

MAXIMALE INTERACTIE MOTOR VOOR METAALSECTOR

'ONTMOETEN' OP ALLE NIVEAUS RODE DRAAD OP VIJFDE METAPRO

De vijfde editie van Metapro – van 13 tot en met 16 februari 2008 in Brussels Expo – kondigt zich aan als 'het totaalplatform' voor de metaalverwerkende nijverheid in ons land. De '100% Integrated' vakbeurs stapt in op alle niveaus binnen de metaalsector: machinetechnologie en gereedschappen, Factory & Industrial Automation, Subcontracting Centers en Onderzoek & Ontwikkeling. Organisator Expo Advice en Agoria zetten hun schouders onder deze lustrumeditie.

Door Christophe Delacourt



Van links naar rechts: Ir. Marc Herman, Advisor Mechanical and Mechatronical Engineering Agoria; Karl D'haveloose, organisator Metapro en Peter Van Cauwenberghe, projectmanager Expo Advice

RECENTE ONTWIKKELINGEN

Ir. Marc Herman, Advisor Mechanical and Mechatronical Engineering Agoria, over de recente ontwikkelingen op de machinemarkt: "De vooruitzichten zijn een lichte groei, met ongeveer 2,5%. De goedkope dollar speelt ons parten. Het feit dat onze machines verkocht worden in euro's, heeft een negatieve impact op onze export buiten Europa. Wat prijsconcurrentie betreft, is vooral Turkije een probleem. De fabrikanten ontvangen er namelijk subsidies voor het exporteren van hun machines, wat maakt dat ze deze tot 30% goedkoper kunnen aanbieden. Het prijsverschil zit niet in de kwaliteit, wel in de subsidies en de lage lonen. De Turkse overheid heeft zich ook geëngageerd er strenger op toe te zien dat bedrijven hun btw-plicht naleven.

Anderzijds vormt ook China een probleem omdat de overheid er recent een belasting invoerde op het importeren van machines. Machines uit het Aziatische continent zijn vaak een stuk goedkoper dan de Europese. Soms krijgen we klachten binnen over bepaalde Aziatische machinemerken. Vaak betreft het machines van bedenkelijke kwaliteit die voorzien worden van een CE-label en geëxporteerd worden naar Europa. Binnen de Europese Commissie bestaat nog geen afdoende controleprocedure. Wel worden binnen de CECIMO (Europese commissie van gereedschapsmachinefabrikanten) diverse initiatieven ontplooid.

'PROLIMA' bijvoorbeeld is een Europees project waarin ook Agoria en Sirris participeren. Bedoeling is een algemene methodologie te ontwikkelen waarbij de total life cycle cost van een machine wordt berekend. Grote verschillen op het vlak van energieverbruik, kwaliteit van componenten ... kunnen namelijk voor verrassingen zorgen. Sommige bedrijven zijn zich nog onvoldoende bewust van het feit dat - buiten de aankoop prijs - tal van andere factoren meespelen om het totale kostenplaatje van een machine te berekenen. Een ander aandachtspunt is dat kleinere kmo's die juist in time produceren en machines van diverse merken hebben, vaak niet als 'prioritair' worden behandeld door de fabrikanten."

MARKTCONFORM, AFGELIJND AANBOD

Karl D'haveloose, gedelegeerd bestuurder Expo Advice en organisator Metapro: "Samen met Agoria zijn we erin geslaagd de sector opnieuw op één lijn te krijgen. De beurs is in zijn huidige vorm vrij representatief voor onze metaalsector. Deze wil zich dan ook profileren als hét totaalplatform op alle niveaus binnen de metaalverwerkende nijverheid, en dit zowel voor decision makers als operatoren. Op topbeurzen als EMO en Euro-BLECH worden prototypes gelanceerd die pas nadien volop gecommercialiseerd worden op nationale en euroregionale vakbeurzen. We willen alle groeipolen in de metaalsector maximaal aan bod

laten komen. Lassen bijvoorbeeld is sterk gelinkt aan plaatbewerking. Op Metapro komen minder lasoperatoren, omwille van het kleinere aanbod handlas machines. Staf- en directieleden echter, die grotere processen beheren, zoeken naar las- en plaatbewerkings-technologie. Dit zorgt voor een bescheiden opkomst van 'lasexposanten' die net dat cliënteel beogen. De combinatie van plaatbewerking en lassen op eenzelfde locatie spreekt bezoekers nu eenmaal aan. Dit geldt in mindere mate ook voor oppervlaktebehandeling."

Retrofit zit in de lift

Marc Herman: "Retrofit is op korte termijn vaak de voorbode van een nieuwe investering die meer oplevert dan de som van een geretrofitte en een nieuwe machine. Het verhaal van de retrofit en tweedehandsmachinemarkt is vooral een kwestie van structuur en organisatie van de sector in al zijn geledingen. Samen als één geheel naar buiten treden werkt." Op de vorige editie werden alle toeleveringsbedrijven in hal 3 samengebracht. Die ligging van het Subcontracting Village was ietwat ongelukkig om veel bezoekers te genereren. Op basis van de bezoekerskwaliteit was er voldoende basis en goodwill om verder te bouwen. Samen met de toeleveranciers werden daarom 'Subcontracting Centers' per themahall ingeplant. Karl D'haveloose: "Toelevering is op zich moeilijk te 'vermarkten'. Buiten een demo met een flatscreen en het uitpakken met enkele stukken, is het vaak moeilijk om als

toeleveringsbedrijf op een vakbeurs in de kijker te lopen. In eerste instantie moet een toeleverancier bezoekers op zijn stand zien te krijgen die hij nadien in zijn bedrijf zelf – zijn 'showroom' – kan uitnodigen. Daarom krijgen subcontractors nu een prominente plaats, centraal in de respectievelijke themahallen. Op die manier ontstaat er een grotere interactie tussen fabrikanten en toeleveranciers. De 'afstand' verdwijnt, letterlijk en figuurlijk."

EEN VAKBEURS IS GEEN CONGRES

"Een vakbeurs moet constant evolueren en beantwoorden aan de belangrijkste uitdagingen van de sector", aldus Marc Herman. "Onze ervaring wijst uit dat een beurspubliek niet echt om seminars vraagt. Ditmaal kiezen we - voor wie dat wenst - voor de formule van begeleide bezoeken door Sirris mensen. Zo pakken we onder meer uit met een ontbijtsessie voor de top 100 van metaalbedrijven in ons land. We nodigen hen uit voor een breed forum over de belangrijkste uitdagingen en technologische ontwikkelingen binnen de sector, gecombineerd met een begeleid bezoek aan de beurs. Niet alleen onder de exposanten, ook onder de bezoekers zijn er heel wat Agoria en Sirris leden. Onze toegevoegde waarde zit precies in dat netwerken en met elkaar in contact brengen van mensen uit diverse markten en niches. Uitwisselen van ervaringen doet nieuwe ideeën ontstaan." □