

FENCING TIMES

België & Nederland

2023, Nummer 8

De Roadmap naar
Super-Monteur

Geran viert
jubileum met
Vakdagen

Tell maakt slimme
poortopener

Teruggaverecht
nog strenger

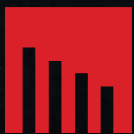


Cardin bouwt nieuwe
ondergrondse aandrijving

50 Meter dubbelstaaf in een half uur? Yeah right.

50 Meter dubbelstaafhekwerk kant-en-klaar opleveren in een half uur – klinkt onmogelijk?

Drie monteurs en één Speedpiler lieten tijdens een Zaunteam-evenement zien dat het kan. We hebben video's om het te bewijzen. Toegegeven, de omstandigheden waren ideal. Maar met één ploeg tussen de 200 en 300 meter op een dag monteren, is met de Speedpiler heel normaal. Bel ons. We vertellen je er graag meer over.



FAST FENCING SYSTEMS BV
DE GRUISDONK 21, VENLO, NL
WWW.FASTFENCINGSYSTEMS.COM
BEL ROGER: +31 6 50292988
OF ARNO: +31 6 52330914



Speed Piler

FPS

Speed Piler

bobcat

Van hekwerker naar supermonteur

In het vorige nummer schreef ik over de super-monteur. Dat het een mooi doel is om te kijken of je het aantal meters dat je nu zet op een dag, kunt verdubbelen. Daar kwamen heel wat reacties op. Of ik wel wist hoeveel werk het is om een hek te zetten? Of ik soms dacht dat de meeste hekwerkers nu de halve dag uit hun neus zitten te eten?

En al die lezers hadden natuurlijk gelijk. Als je morgen zomaar het dubbele aantal meters kunt zetten, is er iets helemaal mis met je manier van werken en heb je het tot vandaag goed fout gedaan. En het hangt er natuurlijk ook vanaf hoeveel meters je nu maakt. Het is makkelijker om 20 meter te verdubbelen dan 200 meter.

Maar tegelijkertijd zien we grote verschillen in de markt. Ik vroeg laatst wat hekwerkers op Facebook, hoeveel meters ze kunnen zetten. De vraag was: nemen we een dubbelstaafhek van 1400 millimeter hoog met alle palen in een eigen betonfundatie. Nemen we aan, dat de hekwerklijn overal goed bereikbaar is en alle andere omstandigheden ideaal zijn. Hoeveel meter kun je zetten met twee man? De antwoorden liepen uiteen van 40 tot 100 meter.

De één is ingericht op het maken van meters op grote industrieprojecten. Die heeft het makkelijker om meters te maken, dan een hekwerker die vooral de klusjes van 40 meter hier en 120 meter daar verkoopt. Die industrie-hekwerker staat


ook meer onder druk om snel te zijn, want bij die grote projecten is de concurrentie harder en de montageprijs lager.

Maar voor allebei geldt, dat het heus nog wel iets sneller kan. En beide verdienen meer, als ze sneller zijn. Als ze dat willen, tenminste. Want daar begint het natuurlijk mee. Als je nu een gemiddelde hekwerker bent, die een gemiddeld aantal meters zet en die daar een gemiddeld loon mee verdient, maar die van dat loon goed kan rondkomen en een gelukkig leven leidt – dan is er geen noodzaak om sneller te worden. Ga in dat geval vooral door, zoals je gewend was en laat je door mij niet gek maken.

Andersom: als je wel graag een super-monteur wilt worden, die meer verdient dan al zijn oud-klasgenoten, die allemaal wel een vak geleerd hebben: dat kan. Ik ben er van overtuigd dat iedere monteur een super-monteur kan worden, als hij dat wil. Overal in onze branche horen we mensen zeggen dat ze ‘maar’ een simpele hekwerker zijn, of dat een hek ‘maar’ een hek is.

Ze zijn onzeker gemaakt door al die mensen die roepen dat je in de goot eindigt, als je niet goed je best doet op school. Of ze hebben het gevoel dat de elektriciens, de metselaars, de schilders en alle mensen op de bouwplaats op hen neerkijken, omdat die wel een officieel vak geleerd hebben. Op een school. Of ze laten zich onder druk zetten door klanten, die helemaal aan het





eind van het bouwproject, als het gebouw al is opgeleverd, de tuin al is aangelegd en de oprit al gestraat is, vergeten waren dat ze ook nog een hek nodig hadden – en daar geen budget meer voor hebben. Dat zijn de mensen die roepen dat een hek ‘maar’ een hek is. Omdat ze het goedkoop nodig hebben.

Maar het is allemaal lariekoek. Een hek is een handig ding en klanten hebben er baat bij als het goed en stevig gezet is. Er is over de hele wereld vraag naar en die vraag wordt alleen nog maar groter. De hekwerkbranche is een branche als alle andere branches en er valt net zo goed geld te verdienen. We kennen een heleboel hekwerkers die steensterrijk zijn geworden met het zetten van hekken. En als die dat konden, zonder hekwerschool, zonder hulp van iemand die hen bij de hand nam – waarom jij dan niet?

Je moet het willen. Je moet bereid zijn om in jezelf te investeren. Verder heb je doorzettingsvermogen en discipline nodig – twee eigenschappen die je bij jezelf kunt trainen, als je denkt dat je er nu te weinig van hebt. Als je die wil hebt, zul je gegarandeerd succesvol zijn. Want de basisomstandigheden zijn voor iedere hekwerker perfect. Je kunt iedere dag oefenen. Zet het een dag tegen? Morgen heb je meteen een nieuwe kans. We hebben een klein stappenplannetje gemaakt, om je op weg te helpen. Succes! ■

De Roadmap naar Super-Monteur

Stap 1

Neem de beslissing dat je een supermonteur wilt worden. Gewoon nu, terwijl je dit leest. Omdat het je gaaf lijkt, om bij de beste monteurs uit de branche te horen. Omdat je rijk wilt worden. Omdat je in de mooiste auto van het dorp wilt rijden – de reden waarom maakt niet uit, als je de beslissing maar neemt. Spreek hem hardop uit.

Stap 2

Zet een groot doel voor jezelf. Een doel waar je hart flink sneller van gaat kloppen, maar dat nog wel realistisch is. Je kunt wel roepen dat je 6 kilometer gaashekwerk op een dag wilt kunnen zetten, maar dan ben je niet serieus bezig. Twee keer zoveel meters als nu is een mooi begin, maar ieder ander doel is ook goed, als je maar het gevoel hebt dat je echt trots zult zijn op jezelf, als je het haalt.

Stap 3

Zet een deadline, wanneer je het doel uit stap 2 wilt bereiken. Een doel zonder deadline is geen doel, maar een droom of een fantasie. Net als bij het doel, moet de deadline realistisch zijn. Morgen het dubbele aantal meters zetten, lukt natuurlijk niet. Maar als je een jaar de tijd krijgt, om jezelf te trainen? Om dingen te bedenken waar je sneller van wordt? Om gereedschap uit te proberen, dat zou kunnen helpen? Zou het dan kunnen lukken?

Stap 4

Maak een lijst met dingen die je kunt doen, om beter en sneller te worden. In de vorige column had ik wat voorbeelden: Maak voor ieder project eerst een plan, hoe je zo weinig mogelijk met lege handen loopt. Zet voor iedere dag een doel, tot waar je wilt komen. Iedere dag een paar meter meer. Het dwingt je om tijdens de dag na te denken, hoe je dat voor elkaar kunt krijgen. Durf wat meer te improviseren. Durf om goed gereedschap te vragen – en wees daar vervolgens zuinig op. Maar maak vooral ook een eigen lijst, in plaats van de mijne over te schrijven. Als je een goede hekwwerker bent, weet je sowieso alles beter, haha. Pak een blocnote en maak een lijst van minstens twintig verschillende dingen die je kunt doen.

Stap 5

Sorteer de lijst op volgorde van belangrijkheid. Kies de dingen uit de lijst, die je het meeste vooruit helpen. Niet de dingen die het makkelijkste zijn, of het leukst, maar die waar je de grootste sprongen mee maakt. Schrijf die op een nieuw vel papier bovenaan en begin vandaag met het uitvoeren van je bovenste punt. Werk er iedere dag een beetje aan, tot je het onder de knie hebt.



Stap 6

Bedenk wiens hulp je nodig hebt. Vraag aan je vrouw, of ze je voortaan een uur eerder je bed uit schopt, zodat je voor de files uit kunt rijden. Dan heb je de eerste winst al geboekt. Praat vooral ook met je baas over je doelen en vraag of hij je wil steunen. Het is ook in zijn voordeel, dus hij is een stommeling als hij je niet helpt. Vraag aan de verkoper die bij jullie de klussen inneemt, of hij voortaan van ieder project flink veel foto's wil maken. Van de hekwerklijnen en van de omgeving. Zodat je op de terugweg, terwijl je je ploegmaat rijdt, alvast de klus van morgen kunt bekijken en kunt nadenken hoe je het materiaal het snelste uit kunt lopen.

Stap 7

Maak een lijst van obstakels, die je tegenhouden bij het bereiken van je doelen. Hapert de breekhamer steeds, omdat er ergens een breukje in de kabel zit? Zorg dat het gerepareerd wordt. Zitten je werkschoenen niet lekker? Sla een keer 200 euro kapot en trakteer jezelf op echt fijne schoenen, waar je de hele dag op kunt lopen zonder een centje pijn. Zeurt je ploegmaat ieder uur, dat hij naar het benzinestation wil om een blikje Red Bull of een Twix te kopen? Vraag je baas om een andere ploegmaat.

Stap 8

Denk na over extra vaardigheden en kennis die je verder kunnen helpen. Misschien wil je sneller gaten kunnen spitten, of beter technische tekeningen kunnen lezen. Maak een lijst, schrijf iedere vaardigheid op. En als je 's avonds op de bank zit, kijk dan geen stomme Netflix-serie, maar ga naar Youtube en zoek video's over hoe je snel gaten spit, of technische tekeningen leest. Je kunt iedere avond wel iets vinden, dat je de volgende dag meteen in de praktijk kunt testen.

Stap 9

Voeg alle punten uit de vorige stappen samen in één groot plan. Neem een leeg schoolschrift van je zontje of je nichtje, schrijf Supermonteur op de kaft en schrijf tot in de details op hoe je van jezelf een Supermonteur gaat maken. Door alles op te schrijven maak je het concreet voor jezelf. Het kost je een zondagmiddag, maar dat is het zeker waard.

Stap 10

Ga door tot je je doel bereikt hebt. Geef nooit op. Iedere keer als je twee stappen vooruit hebt gezet, gebeurt er wel iets waardoor je weer één stapje teruggezette wordt. Soms moet je zelfs twee of drie stappen terug. Maar dat is niet erg. Rome werd ook niet in één dag gebouwd. Een tegenslag is geen mislukking, maar een les. Je wilde super-monteur worden – die twee keer zo snel is als andere monteurs – en je bent nog steeds op weg om dat doel te halen. Je komt er wel, als je maar volhoudt.




