

FENCING TIMES

België & Nederland

2024, Nummer 14

Legi maakt
hoekpaal voor
R fit Systeem

Zaun presenteert
Picture Perf

Lissalu nieuw
insteekhekwerk
van Lambert

Reken je rijk

guardex
grensleggers

Garden Center T wordt Guardex

DÉ GROOTHANDEL MET DE SNELSTE LEVERING IN

HEKWERK ONDERDELEN & TOEGANGSTECHNIEK



Exclusief verdeler van



GERAN®

FENCING CHAMPIONSHIP

PRESENTED BY

FENCING TIMES

HEKWERK KAMPIOEN SCHAPPEN 7 & 8 SEPTEMBER 2024

SAVE
THE
DATE

LOCATION

Wenseldorf bij Miltenberg
(60 km onder Frankfurt)

LINE UP

ZATERDAG

- Training
- Qualificatie
- Fencing Party

ZONDAG

- Championship
- Entertainment
voor jong en oud

KOPAL
Good fences make good neighbours

**ONTDEK
ALLES OP**
TERMINUSGATE.BE



OMDAT GASTVRIJHEID GRENZEN HEEFT

//// TERMINUS by KOPAL



VOLLEDIG
CE-GENORMEERD



INNOVATIEVE
AANDRIJVING



PLUG AND
PLAY



ESTHETISCH
DESIGN

HOLLER

POORTEN - HEKWERK - AANDRIJVINGEN

VERTROUW ALLEEN
HET ORIGINEEL

Holler HOME- Compleet poortstelsel: Dubbele poort, looppoort, hek en balkonhek in speciale uitvoering met lasercut-vulling.

Betrouwbare oplossingen voor perimeter- en objectbeveiliging

Breed standaardprogramma en individuele poort-oplossingen uit aluminium, tot 25m breedte en 5m hoogte

OOSTENRIJK



Fabriek
Productie

Holler Tore GmbH
Dorfstraße 31
8435 WAGNA

Tel. +43 3452 86031-0

mail@holler-tore.at
www.holler-tore.at

DUITSLAND



Holler Tore Deutschland GmbH
Parsberger Straße 9
92355 VELBURG

Tel. +49 9492 8954600

mail@holler-tore.de
www.holler-tore.de

ZWITSERLAND



Holler Tore Schweiz AG
Obere Au 4 / Rosental
9545 WÄNGI

Tel. +41 71 558 47 47

office@holler-tore.ch
www.holler-tore.ch

BENELUX



Holler Benelux B.V.
Kerkstraat 15
4126RR Hei en Boeicop

Tel. +31 6 27 42 53 47

info@holler-benelux.nl
www.holler-benelux.nl

POLEN



Holler Polska Sp. z o.o.
Szarych Szeregów 2
33-100 TARNÓW

Tel. +48 733 791 167

info@holler.pl
www.holler.pl

SLOVENIË



Holler, vrata in ograjni
sistemi d.o.o.
Ukmarjeva ulica 4
1000 LJUBLJANA

Tel. +38 641 973 679

prodaja@holler.si
www.holler.si

ITALIË



Holler Italia SRL
Viale Vittorio E. n.51/2
31029 VITTORIO VENETO (TV)

Tel. +39 0438 1693620

info@holler-italia.it
www.holler-italia.it

ROEMENIË



Holler România
Str. Ciucaș 14
505800 ZĂRNEȘTI,
BRAȘOV

Tel. +40 734350987

contact@holler.ro
www.holler.ro

FRANKRIJK



Holler France
2 Hameau de Coursouris
02220 SERCHES

Tel. +33 7 89 35 53 25

info@holler-france.fr
www.holler-france.fr

Kan je rijk worden met hekken zetten?

Als je een hekwerker vraagt, waarom hij hekwerker geworden is, krijg je allerlei verschillende antwoorden. Meestal is het iets als “ik wil graag buitenwerken,” “ik werk graag met zwaar gereedschap” of “ik vind het leuk om dingen te bouwen, die iedereen nog tientallen jaren ziet staan”. Soms ook horen we “ik was te stom voor iets anders” en dan slaan we meteen op tilt, want je moet echt wel slim en vakkundig zijn om hekken te kunnen zetten. Slimmer bijvoorbeeld dan ehh, tsja, dat weten wij ook niet.

Anyway, het is maar zelden, dat je een antwoord krijgt als: “Omdat ik rijk wil worden.” En als je dat antwoord wel krijgt, zou je die hekwerker waarschijnlijk uitlachen, want niemand die een beetje bij zijn volle verstand is, denkt bij hekken zetten aan rijk worden.

Toevallig kwamen we laatst op het grote internet een grafiekje tegen, dat laat zien hoe rijk je moet zijn om bij de rijkste 1 procent van de bevolking van een land te horen. Toen dachten we: Zou je met hekken zetten eigenlijk rijk kunnen worden, als je het zou willen?

Niet alle landen van Europa worden in de grafiek genoemd, maar in Frankrijk, Duitsland en Groot Brittannië ligt de grens iets boven de 3 miljoen Amerikaanse dollar, dus laten we gewoon voor de grap eens 3 miljoen euro nemen en kijken hoeveel meter je daarvoor moet zetten.

Om het simpel te houden, nemen we even een zelfstandige monteur, die zichzelf aan hekwerkers verhuurt als onderaannemer. Onze monteur heeft een afbetaalde montagebus en gereedschap. Hij heeft geen kantoor, geen secretaresse en geen verdere kosten. Hij hoeft zich niet om reclame en verkoop te bekommeren, dat doen de hekwerkers waar hij voor werkt. Die brengen ook het materiaal voor hem naar het project.

Nou hangt het natuurlijk een beetje van het hekwerktype af, hoeveel je ervan kunt zetten op een dag en dus ook wat een beetje redelijke montageprijs is. In Duitsland, waar de palen in het beton gezet worden, kun je minder meters maken dan in Nederland, waar het meeste hekwerk geramd wordt. En als je in België of Frankrijk woont en bij bijna ieder hek betonplaten moet ingraven, ben je nog weer langer bezig.

Het gaat veel te ver om met al die verschillen rekening te houden, dus laten we even zeggen dat onze monteur zijn hele leven alleen maar draadmathekwerk monteert – met alle palen in beton – en daar 10 euro per meter voor krijgt. Om 3 miljoen euro te verdienen, moet hij dan 300.000 meter hekwerk zetten.

Kan dat überhaupt? Stel even dat hij op zijn twintigste begonnen is met werken en dat zijn rug met zestig versleten is, dan heeft hij 40 jaar om rijk te worden met hekken zetten. 300.000 meter gedeeld door 40 jaar, gedeeld door 220 werkdagen per jaar is 34 meter per dag.

Dat zou te doen zijn, of niet? 34 Meter per dag? 14 gaten graven, 14 palen zetten, 13 draadmatten ertussen hangen, dat moet lukken. Met twee man zeker. Op goede dagen lukt misschien zelfs meer, maar we rekenen even aan de voorzichtige kant en houden ook rekening met de dagen waar je op een helling moet werken, grote afstanden met materiaal moet sjouwen of dagen waarop de grond vol stenen zit.

Het zou betekenen dat de klant 20 euro per meter voor de mankracht betaalt. Plus beton, reiskosten en wat marge voor de hekwerker die het project verkocht heeft, kom je dan ergens tussen de 25 en 30 euro met de montageprijs per meter. Dat lijkt ons een beetje aan de dure kant, maar we kennen hekwerkers die dat soort prijzen betaald krijgen van hun klanten.

Nou mooi, dan zijn we er. Het is dus mogelijk om 3 miljoen euro te verdienen als hekwwerker. Of vergeten we nu iets?














Onze hekwwerker moet in al die veertig jaar natuurlijk ook nog ergens van leven. We wilden die 3 miljoen euro op de bank hebben, na 40 jaar hard werken, dus we kunnen ze niet gebruiken om de huur en boodschappen van te betalen. De gemiddelde hekwwerkmonteur eet drie Big Macs op een dag en drinkt zes blikjes Red Bull, alleen dat kost hem al 27 euro per dag.

Nou geeft een hekwwerker die de hele dag hekken aan het zetten is, verder niet veel geld uit. Laten we even rekenen met een salaris van 3000 euro bruto, daar kan hij een flatje van huren, zijn rekeningen betalen en als onze hekwwerker dan niet al te veel Big Macs eet, houdt hij nog geld over voor een Brazzers-abonnementje om de uren door te komen waarin hij geen hekken kan zetten. Bij 12 maanden en 40 jaar hebben we dan 1,44 miljoen euro extra nodig, om die 300.000 meter de grond in te krijgen. Dat zijn 4,80 euro per meter. Maal twee monteurs drijft dat de kosten qua mankracht hard op, nu zijn we al bijna bij 30 euro per meter in plaats van bij 20.



De 1% Club

Hoeveel individueel netto vermogen je nodig hebt om bij de rijkste 1% van je land te horen in 2023.

LAND	BENODIGD IN (\$)
Monaco 	12,883,000
Luxemburg 	10,832,000
Zwitserland 	8,509,000
Verenigde Staten 	5,813,000
Singapore 	5,227,000
Zweden 	4,761,000
Australië 	4,673,000
Duitsland 	3,430,000
Frankrijk 	3,273,000
Verenigd Koninkrijk 	3,070,000
Italië 	2,548,000
Spanje 	2,468,000
Japan 	1,971,000

Bron: Knight Frank Research

Belasting per land

LAND	VENNOOTSCHAPS- BELASTING	INKOMSTEN- BELASTING	NODIG VOOR € 3 MILJOEN NETTO
Oostenrijk 🇦🇹	25%	55%	€ 8.89 miljoen
België 🇧🇪	25%	50%	€ 8.00 miljoen
Frankrijk 🇫🇷	30%	49%	€ 8.40 miljoen
Duitsland 🇩🇪	30%	48%	€ 8.16 miljoen
Groot Brittannië 🇬🇧	19%	47%	€ 6.99 miljoen
Ierland 🇮🇪	25%	40%	€ 6.67 miljoen
Luxemburg 🇱🇺	25%	45%	€ 7.27 miljoen
Nederland 🇳🇱	25%	50%	€ 8.00 miljoen
Zwitserland 🇨🇭	17%	34%	€ 5.44 miljoen

En we waren *nog* een kleinigheidje vergeten: onze monteur kan niet al die 300.000 meter op zaterdag zetten en cash laten betalen (hoewel we een hekwerker kennen die dat probeerde en er ook nog mee weg kwam), de belastingdienst pikt ook graag een graantje mee. Of zeg maar gerust een heel graanschip, want zelfs als we voor het gemak alleen vennootschapsbelasting en inkomstenbelasting rekenen, betekent het in de meeste landen dat er (meer dan) het dubbele binnen moet komen. Dat hebben 'we' met zijn allen zo afgesproken.

Waar brengt ons dat? Als je 34 meter op een dag kunt zetten en met hekwerkmontage zo rijk wilt worden, dat je bij de rijkste 1 procent van je land hoort, moet je jezelf voor meer dan 25 euro per meter kunnen verkopen. Aangezien we weinig bedrijven kennen die zulke bedragen aan onderaannemers betalen, komen we tot de



conclusie dat je als hekwerkmonteur nooit bij de rijkste 1 procent van de bevolking van een land gaat horen. Het is dus maar goed, dat je geen hekwerker geworden bent omdat je rijk wilde worden, het zou op een teleurstelling uitgelopen zijn.

Nu we de rekenmachine toch nog op tafel hadden liggen, zijn we ook even andersom aan het rekenen gegaan. Als je jezelf in de onderaanneming voor 10 euro per meter kunt verkopen, terwijl je 4,80 euro nodig hebt om van te leven, moet je 40 jaar lang 66 meter per dag zetten om uiteindelijk 3 miljoen op de bank te hebben. Dat is bijna net zo'n grote uitdaging als jezelf voor 25 euro per meter verkopen. Maar als we dezelfde berekening maken met 7,50 euro per meter, schiet het aantal meters dat je op een dag moet maken opeens naar 126. Een verdubbeling, terwijl de prijs maar een kwart lager is. Je komt dan wel meteen in het

Guinness Book of Records als de monteur die de meeste meters maakte, want na 40 jaar heb je dan 1,1 miljoen meter hekwerk gezet.

Hoe kan zo'n klein verschil in de prijs per meter zulke grote uitwerkingen hebben op het aantal meters dat je moet maken om een beetje leuk te kunnen leven? In dit voorbeeld zorgt het grote aantal montagedagen (40 jaar maal 220 werkdagen per jaar = 8800) voor een grote multiplier.

Het laat zien, dat het de moeite loont om in de onderhandelingen over de meterprijs te vechten voor iedere cent – en om aan het einde van de dag altijd te proberen om er toch nog een metertje extra uit te persen.

Want als je voor iedere meter die je zet, 1 euro meer krijgt, heb je met 34 meter per dag na 40 jaar bijna 300.000 euro meer op de bank staan. Maak je 40 meter per dag, staat je saldo op 350.000 euro.

Dus ook al kun je met hekken zetten niet bij de rijkste 1 procent van je land horen, je hoeft zeker geen arme sloeber te zijn.

Hoeveel meter heb jij al gezet in je leven? ■




Hoe lees jij de Fencing Times?



GRATIS DIGITAAL VOOR ALTIJD GRATIS

Digitale abonnementen zijn gratis. Meld je aan met je e-mailadres en we brengen je op de hoogte zodra er een nieuw nummer uit is.

GRATIS GEDRUKT ÉÉN PER BEDRIJF

Elk hekwerkbedrijf in  heeft recht op één gratis printabonnement van Fencing Times. Ontvang je je gratis exemplaar nog niet? Bel of mail ons en we regelen het.

