een display om eenvoudig te kunnen programmeren en de huidige toestand te laten zien. De sturing heeft talloze mogelijkheden als soft-start, soft-loop en gedeeltelijke opening. Bovendien kan de sturing contactlijsten en fotocellen zelf herkennen en inleren."



Flexibel

In aanvulling op de componenten die voor de productie van een aandrijfzuil nodig zijn, kan de set met producten uit Marantec's accessoire-programma uitgebreid worden.

Van een handzender-ontvanger via

fotocellen tot een accu. "Klanten kunnen de inhoud van de zuil helemaal zelf samenstellen," zegt Humpe. "Maar de flexibiliteit gaat nog verder: klanten die zelf een afdekkap hebben, die bij het design van de poort past, kunnen ook alle componenten bestellen, zonder het profiel van de zuil. Of ze bestellen juist alleen de zuil, om bedieningscomponenten als een code-toetsenbordje of een kaartlezer in te bouwen. De mogelijkheden zijn met onze modulaire Comfort-zuil echt eindeloos. Het is een concept voor iedere situatie." ■





BRIX Aluminium hekwerk & poorten – das Original



**FOBS lees je het
lekkerst op papier..**



FOBS ■ MAGAZINE

THE FENCING OBSERVER

Hét blad voor de hekwerker

FOBS Magazine verschijnt 12 keer per jaar, digitaal en gedrukt, in het Duits, Engels en Nederlands.

Wil je FOBS ook iedere maand lezen? Meld je dan GRATIS aan voor onze digitale versie of bestel een geprinte versie voor maar € 7,50 per maand. Beide kan natuurlijk ook. Bestel op www.fobs.eu of vul onderstaande formulier in.

- Ja**, ik wil FOBS Magazine GRATIS ontvangen
- Ja**, ik wil FOBS geprint ontvangen voor maar € 7,50 per maand
 - Nederlands
 - Duits
 - Engels

Altijd op de hoogte
van het laatste
hekwerknieuws?
Bestel nu!

Heb je al een digitaal abonnement en wil je print? Vul dan alleen je bedrijfsnaam en email in.

Bedrijfsnaam:	
Voornaam:	<input type="radio"/> Man <input type="radio"/> Vrouw
Achternaam:	
E-Mail:	
Straat & nummer:	
Postcode & plaats:	
Land:	
Telefoonnummer: <i>Voor vragen, niet voor reclame</i>	
BTW-Nummer: <i>Niet nodig als binnen Duitsland</i>	
Opmerkingen:	
Datum	Handtekening

Bestelformulier

Stuur ons dit formulier en we sturen je voortaan twaalf keer per jaar FOBS Magazine toe. Bestel je de geprinte versie? Dan ontvang je van ons een factuur voor de eerste 12 nummers. Er zijn geen kleine lettertjes, je kunt ieder moment opzeggen.



Scan en mail naar hello@fobs.eu



Maak een foto en Whatsapp die naar [+49 173 6038627](https://wa.me/491736038627)



Fax naar [+49 2837 6642558](tel:+4928376642558)



Of post een brief:
FOBS Magazine, Frauenstraße 21
47574 Goch, Duitsland

Your supplier of *Fencing Systems*



1 The Netherlands

2 France

3 Germany

4 United Kingdom

5 Baltics

6 Russia

7 Hungary

8 Poland

9 Czech Republic / Slovakia

10 Romania

11 Bulgaria

12 Iberica

www.vmfencingsystems.com