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
Editors: Carla Pritchard & Rembrandt Happel
Design & Organisation: Janina Gemblér
Newsroom & Campaigns: Kristina Khomenko
Vertalingen: Kelly Atkinson, Janina Gemblér, Pascale de Mari & James Duncan

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

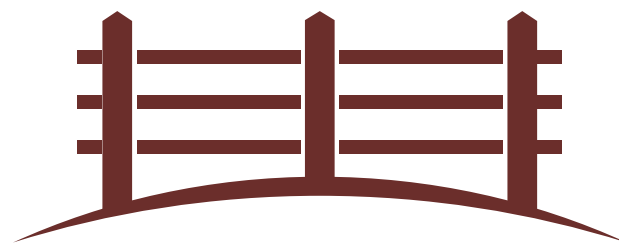
Heb je nieuws, dat je met de hekwerkbranche wilt delen? Mail onze redactie via team@fencingtimes.com of bel +31 85 2088447. Redactionele artikelen zijn altijd gratis, we vragen er nooit geld voor.



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:

Van hekwerker naar supermonteur 4

Van de lezers:

Lezerspost 13

Foto van de Maand 16

Livia's hekwerk foto's 44

Evenementen:

Het beursseizoen is begonnen 53

Nieuws van de leveranciers:

Attas maakt schuifpoortwielen uit RVS 316 18

Cardin maakt nieuwe ondergrondse aandrijving 22

Tell maakt slimme poortopener 27

Profex breidt insteekprogramma uit 31

Geran viert jubileum met Vakdagen 34

Highland komt naar Nederland 39

En verder

Strengere wetgeving teruggaverecht nu nog strenger 46

Fences in the News 57

LOCINOX®

Let's make it better together

NIEUW CODESLOT OP BATTERIJEN VOOR GEMAKKELIJKE TOEGANGSCONTROLE



VALENTINO

Voor nieuwe en
bestaande poorten

SPECIFICATIES

- ✓ Weersbestendig en verlicht elektronisch codeklavier, aan beide zijden (IP68)
- ✓ Energiezuinig: tot 150.000 open/toe-cycli op één batterijenset
- ✓ Waarschuwinglampje 'batterij bijna leeg'
- ✓ Ondersteuning voor vrije uitgang, pushbar en codegestuurde handgrepen
- ✓ Ontgrendelings- en programmeerfunctionaliteit met sleutelbediening
- ✓ Ondersteunt permanent open-codes



Scan mij
voor meer
informatie



www.locinox.com



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



help@locinox.com

PRIVAICON BV

HEKWERKEN

**FLEXIBEL en
BETROUWBAAR**



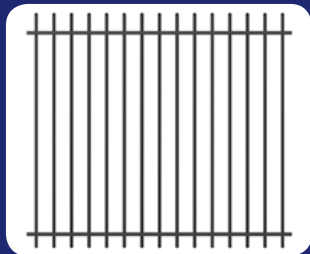
looppoorten



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

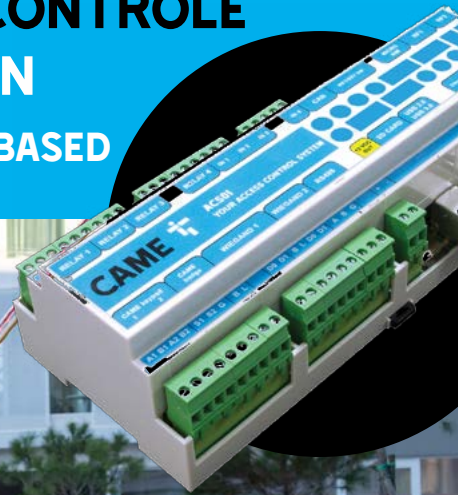
T: +48 56 637 6355
F: +48 56 637 6305
E: info@privacon.pl

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

www.privacon.nl



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



ONTDEK ACS01



CAME



FENCE POST



Geert @ Noyez

Geert Spenninck van Afsluitingen Noyez in het Belgische Zonnebeke (bij Kortrijk) kwam deze schuifpoort tegen in Kallo bij Antwerpen. "Mogelijk was de voorraad met reflecterende band op?" vraagt hij zich af. "In ieder geval heeft men een creatieve oplossing gevonden." Nou inderdaad. Mooi is anders, maar de poort zal best opvallen in het donker. Bedankt voor je inzending Geert!

fencepost@fencingtimes.com

Heb je een tip voor ons? Of iets leuks meegemaakt, dat je met de markt wilt delen? Een mooi hek gezien, of een mooie poort? Of misschien juist een heel lelijk hek, maar daar een mooie foto van gemaakt? Laat het ons weten en deel het met je collega's in de branche.



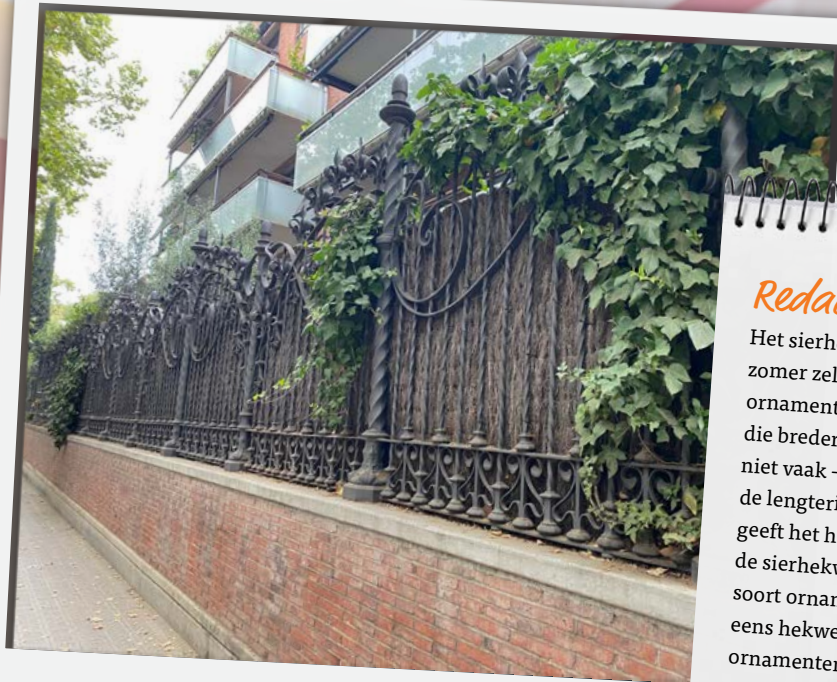
Nicolas @ Direct Factory

Nicolas Gabert van hekwerkshop Direct Factory uit het Belgische Dottignies stuurde ons deze foto's, van een hek uit houtcomposiet in het plaatsje Le Rœulx, met een op maat gemaakte schuifpoort op rail, ook met houtcomposiet als vulling. Mooi project, Nicolas, met een mooie poort. Bedankt voor het inzenden!



Wilhelm @ Zaunbau Dinslaken

In de column van Nummer 6 gaven we de tip, om kleuren altijd met hun kleurnummer en hun naam op te schrijven, zodat verwarring uitgesloten is. Als voorbeeld schreven we RAL 8017, chocoladebruin. Meteen na het verschijnen van dat nummer kregen we van Wilhelm Hegemann van Zaunbau Dinslaken een foto van een chocoladebruin poortje opgestuurd, met ook nog bruine privacystroken erin. De daad bij het woord, of hoe heet dat zo mooi? Bedankt voor de foto, Wilhelm!



Redactie @ Fencing Times

Het sierhek op deze foto kwamen we van de zomer zelf in Barcelona tegen. Let vooral op de ornamenten bovenop. Het zijn een soort kronen, die breder zijn dan het hek zelf. Dat zien we niet vaak - de meeste ornamenten krullen in de lengterichting, ofwel op de hekwerklijn. Het geeft het hek meteen een extra dimensie. Aan de sierhekkwerkers onder onze lezers: bestaan dit soort ornamenten nog? Verkopen jullie nog wel eens hekwerk als dit, met extra brede palen en ornamenten? Stuur ons de foto's!



Denis @ Walput

Dit bijzondere hek komt van Denis Valput van Draht Walput uit Rheinstetten. Het is dichtgevlochten voor extra privacy en staat ook nog op een betonnen muur als valbeveiliging. Denis liet er speciaal statische berekeningen voor maken en zette de palen extra kort op elkaar. Ziet er strak uit, Denis! Bedankt voor het opsturen van de foto.