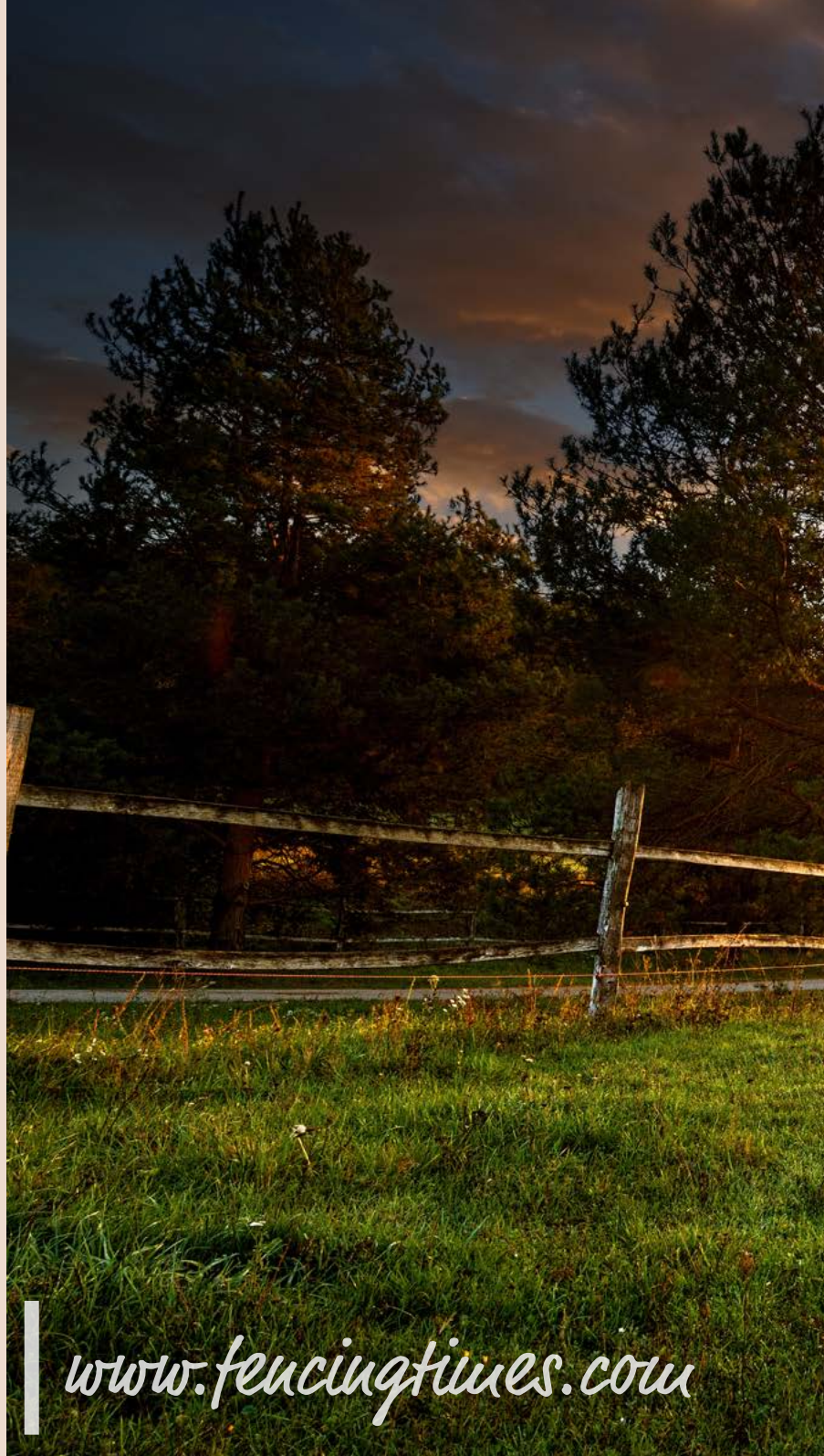


EXTRA ABONNEMENTEN VOOR ONZE FANS

Maak nooit ruzie over wie het eerst leest. Bestel gewoon zoveel exemplaren als je wilt, in je eigen taal, vanaf € 12,50 per maand.

Met ieder abonnement help je ons bovendien om nog meer en nog betere content te creëren.

Ga naar www.fencingtimes.com en meld je aan!



www.fencingtimes.com

Fencing Times

TEAM:

Uitgever: Rembrandt Happel
Editor: Rembrandt Happel
Design & Organisation: Janina Gemblor
Newsroom & Campaigns: Kristina Khomenko
Vertalingen: Kelly Atkinson, Janina Gemblor, Pascale de Mari & Astrid Homan

OPLAGE:

Fencing Times wordt digitaal en gedrukt uitgegeven. Meer dan 17.000 lezers in 7000 bedrijven in België, Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië, Ierland, Luxemburg, Nederland, Oostenrijk en Zwitserland lezen de Fencing Times in hun eigen taal. Een extra internationale, Engelstalige editie gaat naar lezers in heel Europa.

COPYRIGHT

Verdere verspreiding en het doorsturen van losse artikelen of het hele nummer aan derden is uitdrukkelijk toegestaan en wordt zeer gewaardeerd. We sturen je er graag de originele bestanden voor, als je wilt. Het is niet toegestaan om artikelen of gedeelten van artikelen over te nemen zonder bronvermelding en te doen alsof het eigen content is.

THE SMALL PRINT:

Dit magazine is met de grootste zorg samengesteld. Desondanks kunnen we geen garantie geven voor de volledigheid, juistheid of accuraatheid van de informatie. Aan gegevens zoals die in dit magazine worden weergegeven, kunnen geen rechten worden ontleend. Meningingen in dit nummer zijn niet noodzakelijkerwijs de persoonlijke mening van de redactie of van de uitgever.



CONTACT:

Fencing Times GmbH
Auf der Schanz 77
47652 Weeze, Germany
E-mail: team@fencingtimes.com
Phone:  +31 85 2088447
 +49 2823 9453014
 +44 1227 919552

STUUR ONS JE NIEUWS

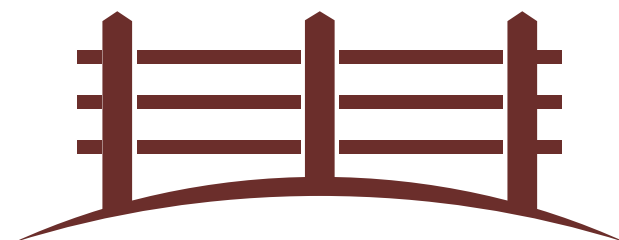
Heb je nieuws, dat je met de hekwerkbranche wilt delen? Mail onze redactie via team@fencingtimes.com of bel +31 85 2088447. Redactionele artikelen zijn altijd gratis, we vragen er nooit geld voor.



ADVERTEREN

Wil je adverteren in het leukste blad van de hekwerkbranche en je naam bekend maken bij alle hekwerkers? Bel +31 85 2088447 of mail team@fencingtimes.com en we vertellen je er alles over.





IN DEZE FENCING TIMES:

Van de uitgever:

Kan je rijk worden met hekken zetten?	6
---	---

Nieuws van de leveranciers:

Betafence breidt garantie uit	14
Farfisa lanceert nieuwe versie Mycom GSM systeem	15
Lambert brengt Lissalu privacyhekwerk op de markt	16
Zaun Limited lanceert Picture Perf	22
Legi breidt R fit-systeem uit met hoekpaal	28
Garden Center T wordt Guardex	36

En verder

Hekwerkdecoraties	34
Hekwerker steelt website van hekwerker	42
Hekwerkers houden niet van barbecuen	44
Calculeren kun je leren	49
Hekwerkkalender	60
Fences in the News	63

LOCINOX

Gemotoriseerde grondgrendel

2DE GENERATIE

ELECTRADROP-R

Opent bij
stroomuitval

ELECTRADROP-E

Sluit bij
stroomuitval



4 verschillende versies
falen open/sluiten &
positiedetectie



Horizontale
positionering



120 mm
grondgrendel



Hoge zijdelingse
kracht

Scan voor meer
informatie



Contacteer ons



www.locinox.com



HQ: +32 56 77 27 66
CEE: +48 71 758 21 00



info@locinox.com

Betafence breidt garantie uit

Het Belgische Betafence breidt zijn garantieprogramma uit. Voor verschillende producten wordt de garantietermijn verlengd of is het nu mogelijk ze dichter aan zee te plaatsen. Bij sommige producten werd de oppervlaktebehandeling daarvoor aangepast, bij andere verlengt Betafence de garantietermijn op basis van ervaringen.

“Zo hebben we vorig jaar zomer de coating van de Nylofor 3D draadpanelen aangepast,” zegt product manager Kris van Waes. *“De voorverzinkte draden krijgen nu eerst een epoxylaag. Daarna gaan ze nog een keer door de spuitcabine en de oven voor de coating met polyesterpoeder. We noemen de panelen met die dubbele coating Nylofor 3D Plus. Op de gewone 3D panelen gaven we al 10 jaar garantie, als ze niet minder dan 3 kilometer van de kust worden gemonteerd. Op de 3D Plus-panelen krijg je nu ook 5 jaar garantie in een zone van 1 tot 3 kilometer van de kust.”*

Sindsdien kijkt Betafence waar het de garantietermijn nog meer kan uitbreiden. *“Aansluitend hebben we de garantiebepalingen van bijvoorbeeld de Bekafix-palen aangepast,”* gaat Van Waes verder. *“Ook die hebben nu 5 jaar garantie in een zone van 1 tot 3 kilometer van de kust – hoewel we de coating niet aangepast hebben. De kwaliteit van de bestaande zink- en coatlaag is zo goed – ook na jaren nog – dat we de garantie hier met een gerust hart durven aanpassen. Stap voor stap zullen nog andere producten volgen.”*

Het geven van een goede garantie is belangrijk voor Betafence. *“We onderscheiden ons er al sinds jaren mee,”* zegt Van Waes. *“Het is één van onze sterkste verkoopargumenten, het laat zien dat we staan voor kwaliteit. En we nemen dat ook echt serieus: er zijn meer bedrijven die een lange garantie geven, maar als je daar probeert te claimen dan wordt je klacht afgewezen, onder de noemer ‘je had het hek twee keer per jaar moeten poetsen’ of iets dergelijks. Dat is bij ons niet. Sowieso wordt er bij ons weinig geclaimd – we staan niet voor niets bekend om onze kwaliteit. Maar als er dan eens iets is, dan lossen we ook daadwerkelijk alles netjes op met de klant.”* ■



Farfisa lanceert nieuwe versie Mycom GSM systeem

Farfisa, een Italiaanse intercomproducent uit Osimo, in de buurt van Ancona, breidt zijn assortiment uit met een GSM-Module. De nieuwe Mycom werkt met alle modules uit de Alba-range en maakt het mogelijk om een bezoeker draadloos te woord te staan en toegang te verlenen, met een telefoongesprek.

Het Mycom-systeem bestaat uit een deurbel met speaker. Hij heeft een slot voor een 4G-simkaart en heeft alleen een voeding nodig, geen verdere kabels. Als een bezoeker aanbelt, belt de module op rij vier verschillende telefoonnummers, tot er iemand opneemt. Wie het gesprek aanneemt kan met de bezoeker praten en hem toegang verlenen. Als er ook een Farfisa toetsenbord-module in de buitenpost gebouwd is, werkt het ook andersom: poortgebruikers die de een toegangscode hebben, kunnen de simkaart van de module opbellen en hun code intoetsen, om zo de poort te openen zonder uit hun auto te hoeven stappen.

Verder heeft de Mycom een kantoorfunctie, die de poort al open 'buzzt' zodra iemand opneemt, en een alarmfunctie, die een sms stuurt zodra iemand één van de andere Alba-modules aan de poort bedient. Het nieuwe GSM systeem is bedoeld voor villa's waar de poort ver van het huis staat, B&B's waar de eigenaar de poort voor zijn gasten kan openen zonder zelf aanwezig te moeten zijn, parkeerterreinen en noem maar op.