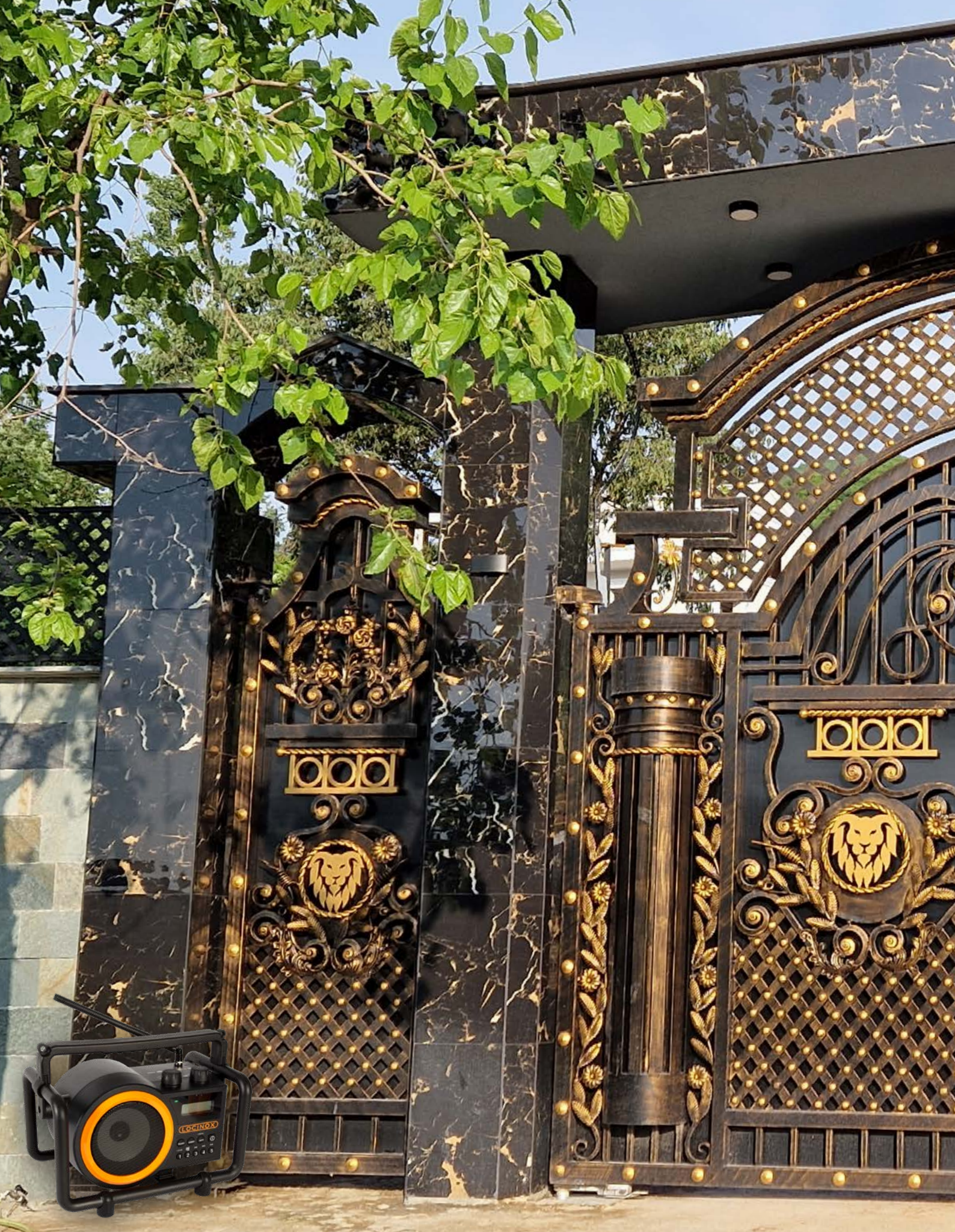


Volg ons ook online

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/fencing-times/>

Facebook: <https://www.facebook.com/fencingtimes>

Instagram: https://www.instagram.com/fencing_times/



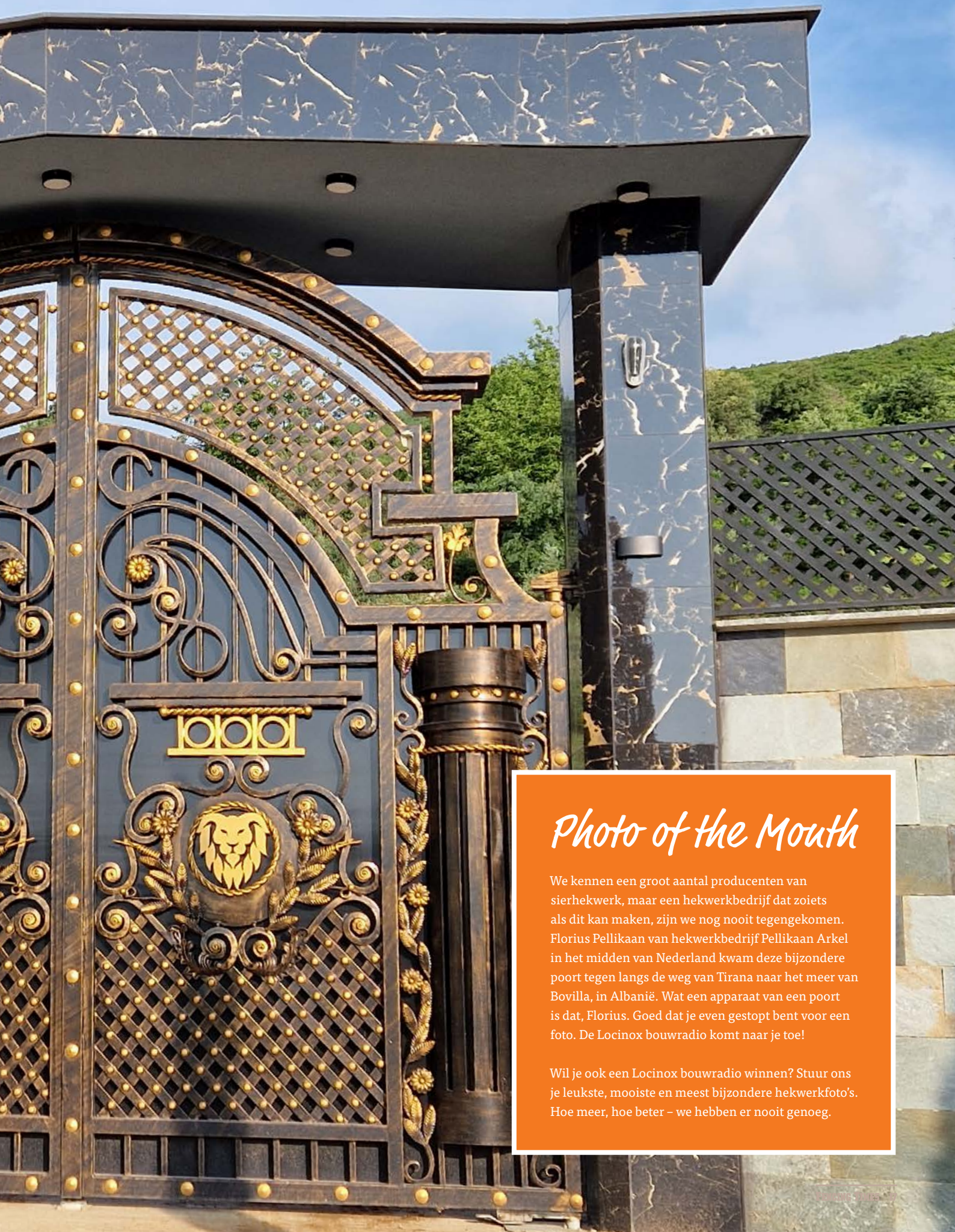


Photo of the Mouth

We kennen een groot aantal producenten van sierhekwerk, maar een hekwerkbedrijf dat zoiets als dit kan maken, zijn we nog nooit tegengekomen. Florius Pellikaan van hekwerkbedrijf Pellikaan Arkel in het midden van Nederland kwam deze bijzondere poort tegen langs de weg van Tirana naar het meer van Bovilla, in Albanië. Wat een apparaat van een poort is dat, Florius. Goed dat je even gestopt bent voor een foto. De Locinox bouwradio komt naar je toe!

Wil je ook een Locinox bouwradio winnen? Stuur ons je leukste, mooiste en meest bijzondere hekwerkfoto's. Hoe meer, hoe beter – we hebben er nooit genoeg.

Attas maakt schuifpoortwielen uit RVS 316

Attas, een Duitse producent van schuifpoortcomponenten uit Waiblingen bij Stuttgart, heeft vier nieuwe loopwielen voor schuifpoorten op rails op de markt gebracht. Ze zijn gemaakt uit RVS 316, een roestvast-staal-legering die molybdeen bevat, waardoor hij extra bestendig is tegen zout en chloor.

“Dankzij Corona werden er opeens heel veel meer zwembaden gebouwd,” zegt verkoopleider Dennis Gresch. “Dat zorgde ook voor een stijging van de vraag naar zwembadafdekkingen en daardoor kregen wij opeens veel vraag naar schuifpoortmotoren en wielensets voor schuifpoorten op rail.”

ZWEMBADAFDEKKINGEN

“De rail en de loopwielen in ons programma bleken namelijk prima geschikt voor terrasbouwers en constructiebedrijven om heen-en-weer rijdende zwembadafdekkingen te maken,” gaat Gresch verder. “Maar de verzinkte wielen die we toen hadden, gingen meteen roesten, toen ze ingezet werden aan de rand van zwembaden. Toen zijn we op zoek gegaan naar wielen van roestvast staal. Dat waren wielen van RVS 304. Die roesten niet door, maar er was na verloop van tijd wel een laagje vliegroeit op te zien en dat is niet echt mooi. We hebben vervolgens lang gezocht naar wielen van RVS 316, maar die nergens gevonden. Uiteindelijk hebben we ze zelf laten maken. De legering van deze rollen uit RVS 316 bestaat naast Chroom en Nikkel ook nog voor 2 procent uit molybdeen. Daardoor zijn de wielen uitstekend bestand tegen chloor, zout water en zoute lucht, zoals aan de kust. Nu hebben we wielen die mooi en functioneel blijven.”







Roestvast Staal

Roestvast staal, ook rvs of inox genoemd, is een verzamelnaam voor een aantal legeringen van hoofdzakelijk ijzer, chroom, nikkel en koolstof. Om van roestvast staal te kunnen spreken, is minimaal 11 procent chroom en maximaal 1,2 procent koolstof nodig. Verder zijn in veel soorten roestvast staal ook de elementen molybdeen, titanium, mangaan, stikstof en silicium aanwezig. De verschillende legeringen onderscheiden zich op gebied van hardheid, bewerkbaarheid, magnetisme, warmtegeleiding en nog een aantal specifieke eigenschappen en je moet een professor in de scheikunde zijn om alleen maar de Wikipedia-pagina te kunnen begrijpen.

In de internationale industrie wordt veelal de normalisatie van het American Iron and Steel Institute gebruikt. Twee gangbare legeringen zijn AISI 304 en AISI 316. AISI 304 is een legering die naast ijzer onder andere uit 18 procent Chroom en 8 tot 10 procent Nikkel bestaat. AISI 316 heeft 17 procent Chroom, 12 procent Nikkel en ook nog 2 procent Molybdeen. In Duitsland zijn deze legeringen bekender onder de benaming V2A en V4A. De V in die benaming staat voor Versuch (test) en de A voor Austeniet. Austeniet heeft iets met de opbouw en stapelbaarheid van de atomen te maken. Volgens Wikipedia hebben beide staalsoorten een austeniete kristallijne structuur waarvan het kristalrooster kubisch vlakgecentreerd is. De eerste die ons in simpele taal uitlegt wat dat betekent, krijgt een slagroomtaart opgestuurd.

PROGRAMMA

Het nieuwe loopwielenprogramma bevat wielen met een diameter van 80, 90 en 100 millimeter. Het wiel van 80 millimeter is er met twee verschillende wielhouders, één om te schroeven of bouten en één om te lassen. Alle vier de wielen hebben een dubbel kogellager en afhankelijk van de diameter kunnen de wielen 380 tot 420 kilo per wiel dragen. "Niet alleen het wiel is van RVS 316," zegt Gresch. "Ook de as, de kogels in het lager en de houder, alles is uit RVS 316 gemaakt. Zo weet je zeker, dat je de beste kwaliteit hebt." Naast de wielen komt Attas binnenkort met een nieuwe rail uit geanodiseerd aluminium. "Ook die blijft altijd glimmen – ook als je hem naast een zwembad monteert. Voor poortbouwers betekent het: hoogwaardigere en duurzamere kwaliteit in veeleisende regio's als kustgebieden – RVS 316 blijft gewoon altijd mooi." ■



Cardin maakt nieuwe ondergrondse aandrijving

De Italiaanse aandrijvingenproducent Cardin Elettronica uit Codognè, een plaatsje ten Noorden van Venetië, bracht eerder dit jaar een nieuwe ondergrondse aandrijving voor draaiportalen op de markt, de HLXCore. Er is zowel een 24 Volt als een 230 Volt-versie.

“Deze nieuwe aandrijvingsserie is de ideale combinatie van onze vorige twee motoren, de HL en HLMole,” zegt CEO Cristiano Cardin. “De samenvoeging van de twee filosofieën behoudt het beste van de vorige oplossingen en maakt de toevoeging van nieuwe componenten mogelijk, net als een grotere betrouwbaarheid en meer compatibiliteit, terwijl de reeds bestaande grote prestaties behouden blijven.”

Ten opzichte van de vorige modellen waren er een groot aantal verbeteringen. “Zo hebben we het aluminium motorhuis versterkt,” zegt Cardin. “Ook de lagers zijn nieuw. Die van de HLXCore hebben een grotere weerstand tegen axiale belastingen. Verder hebben we mechanische eindschakelaars geïntegreerd in de armen en een extra beschermende afdichting tegen water en modder toegevoegd. Tot slot is de aandrijving op veel kleine details verbeterd, we hebben bij iedere functie en ieder onderdeel gekeken of er niet iets beter kon, om zo de betrouwbaarheid en functionaliteit te verhogen. Ons einddoel was – maar dat geldt eigenlijk voor alle Cardin-producten – dat de aandrijving zo goed is, dat je hem na installatie meteen kunt vergeten.”

De nieuwe HLXCore-serie bestaat uit twee modellen: HLXCore24 en HLXCore230. De eerste is een 24 Volt motor voor poortvleugels tot 350 kilo, de tweede is een 230 Volt motor en kan poortvleugels tot 550 kilo bewegen.

Cristiano Cardin



Beide versies zijn geschikt voor poortvleugels tot 3 meter. Een complete automatisering met een HLXCore-motor bestaat uit een reeks aan los verkrijgbare componenten, waaronder de elektronische sturing (voor 24 en 230 volt verschillend) en losse inbouwdozen uit verzinkt- of roestvrijstaal, naast natuurlijk alle mogelijke soorten van signaalgevers en veiligheidscomponenten. *“De motoren zijn compatibel met de inbouwdozen van de HL en de HLMole,”* zegt Cardin. *“Zo kun je een bestaande poort makkelijk van een nieuwe motor voorzien, zonder dat het beton van de fundering of het straatwerk in de weg zit.”*

Op het 24 volt-model is de poortpositie encodergestuurd en zelflerend. *“Dat beperkt de installatietijd tot een minimum,”* gaat Cardin verder. *“je kunt hem snel en makkelijk programmeren. Als de poort een noodstop maakt, omdat er een obstakel gedetecteerd werd, dan volgt daarna ook automatisch een nieuwe leer-cyclus waarin de positie van de vleugel opnieuw wordt vastgelegd. Alles bij elkaar zijn we heel gelukkig met de nieuwe serie. De HLXCore doet precies wat hij moet doen. Hij is stil en zorgt met het systeem van kogelgelagerde, uitgebalanceerde draaihefbomen voor een heel gelijkmatige en soepele beweging van de poort.”* ■



VERTROUW ALLEEN
HET ORIGINEEL



HOLLER PRO schuifpoorten ECO, met dubbele vleugel
Speciale constructie met 90°-sluiting
Contactloze veiligheidscontactlijsten HOLLER Safety Plus

Betrouwbare oplossingen voor perimeter- en objectbeveiliging

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

OOSTENRIJK 
Holler Tore GmbH
Dorfstraße 31
8435 WAGNA
Fabriek Productie
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 Emanuele II n.51/2
31029 VITTORIO VENETO (TV)
Tel. +39 331 270 8050
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

Nieuw & populair:
**Privacystrips met
houtnerf**



„Eiken“ privacystrook

Word onze partner!



Privacy- en geluidsschermen



Heksystemen voor de voortuin



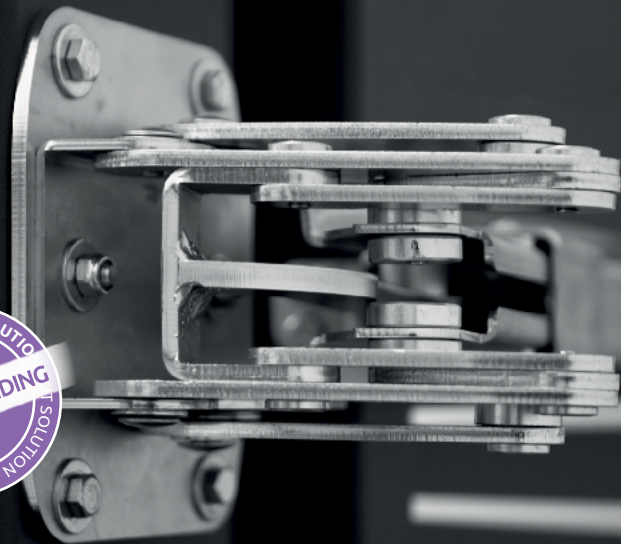
LED-verlichtingsystemen

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
KIT BI-FOLDING 180°**

ACCESSORIES FOR GATES

Tell maakt slimme poortopener

Tell, een fabrikant van alarmsystemen en poortopeners uit Hongarije, heeft deze zomer een slimme poortopener op de markt gebracht. Het apparaat heet open.ioting en het kan poorten niet alleen openen met een app, maar de klant kan zijn poort er bovendien mee beheren.

“**W**e wilden een poortopener maken, die klanten het bediengemak geeft dat bij deze tijd past,” zegt Gábor Kozák, Head of International Sales bij Tell. “Daarom zijn we vorig jaar begonnen met de ontwikkeling van een poortopener die geen ingebouwde gsm-module heeft, maar in het netwerk van de klant geïntegreerd wordt.”



APP

Open.ioting staat voor 'opening met IoT', waarbij IoT de afkorting is van het Internet of Things. IoT staat voor het aansluiten van apparaten als auto's, koelkasten, koffiezetapparaten en dus ook poorten op het internet. Door de poort op het internet aan te sluiten, wordt hij op afstand bedienbaar. "Vervolgens kun je hem dan bedienen met een app op je telefoon, of horloge," zegt Kozák. "De app geeft je natuurlijk twee grote knoppen voor openen en sluiten, maar hij kan je ook de status van de poort laten zien. De open.ioting-unit heeft daarvoor twee aansluitingen die je met de eindschakelaars van de poort kunt verbinden. En je kunt er andere gebruikers mee uitnodigen."

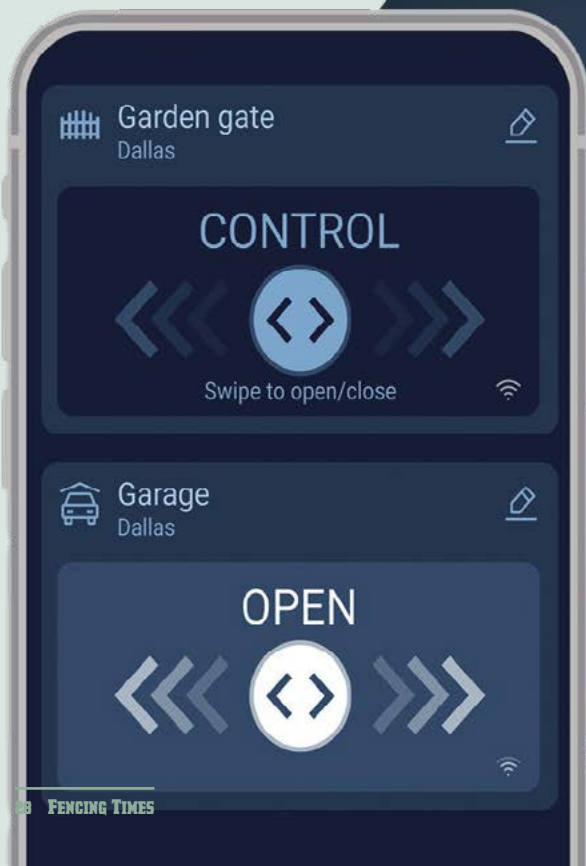
BEHEER

De app maakt namelijk onderscheid tussen twee soorten gebruikers: Eigenaren en uitgenodigde gebruikers. De eigenaar is het niveau met de hoogste rechten. Die kan apparaatinstellingen configureren en kan gebruikers toevoegen. Familieleden in een gezin, collega's in een bedrijf of noem maar op. De eerste 50 gebruikers zijn gratis, voor een eenmalige vergoeding kan het aantal gebruikers worden uitgebreid naar 100 of 500. De eigenaar nodigt gebruikers per e-mail uit. Gebruikers krijgen dan een link naar de app.

Als ze die installeren, krijgen ze toegang tot de openingsfuncties, maar niet tot de beheersfuncties.

SNEL

De openingsfuncties zitten niet alleen in de app. "Het bedienen van de poort met een app is op zich al heel handig," zegt Kozák. "Je telefoon heb je altijd bij je, dus je hoeft nooit op zoek naar een afstandsbediening. Maar evengoed moet je je telefoon uit je zak halen, hem ontgrendelen, de app starten en dan de poort openen. We vonden, dat dat ook sneller moest kunnen. Daarom hebben we de app compatibel gemaakt met Siri Shortcuts. Dat betekent dat je ofwel een knop aan je homescreen kunt toevoegen om de poort te openen, of – nog sneller – tegen Siri kunt zeggen dat ze de poort voor je open moet doen."





HANDIG

Voor wie het vervelend vindt om tegen zijn telefoon te praten is er ook nog een app voor de Apple Watch, waarmee je een poort-knopje aan je Watch Face kunt toevoegen. “Je krijgt dan een knopje in je wijzerplaat,” zegt Kozák. “Daar druk je op en vervolgens krijg je twee grote knoppen om de poort te openen of te sluiten. Zo kun je je telefoon in je zak houden en toch supersnel je poort bedienen.” De laatste handige functie van Open.ioting is dat je ook een notificatie kunt krijgen, als je de poort te lang open laat staan. “Als je de eindschakelaars van de poort op de unit hebt aangesloten om altijd de status van de poort te kunnen laten zien, kan de app je ook een berichtje sturen als de poort langer dan een bepaalde tijd open blijft staan. Soms is dat namelijk de bedoeling, maar meestal niet. De tijd waarna de unit je moet informeren, kun je zelf instellen in de app.”

TECHNIEK

De open.ioting unit krijgt zijn internet via het thuisnetwerk van de gebruiker, via wifi of via een ethernetkabel. De unit heeft geen simkaart. “Bijna overal is tegenwoordig internet,” zegt Kozák. “Zowel bij bedrijven als bij particulieren. Zonder de gsm-module en de bijbehorende simkaart zorgen we dat de unit een aantrekkelijke prijs heeft die iedere poorteigenaar kan betalen.” De unit heeft twee relais, maar is geschikt voor één poortsturing. “Sommige sturingen hebben aparte aansluitingen voor openen en sluiten. Daarom zijn er twee uitgaande contacten.” Er zijn drie ingaande contacten op de unit: twee voor eindschakelaars en één om een aparte opener op aan te sluiten. “Als je poortsturing niet genoeg aansluitingen heeft en je bijvoorbeeld de handzenderontvanger moet loskoppelen om de Open.ioting unit aan te kunnen sluiten, kun je vervolgens de handzenderontvanger op onze unit aansluiten. Dat werkt ook.” De open.ioting app is er voor iOS en WatchOS van Apple en voor Android van Google.



“Open.ioting is
superveilig”

VEILIG

Tell gebruikt RSA 2048-bit encryptie voor de communicatie tussen de app en de unit bij de poort. “Dat is de techniek die voor het beveiligen van internetbankieren en digitale handtekeningen gebruikt wordt,” zegt Kozák. “Het is een veelvoud veiliger dan de traditionele afstandsbediening. Verder is de server met Cloudflare beveiligd tegen DDoS aanvallen en tot slot is natuurlijk ook de telefoon van de gebruiker nog beveiligd met een vingerafdruk of gezichtsherkenning. Anders dan bij een gestolen afstandsbediening gaat de poort niet open voor een inbreker met een gestolen telefoon. Open.ioting is echt superveilig.”

TOEKOMST

Tell wil in de toekomst nog meer functies aan open.ioting toevoegen. “We werken nu aan een Geofence update,” zegt Kozák. “Daarmee kun je op de kaart een cirkel om je huis of bedrijf trekken. De app kijkt vervolgens naar de locatie van je telefoon. Kom je binnen de cirkel, dan doet de app de poort voor je open, zonder dat je zelf op een knop moet drukken of iets tegen Siri moet zeggen. Als je meestal via dezelfde route naar huis gaat, is het een heel bruikbare tool. Verder hopen we binnenkort ook de spraakassistenten van Amazon – Alexa – en Google Home te ondersteunen.” Open.ioting werkt met aandrijvingen van garagedeuren, draai- en schuifpoorten, tourniquets en slagbomen van alle merken. ■



Profex breidt insteekprogramma uit

Profex Kunststoffe, een hekwerkproducent uit Uetze, bij Hannover, breidt zijn programma aan insteekhekwerk uit met drie nieuwe profielen. Die zijn dubbel zo hoog als de andere profielen in het programma. Ze hebben een binnenlaag van WPC en een buitenlaag van PVC, waarmee ze ongevoelig zijn voor water.