De nieuwe Mycom is sinds april leverbaar. ■



Lambert brengt Lissalu privacyhekwerk op de markt

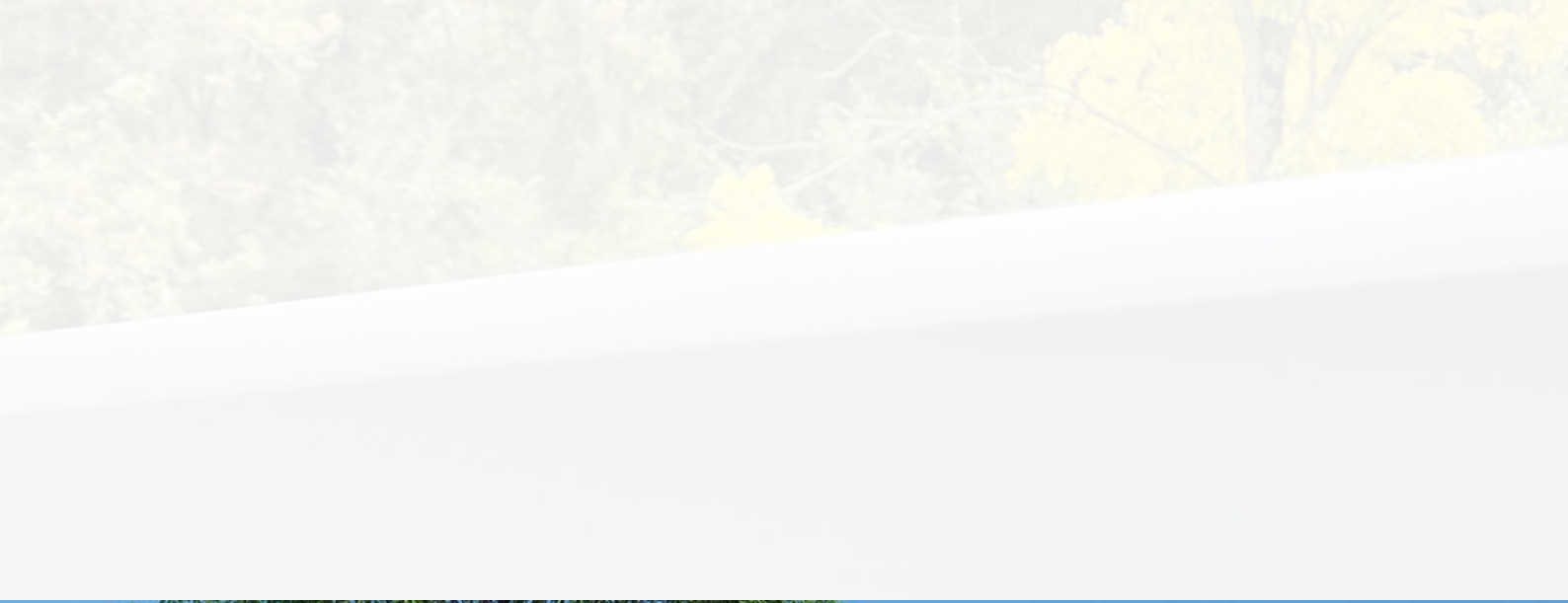
Lambert Clôtures, een hekwerkleverancier uit het Franse Nantes, brengt dit voorjaar een eigen type aluminium insteekhekwerk op de markt. Met het nieuwe Lissalu kunnen klanten een elegant, duurzaam en robuust hek laten zetten dat ze helemaal aan hun eigen wensen aan kunnen passen.

Lambert Clôtures ontwerpt en ontwikkelt al tien jaar aan een eigen assortiment producten voor de hekwerkmarkt. "Lissalu is het resultaat van het constante luisteren naar wat onze klanten – met wie we een solide relatie hebben – willen," zegt Carine Chesneau, directeur van de Lambert Groep.

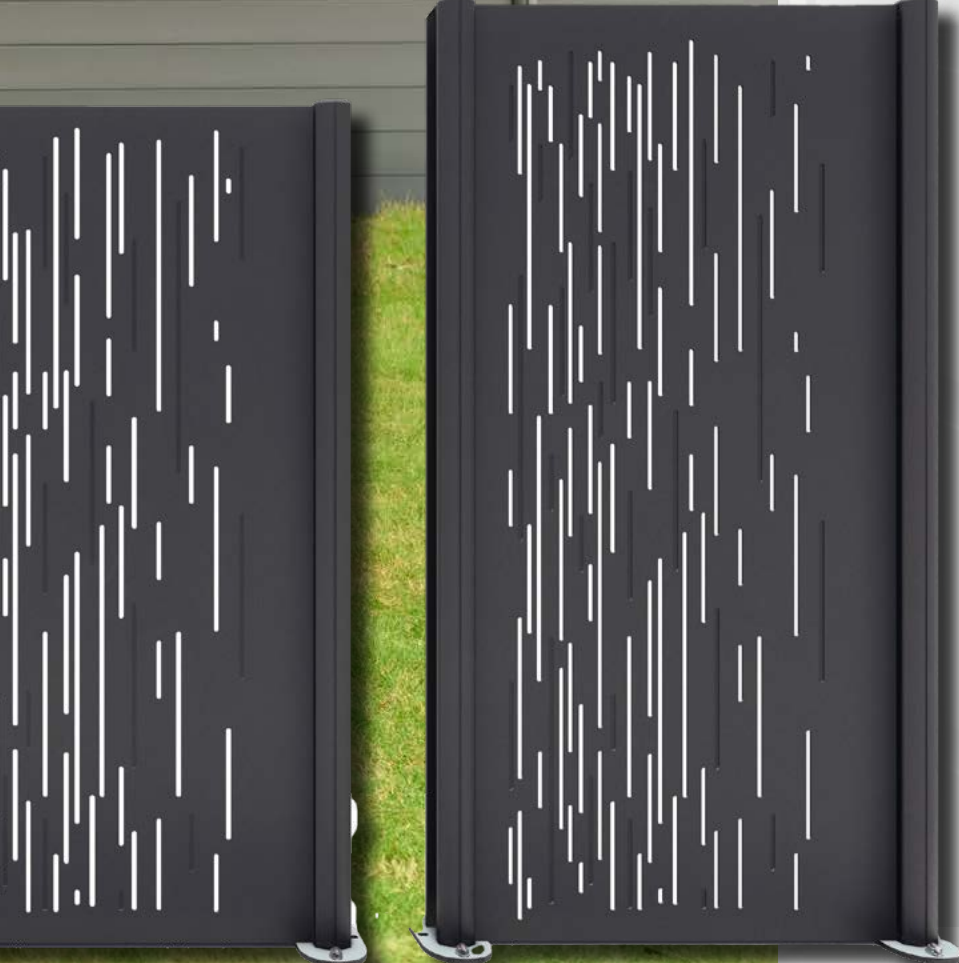
LISSALU

Het nieuwe Lissalu aluminium hek is een concept van maatwerk en modulariteit. Het hek past zich aan iedere oppervlakte en lage muren aan, terwijl de klant zijn eigen stijl mate van privacy kan kiezen. Lissalu bestaat uit geprofileerde aluminium lamellen die in een speciale paal, de Bipatub, gestoken worden. Tussen de lamellen kunnen afstandhouders worden aangebracht om een lamelleneffect te creëren. Dit maakt het hek iets minder gesloten en laat gedeeltelijk licht en wind binnen. Als de lamellen strak tegen elkaar aan zitten, vormen ze een elegant, robuust en gesloten paneel. Met drie verschillende paalprofielen kun je iedere hoek maken. "Voor nog meer individualiteit bieden we ook vullingen uit lasergesneden aluminiumplaat," voegt Chesneau toe. "De gladde, afgeronde afwerking van de lamellen en palen geeft dit hek een bijzonder aantrekkelijk uiterlijk." Lissalu is uit voorraad leverbaar in antraciet met fijnstructuur, voor hekwerkhoogtes tot 2 meter.









ROBUUST

Waar de meeste andere vulprofielen op de markt rond de 20 millimeter dik zijn, is de dikte van de Lissalu-lamellen 47 millimeter. *“Die brede lamellen hebben een rij aan voordelen,”* zegt Chesneau. *“Het grootste voordeel is dat de lamellen nu langer kunnen zijn. Onze lamellen zijn 2,5 meter lang, waardoor je ze kunt combineren met draadpanelen.”* De dikte van de gleuf in de paal is zo gekozen dat de lamellen er klemvast ingestoken worden. Vervolgens worden ze vastgezet door dunne draadeinden in de middengleuf van de lamel te schuiven. *“Als die draadeinden eenmaal gemonteerd zijn, zie je ze niet meer. Ze zorgen dat de lamellen niet kunnen trillen in de wind, omdat die hierdoor muurvast met de paal verbonden zijn. Ook sabotage of diefstal is daardoor extreem moeilijk. Verder zijn de vulprofielen bovenaan schuin met afgeronde hoeken. Dat is uniek in de markt.”*

BIPATUB

De palen voor het Lissalu-systeem zijn speciaal ontworpen extrusieprofielen. *“Ook hier kozen we voor een profielvorm die de palen tegelijk mooi en extreem stabiel maakt,”* zegt Chesneau. *“De 47 millimeter-brede gleuf maakt dat je naast aluminiumlamellen ook houten schuttingpanelen – de gangbare maat is daar 43 millimeter – of 3D-draadpanelen kunt monteren. Ook onze Bipalis¹ vegetatie-panelen kun je met een speciale adapter tussen twee Bipatubs installeren. We krijgen steeds vaker het verzoek om groen aan het hek toe te voegen. Van particuliere klanten, maar ook van lokale overheden die vechten tegen hitte-eilanden en de ontwikkeling van biodiversiteit beter willen ondersteunen. Het grote voordeel van Lissalu is dat je verschillende hekwerktypes kunt afwisselen in één hek.”* Er zijn drie verschillende uitvoeringen van de Bipatub: voor tussenpalen, voor 90 graden-hoekpalen en voor vario-hoekpalen waar je hoeken van 170 tot 90 graden mee kunt maken. Ze hebben een aluminium kap die vastgeschroefd wordt. *“De kap is net als de paal gepoedercoat en valt nauwelijks op. De onzichtbaarheid van alle bevestigingsmateriaal was een belangrijk ontwerp-criterium voor ons. De Bipatub-palen zijn ultra-stabiel – ik durf te beweren dat het de sterkste palen op de markt zijn.”*

1) Lambert Clôtures' Bipalis-paneel is een dubbelwandig draadpaneel dat speciale turfbllokken kan opnemen, waar planten in gezaaid kunnen worden.

DECORS

Naast de lamellen zijn er ook decorplaten uit aluminium plaat, waar verschillende motieven uitgelaserd zijn. *“Voor de decors hebben we samengewerkt met een binnenhuisarchitect,”* zegt Chesneau. *“Op de Paysalia-beurs, afgelopen december, hebben we onze klanten om feedback gevraagd op een groot aantal ontwerpen. De vijf motieven die we nu op voorraad hebben, zijn het resultaat van een enquête onder 100 procent hekwerkers. Dit was een nieuwe aanpak voor ons, maar het werd zowel door de klanten als bij onze eigen teams erg gewaardeerd.”* Er zijn zowel horizontale als verticale motieven.

TROTS

“Aluminium als grondstof is modieus en duurzaam, licht en gemakkelijk te onderhouden, dus het past goed bij deze tijd,” sluit Chesneau af. *“We wilden een hek dat modulair is en aan iedere situatie aangepast kan worden, zodat het bij de andere producten in ons assortiment paste. We ontwikkelen al bijna 15 jaar innovatieve technische oplossingen en producten die eenvoudig te installeren, praktisch te hanteren en zuinig zijn – Lissalu past daar goed bij. We zijn er erg trots op.”* ■

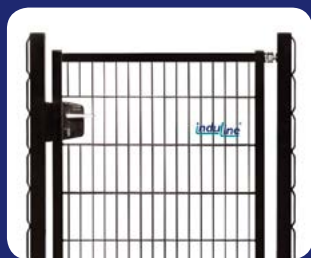
Carine
Chesneau



PRIVAICON BV

HEKWERKEN

**FLEXIBEL en
BETROUWBAAR**



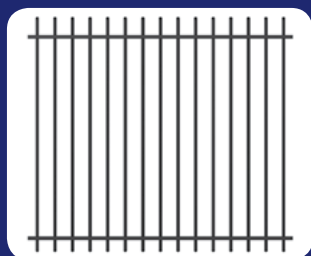
looppoorten



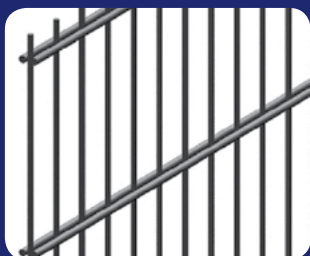
industriële poorten



(geautomatiseerde) schuifpoorten



spijlenhekwerk



staafmatten

Privacon Hekwerken BV
Houtzagerijstraat 22
NL - 5451 HZ Mill

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

Privacon Baltics SIA
Druvas Iela 8
LV - 5001 Ogre

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

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

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

www.privacon.nl



**TOEGANGSCONTROLE
IN 3 STAPPEN
VOLLEDIG WEB-BASED**



ONTDEK ACS01



CAME





Zaun Limited lanceert Picture Perf



Zaun Limited, een Britse hekwerkproducent uit Wolverhampton, bij Birmingham, brengt een nieuw hekwerktype op de markt. Het heet Picture Perf en heeft een vulling van geperforeerde roestvrijstalen- of aluminium plaat, waarbij de perforaties een afbeelding vormen.

“We hadden in de afgelopen tijd soms klanten, die vraagtekens hadden bij de veiligheid van plaatvulling, waar motieven uitgelaserd worden,” legt verkoop- en marketingdirecteur Stewart Plant uit. “Tijdens het snijproces kunnen scherpe randen achterblijven, die een risico op letsel vormen voor voorbijgangers. Vooral als dat kinderen zijn, die zich niet bewust zijn van het gevaar. Daarom zijn we op zoek gegaan naar een proces om op een veilige manier plaatvulling van motieven te voorzien.”

PICTURE PERF

Voor het nieuwe Picture Perf werkt Zaun samen met Graepels, een Ierse metaalbewerker. "Zij perforeren op een manier waarbij het oppervlak glad blijft en vrij is van scherpe randen," zegt Plant. "Door de diameter, de onderlinge afstand en de vorm van de gaatjes te variëren, kunnen we heel gedetailleerde foto's als het ware op het metaal printen. Zo garanderen we maximale veiligheid voor iedereen in de buurt – terwijl het hek er ook nog eens veel mooier uit ziet. Architecten kunnen het hek met Picture Perf aanpassen aan de stijl van ieder gebouw en het in iedere omgeving integreren, met de creatie van ingewikkelde geometrische patronen of met fotorealistische afbeeldingen. Qua design overtreft het iedere verwachting. Het hek wordt niet langer gezet vanwege de functionele noodzaak, maar als visueel opvallend element."