“We hebben 20 extrusielijnen in onze fabriek, zegt directeur Marcel Aehlig. “Op een aantal van die lijnen kunnen we ook co-extruderen. Dat betekent dat we twee verschillende materialen kunnen gebruiken voor één profiel, met een aparte binnen- en buitenlaag. Ons bestaande programma aan hout-kunststof-composietprofielen¹ maken we ook op die manier. De binnenkern is daar gemaakt van standaard WPC, zonder kleurstof. Voor de buitenlaag voegen we een waterwerende vezel toe en een kleurstof. De profielen die we nu nieuw in het programma hebben opgenomen, hebben dezelfde WPC-binnenkern, maar een buitenlaag van PVC. We gebruiken daar hetzelfde PVC voor dat we ook voor raam- en deurprofielen gebruiken, het is extreem bestendig tegen weersinvloeden.”

MOTIEF

Het bijzondere aan de PVC-buitenlaag is, dat die tweekleurig is. “We gebruiken daar dezelfde techniek voor als in onze nieuwe privacy-stroken,” zegt Aehlig. “We gebruiken een basiskleur als standaard en mixen daar tijdens het extrusieproces een antracietgrijze kleurtint bij. Die grijze tint zie je vervolgens in het profiel terug als een houtnerf. Die nerf ontstaat geheel toevallig, zonder vast patroon. Hij is nergens hetzelfde. Van een afstandje lijkt het net of de profielen uit echt hout gemaakt zijn.” De nieuwe profielen komen op de markt met drie verschillende basiskleuren. De eerste is ook antracietkleurig en heet Schieferoptik (leisteenoptyk), de tweede is lichter grijs en heet Antiqueoptik (antiek-optyk) en de laatste is middelmatig bruin en heet Walnussoptyk (walnootoptyk).

VENSTER-PVC

“Het voordeel van venster-PVC, zoals wij dat noemen,” gaat Aehlig verder, “is dat het absoluut geen water doorlaat of opneemt. Het betekent niet alleen dat de binnenlaag met de houtvezels volledig tegen water beschermd is, maar ook dat je na een regenbui geen kleurverschillen of kleurvlekken ziet, als het hek ongelijkmatig opdroogt. Verder maakt de combinatie van WPC en PVC de profielen steviger. Daardoor konden we ze 300 millimeter hoog maken, wat dubbel zo hoog – of eigenlijk moet ik breed zeggen – is als de WPC-panelen die we al in het programma hadden. Hogere panelen is tegenwoordig populair, vooral bij huizen waar ook de moderne garagedeur uit panelen bestaat. Dan hebben het hek en de garagedeur hetzelfde uiterlijk.” De nieuwe profielen zijn sinds dit voorjaar leverbaar. ■

1) Wood-Plastic-Composite (WPC), Engels voor hout-kunststof-composiet, is de verzamelnaam voor thermoplastisch verwerkbaar composietmateriaal dat gemaakt is van verschillende verhoudingen hout (meestal houtmeel), kunststoffen en additieven. De meeste composietmaterialen worden geproduceerd met kunststoftechnologische processen zoals extrusie, spuitgieten, rotatiegieten of door middel van perstechnieken.





Geran viert jubileum met Vakdagen

Groothandel in hekwerkonderdelen en toegangstechniek Geran vierde in september zijn 30-jarig jubileum met een kruising van een in-house beurs en een open dag. Bezoekers waren twee dagen lang welkom om het bedrijf te bekijken en tegelijk met producenten van gedachten te wisselen.

“Toen we 25 jaar bestonden hadden we een groot feest,” zegt eigenaar André Ligtenberg. “Om 30 jaar ook zo groots te vieren vonden we wat overdreven, maar we wilden wel iets doen. Tegelijk hadden we al een paar keer vastgesteld dat er in Nederland geen beurzen zijn voor hekwerkers of poortinstallateurs. Hekwerkers die rechtstreeks met buitenlandse producenten willen praten, moeten die op gaan zoeken – waar het bijna nooit van komt – of ze moeten naar een grote internationale beurs ver weg. Daarom hebben we de Geran Vakdagen bedacht. Een kruising tussen een vakbeurs en een open dag.”

EXPOSANTEN

Op de beurs waren natuurlijk stands te vinden van de merken die Geran zelf verkoopt. “Bijna alle leveranciers uit ons assortiment waren er,” zegt Ligtenberg. “Locinox en D&D met hun sloten, scharnieren en poortsluiters, FAC, Fadini en Comunello met poortcomponenten, bollards, slagbomen en poortaanrijvingen, Grande Forge en Euro-Fer met sierspijlen en ornamenten, Del Ponti met zijn grote assortiment aan vooral kunststof onderdelen en DAS met de parkeersystemen. Maar daar bleef het niet bij: de vakdagen waren ook open voor derden. Zo hadden we verschillende producenten van machines, van lasapparatuur via compressoren tot Wikam met hun palenstamper. Verder waren er ook nog stands met werkkleding, palletwagens en wat je als hekwerker verder nog maar nodig kunt hebben, zoals werkbussen met interieurs en een tekenprogramma.”

DEMONSTRATIES

Bezoekers kregen – als ze dat wilden – ook een rondleiding bij buurbedrijf Voortman Steel Machinery, een machinebouwer die zich specialiseert in staalbewerking – en dan vooral op de afmetingen die andere bedrijven niet aankunnen. Je vindt er plasmasnijders die zo door een 60 millimeter dikke massieve staalplaat gaan. Het bedrijf maakt complete productielijnen en alles is in hoge mate geautomatiseerd. “Als je – zoals de meeste hekwerkers – geïnteresseerd bent in staal en staalbouw, zegt Ligtenberg, “dan is het machtig mooi om te zien hoe deze machines gebouwd worden en kunnen worden toegepast in de eigen productie.”

GEZELLIG

Naast nuttig waren de Vakdagen vooral ook gezellig. Hekwerkers kwamen er niet alleen de producenten tegen, maar ook elkaar. Wij van de Fencing Times waren er ook en we konden met veel oude en nieuwe bekenden even bijpraten. “Werken mag ook best af en toe een beetje leuk zijn, toch?” vraagt Ligtenberg hardop. “We hebben het expres geen Open Huis genoemd – omdat de Vakdagen echt als een beurs bedoeld zijn. Maar we hebben wel geprobeerd om voor de gezelligheid te zorgen die bij een Open Huis hoort, onder andere met hapjes en drankjes. Zo konden we voor een ontspannen sfeer zorgen en tegelijk een beetje vieren dat we dertig jaar bestaan. Voor ons is dat goed gelukt, we kijken al uit naar de volgende editie, die willen we in 2025 of 2026 willen organiseren.” ■





30 Jaar Geran

Geran werd in 1993 opgericht door eigenaar Ligtenberg, toen samen met een compagnon. "Het was eigenlijk helemaal niet de bedoeling om een groothandel te beginnen," zegt hij. "We kwamen net van school en hadden een baantje bij iemand die betonnen tuinbeelden maakte. We mixten beton en schepten daar mallen mee vol. De eigenaar van dat betonnen-beeldenbedrijf kreeg ook wel eens vraag naar sierhekwerk en omdat hij wist dat wij wel wat meer wilden, stuurde hij die klanten naar ons door. Eerst lasten we alleen 's avonds en op zaterdagen sierhekken, maar we kregen het steeds drukker. Beetje voor beetje gingen we meer uren voor onszelf aan de slag en maakten we minder beelden en meer sierhekwerk. De beeldenmaker vond dat prima. Die wilde zelf niets met het laswerk te maken hebben en liet ons zelf het hekwerk verkopen – in een aparte ruimte van zijn bedrijf – en op eigen naam. Hij leende ons zelfs zijn Opel Combo om naar klanten te rijden. Maar toen we op een gegeven moment weer kwamen vragen of we nog een dagje minder bij hem konden werken, omdat we het zo druk hadden met ons hekwerkbedrijf, zei hij dat we dan maar helemaal voor onszelf moesten beginnen."

Burgemeester

"Dat hebben we toen gedaan," gaat Ligtenberg verder. "We konden ergens voor weinig een oude schuur huren, we hebben ons ingeschreven bij de Kamer van Koophandel en vanaf toen waren we iedere dag hekken aan het lassen. Al snel daarna ging echter de

gemeente moeilijk doen. De schuur stond achter een woonhuis en het werk dat we deden paste natuurlijk helemaal niet in het bestemmingsplan van de gemeente. Die wilde dat we naar een industrieterrein zouden verhuizen. Ze hadden ook nog wel een lapje grond beschikbaar, maar dat konden we niet betalen. Dus we bleven gewoon zitten waar we zaten en probeerden de gemeente zo lang mogelijk aan het lijntje te houden. Op een gegeven moment ging dat echter niet meer. Toen moesten we bij de burgemeester komen – zo ging dat toen nog. Die deed nog wat van de prijs van de grond af, op voorwaarde dat we snel zouden verhuizen. Dat hebben we toen gedaan."

Hekwerk

"Al snel waren we een echt hekwerkbedrijf met eigen productie," gaat Ligtenberg verder. "We kochten staal en hekpunten, lasten daar hekken van. We lieten ze verzinken en coaten en monteerden ze zelf bij de mensen in de tuin. We wilden helemaal geen groothandel beginnen, dat kwam pas toen de EuroPages in de bus viel. Dat was een soort internationale gouden gids voor bedrijven, vlak voor de grote doorbraak van het internet. In die EuroPages vond ik een Italiaans bedrijf dat hekpunten maakte. Ik belde daar in mijn beste steenkolenengels naar toe en tot onze verrassing kregen we niet veel later bezoek van een vertegenwoordiger uit Italië. In plaats

van de 3 gulden die we bij een groothandel in Brabant betaalden, konden we nu hekpunten voor 1 gulden kopen.... Toen dachten we: 'Hé, dat is handel.' We deden een grote bestelling bij die Italianen en gingen toen naar hekwerkers in de regio – we hadden Noord-Oost Nederland als verkoopgebied gekregen van de Italianen – om te vragen of we daar niet de hekpunten mochten leveren. We hadden niets te verliezen, als het niet zou lukken konden we de punten altijd voor ons eigen hekwerk gebruiken. Maar binnen de kortste keren moesten we opnieuw in Italië bestellen."

Groothandel

Beetje bij beetje werd de groothandelsfunctie steeds groter, naast de productie van hekwerk en schoorsteenkapen. Ligtenberg: "Via via kwamen we in contact met een producent in India. Die had hekpunten van 50 cent. Maar dan moesten we wel een container vol bestellen. Dat was een grote stap, maar hij pakte goed uit. Tegelijk probeerden we ook ons programma uit



te breiden. Hekwerkers hebben natuurlijk niet alleen hekpunten nodig. Ook weer toevallig hoorden we, dat Fadini op zoek was naar een nieuwe distributeur voor zijn slagbomen, aandrijvingen en bollards in Nederland. Het Belgische Vanhalme, dat tot dan toe de distributie in de Benelux deed, werd toen overgenomen door Faac en kon natuurlijk niet parallel Fadini blijven verkopen. Toen zijn wij dat gaan doen. Later volgden poortonderdelen en automatisering van Comunello, de sloten, scharnieren en poortsluiters van Locinox, sierkrullen en ornamenten van Eurofer en de hele rest van ons programma.”

Groep

Op een gegeven moment werd de groothandelstak van Geran groter dan de eigen productie. “Het maakte ons steeds vaker de concurrent van onze klanten,” zegt Ligtenberg. “Dat ging de goede relatie met die klanten soms in de weg zitten. Toen zijn we gestopt met de eigen productie. We waren inmiddels vier keer in korte tijd verhuisd

en hadden best een grote werkplaats. De ruimte die daar vrijkwam hebben we toen helemaal volgelegd met voorraad, zodat we meer producten sneller konden leveren. Dat kwam goed aan bij de klanten, het zorgde opnieuw voor een flinke groeispurt.” In 2011 werd Ligtenberg alleen eigenaar van Geran. “We hebben het programma van Geran Handel steeds verder uitgebreid. Ook in 2011 hebben we Twentse Sierhekkewerkonderdelen – TSO – uit Vasse overgenomen en in 2016 hebben we een tweede bedrijf opgezet – Geran Access Products – voor de distributie van het Braziliaanse Digicon en het Zuid-Afrikaanse Turnstar, producenten van tourniquets, doorloopsluizen en billentickers. Die merken verkopen we in heel Europa. En vorig jaar kwam er nog een derde bedrijf bij in de groep. De eigenaar van JPA Hekwerkonderdelen – nu JPA Handel – een kleine concullega uit Hollandsche Rading, bij Hilversum, wilde met pensioen en vroeg of we zijn bedrijf niet wilden kopen. Dat hebben we toen gedaan. Het was opnieuw een mooie uitbreiding.”

Toekomst

In de komende 30 jaar wil Ligtenberg niet stil blijven zitten. “In de groothandel moet je het vooral van de service hebben,” zegt hij. “Daarom kijken we steeds hoe we die verder kunnen verbeteren, met nog snellere levertijden, meer voorraad en nog betere technische ondersteuning. Maar we blijven ook ons assortiment uitbreiden, zodat we hekwerkers steeds meer te bieden hebben. En verder zijn we voorzichtig naar andere markten aan het kijken. De Duitse grens is hier maar 25 kilometer vandaan en een formule die in Nederland goed werkt kan natuurlijk in Duitsland ook best succesvol zijn. Leuke projecten en uitdagingen genoeg, laat die komende 30 jaar maar komen.” ■



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

ELKA Slide gate opener EST-FU
with frequency converter controller

NEW



Gate Position Control

The position of the gate is determined exactly via an absolute encoder and the gate leaf can approach with repeatable accuracy - even after a power failure or emergency release (without re-teaching). Optionally, limit switches can be used for end position detection.

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

Highland komt naar Nederland

Highland Stall und Weide, een groothandel in vooral agrarisch- en wildhekwerk uit het Duitse Sottrum bij Bremen, is sinds dit najaar ook actief op de Nederlandse markt. Het bedrijf nam er twee nieuwe mensen voor aan en stelde een productassortiment voor de Nederlandse markt samen.



Eric Nijpels, Johanna Hancken en Martin Holm



“De afgelopen jaren zijn we in Noord-Duitsland hard gegroeid,” zegt directeur Martin Holm. “Toen we van het voorjaar nieuwe doelen wilden zetten en zaten te brainstormen naar welke regio’s we verder wilden uitbreiden, werd Nederland als eerste genoemd. Niet alleen omdat het voor ons dichterbij is dan Bayern of Sachsen, maar ook omdat de bodem in Nederland meer lijkt op de onze en we intussen veel ervaring met deze bodem hebben.”

ERVARING

“Want een groot deel van onze groei danken we aan het feit, dat we veel ervaring hebben met weidehekwerk en dat we die kennis voortdurend delen met onze klanten. We zijn 25 jaar geleden begonnen als boeren, die andere boeren gingen helpen met hun afrasteringen en we hebben alle kneepjes van het vak zelf met vallen en opstaan geleerd. Al die kennis zetten we in, om onze klanten ook succesvol te maken. En bijna al die kennis is ook één-op-één op Nederland overdraagbaar.”



ANGST

“Hekwerkers die weinig ervaring met weidehekwerk of wildgaas hebben, lopen vaak met een grote boog om de aanvragen heen,” gaat Holm verder. “Ze weten niet hoe je het moet zetten, niet hoe je het moet calculeren en waar het materiaal te koop is. Of ze denken dat er te weinig marge mee te maken valt. Ze sturen hun klanten naar de lokale Boerenbond of erger nog – naar een concurrent. En dat is zonde, want de basisprincipes zijn bij weidehekwerk precies hetzelfde als bij gewoon hekwerk. Je slaat de palen in de grond, je maakt er gaas tegenaan en je hek is klaar. En als je het eenmaal een beetje snel kunt zetten, zijn de marges heel interessant.”

SERVICE

“Je moet alleen even weten hoe het gaat – en daar zijn wij voor,” zegt Holm. “We geven niet alleen uitgebreid advies over welk type gaas je het beste in kunt zetten, maar helpen ook bij het calculeren en vervolgens het verkopen van de opdracht. Als je het niet zelf kunt of wilt monteren, kan een ploeg van ons dat komen doen. Als dealer blijf jij daarbij de contactpersoon voor de klant. Of we sturen een monteur van ons een paar dagen met jouw monteurs op pad, zodat die ook leren hoe het gaat. Dat is onze grote kracht, we zijn daar hier in Noord-Duitsland heel succesvol mee. De meeste hekwerkers maken bij hun eerste project al winst.”





PROGRAMMA

Het programma van Highland Stall und Weide is heel breed, het gaat van simpele rolletjes kippengaas tot complete stalinrichtingen. *“Maar de hoofdmoot is het hekwerk,”* zegt Holm. *“We hebben alle soorten draad en gaas, alle soorten houten palen, weidepoorten, elektrohekwerk en al het gereedschap dat je nodig hebt om al dat materiaal snel te kunnen zetten. We hebben al dat materiaal op voorraad en je kunt het per project en direct op het werk bestellen, er zijn geen minimum-hoeveelheden.”*

TEAM

Het Nederlandse team bestaat uit Johanna Hancken en Eric Nijpels. De eerste is Duitse, maar ging naar de agrarische hogeschool in Dronten en werkte twee jaar in Nederland, waar ze de taal vloeiend leerde spreken. De tweede is een Nederlander, die vier jaar voor Zaunteam in Duitsland werkte en daar onder andere veel ervaring opdeed met agrarisch hekwerk. Samen willen ze Highland in Nederland net zo succesvol maken als in Noord-Duitsland. *“We hebben een aparte folder gemaakt met het materiaal waarvan we denken dat het voor Nederland het beste geschikt is,”* zegt Hancken. *“Samen met al het advies en onze – bijna vriendschappelijke – cultuur van samenwerken hebben we de Nederlandse hekwerkers een leuk pakket te bieden.”* *“Bovendien zijn we ambitieus en zijn de lijnen in het bedrijf kort,”* vult Nijpels aan. *“Als blijkt dat iets beter anders kan of moet, kunnen we snel aanpassingen doorvoeren. We hebben er echt zin in.”* ■







ivia Graf is niet alleen
hekwerker, maar ook fotograaf.
Steeds als haar jongens een
project opleveren, rijdt ze erheen en maakt
de mooiste hekwerkfoto's. Dit is er één van.

Strengere wetgeving teruggaverrecht nu nog strenger

De Europese wetgeving die bepaalt dat consumenten bij aankoop op afstand altijd het recht hebben om binnen 14 dagen van hun aankoop af te zien, is nog strenger geworden. Dat wil zeggen, de wetgeving is niet veranderd, maar dankzij een uitspraak van het Europese Hof in Luxemburg komt de klant er vanaf nu nog makkelijker onderuit om zijn rekening te betalen.

Om eerst even de bestaande wetgeving over teruggaverrecht samen te vatten: Sinds 2014 hebben consumenten in de hele EU bij aankoop op afstand het recht om binnen 14 dagen van hun aankoop af te zien. De wetgeving die dat regelt, werd bedacht omdat je bij aankoop van iets op het grote boze internet het product niet van tevoren kunt bekijken en dus moeilijker kunt beoordelen of je het wel wilt hebben. Met de wetgeving wordt voorkomen dat webshops je een product leveren dat er lang niet zo mooi uitziet als op het plaatje.

De wet geldt bij levering aan consumenten, bij verkoop 'buiten de verkooppriimte'. Ofwel: als de klant iets koopt in de winkel, kan hij zien wat hij koopt en heeft hij pech, als hij er later vanaf wil. Buiten de winkel wordt de klant extra beschermd. Maar 'buiten de verkooppriimte' is een ruim begrip en gaat dus niet alleen over bestellingen in de webshop. De wet geldt ook voor bestellingen per telefoon, e-mail, aan de deur of op het project.

Deze wetgeving op zichzelf is voor iedere hekwerker natuurlijk sowieso al een nachtmerrie. Want zelfs als we het alleen over voorraadmateriaal hebben, dat je niet speciaal op maat hebt laten maken, betekent het dat de klant een hek kan bestellen, om vervolgens, als het klaar is, te zeggen: "Ik hoef het toch niet. Neem het maar weer mee."





Als een klant van de aankoop afziet, geldt dat de hele zaak teruggedraaid wordt. Bij aankoop van een product in een webshop is dat simpel. De klant stuurt een niet goed passende spijkerbroek terug naar Zalando en Zalando stort het geld terug. Maar bij een hek, dat al in de grond staat, gaat dat natuurlijk niet. Dat moet eerst weer gedemonteerd worden.

Als je alles volgens de regels doet, heb je wel recht op compensatie voor de geleverde montagediensten, tot het moment waarop de bestelling herroepen werd. Maar het materiaal, waarvan je de palen en de beugels niet meer als nieuw kunt verkopen, hoeft de klant niet te betalen. Ook niet een beetje.

Waarbij er wel een bepaling is die stelt dat een leverancier recht heeft op compensatie voor waardeverlies van een product, als de klant dat waardeverlies veroorzaakt heeft door oneigenlijk gebruik. Dus als de spijkerbroek met wat kreukels retour gaat naar Zalando, is dat Zalando's

probleem, want de klant moest de broek aanpassen om te kunnen bepalen of hij hem wil hebben. Maar komt de spijkerbroek terug vol vlekken en scheuren, dan moet de klant Zalando daarvoor compenseren. Maar probeer maar eens aan te tonen bij een rechter, dat het teruggeliverde materiaal van je hek door oneigenlijk gebruik van de klant minder waard geworden is.

Goed, tot zover de basis van het wettelijke teruggaverecht. Die is op zichzelf al erg genoeg, maar daarmee zijn we er niet. Je bent namelijk niet alleen verplicht om een consument zijn aankoop ongedaan te maken, als hij daarom vraagt, maar ook om hem van te voren over zijn rechten te informeren.

Want de termijn van 14 dagen geldt niet vanaf de datum waarop de klant bestelt of waarop je levert, maar vanaf de datum waarop hij over zijn teruggaverecht geïnformeerd is. Als je je klant vergeet te informeren, wordt de termijn automatisch met een jaar (!) verlengd.