STERK

Naast mooi is Picture Perf volgens Zaun ook sterk. "Het perforatieproces verwijdert maar minimaal materiaal uit de metalen plaat," zegt Plant. "De structurele integriteit van het hek blijft hier volledig behouden – in schril contrast met lasergesneden afbeeldingen, die de plaat verzwakken omdat er tijdens het snijproces grote delen metaal verdwijnen. Bijgevolg biedt Picture Perf-hekwerk een superieure weerstand tegen schokken, vandalisme en barre weersomstandigheden. Bovendien zijn de grootste gaatjes maar 8 millimeter in doorsnee. Die bieden op geen enkele manier houvast bij overklimmen. Je kunt Picture Perf ook inzetten op locaties waar het hek tegen inbraak moet beschermen."

Picture Perfect

Voor onze niet-native Engelstalige lezers: 'picture perfect' is een Engelse uitdrukking om aan te geven dat iets zó perfect is, dat je het op de foto kunt zetten. 'Perf' verwijst hier tegelijk natuurlijk ook naar het perforeren van de plaat.







TOEPASSINGEN

“Omdat we ieder plaatje en iedere afbeelding in de platen kunnen perforeren, is het nieuwe Picture Perf geschikt voor iedere toepassing,” zegt Plant. “Rond scholen en speelplaatsen kunnen we mascottes in het hek afbeelden, openbare gebouwen kunnen met afbeeldingen aantrekkelijker gemaakt worden en rond bedrijven en andere commerciële gebouwen en terreinen kunnen we logo’s, producten en toepassingen op het hek laten zien. Dierentuinen kunnen een deel van ieder dierenverblijf met Picture Perf omheinen en dan afbeeldingen van de dieren die in het verblijf huizen op de omheining weergeven. De mogelijkheden zijn eindeloos. Picture Perf kan zelfs gebruikt worden bij (psychiatrische) ziekenhuizen: patiënten kunnen zich niet aan de gaatjes verwonden en het hekwerk is nauwelijks te overklimmen.”

SYSTEEM

Voor de vulling van het nieuwe Picture Perf-hekwerk gebruikt Zaun aluminium- of roestvrijstaal plaatmateriaal. “Verzinkte staalplaat zou op de snijkanten kunnen corroderen,” zegt Plant. “Als we blank staal zouden nemen en dat achteraf zouden verzinken, zouden de kleine gaatjes vollopen met zink. Aluminium en roestvrijstaal kunnen we zonder verdere behandeling gebruiken.” De platen hebben een maximumbreedte van 1,5 meter en worden tegen palen uit kokerprofielen geschroefd. Tot een hekwerkhoogte van 2,4 meter worden kokerprofielen van 120 bij 60 millimeter gebruikt, voor hoogtes van 3 of 4 meter neemt Zaun kokers van 180 bij 80 millimeter. ■



ELKA Slide gate opener EST-FU

with frequency converter controller

NEW



Quick Install

Simple, infinitely variable height adjustment of the toothed wheel thanks to gas pressure springs and height indicator. The adjustment range of 100mm can be extended by 90mm using an optional console. The height difference can be easily read off via the limit indicators and the optimal position of the toothed wheel can be set.



For gates with opening widths of up to 30,000mm

Hypoid bevel gearbox with high efficiency

Sufficient power in every situation



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

✉ info@elka.eu 🌐 www.elka.eu ☎ +49 (0) 4861 - 9690 - 0 📠 +49 (0) 4861 - 9690 - 90

The only way is up

10 Redenen voor een Sesampoort

Ruimtebesparend

Geen ruimte nodig voor een draaiende of schuivende vleugel.

Stil

Hydraulische aandrijving, dus geen geratel van een tandlat.

Helemaal dicht

Geen grondspeling nodig, dus dicht tot aan de bodem.

Ook op talud

De lengte van de verticale spijlen kan worden aangepast aan de ondergrond.

Reclamezuil

In open toestand is de Sesampoort een grote blikvanger die als reclamemast kan dienen.

Simpele bediening

Werkt met alle signaalgevers: afstandsbediening, uitrijlussen, kaartlezer, het maakt niet uit.

Veilig

Beveiligd met laserscanners. Voldoet aan alle Europese normen en regels.

Hoge kwaliteit

Gebouwd op de koude temperaturen en hoge wind- en sneeuwlasten van het Scandinavisch klimaat.

Plug & Play

Wordt voorgemonteerd en stekker klaar geleverd.

Opvallend

Verkoop je klant een poort die zijn buurman niet heeft.

SESAMPOORT
the surprising way of opening

Belgerenseweg 45, 5756PP Vlierden
+31(0)77 466 94 80, info@sesampoort.nl

sesampoort.nl

SCREENO® LINE COMPOSITET

STIJLVOL AANGEKLEED

Nieuw 2024
COMPOSITET PRIVACY



MILIEUVRIENDELIJKE PRIVACY OPLOSSING

Het nieuwe product **Screeno® Line Composiet** geweven in 3D panelen biedt naast onmiddellijke privacy ook een stijlvolle en elegante look. En dit met 100% recycleerbaar materiaal dat geen onderhoud vergt en bovendien snel en eenvoudig te installeren is.

De aluminium profielen zorgen voor een perfecte en duurzame afwerking.

www.betafence.nl
www.betafence.be/nl



B **BETAFENCE**
a PRÆSIDIAD brand

Legi breidt R fit-systeem uit met hoekpaal



De Duitse hekwerkproducent Legi heeft dit voorjaar een hoekpaal op de markt gebracht voor zijn R fit-systeem. Daarmee kunnen nu stevigere en mooiere hoeken gemaakt worden, is het systeem nu beter op kleinere oppervlaktes inzetbaar en worden T-kruisingen mogelijk.

“Het Legi R-Systeem is het enige systeem op de markt, dat door de sterke verbinding van de overlappende draadpanelen geen hoekpalen nodig heeft,” zegt Mirja Lechtenböhmer, dochter van eigenaar Norbert Lechtenböhmer en verantwoordelijk voor de bedrijfsontwikkeling. “Daarom zijn klanten tot nu toe altijd goed met de speciale hoekverbinders van het systeem terechtgekomen. Dat zal ook in de toekomst zo blijven. Evengoed kregen we soms vraag naar een hoekpaal, omdat bijna alle andere systemen op de markt hoekpalen hebben, of – en dat was voor ons het belangrijkste argument – omdat het in bepaalde gevallen veiliger en optisch mooier is. Daarom hebben we nu ook een hoekpaal gemaakt voor het R Fit systeem, onder het motto ‘design treft functionaliteit’.”



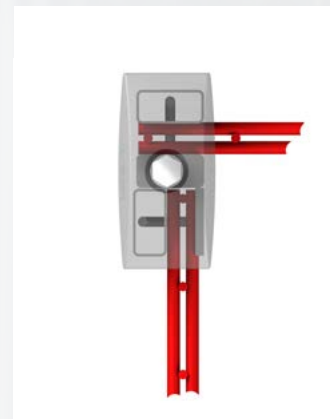


R FIT

“Legi R fit is een icoon onder de hekwerksystemen in de markt en ons uithangbord,” gaat Lechtenböhmer verder. “Het is ook het absolute lievelingsproduct van onze klanten, omdat het voor iedere toepassing altijd de juiste keuze is. Het is supersnel te monteren, met een klemprofiel dat je met één centrale bout vastzet. Het is met de overlappende draadpanelen zo sterk als maar mogelijk is en omdat het aan de buitenkant geen bevestigingsmateriaal of scherpe randen heeft, is het tegelijk veilig voor kinderen en dieren, mooi glad en sabotage-bestendig. Aja en de levensduur is ook nog enorm, omdat er geen kunststofonderdelen zijn die na verloop van tijd broos worden – alles is van staal. Je kunt onze standaardmatten, siermatten, taludmatten en gabions mee monteren, er zijn sierkappen en veiligheidsaccessoires als puntdraadkoppen voor, het is echt een allrounder.”

RPE FIT R+K

De nieuwe hoekpaal heet RPE fit R+K. “Mijn vader Norbert had al een tijdje verschillende ontwerpen en prototypes voor een hoekpaal in zijn bureaula liggen,” legt Lechtenböhmer uit. “Toen we het onderwerp hoekpaal deze winter weer op de agenda zetten, kreeg hij de ingeving voor het finale ontwerp. Het was vanaf het begin duidelijk dat we niet een kopie wilden maken van de bestaande hoekpalen op de markt, waar het draadpaneel tegen de zijkant van een gewone paal geschroefd wordt. Het was belangrijk voor ons dat het ontwerp en de functionaliteit van de paal overeen zouden komen met het uitgerijpte R fit-systeem. Qua ontwerp, met dezelfde afmetingen en hetzelfde uiterlijk als de tussenpaal, en qua functionaliteit, met hetzelfde veiligheidsniveau op gebied van stabiliteit en vooral op gebied van verwondingen, omdat het risico daarop bij hoekpalen nog groter is dan bij tussenpalen.”



RPE fit R+K staat voor R-fit, Pfosten (Duits voor paal), Ecke (hoek) uit een Rohrprofil (kokerprofiel) en een Klemmrohr (Klemkoker).