De gedachte daarachter is dat een leverancier zo niet kan weggelaten met het 'vergeten' te informeren van zijn klant, omdat hij geen zin heeft om materiaal terug te nemen.

Het betekent dat een klant, die je niet over zijn teruggaverecht geïnformeerd had, zelfs als hij zijn rekening al betaald heeft, na een jaar nog steeds de verkoop terug kan draaien. En nu komt de uitspraak van het Europese Hof: Als je een klant niet over zijn teruggaverecht geïnformeerd hebt, vervalt daarbij je recht op compensatie voor geleverde (montage)diensten volledig. Oftewel: het hele aankoopbedrag moet terug naar de klant¹.

In de zaak, waarover het Hof uitspraak deed, ging het om een elektricien uit Essen, Duitsland, die voor een klant alle elektra in diens huis vernieuwd had. De opdracht daartoe had hij mondeling in oktober 2020 gekregen, buiten de verkoopprijs.

¹) Als je geïnteresseerd bent in de uitspraak van het Europese Hof, kun je googelen op dossiernummer C-97/22. De uitspraak staat in bijna alle Europese talen online.

In december van dat jaar was het werk klaar en stuurde de elektricien zijn factuur. De klant betaalde die factuur niet, maar beriep zich op zijn recht tot ontbinding van de koopovereenkomst. De elektricien stapte naar de rechter, maar verloor. Eerst voor het Duitse Landgericht in Essen en toen voor het Europese Hof. De klant hoefde geen stuiver te betalen.

Uit het vonnis blijkt niet, of de elektricien dan in ieder geval het koperdraad en de stopcontacten die hij geleverd heeft, wel teruggekregen heeft. Dat had interessant geweest om te weten.

Als je je tegen klanten in wilt decken, die daadwerkelijk van hun teruggaverecht gebruik maken, zijn er wel dingen die je kunt doen. Er zijn allerlei uitzonderingen op de wet, anders zouden er geen snel bedervende levensmiddelen en loterij-loten meer verkocht kunnen worden.



Je kunt je klant bijvoorbeeld een verklaring laten tekenen, waarin hij bevestigt te snappen dat het bij deze bestelling om een maatwerkproduct gaat en dat het teruggaverecht daarom niet geldt. En als je op safe wilt spelen, kun je natuurlijk altijd pas tenminste 14 dagen na het informeren van je klant met het uitvoeren van de order beginnen.

Hoe dan ook is de zaak een wijze les. Als je aan consumenten levert, vergeet dan niet om hen over hun recht op teruggave te informeren – en laat hen bevestigen dat ze het gelezen hebben – als ze buiten jouw kantoor of showroom bestellen, anders kan het dus zomaar zijn dat je op alle kosten blijft zitten. ■

Disclaimer: Dit artikel is een nieuwsbericht, geen juridisch advies. Europese wetgeving en uitspraken van het Europese Hof worden in ieder EU-land anders in de bestaande, nationale wetgeving geïmplementeerd en geïnterpreteerd. Informeer je bij juridisch adviseurs in je eigen land over de lokale en nationale wetgeving om te weten welke rechten en plichten je hebt. Wellicht kun je bij je lokale Kamer van Koophandel terecht voor voorbeeldteksten, die je in je offertes en orderbevestigingen kunt opnemen.

Oproep: Heb je ervaring met klanten, die van hun teruggaverecht gebruik wilden maken? We zijn erg benieuwd naar je verhaal.

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

NL +31 (0) 30 291 98 47

enquiries@ddtechglobal.co.uk

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



DÉ GROOTHANDEL MET DE SNELSTE LEVERING IN

HEKWERK ONDERDELEN & TOEGANGSTECHNIEK



Exclusief verdeler van



GERAN[®]

Het beursseizoen is begonnen



Eens in de twee jaar zitten een aantal beurzen die interessant zijn voor onze branche, mooi in een rijtje achter elkaar – en dat betekent dat er weer een heel beursseizoen voor de deur staat. Hier op de redactie zijn we een groot fan van beurzen. Je komt er nieuwe producten tegen, waarmee je je kunt onderscheiden van je concullega's. Je maakt er nieuwe contacten en je doet ideeën op.

Eigenlijk is het seizoen al begonnen: in Engeland vond eind september de International Security Expo in London plaats, een beurs waar je – naast allerlei andere vormen van beveiliging – vooral high security hekwerk tegenkomt. In oktober was er – ook in Engeland – de Fencex, een eendaagse beurs die al meer dan 20 jaar de markt bij elkaar brengt in Stoneleigh Park,

een evenementencentrum een eindje buiten Coventry in de West Midlands. In Nederland trapt Geran het seizoen in september af met de eerste editie van de Geran Vakdagen, een kruising tussen een inhouse-expo en een open dag.

De eerstvolgende beurs op de kalender is de Paysalia in Lyon, begin december. Dat is een Franse beurs voor landschapsbouw (paysage = landschap), maar we kunnen hekwerkers uit heel Europa aanraden om er heen te gaan.

Tijdens de laatste edities waren er meer dan 100 stands van leveranciers uit de hekwerkbranche en omdat de Franse markt van alle Europese markten het meest design-georiënteerd is, vind je er een groot aantal nieuwe modellen hekken en poorten.

In januari volgt de Fens & Fits in Istanbul. Die beurs richt zich op hekwerk en materiaal voor sportparken en is onderdeel van Atrax, een beurs voor attractieparken. Onder die Atrax-paraplu zijn er tegelijk in andere hallen ook nog de beurzen Premo (voor landschapsbouw), Aquafun (voor zwembaden, spa's en wellness) en Vendist (voor verkoop-automaten). Hoewel Istanbul voor de meeste van onze lezers erg ver weg is, houden we deze beurs toch goed in de gaten, want de Turkse productiesector groeit hard. Bovendien maakt de strategische ligging van Istanbul dat er exposanten en bezoekers uit Europa, Afrika, het Midden Oosten en Azië op af komen, waarmee er kansen liggen om contacten in nieuwe markten op te doen.

Ook in januari vindt de Intersec plaats in Dubai, een beurs voor beveiliging. Je vindt er drones, camerabewaking, alarmsystemen, personenbeveiliging en ook hekwerk. Dubai is nog iets verder weg dan Istanbul, maar ook hier maakt de strategische ligging dat er exposanten en bezoekers uit alle windstreken op af komen. Wie alle internationale beurzen wil bezoeken, kan na de Intersec meteen doorvliegen naar Nashville, Tennessee, want daar wordt dit jaar de Fencetech gehouden. Fencetech is met tegen de 300 stands de grootste beurs ter wereld op hekwerkgebied – maar richt zich alleen op de Amerikaanse markt. Evengoed kun je er veel ideeën opdoen.

In februari tenslotte hebben we ook nog de R+T in Stuttgart. R+T staat voor Rolladen en Tore, het is een beurs voor rolluiken, deuren en poorten en zonnewering. De R+T wordt maar eens per 3 jaar gehouden en de editie van 2021 viel uit door Corona, dus de komende beurs is de eerste editie in 6 jaar. Voor hekwerkers kan de beurs interessant zijn omdat bijna alle Europese aandrijvingenproducenten er een stand hebben, naast nog wat producenten van intercoms, poortcomponenten en andere accessoires.

Zelf proberen we ook op zoveel mogelijk van de genoemde beurzen aanwezig te zijn, dus misschien komen we je wel tegen. ■



Aankomende evenementen

In dit overzicht vind je alle beurzen en evenementen waarvan wij denken dat ze voor (een deel van de) hekkwerkers 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.



EVENEMENT	START	EIND	LOCATIE	BRANCHE
Saie Bari	19.10.2023	21.10.2023	Bari	Building & Construction
Paysalia	05.12.2023	07.12.2023	Lyon	Landscaping & Fencing
Fens & Fits	11.01.2024	13.01.2024	Istanbul	Fencing & Sport Pitches
Intersec	16.01.2024	18.01.2024	Dubai	Security
Fence Tech	24.01.2024	26.01.2024	Nashville	Fencing
Budma	30.01.2024	02.02.2024	Poznań	Building & Construction
Batibouw	17.02.2024	25.02.2024	Brussels	Building & Construction
R+T	19.02.2024	23.02.2024	Stuttgart	Shutters, Doors & Gates

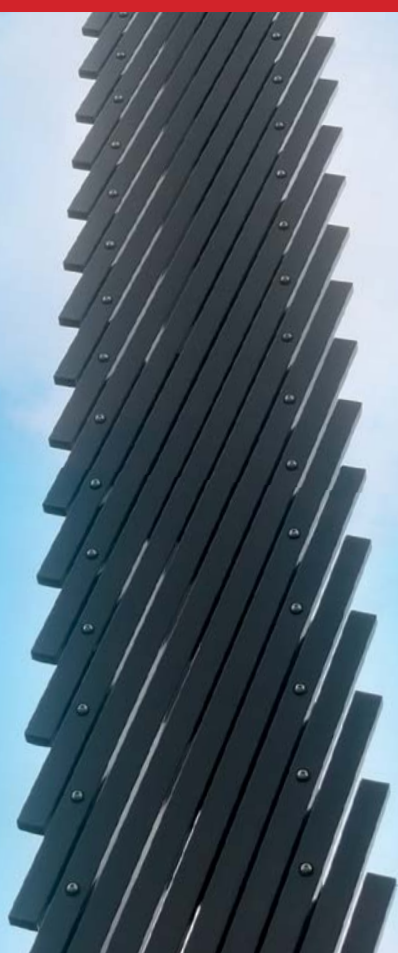
Als je een evenement mist in het overzicht, of als je zelf een evenement organiseert dat open is voor alle hekkwerkers, laat het dan vooral weten via team@fencingtimes.com of +31 85 2088447.

THE ONLY WAY IS UP



Dealer worden?
Bel +31 6 21226628 of
mail naar info@sesampoort.nl.