Mirja
Lechtenbömer

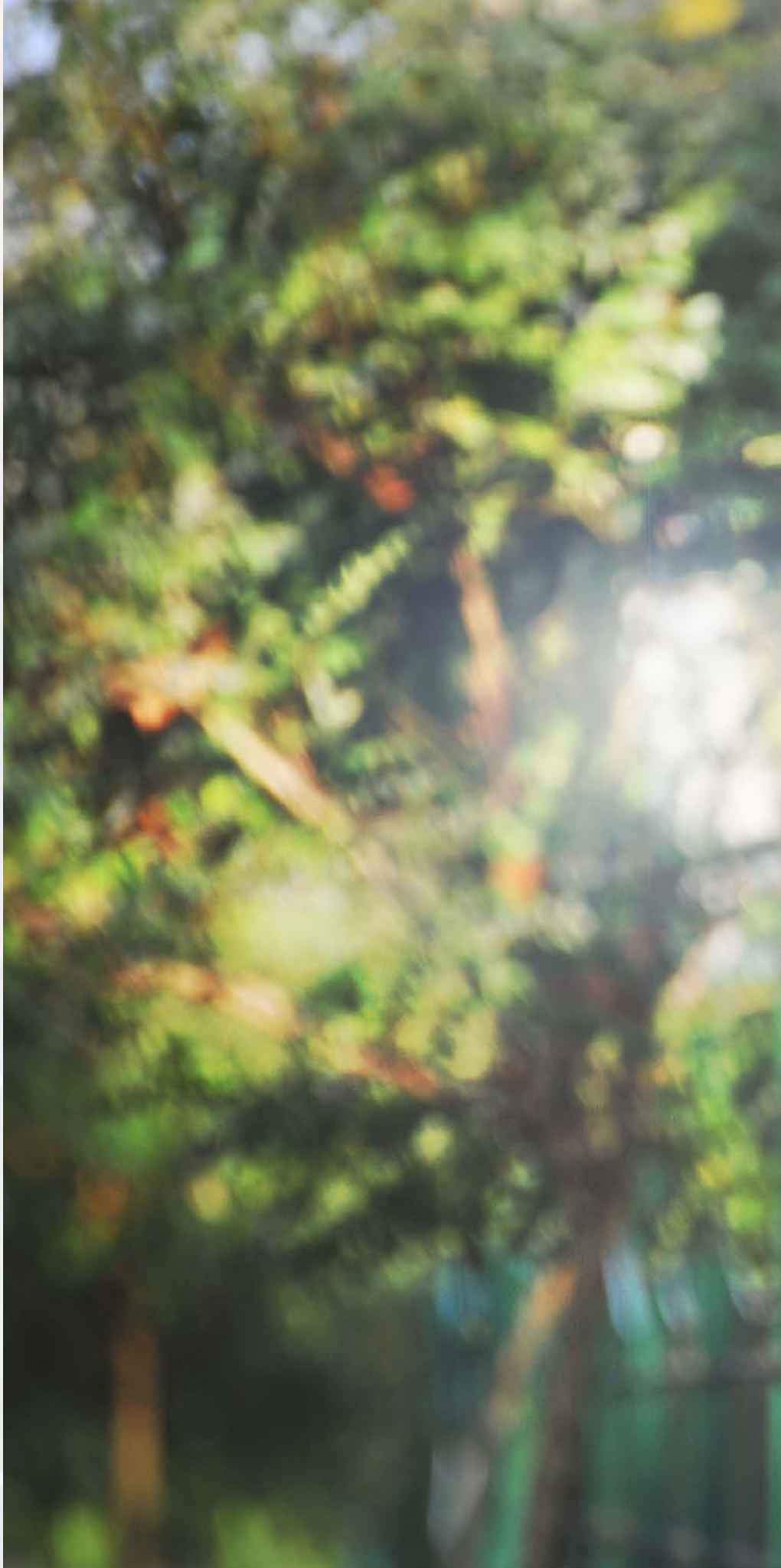


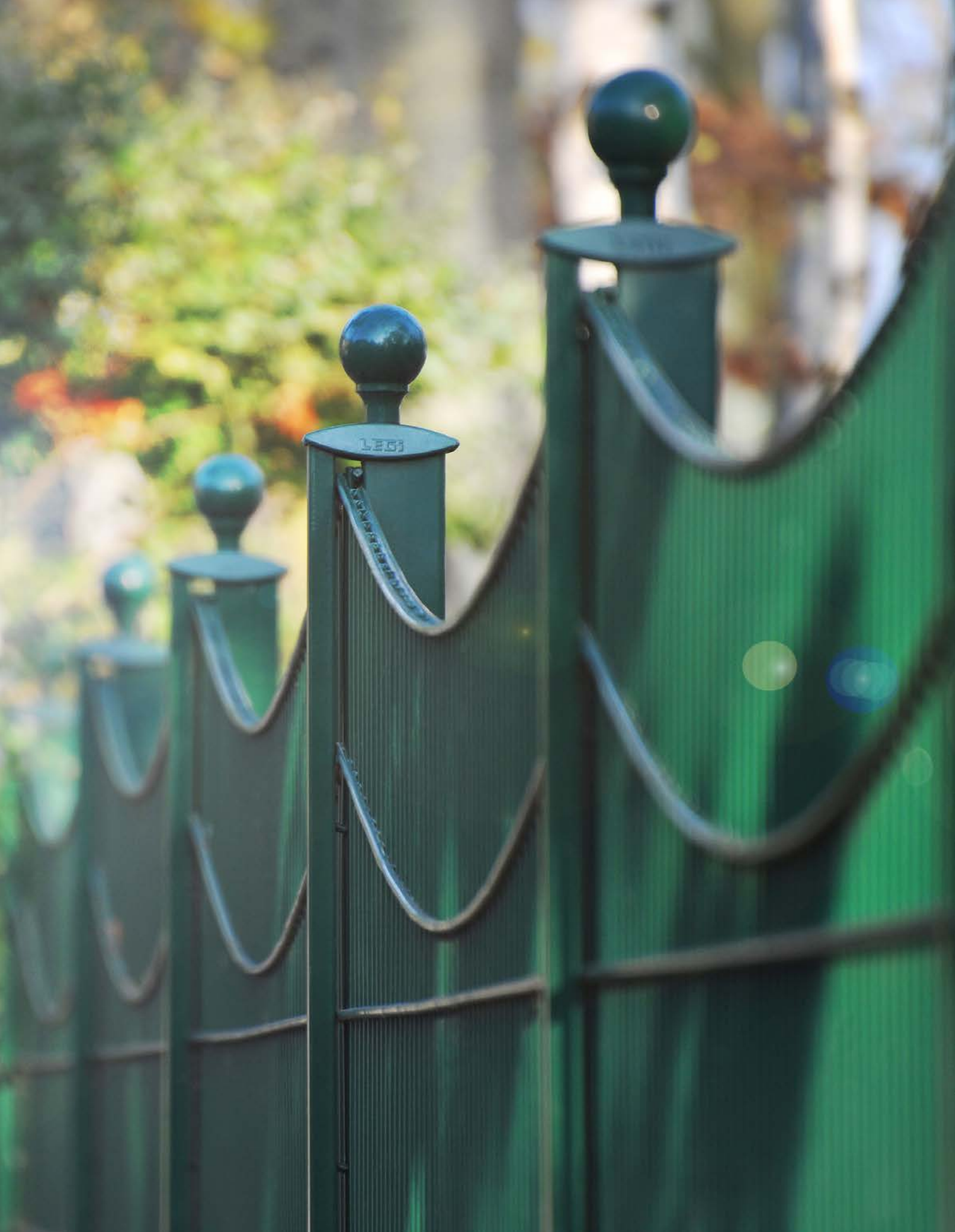
ONTWERP

Legi ging aan het werk om de paal nog voor dit seizoen in de catalogus en de prijslijst te krijgen – en dat is gelukt. “De volledig nieuwe RPE fit R+K paal is nu de enige oplossing in de markt die vanaf de basis volledig ontworpen is als hoekpaal en niet als omgebouwde tussenpaal,” gaat Lechtenböhmer verder. “Hij heeft dezelfde buitenmaten, maar bestaat uit een koperprofiel van 40 bij 20 millimeter met een aangelaste strip van 40 bij 5 millimeter. Zowel aan de voorkant als aan de zijkant wordt het draadpaneel met een klemkoker van 40 bij 20 aan de paal bevestigd. Zo konden we bereiken, dat de hoekpaal het klassieke gladde uiterlijk van het R fit-systeem behoudt en dat hij noch qua uiterlijk noch qua afmetingen van de normale tussenpaal verschilt.” De nieuwe paal wordt gelast uit blank staal en vervolgens warmbad verzinkt en optioneel gepoedercoat. Er is een linkse en een rechtse versie.

TOEPASSING

“Als gezegd,” sluit Lechtenböhmer af, “de bestaande oplossing met de hoekverbinders was goed en zal ook in het programma blijven. Maar met de hoekpaal kun je de hoek van het hek steviger maken, in situaties waar dat nodig is, of extra nadruk op de hoek leggen. Het R Fit systeem is ideaal voor openbaar toegankelijke terreinen als scholen, speelplaatsen, dierentuinen, en dergelijke omdat het geen zichtbare schroeven en een glad buitenoppervlak zonder scherpe randen heeft. Het is ook ideaal voor industriële toepassingen omdat de overlappende matten diefstal en indringing veel moeilijker maken. En rond particuliere tuinen zorgt het gladde ontwerp er weer voor dat huisdieren en kinderen zich niet bezeren. Met de nieuwe hoekpaal kun je het hek ook op de hoeken alle diezelfde eigenschappen geven. Daarmee is het systeem nu perfect geschikt voor het omheinen van kleine oppervlakten en kun je ook T-kruisingen maken. Hij maakt het R fit programma verder compleet.” ■





Hekwerkdecoraties

Nou draaien we toch al een tijdje mee in de hekwerkbranche, maar ook wij staan nog wel eens voor verrassingen. Zo waren we laatst op zoek naar iets heel anders op Amazon, toen we per stom toeval een plastic kip tegenkwamen, die bedoeld is als hekwerkdecoratie. Toen gingen we dus eens zoeken op 'hekwerkdecoratie' en wat bleek? Er wordt in allerlei verschillende webshops een heel scala aan de meest onmogelijke en onzinnige rotzooi aangeboden die bedoeld is als hekwerkversiering. We hebben het nog bij geen enkele hekwerker in de showroom gezien, maar kennelijk zijn er dus klanten die dit soort kwaliteitsproducten kopen. Voor wie deze markt wil aanboren en zijn klanten naast hekken en poorten ook hekwerkdecoraties wil aanbieden, hebben we een kleine samenvatting gemaakt van de accessoires die we zoal tegenkwamen.



DECO KIP

Deze kip is gemaakt van kunsthars. Volgens de aanbieder is hij waterdicht en duurzaam, niet al te breekbaar en realistisch gemodelleerd. Je koopt deze bijzondere kip voor 7,33 euro op Amazon.



BRUTALE KIKKER

Deze kikker is met de hand gemaakt van blik. Hij heeft een paraplu tegen de regen, maar of hem dat ook beschermt tegen roestvorming zegt de advertentie niet. Deze kikker vind je voor 12,90 euro op Amazon.



METALEN BIJEN

Deze bijen koop je meteen in een pakket van vier stuks, met verschillende afmetingen. Hiermee kunnen klanten een bijen-sfeer in hun tuin creëren (goh). Ze zijn volgens de aanbieder gemaakt van hoogwaardig staal met speciale anti-roest coating. Vier bijen kosten op Amazon 16,49 euro.



NOSY NEIGHBOUR

De Nosy Neighbour is leuk voor iedereen die zijn buren wil pesten. Hij is gemaakt van hout en beschilderd. Op Amazon is hij uitverkocht, maar je kunt erop bieden op Ebay.

GRUMPY NEIGHBOUR

In Nieuw Zeeland ziet de buurman er iets onvriendelijker uit. Deze buurman bestel je op Fruugo voor 30,95 Nieuw Zeelandse dollar. Of dat inclusief verzending naar Europa is hebben we niet gecheckt.



VRIENDELIJKE KAT

Als je klant echt een t*ringhekel aan zijn buren heeft, kun je hem deze vriendelijke kat verkopen. Die kwamen we tegen in de Libanese webshop Zood voor 5,75 Amerikaanse dollar.

Gardencenter T wordt Guardex

De Belgische hekwerkgroothandel Gardencenter T uit Genk, bij Hasselt, heeft een nieuwe naam. Het bedrijf opende begin april een nieuwe showroom en vierde haar 35-jarig bestaan. Er werd van de gelegenheid gebruik gemaakt om het bedrijf om te dopen naar iets kort en krachtigs: Guardex.

“Als specialist in hekwerk en poorten dekt de naam Gardencenter T de lading niet meer,” zegt oprichter en eigenaar Didier Meertens. “Ons 35-jarig bestaan was het uitgelezen moment voor een rebranding. We zijn op zoek gegaan naar iets dat stoer en zelfverzekerd is. Guardex komt van guard en exterior, we beschermen de buitenruimte. Dit vertaalt niet alleen perfect wie we zijn als bedrijf, maar ook waar we voor staan.”

XL SHOWROOM

De extra grote showroom is het nieuwe vlaggenschip van Guardex: “Hij is vijf keer zo groot als de vorige,” gaat Meertens verder. De nieuwe showroom is niet alleen voor de particulieren uit de regio. “Ook onze professionele klanten kunnen zowel binnen als buiten ons uitgebreide assortiment aan poorten en afsluitingen ontdekken. We kunnen hen hier nu alle mogelijkheden tonen, en wegwijs maken in de vele opties die ze hun klanten te bieden hebben. Hekwerkers die dat willen, kunnen ook graag hun klanten meenemen of langssturen. Dan kan de klant zelf zijn poort uitzoeken. Veel eindklanten willen hun hek of poort graag in het echt zien, alvorens ze bestellen.”





dex
egggers

HONDA

20



WIŚNIOWSKI

Didier Meertens (links) met zijn zoon Giel en zijn vader Nico (midden), verkoper Sebastian Fabjanowski (rechts) en met productmanager Aneta Kroczek en verkoopdirecteur Marcin Burek (tweede van rechts) van Wiśniowski

Guardex WIŚNIEWSKI Biggers

Het grootste deel van de showroom is gevuld met sierpoorten en sierhekwerk van het Poolse Wiśniowski, waar Guardex al jaren succesvol mee samenwerkt. "Guardex is onze grootste dealer in België en een echt steunpunt," zegt Wiśniowski-verkoopdirecteur Marcin Burek. "Dankzij hen konden we in de afgelopen jaren hard groeien op de Belgische markt. Ze spreken de taal, geven uitstekende service en kennen de markt. Ze zijn veel meer dan gewone wederverkopers, het team heeft bijvoorbeeld ook een grote stem bij het design van de modellen voor de Beneluxmarkt. Met hun nieuwe showroom kunnen wij onze designpoorten ook aan een groter publiek laten zien en meer hekkwerkers voor ons winnen, dan we vanuit Polen zouden kunnen. Het is een grote eer om hier met zoveel modellen vertegenwoordigd te zijn."

INVESTEREN

De showroom is onderdeel van een groter pakket aan investeringen. "We hebben in de afgelopen jaren ongeveer 2,5 miljoen euro geïnvesteerd, om het bedrijf klaar te maken voor de toekomst," zegt Meertens. "We hebben nieuwe ERP-software, de magazijninrichting is geoptimaliseerd, het wagenpark is vernieuwd, inclusief de vrachtwagens en de heftrucks en het kantoor is vernieuwd. De nieuwe showroom is de kers op de taart." De oude winkel en kantoren worden verder uitgebouwd als bijkomende magazijnruimte. "Alle inspanningen bij elkaar zorgen voor aanzienlijke verbeteringen qua operationele capaciteit en klantenservice. Hierdoor kunnen we sneller inspelen op de vraag naar vervangingsonderdelen en standaardproducten en krijgen onze klanten een nog betere ondersteuning bij het tevreden maken van hun klanten."



GESCHIEDENIS

Gardencenter T begon als een plantenkwekerij in Zonhoven. "Vandaar het Gardencenter in de naam," zegt Meertens. Hij nam die kwekerij over in 1989. "De afsluitingen zijn we er pas bij gaan doen in het jaar 2000. Vlak daarna zijn we naar Genk verhuisd, omdat het meteen goed liep en we extra ruimte nodig hadden. We hebben een huismerk gelanceerd voor draad-, gaas- en draadpaneelafsluitingen en bijbehorende poorten en een internationaal netwerk van leveranciers opgebouwd om klanten ook met sierhekwerk, houtcomposiet, industriële draai- en schuifpoorten, steenhagen en nog veel meer van dienst te zijn." In 2017 kwam Didiers zoon Giel mee in de directie. "Na 35 jaar zijn we vastberaden om onze traditie van kwaliteit en innovatie voort te zetten. We geloven in voortdurende groei en het continu verleggen van grenzen, om onze klanten de allerbeste producten en service te bieden. De nieuwe showroom én de keuze voor een nieuwe naam en bijbehorende branding zijn daar het levende bewijs van." ■



ELKA Slide gate opener EST-FU

with frequency converter controller

With boost-
functions

NEW



- ✓ Higher rated power for a short time when the gate starts up
- ✓ Unrestricted operation even with low mains voltage from 200Vac upwards (Power Factor Correction)



For gates with opening
widths of up to 30,000mm

Hypoid bevel gearbox
with high efficiency

Sufficient power in
every situation



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

✉ info@elka.eu 🌐 www.elka.eu ☎ +49 (0) 4861 - 9690 - 0 📠 +49 (0) 4861 - 9690 - 90

Weidetechniek

van de vakman - voor de vakman !

Professioneel en onderhoudsvriendelijk hekwerk! Maak gebruik van onze 25 jaar ervaring!



Onze Catalogus -
blader nu online



Onze palen van robinia
natuurlijk - duurzaam

Hekwerker steelt website van hekwerker

In Groot-Brittannië werd dit voorjaar de website van hekwerkbedrijf ABC Fencing uit Colney Heath, net buiten Londen, gestolen. Dat wil zeggen: de site werd niet onder de arm meegenomen, maar wel werd alle data gekopieerd en vervolgens gebruikt om een eigen website te maken.

De zaak kwam aan het licht toen de Britse branchevereniging Association of Fencing Industries (AFI) kort na elkaar twee telefoontjes kreeg – één van een klant en één van een leverancier – met de vraag of het bedrijf dat de gekopieerde website gebruikte een legitiem lid van de vereniging was. Behalve afbeeldingen en tekst hadden de dieven namelijk ook de logo's van de verenigingen en organisaties gekopieerd, waar de betrokken hekwerker bij aangesloten is.

“Ik kon het niet geloven, toen de AFI me belde en vroeg of ik soms ook de eigenaar was van Metro Lane Fencing in het centrum van Londen,” zegt ABC Fencing directeur en eigenaar Alan Cunningham. “De website was een bijna identieke kopie van de mijne, inclusief alle details zoals het AFI logo.”

“We krijgen steeds vaker telefoontjes van klanten, hoofdaannemers, nutsbedrijven en leveranciers met de vraag of de hekwerkers die het AFI-logo gebruiken ook echt lid zijn,” zegt AFI directeur Pete Clark. “Meer dan bijvoorbeeld een jaar geleden. Voor ons is het een verandering die laat zien dat klanten over de hele linie zich meer bewust zijn van het feit dat ze een hek willen dat correct geïnstalleerd wordt, door een betrouwbare hekwerker die terug kan vallen op een branchevereniging als er iets mis gaat.”

AFI bestuursvoorzitter Chris Hackett vult hem aan: "We genereren de erkenning die de hekwerkbranche nodig heeft. Een deel van het onzichtbare lobbywerk dat wordt gedaan, heeft ertoe geleid dat hekwerk nog steeds buiten de CITB-heffing¹ valt die in de rest van de bouwsector verplicht is, dat er meer subsidieregelingen zijn van het Ministerie van Milieu voor hekwerk, dat er nu getuige-deskundigen zijn, dat rechtszaken tegen slechte aannemers zijn gewonnen, dat leden worden verdedigd bij klachten van klanten die geleverd goed werk niet accepteren en dat de subsidie voor het leerlingwezen opnieuw is verhoogd voor 2024. Verder brengt de AFI de branche ook onder de aandacht met de UK Fencing Awards en de Best Practice Days en het feit dat we steeds vaker gebeld worden door eindgebruikers toont aan dat al die moeite zich loont: we zijn een organisatie aan het worden die steeds bekender wordt, bij een steeds breder publiek en voor alle verschillende hekwerksoorten."

1) CITB staat voor Construction Industry Training Board. Het is een opleidingsinstantie voor de Britse bouwbranche.

De AFI onderzoekt nu actief de websites van ex-leden. Als die nog het logo of de naam van de vereniging gebruiken, worden ze aangemaand om die van hun site te verwijderen, zodat eindgebruikers niet op het verkeerde been gezet worden. Andersom worden leden van de vereniging aangemoedigd om het AFI-logo juist wel op hun site te zetten, als ze dat nog niet doen. Clark: "Dat laat zien dat je een professionele organisatie bent die onze waarden om de industrie vooruit te helpen en op het gebied van werkveiligheid deelt – en dat je meehelpt om het beroep hekwerker de erkenning te laten krijgen als het professionele en hooggekwalificeerde beroep dat het is." ■



Hekwerkers houden niet van barbecuen

In twee eerdere edities vroegen we jullie om ons aan foto's te helpen, van hekwerkers – jullie dus – die dit geweldige tijdschrift aan het lezen zijn. Want steeds als we nu reclame willen maken voor ons blad, dan moeten we een saaie stockfoto nemen en daar een cover van dit tijdschrift op photoshopen en dat ziet er nogal duf uit.

Tot nu toe kregen we drie hele foto's binnen. Weten jullie meteen wie onze grootste fans zijn. Nou weten we dat het pestweer was, de afgelopen weken. En net toen het zonnetje even scheen, en je haar goed zat, en je werkkleren mooi schoongewassen waren, precies toen hadden jullie natuurlijk net geen tijdschrift bij je. Dat snappen we natuurlijk helemaal. We nemen niemand iets kwalijk. Maar met drie foto's kunnen we geen wedstrijd organiseren.

Maar we zijn hardnekkig. We blijven het vragen. Als je toevallig een leuke plek weet om dit tijdschrift te lezen, laat iemand er dan even een foto van maken.



Bij Eric is het hele team fan van de Fencing Times. Hij moet aan de andere kant van het hek gaan zitten om ongestoord te kunnen lezen. Goed geregeld, Eric!



Aan je bureau, in het magazijn tussen de boutjes en de moertjes, buiten op de heftruck, languit liggend op wat rollen gaas, onderuitgezakt tegen een hek of in de laadbak van een pickup, hoe creatiever hoe beter. Buiten de werkplek mag natuurlijk ook: op een Franse camping of een Oostenrijkse ski-piste, in een Hawaïaanse hangmat of op het terras van je watervilla op de Malediven, we pakken alles aan.

Maak een leuke foto en win een barbecue!



Ray leest ook altijd ieder nummer. Goed bezig, Ray!



Tim leest tijdens het palen slaan. Goed bezig Tim, jij hebt je prioriteiten in de goede volgorde.

*Doe mee! Stuur je foto naar:
foto@fencingtimes.com*

Jouw leverancier voor
onderhoudsarme hekwerksystemen



Nu met een nieuwe
configuratortool

voor onze
verkooppartners



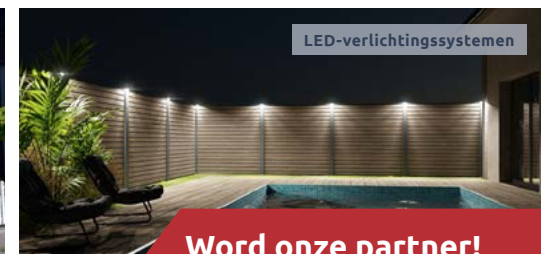
mein-zaun.de



Privacy- en geluidsschermen



Heksystemen voor de voortuin



LED-verlichtingsystemen

Word onze partner!

PROFEX Kunststoffe GmbH • Rudolf-Diesel-Straße 18-20 • 31311 Uetze
Tel.: +49 51 73 / 98 36 55 • zaunbau@profex-gruppe.de

www.profex-gruppe.de



Gate Hardware.
Kit Solutions.



NEW

REVERSE RADIUS · NEW SOLUTION
FOR SECTIONAL SLIDING GATES

www.facsrl.com





guardex

grensleggers

Specialist in poorten, afsluitingen
en terrasoverkappingen



Vaartstraat 20, 3600 Genk
+32 (0)89 51 59 15
www.guardex.be



Reken je rijk

Voorin in dit nummer schreven we in een column dat een halve of een hele euro extra in de calculatie soms het verschil kan maken tussen steenrijk en straatarm. Toen we die column geschreven hadden gingen we, nieuwsgierig als we zijn, wat rondvragen op Facebook over hoe er zoal gecalculeerd wordt in de branche. Wat bleek? Veel hekkwerkers calculeren helemaal niet. Dat wil zeggen, ze rekenen wel uit hoeveel materiaal ze nodig hebben, maar vervolgens wordt daar een percentage bovenop geslagen dat vooral gebaseerd is op buikgevoel en soms ook willekeur. Voor de montageprijs geldt hetzelfde.

Nou hebben wij niets tegen buikgevoel. Je buikgevoel is wat je door je onderbewustzijn krijgt ingefluisterd en het onderbewuste deel van je hersenen is het deel, waar je al

je ervaringen uit het verleden opslaat. Je buikgevoel zorgt dat je in ieder geval altijd genoeg verdient om – al is het soms maar net – te overleven.

Je buikgevoel houdt echter geen rekening met je doelen. Als die ambitieuzer zijn dan wat je tot nu toe bereikt hebt, heeft je buikgevoel er geen ervaring mee. En als je nog nooit een diepe crisis of een echt zware tegenslag meegemaakt hebt, plant je buikgevoel daar ook niet mee. Ofwel: als je alleen op je buikgevoel vertrouwt, calculeer je eigenlijk altijd te krap.

Daarom nemen we de calculatie eens onder de loep. Toevallig waren we eerder dit jaar bij een bijeenkomst van de Engelse branchevereniging AFI in het Zuid-Engelse Plumpton, waar directeur Pete Clark een interessante presentatie gaf over de posten die in een goede calculatie thuishoren.

Met de posten uit zijn voorbeeld als basis hebben we een voorbeeld-calculatie gemaakt, gewoon om te laten zien hoe je kunt calculeren – en waarom je dat zo zou doen. Deze calculatie is echt een voorbeeld met hier en daar volledig uit de lucht gegrepen voorbeeldbedragen, die je natuurlijk aan je eigen bedrijf moet aanpassen.

Voor het voorbeeld nemen we een volledig fictief bedrijf met één eigenaar die de verkoop doet. Deze eigenaar heeft één office manager in dienst, één werkvoorbereider die de planning en de inkoop doet en 4 monteurs. Deze eigenaar wil een klus van 100 meter hekkwerk verkopen. Hoe calculeert hij die?





VASTE KOSTEN

Om goed te kunnen calculeren, heb je een goed overzicht nodig van je vaste kosten en je variabele kosten. De vaste kosten zijn de kosten die je altijd hebt. Kosten die gewoon doorlopen, of je nu veel of weinig verkoopt en of je nu veel of weinig monteert. De huur of de aflossing van je hypotheek, je personeel, verzekeringen, de accountant. De makkelijkste manier om een lijst van je vaste lasten te maken, is om door de bankafschriften van vorig jaar te scrollen. Je zult zien: de lijst is langer dan je denkt.

KOSTENPOST**€ PER JAAR****GEBOUW**

- Huur	24.000,00
- Gas Water Licht	4.800,00
- Verzekering	500,00
- Gemeentebelasting	2.000,00
- Afvalverwerking	2.000,00

PERSONEEL

- Salaris	175.200,00
- Sociale premies	40.800,00
- Pensioenplannen	9.000,00

VOERTUIGEN

- Autoleasing	19.200,00
- Brandstof	7.200,00
- Verzekering	4.000,00
- Reparaties & Onderhoud	6.000,00
- Afschrijving Heftruck	3.000,00

MONTAGE

- afschrijving grondboor	500,00
- afschrijving compressor	400,00
- werkkleding & schoenen	1.000,00

KANTOOR

- Software	1.800,00
- Afschrijving computers	1.500,00
- Belkosten	3.000,00
- Afschrijving iPhones	1.500,00

FINANCIËN

- Rente op leningen	1.500,00
- Algemene verzekeringen	1.200,00
- Bankieren	720,00

VERKOOP & PROMOTIE

- Website	1.000,00
- Sponsoring	3.000,00
- Advertenties	3.000,00

ADMINISTRATIEKOSTEN

- Accountant	3.500,00
--------------	----------

LIDMAATSCHAPPEN

- Ondernemersvereniging	800,00
- Branchevereniging	1.500,00

ONTWIKKELING

- Cursussen en seminars	2.000,00
-------------------------	----------

TEAMBUILDING

- Karten	2.000,00
- Summer BBQ	1.000,00

ONVOORZIEN

VIP Abo op <i>Fencing Times</i>	11.230,00
	<u>150,00</u>

TOTAAL:**340.000,00**

Afschrijving

Alle maandelijks terugkerende kosten, zoals de huur en de telefoonrekening, zijn makkelijk. Kosten voor dingen die je maar één keer in de zoveel jaar nodig hebt, zijn iets moeilijker, daar moet je de afschrijving van in de berekening stoppen. Afschrijven is belangrijker dan je denkt, het zorgt ervoor dat je geld hebt klaarliggen voor een nieuwe heftruck, als de huidige kapot gaat.

Maar hoe lang blijft de huidige heftruck het nog doen? Misschien heb je over drie jaar 12.000 euro nodig voor een nieuwe(re), misschien pas over zes jaar. In het eerste geval moet je ieder jaar 4.000 euro aan afschrijving rekenen, in het tweede geval maar 2.000 euro. Ook hier geldt weer: reken aan de veilige kant. Hoe harder of sneller je afschrijft, hoe beter. Maar overdrijf niet, want het drijft ook de prijs op.

Voorraad

Als je altijd 2 vrachtwagenladingen aan materiaal op voorraad hebt liggen, kost dat geld. Je blokkeert 50.000 euro. Als je die had kunnen beleggen, hadden ze geld opgeleverd. Als je 50.000 euro zou moeten lenen, moet je er rente over betalen. Die rente hoort in de calculatie.

24

E WED THU FRI SAT
3 4 5 6
10 11 12 13
16 17 18 19 20

5690
+ 236

5926
- 129

5797

Nu we weten hoeveel vaste kosten we maken, ieder jaar, moeten we die kosten op de één of andere manier in de calculatie van een project kunnen stoppen. Dat gaat het makkelijkst door de kosten te delen door het aantal montagedagen per jaar en door het aantal ploegen dat je hebt.

Ieder jaar heeft 260 werkdagen. Daar gaan als eerste natuurlijk vakantie-dagen vanaf. Verder valt de gemiddelde werknemer een dag of 6 uit door ziekte. En dan zijn er natuurlijk nog de dagen dat het zo hard regent of vriest, dat je niet kunt monteren. Uiteindelijk blijven

er tussen de 200 en 220 montagedagen over, ieder jaar. In dit voorbeeld rekenen we met 200 dagen, dat is aan de veilige kant en bovendien een makkelijk getal.

En zie hier: 340.000 euro aan vaste kosten, gedeeld door 200 dagen, gedeeld door 2 ploegen, levert een bedrag aan vaste kosten per montageploeg per dag op van 850 euro. Dat is het bedrag dat iedere ploeg iedere dag kost.