Sesampoort BV
Banmolen 6,
5768 ET Meijel, Nederland



10 Redenen voor een Sesampoort

1 Ruimtebesparend
Geen ruimte nodig voor een draaiende of schuivende vleugel.

2 Stil
Hydraulische aandrijving, dus geen geratel van een tandlat.

3 Helemaal dicht
Geen grondspeling nodig, dus dicht tot aan de bodem.

4 Ook op talud
De lengte van de verticale spijlen kan worden aangepast aan de ondergrond.

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

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

7 Veilig
Beveiligd met infraroodgordijn of laserscanners. Voldoet aan alle Europese normen en regels.

8 Hoge kwaliteit
Gebouwd op de koude temperaturen en hoge wind- en sneeuwlasten van het Scandinavisch klimaat

9 Plug & Play
Wordt voorgemonteerd en stekkerklaar geleverd.

10 Opvallend
Verkoop je klant een poort die zijn buurman niet heeft.

DEFENCE LINE ONE BIS FOUR

VEILIGHEIDSCATEGORIE SR1 TOT SR4

GETEST EN GECERTIFICEERD VOLGENS LPBC LPS-1175

WIJ ZIJN JE PARTNER
VOOR HIGH SECURITY
HEKWERK

Bij onze systemen gaat het om constructies, die zelfs de meest agressieve aanvallen tot meer dan 10 minuten standhouden

WE HOLD THE LINE
www.tsk-weholdtheline.de



TKA
Tillmann & Schroyen GmbH & Co. KG

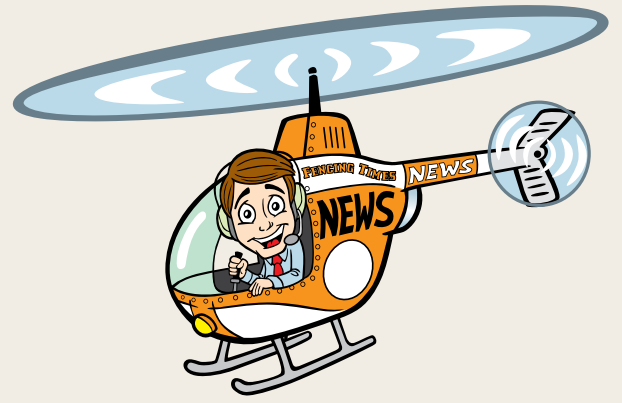
CAPRA
FLEXIBLE PROTECTION

Specksloh 6
59757 Arnsberg / Germany

Tel.: +49 2932 894 86-0
Fax: +49 2932 894 86-29

Mail: info@tka-metall.de
Web: www.tka-metall.de

FENCES IN THE NEWS



18 OKTOBER 2023

Geschiedenisleraar ontdekt hek ouder dan zijn land



Robert Parks, een gepensioneerde geschiedenisleraar uit Corpus Christi in het Zuiden van Texas, was al zijn hele leven gefascineerd door een sierpoort van gesmeed gietijzeren aan de oprit van een villa. Kort geleden ontdekte hij dat die sierpoort al in 1750 geproduceerd was en schreef er een column over voor de lokale krant. “Moet je nagaan, 1750! Dat is 26 jaar vóór het ondertekenen van

de Declaration of Independence,” berichtte hij enthousiast. Toen we het lasen, wilden we meteen allemaal grappige opmerkingen maken over Amerikaanse cultuurbarbaren, die zelf geen fatsoenlijke geschiedenis hebben en alles wat ouder is dan 200 jaar ‘amazing’ vinden – maar we zouden deze geschiedenisleraar er onrecht mee aandoen. Een poort uit gesmeed gietijzer uit het jaar 1750 is namelijk ook

voor Europese begrippen best wel bijzonder. Want hoewel het gebruik van ijzererts als grondstof op zich al van voor de jaartelling dateert, kwam gietijzer in het Westen pas vanaf ongeveer 1400 in gebruik. De Fransen en de Engelsen maakten er kanonnen van, voor hun schepen. Maar pas vanaf 1700 konden ze er stevige profielen van maken, die ook in de bouw en in de constructie gebruikt konden worden. Zo

werd bijvoorbeeld de eerste ijzeren brug ter wereld, The Iron Bridge in het gelijknamige Engelse plaatsje Ironbridge, pas geopend in 1779. De poort van gegoten smeedijzer uit dit verhaal werd dus al gemaakt in 1750, door de Imden Iron Works of New Orleans. Hij is nog steeds in gebruik. Als je ook ergens een oude poort weet te staan: meldt het gerust! ■

Man hangt meisje aan hek en smeert hem



Niet het meisje en niet het hek uit het verhaal.

In Jockgrim, een dorpje in de buurt van Karlsruhe, is de Polizei op zoek naar een man van rond de 60, die een meisje van 6 ophing aan haar eigen hek. Eh, wat? Ja, je leest het goed. De man tilde het meisje, dat in haar eigen tuin aan het spelen was, van achteren op en hing haar met haar jurk op aan het hek rond die eigen tuin. Toen liep hij weg. Normaal als we een dusdanig absurd nieuwsbericht lezen, koesteren we altijd enige argwaan. Jonge kinderen verzinnen de meest fantastische verhalen, als ze over

een hek zijn geklommen en bang zijn voor commentaar op een scheur in hun kleding. Maar in dit geval werd het verhaal van het meisje bevestigd door beelden van bewakingscamera's. De man wandelt samen met een vrouw door de straat, als hij vanuit het niets het meisje beetpakt, haar aan het hek hangt en doorloopt. Het meisje kon zichzelf gelukkig bevrijden. Ze raakte bij het voorval niet gewond. Om het even in hekwerktermen te duiden: hier heeft duidelijk iemand een draadje los. ■

Herten verdwenen door komst van hek



In Mississauga, een voorstad van Toronto in Canada, zijn vijf hertenkalveren spoorloos verdwenen door de komst van een wildgaas-hek. Tenminste, dat beweert een bezorgde bewoonster van het natuurgebied waar die kalveren vorig jaar nog gezien waren. In de vorige zomer is namelijk op verschillende plaatsen in het beschermde natuurgebied een hek geplaatst, om te voorkomen dat nieuw geplante boompjes en struiken vertrapt zouden worden. De bewoonster, die (geheel toevallig)

Karen heet, beweert nu dat de kalveren door het nieuwe hek niet konden vluchten, toen ze werden aangevallen door coyotes. Ze eist dat de hekken worden weggehaald, omdat die de hertenpopulatie zouden bedriegen. Volgens de beheerder van het gebied, de Credit Valley Conservation Authority (CVC), is er helemaal geen bewijs voor de beweringen van de vrouw. Of de vijf kalveren wel of niet door coyotes zijn opgegeten, staat helemaal niet vast en als het al gebeurd zou zijn, heeft het geen effect gehad op de hertenpopulatie, want die is nog ongeveer even groot als vorig jaar. Evengoed startte de bewoonster een petitie om de nieuwe wildgaas-hekken weer te verwijderen. Ze haalde 220 handtekeningen op, waar de CVC vervolgens niets mee deed. De beheerder belooft wel de situatie in de gaten te zullen houden. ■



KAREN

Karen is een term die wordt gebruikt voor een vrouw die zich disproportioneel bevoorrecht of veeleisend gedraagt. De term wordt tevens gebruikt voor vrouwen die zelf problemen zoeken door zich eerst bemoeizuchtig te gedragen – of niet krijgen wat ze willen – om dan vervolgens naar een

leidinggevende te vragen of de politie te bellen, zonder gegronde redenen. Karen is het stereotype van een bevooroordeelde, schreeuwerige, bemoeizuchtige en onuitstaanbare vrouw van middelbare leeftijd – vaak gezien met een gezet postuur en kort kapsel.

Grappig verhaal over een hek gelezen? Tip ons via team@fencingtimes.com



Ouder stel ontsnapt aan de dood als hekwerkpaneel van vrachtwagen valt

In Poulton-le-Fylde, een dorpje in de buurt van de Engelse badplaats Blackpool, ontsnapte volgens de lokale sensatiepers in juni een ouder koppel aan de dood, toen een hekwerkpaneel van een pick-up viel, die voor hen reed. En als de sensatiepers schrijft, dat iemand aan de dood ontsnapt, dan weet je het wel: dan heeft waarschijnlijk hun auto een krasje. Goed, in dit geval was het iets meer dan een krasje. Het paneel viel van de pick-up op de motorkap van de Vauxhall (dat is een Engelse Opel) Meriva van het stel, die een deukje opliep, maar stuiterde daarna tegen de voorruit, die barstte. Het oudere stel zat onder de glassplinters en was erg geschrokken, maar niet (zelfs niet een beetje) gewond. De chauffeur van de pick-up

stopte een eindje verderop, maar had na een tijdje geen zin meer om te wachten en reed door. Het koppel, dat volgens het bericht op advies van de politie in de auto bleef zitten omdat het op de drukke weg te gevaarlijk zou zijn om uit te stappen, kon het kenteken op die afstand niet lezen en huilt nu de krant vol dat het de schade niet op de hekwerker kan verhalen.

Maar dat laatste is natuurlijk grote onzin. Want wie er ook schuld heeft aan dit ongeval – het is in ieder geval niet de hekwerker in de pick-up. Dat weten we zeker, want hekwerkmonteurs maken namelijk altijd hun lading supergoed vast. Echt waar. Dat lading los zou komen omdat een hekwerkmonteur die niet goed heeft vastgezet, is gewoonweg

onmogelijk. Wat wel kan – en zelfs waarschijnlijk is – is dat de spanband onderweg kapot is gegaan. Dat gebeurt namelijk wel eens. Of de leverancier van de panelen heeft te weinig of te lichte banden gebruikt om de panelen aan elkaar te bundelen. Dat kan ook. Waarschijnlijk is de fabrikant van de spanbanden of de fabrikant van de hekwerkpanelen dus schuldig aan dit ongeluk. Wat ook kan, is dat de spanband is losgetrild, omdat er teveel kuilen in de weg zaten. In dat geval is de wegbeheerder de schuldige. En sowieso hield dat stel met die Meriva natuurlijk gewoon veel te weinig afstand. Iedereen weet, dat je afstand moet houden in het verkeer. Als je achter een auto met lading rijdt, moet je nog meer afstand houden dan

anders, dat weet ook iedereen. Er kan – volledig buiten de schuld van de chauffeur – altijd iets gebeuren waardoor die lading los komt. Dus misschien is het ook wel gewoon de eigen schuld van de Meriva-chauffeur. En het is natuurlijk ook niet meer dan logisch, dat die hekwerker doorreed. Tijd is geld en als er hekken de grond in moeten, dan gaat een hekwerker niet staan niksen langs de kant van een drukke weg. Zeker als er niemand gewond is. Het is nog netjes van hem, dat hij eerst even heeft staan wachten, of er iemand uit de auto kwam.

Evengoed wensen we het oudere koppel een spoedig herstel van hun traumatische ervaring en hopen we voor hen dat hun Meriva voor niet al te veel geld gemaakt kon worden. ■

**WE ARE
HIRING!**

HEKWERKREDACTEUR

DE BAAN

Je gaat actief op zoek naar informatie, die interessant is voor hekwerkers. Je belt met producenten, groothandelaren, beursorganisatoren en brancheverenigingen. Je struint hun websites af, je volgt hen op social media en je zoekt hen op op beurzen en andere evenementen en vraagt hen naar alle ontwikkelingen in hun bedrijf of organisatie. Vervolgens filter je deze informatie op nieuwswaarde en schrijf je er een artikel over – of je levert de informatie aan bij een copywriter.

ONS AANBOD

- Goed salaris
- Regelmatig leuke uitstapjes naar beurzen, open dagen en jubileumsfeestjes
- Werken in het leukste team van de hekwerkbranche (vinden wij)
- Groeimogelijkheid naar Country Manager met verantwoording voor de inhoud van één of meerdere edities

FULLTIME BAAN

Als je interesse hebt, bel dan met Rembrandt via +49 173 6038627. Als je vragen hebt of eerst alleen vrijblijvend wilt brainstormen of deze baan iets voor je is, kan dat natuurlijk ook.

JOUW PERSOON

- Je hebt een bloeiende passie voor hekwerk. Je bent ooit de branche ingerold en wilt er nooit meer weg
- Je kent de cultuur van de bouwplaats en de mentaliteit van de hekwerkmonteurs
- Je hebt oog voor detail, kunt nauwgezet werken en vind het leuk om je in een onderwerp te verdiepen
- Je spreekt in ieder geval Duits en Engels. Andere talen als Frans, Italiaans, Pools en Nederlands zijn een pré
- Bij voorkeur kan je goed schrijven of vind je het leuk om dit te leren, maar dat is geen harde eis
- Je bent zeer communicatief, makkelijk in de omgang, jong van geest, een tikje rebels en vooral niet woke