14.000
+ 1.440

15.440

11.770

LAND	TOTAAL VRIJE DAGEN	FEESTDAGEN	WETTELIJKE VAKANTIEDAGEN
Finland 🇫🇮	39	15	24
Frankrijk 🇫🇷	36	11	25
Zweden 🇸🇪	36	11	25
Denemarken 🇩🇰	36	11	25
Spanje 🇪🇸	36	14	22
Groot-Brittannië 🇬🇧	36	8	28
Luxembourg 🇱🇺	35	10	25
Griekenland 🇬🇷	32	12	20
Italië 🇮🇹	31	11	20
Portugal 🇵🇹	30	10	20
België 🇧🇪	30	10	20
Duitsland 🇩🇪	29	9	20
Ierland 🇮🇪	29	9	20
Nederland 🇳🇱	28	8	20

Vakantie

Het aantal vakantiedagen is in ieder land anders. Finnen hebben in Europa de meeste dagen vrij. Nederlanders het minst.

TUE WED THU FRI

Total: 33

VARIABLE KOSTEN

Als je de vaste kosten eenmaal hebt uitgerekend, heb je het moeilijkste deel gehad. De variabele kosten zijn de kosten die voor iedere klus anders zijn. In dit voorbeeld gingen we 100 meter hekwerk monteren. Het hek bestaat uit palen en panelen. De panelen zijn 2,5 meter lang. Alle palen krijgen hun eigen betonfundatie. De grond is normaal en kan makkelijk uitgegraven worden.

De hekkwerklijn is goed bereikbaar met de montagebus. Je weet dat je mannen van dit type hekwerk 40 meter per dag kunnen zetten. Dat levert de volgende calculatie op:

KOSTENPOST	AANTAL	PRIJS (€)	REGELTOTAAL (€)
MATERIAAL			
- panelen	40,00 stuks	80,00	3.200,00
- palen	41,00 stuks	35,00	1.435,00
- bevestigingsmateriaal	123,00 stuks	3,60	442,80
MONTAGE			
- manuren	2,50 ploegdagen	850,00	2.125,00
- beton	2,00 m3	125,00	250,00
- diesel	5,00 liter	1,70	8,50
- slijpschijf	1,00 stuks	50,00	50,00
ONVOORZIEN			<u>300,00</u>
		TOTAAL:	7.811,30

Onvoorzien

Als je slim bent, neem je ook in iedere calculatie een post op voor onvoorziene kosten. Op iedere klus gebeurt wel iets, waar je niet op gerekend had. Het project is niet zo bereikbaar als gedacht en je monteurs moeten een heftruckchauffeur van een bedrijf verderop 50 euro in zijn vingers duwen, om hem even te laten helpen bij het lossen van het materiaal. Of de producent van de poorten heeft per ongeluk groene in plaats van antraciete slotkasten meegeleverd en je wilt die zelf even overspuiten, zodat je snel door kunt naar de volgende klus.

Op een grote klus maak je de post onvoorzien wat groter, op een kleine klus wat kleiner. Het is niet erg als die post een beetje aan de hoge kant is. In dit voorbeeld heb je misschien lang niet de volledige 300 euro nodig, maar wat er overblijft kan dan mooi in een spaarpotje voor die ene keer dat je een glasvezelkabel in twee stukken trekt en een reparatie-rekening van 8.000 euro krijgt.

Als je volledig wilt zijn, schrijf je werkelijk alle kosten op, hoe klein ook. Op iedere klus verstook je een paar liter diesel voor de aggregaat en vallen er een paar bitjes van de accutol in het gras. Het zijn kleine kosten die je nauwelijks voelt, maar als je ze hier niet opschrijft, gaan ze aan het einde van het jaar van je winst af.

WINST

En dat brengt ons meteen bij de volgende belangrijke post in de calculatie, die eigenlijk zo belangrijk is dat hij bovenaan zou moeten staan: de winst. Hier bepaal je namelijk waar je het allemaal voor doet. Hier bepaal je, of je nieuwe auto over drie jaar een Porsche wordt, of een Golfje. Of je over tien jaar een vakantiehuis kunt kopen aan de Franse Rivièra, of dat het een caravan op Ameland wordt.

Pete Clark zei in zijn presentatie "*profit is not a dirty word*" en dat kunnen we alleen maar met hem eens zijn. Zeker in linkse kringen wordt het maken van winst nog weleens veroordeeld. Als je winst wilt maken, ben je een asociale graaier of een uitknijper. Het zorgt ervoor dat veel ondernemers er naar neigen, hun winst (te) klein te houden. Ze voelen zich bezwaard om een flink percentage op te slaan.

Maar daarmee maken ze het zichzelf erg moeilijk. Ieder bedrijf heeft winst nodig. Het helpt je groeien en zorgt dat je geld hebt om te investeren. Een bedrijf dat winst maakt, is (beter) verkoopbaar als je er ooit vanaf zou willen. Winst geeft je kredietwaardigheid bij de bank, mocht je ooit om geld verlegen zitten.

En de belangrijkste (deze komt ook van Pete): Winst helpt je om 's nachts te kunnen slapen. Je hoeft niet of veel minder bang te zijn voor te zijn voor tegenslagen, omdat je weet dat je altijd wel weer nieuw geld verdient.

Maar wat is een gezonde winst? Daar zijn de meningen erg over verdeeld. Het hangt heel erg af van de branche, van de grootte en van de structuur van je bedrijf. Waar de meeste bedrijfsadviseurs het wel over eens zijn, is dat het onder de 10 procent kritisch wordt. Maak je niet tenminste 10 procent winst, dan overleef je

misschien wel, maar heb je geen gezond bedrijf. Dat komt pas vanaf 15 of 20 procent. En let op: 20 procent winst betekent hier dat je 20 procent van je omzet overhoudt. Dat betekent dat je eerst 25 procent marge op moet slaan.

Dit is natuurlijk slechts een richtlijn. Meer mag altijd. Bij Apple draaiden ze vorig jaar 114 miljard dollar winst over een omzet van 383 miljard dollar. Dat is 30 procent. Dat betekent dat ze 42 procent op de kostprijs van je iPhone hebben opgeslagen.

Hier zie je de verschillen tussen weinig winst en veel winst.



OPSLAG:

11,00 %	859,24 €
15,00 %	1.171,70 €
25,00 %	1.952,83 €
42,00 %	3.280,75 €

TOTALE KOSTPRIJS:**7.811,30****PRIJS VOOR DE KLANT:**

8.670,54 €
8.983,00 €
9.764,13 €
11.092,05 €

Belasting

Even voor de volledigheid: dit is je operationele winst, waar nog belasting vanaf gaat. Afhankelijk van het land waar je woont is dat eerst 20 of 30 procent aan vennootschapsbelasting. Het geld dat dan overblijft, kun je in een nieuwe hefruck investeren of aan jezelf uitbetalen. Als je het uitbetaalt, gaat er, afhankelijk van de structuur van je bedrijf, nog een keer dividendbelasting of inkomstenbelasting vanaf. Het betekent dat er voor iedere euro, die je in de spaarpot voor je vakantie naar de Malediven wilt stoppen, twee euro's bovenop de prijs moeten.

ONMOGELIJK

Als je op deze manier gaat rekenen, met een flink aantal ingebouwde veiligheidsposten en een gezonde winstmarge, is de kans groot dat je prijsniveau (flink) omhoog gaat. "Allemaal leuk en aardig," zul je denken. "Maar dan verkoop ik niets meer. Ik ben veel te duur! Jullie zijn niet goed bij je hoofd, daar op de redactie." Dat laatste, daar heb je gelijk in. We zijn inderdaad redelijk gestoord. Maar we schrijven dit hele betoog niet zomaar.

Als eerste hebben veel klanten helemaal geen idee, wat een hek precies kost. Je bent het vooral zelf, die even moet wennen aan de nieuwe prijs. Of je het hek nu voor 89 of voor 97 euro per meter aanbiedt, de klant schrikt toch wel. Hij dacht dat het 50 zou zijn. Hij heeft ook aanbiedingen van 72 euro per meter. Bla, bla, bla. Alle argumenten die je vroeger gebruikte, om een klant van jouw prijs van 89 euro te overtuigen, blijven hetzelfde en vaak bestelt hij uiteindelijk toch wel. Het enige verschil is dat je bij een prijs van 97 euro 8 euro meer in je zak hebt en bouwt aan een gezond bedrijf.

Ten tweede: de hogere prijs in je calculatie is niet in beton gegoten. Je kunt nog steeds een lagere prijs aanbieden, als je een klus graag wilt hebben. Maar het grote verschil is, dat je nu overzicht hebt. Je kunt aan allerlei knopjes draaien in de spreadsheet en ziet dan meteen wat dat betekent, of wat er moet gebeuren om het mogelijk te maken.

Je kunt je monteurs onder hun kont schoppen en zorgen dat ze 50 meter op een dag zetten in plaats van 40. Dan hoeft je maar twee ploegdagen in de calculatie te zetten, in plaats van twee-en-een-half en gaat de prijs voor de klant met 500 euro naar beneden, terwijl de winst (bijna) gelijk blijft. Dat kun je niet bij iedere klus doen natuurlijk, dan rennen je monteurs hard weg, maar je mag best vragen om er af en toe een schepje bovenop te doen. Werken voor een gezond bedrijf is voor hen ook fijner.

Je kunt ook je vaste kosten door 220 werkdagen delen in plaats van door 200. Dan moet je hopen dat het niet teveel regent in het komende jaar en misschien af en toe op zaterdag werken om een verloren dag in te halen, maar er gaat wel 240 euro van de prijs af. In de onderstaande tabel met vaste lasten hebben we nu een kolom toegevoegd. Die laat voor iedere post de prijs per ploegdag zien.

KOSTENPOST	€ PER JAAR	€ PER PLOEGDAG
GEBOUW		
- Huur	24.000,00	60,00
- Gas Water Licht	4.800,00	12,00
- Verzekering	500,00	1,25
- Gemeentebelasting	2.000,00	5,00
- Afvalverwerking	2.000,00	5,00
PERSONEEL		
- Salaris	175.200,00	438,00
- Sociale premies	40.800,00	102,00
- Pensioenplannen	9.000,00	22,50
VOERTUIGEN		
- Autoleasing	19.200,00	48,00
- Brandstof	7.200,00	18,00
- Verzekering	4.000,00	10,00
- Reparaties & Onderhoud	6.000,00	15,00
- Afschrijving Heftruck	3.000,00	7,50
MONTAGE		
- afschrijving grondboor	500,00	1,25
- afschrijving compressor	400,00	1,00
- werkkleding & schoenen	1.000,00	2,50
KANTOOR		
- Software	1.800,00	4,50
- Afschrijving computers	1.500,00	3,75
- Belkosten	3.000,00	7,50
- Afschrijving iPhones	1.500,00	3,75
FINANCIËN		
- Rente op leningen	1.500,00	3,75
- Algemene verzekeringen	1.200,00	3,00
- Bankieren	720,00	1,80
- voorraad houden	3.000,00	7,50
VERKOOP & PROMOTIE		
- Website	1.000,00	2,50
- Sponsoring	3.000,00	7,50
- Advertenties	3.000,00	7,50
ADMINISTRATIEKOSTEN		
- Accountant	3.500,00	8,75
LIDMAATSCHAPPEN		
- Ondernemersvereniging	800,00	2,00
- Branchevereniging	1.500,00	3,75
ONTWIKKELING		
- Cursussen en seminars	2.000,00	5,00
TEAMBUILDING		
- Karten	2.000,00	5,00
- Summer BBQ	1.000,00	2,50
ONVOORZIEN		
Abonnement op Fencing Times	8.230,00	20,58
	150,00	0,38
TOTAAL:	340.000,00	850,00



Moet de prijs nog flink naar beneden? Dan kun je de post 'onvoorzien' schrappen. Dat scheelt meteen 20 euro op de dagprijs. Maar als je dat doet, weet je dus dat je dit jaar iets minder tegenslagen op kunt vangen dan je zou willen. Als dat nog niet genoeg is, dan kun je ook de teambuilding schrappen. Dat scheelt weer 7,50. Dan maar een week later barbecueën.

Iedere prijsverlaging kost je iets. Schrap je de afschrijving van de heftruck op deze klus, dan moet je het kopen van een nieuwere – ook al was het pas voor 2026 gepland, met 2,5 dagen naar achteren schuiven. Als de monteur, die net voor het onderhoud geweest is, zegt dat je een prima heftruck hebt die nog jaren mee kan, dan kan je dat doen. Als je hem heel bedenkelijk ziet kijken, beter niet.

STUREN

Ons punt is: als je je kosten duidelijk in beeld hebt, weet je wat je doet en kun je veel gericht sturen en beslissingen nemen. Die klus die je vorige week nog aangenomen hebt, tegen een absolute bodemprijs omdat je niet wilde dat je concurrent op die locatie een hek zou zetten, met grote naamborden erop? Die klus, waarvan je buikgevoel al zei, dat er waarschijnlijk geld bij moest? Nu weet je hoeveel geld het was. En je hoeft er niet langer buikpijn van te hebben, want je kunt die kosten nu in de vaste lasten-spreadsheet onder het kopje marketing zetten en met andere projecten terugverdienen.



En tot slot: als het structureel niet lukt om tegen de gezonde prijzen uit de calculatie te verkopen, dan weet je dat je op andere punten moet verbeteren. Bijvoorbeeld door zelf een betere verkoper te worden (de cursuskosten daarvoor kunnen mooi onder het kopje 'Ontwikkeling' in de calculatie).

Of je kunt natuurlijk rigoureuus in de kosten snijden. Dat is sowieso een goed idee, je zou het eigenlijk ieder jaar een keer moeten doen. Met het duidelijke overzicht dat je nu gemaakt hebt, weet je nu precies wat je overal aan uitgeeft.

Waarschijnlijk ben je tijdens het maken van de lijst al een paar keer flink geschrokken, toen je zag hoe hoog een bepaalde kostenpost eigenlijk is. Je ziet ook meteen waar je het snelst resultaat haalt, als je begint te snijden. In dit voorbeeld kun je beter op zoek naar een goedkopere accountant, dan naar een goedkopere bank.

De één is handig met Excel, de ander rekent liever op de achterkant van een bierviltje. Het maakt niet zoveel uit hoe je het precies doet. Het hoeft er ook niet mooi uit te zien, je doet het voor jezelf en niet voor de Raad van Commissarissen. Het gaat erom, *dat* je het doet. Of laat doen.

Het goed in kaart brengen van alle kosten en het maken van een goede calculatie voor ieder project en voor ieder hekwerktype geeft je een heel scala aan overzicht en mogelijkheden, we zijn nog nooit iemand tegengekomen die er achteraf spijt van had. ■



WKM 15.160

TIJDSBESPARENDE
PALENSTAMPER
VOOR HEKWERKERS

100% RADIOGRAFISCH TE BEDIENEN



wikam



2000
kg



Wikam B.V. De Ronding 13, 8072 TB Nunspeet t (0341) 79 53 43 e info@wikam.nl i www.wikam.nl

MASSIEF OP VEILIGHEIDSGEBIED

FLEXIBEL EN MOBIEL

IN HET GEBRUIK

TERREINEN PROFESSIONEEL BEVEILIGEN
EN TEGELIJK FLEXIBEL ZIJN –
MET CAPRA PROTECTION

Het systeem is snel en flexibel te verzetten. Dankzij de 850 kilo-zware betonvoet en gepatenteerde vertanding bovendien extreem veilig. Toepassingsgebieden zijn (lucht)havens (conform ICAO & ISPS), kritische infrastructuur, bouwplaatsen en demonstraties.

NIEUW CAPRA X SECONTEC
MOBIELE VEILIGHEIDSGEBIED
MET VIDEOBEWAKING



Hekwerkkalender

In dit overzicht vind je alle beurzen en evenementen waarvan wij denken dat ze voor (een deel van de) hekwerkers interessant kunnen zijn. Daarom staan evenementen die slechts gedeeltelijk met onze branche overlappen (zoals bouw-, beveiligings- en infrastructuurbeurzen) ook in het overzicht. Let op: niet ieder evenement is gratis en evenementen kunnen op het laatste moment afgelast, verplaatst of verschoven worden. Informeer je op de website van het evenement voor je een reis boekt.



**SAVE
the
DATE**

Evenement	Start	Einde	Locatie	Categorie
Hekwerkkampioenschappen	7 September	8 September	Wenshdorf bei Miltenberg	Hekwerk
The Fence Show	11 September	13 September	Las Vegas, South Point Hotel & Casino	Hekwerk
Galabau	11 September	14 September	Beursgebouwen Nürnberg	Landschapsbouw
Security Essen	17 September	20 September	Beursgebouwen Essen	Security
International Security Expo	24 September	25 September	Olympia London	Security
Batimat	30 September	3 Oktober	Paris, Porte de Versailles	Bouw & Constructie
Saie	9 Oktober	12 Oktober	Bologna Exhibition Center	Bouw & Constructie
AFI Fencing Awards	17 Oktober		Newcastle upon Tyne, St James Stadium	Hekwerk
MZT General Assembly & Convention	17 Oktober	19 Oktober	Bamberg	Hekwerk
Bau	13 Januari	17 Januari	Beursgebouwen München	Bouw & Constructie

Perimeter Protection	14 Januari	16 Januari	Beursgebouwen Nürnberg	Hekwerk
Intersec	14 Januari	16 Januari	Dubai World Trade Center	Security
Nacht van de Hekwerker	15 Januari		Nürnberg	Hekwerk
Budma	12 Februari	15 Februari	Beursgebouwen Poznań	Bouw & Constructie
Fencetech	24 Februari	28 Februari	Salt Lake City, Salt Palace Convention Center	Hekwerk

Als je een evenement mist in het overzicht, of als je zelf een evenement organiseert dat open is voor alle hekwerkers, laat het dan vooral weten via team@fencingtimes.com of +31 85 2088447.





FARFISA

INTERCOMS SINCE 1967



PLUGGY +
TECHNOLOGY

**NU, tot 20
gebruikers!**





WiFi





2-draad systeem
Snel en eenvoudig

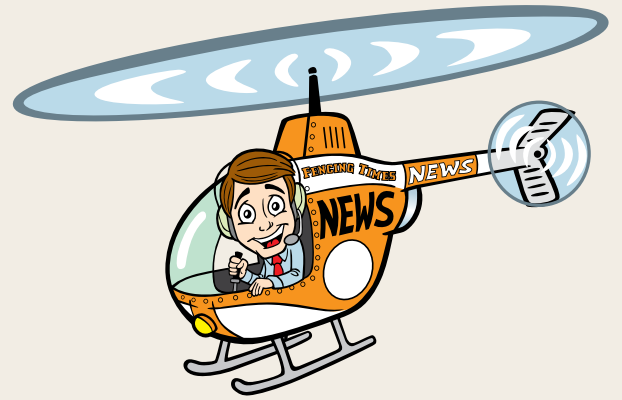
SEA NV
Paddegatstraat 51
1880 Kapelle o/d bos
België

 0032(0)15 71 53 43
 info@sea-team.be

SEA BV
Banmolen 6
5768 ET Meijel
Nederland

 0031(0)6 21 22 66 28
 info@sea-team.be

FENCES IN THE NEWS



22 MEI 2024

Sunak beveiligt mansion in North Yorkshire met houten hekje



De Britse premier Rishi Sunak had in de vorige zomer last van onnodige gasten. Inbrekers van Greenpeace klimmen op het dak van zijn villa in North Yorkshire en hingen het huis vol zwarte doeken om tegen oliewinning te protesteren. Sunak vroeg vervolgens een vergunning aan om een hek rond zijn tuin te mogen zetten, maar

dat bleek tegen het zere been van een buurvrouw. Die was bang dat het hek het uitzicht zou ruïneren en hield een uitgebreid pleidooi om het bouwen van een hek in een landschap dat al honderden jaren open is, tegen te houden. "Sunak woont in London, zijn kinderen zitten op school in London en hij heeft al aangegeven na zijn ambtstijd naar Amerika te willen verhuizen. Die

paar keer dat hij dit huis gebruikt, kan de politie hem vast beter beveiligen," zei ze. "Bovendien zou hij beter voor strengere wetgeving zorgen, waarmee voorkomen wordt dat die klimaatprotestanten eenieders leven verstoren." Dat laatste zou daadwerkelijk meer nut hebben dan het hek dat Sunak liet bouwen: een houten leunhekje van 1,20 meter hoog met drie dwarsliggers. Volgens

de vergunningaanvraag een eenvoudige visuele bescheiden barrière om het binnendringen in het woongebied te ontmoedigen – volgens ons een geldverspillende en zinloze maatregel waar toekomstige inbrekers van Greenpeace zich geen snars van aan zullen trekken. Desalniettemin vinden we Sunak een fijne kerel: bedankt voor de hekwerkcomzet, Rishi! ■

Honkbalspeler speelt honkbal in eigen tuin en wat zijn burenen ervan vinden raad je nooit



In Chandler, een voorstad van Phoenix in Arizona, woont de voormalig professioneel honkbalspeler James Jerry Hardy, JJ voor vrienden. Hardy is met 41 te jong om achter de geraniums te gaan zitten en moet, sinds hij niet meer in de Major League Baseball (MLB) speelt, op de één of andere manier de tijd zien te verdrijven. Hij liet daarom in de tuin van zijn villa al een zwembad, een tennisbaan en een golf green bouwen, maar een honkbalspeler

haalt uit tennissen, golfen en zwemmen natuurlijk maar matig plezier. Dus wat deed onze JJ? Die liet dit voorjaar een honkbalveld in zijn eigen tuin aanleggen. Compleet met een 6 meter hoge ballenvanger om de rondvliegende honkballen tegen te houden. De burenen vinden het maar niets. Het uitzicht op de ballenvanger natuurlijk sowieso niet, maar ze zijn bovendien bang dat na de ballenvanger ook lichtmasten zullen volgen en dat de buurt

op regelmatige en luidruchtige honkbalwedstrijden getraakteerd gaat worden. Dat van die lichtmasten kunnen we enigszins begrijpen: we zijn ooit zelf in Phoenix Arizona geweest en van april tot november rent iedereen daar overdag van airconditioning naar airconditioning omdat het buiten te heet is om ook maar iets uit te voeren, laat staan te sporten. Dus als JJ zijn honkbalveld ook daadwerkelijk wil gebruiken, zal het vooral in

de late avond en vroege ochtend zijn. Maar aan de andere kant: de grondstukken zijn groot in de villawijk waar JJ woont en de burenen kunnen heel veel kanten op kijken zonder de ballenvanger te zien. Bovendien is het veld nog helemaal niet klaar en weet nog niemand hoe druk het bespeeld gaat worden. Misschien wil JJ er alleen af en toe op zondagmiddag een potje honkballen met wat vrienden en familie. Voorlopig zijn wij team-JJ. ■

Boerenknecht gewond door rondvliegende hekwerkpaal

In Nieuw Zeeland, het persbericht zegt niet precies waar, is een boerenknecht gewond geraakt toen zijn hoofd werd geraakt door een hekwerkpaal. Hij was met een collega bezig om een bestaand agrarisch hek met vijf prikkeldraden te upgraden

naar tien prikkeldraden. Tijdens het op spanning trekken van één van de extra prikkeldraden brak een spanpaal een eindje onder de grond af en werd die recht in het gezicht van de boerenknecht gekatapulteerd. Die moest daarop naar het ziekenhuis voor 'urgente

medische verzorging'. Safer Farms, een vereniging die zich inzet voor werkveiligheid in de agrarische industrie, heeft nu een zogenaamd Safety Alert geschreven, waarin andere boeren die lid zijn van de vereniging ervoor gewaarschuwd worden om altijd eerst te kijken

hoeveel kracht een spanpaal kan hebben en waar zijn zwakheden zitten, voor je begint draden op spanning te trekken. Wij hebben een andere tip voor de zelf hekken-zettende boeren: volgende keer gewoon een hekwerker laten komen. ■



Buren stelen mooie kant van hek

De slimste buren ter wereld, die wonen ergens in Engeland. Het verhaal dat nu volgt stamt al uit 2022, maar we hadden het toen even gemist en het is te mooi om te laten liggen. Een Engelsman, die anoniem zijn beklag deed op internetforum Reddit, liet voor 9000 Engelse ponden zijn tuin renoveren. Een deel van het werk bestond uit het opknappen van het houten hek rond die tuin. Groene aanslag werd verwijderd, er werd geschuurd en geborsteld

en vervolgens werd het hele hek in twee lagen geschilderd. Er was alleen één kleinigheidje: het hek was niet van hem, maar van de achterburen. En wat er toen gebeurde raad je nooit: drie dagen later kwam hij thuis van het boodschappen doen, om vast te stellen dat de achterburen alle negentien schuttingdelen simpelweg omgekeerd hadden. Hij keek opnieuw tegen een lelijk hek vol groene aanslag aan. De buren hadden nu de mooie kant. Het is een verhaal

zo absurd, dat we het zelf niet verzonnen zouden kunnen hebben, maar het wordt nog mooier: de eerste buurman kwam naar Reddit, om zijn frustratie van zich af te schrijven en hoopte op een beetje bijval, maar werd daar nog net niet uitgelachen. Andere Redditors noemden de achterbuurman geniaal, de situatie hilarious en legden de man vervolgens uit dat hij juridisch geen poot heeft om op te staan, omdat het nu eenmaal het hek van de buren

was. Vervolgens toonde hij zich heel sportief en toog met een krat bier naar de achterburen, om zich te verontschuldigen voor het feit dat hij zonder iets te vragen zomaar aan hun hek gewerkt had. De buurman mopperde nog wat na – want het bleek dat hij de schuttingdelen precies uit frustratie daarover had omgedraaid – maar toonde zich uiteindelijk ook sportief en stond toe, de panelen opnieuw om te draaien. Hij hielp zelfs mee. Eind goed, al goed. ■





D&D Technologies®

De meestvertrouwde poortgrendels, sloten en scharnieren ter wereld



LokkLatch® Deluxe



LokkLatch® Plus



Klinken voor privacy en veiligheidspoorten die van twee kanten dichtklikken. Gemaakt van polymeer met industrie-kwaliteit en roestvrij staal. Zeer flexibel instelbaar. Roest niet, verzakt niet, vervormt niet, vlekt niet.



TrueClose® Regular



TrueClose® HD



Zelfsluitende scharnieren voor houten of kunststoffen poorten. Makkelijk te installeren en in te stellen. Ook de sluitsnelheid. Geschikt voor toepassingen met veel verkeer en kindveilig.



Nu beschikbaar. Neem contact op met ons team

UK +44 (0) 1342 327280

enquiries@ddtechglobal.co.uk

NL +31 (0) 30 291 98 47

www.ddtech.com

Garantievoorwaarden variëren afhankelijk van de toepassing van de poort en het gebruik. De volledige garantiedetails staan op de D&D website.

Ontvang een **gratis** poorthandle bij je eerste order*

* Referentie FT23





**De Gas Powered Post Driver van Fast Fencing Systems.
De benzinerammer die het altijd doet.**



FAST FENCING SYSTEMS BV
WWW.FASTFENCINGSYSTEMS.COM
BEL ROGER: +31 6 50292988
OF ARNO: +31 6 52330914