

FENCING TIMES

België & Nederland

2025, Nummer 30

Gekeurde
automatische poorten
van Ter Schuur

Elka
presenteert
EntryTower



Effenso lanceert
gerecycleerde
vlechtbanden

rembrandt@fencingtimes.com
✉

Praat je met je klanten over geld?



Ken je dat, dat je eindelijk die ontzettend mooie klus hebt binnengehaald, waar je zo lang en zo hard voor gewerkt hebt? Zo'n klus die je omzet meteen met 20 procent doet stijgen, met een dikke marge, die ervoor zorgt dat dit jaar meteen je beste jaar ooit wordt? Zo'n klus waardoor je meteen denkt: *"Wow, nu kan ik eindelijk die extra collega inhuren, die we al zo lang nodig hebben. En misschien blijft er dan nog wel geld over voor die dikke Porsche waar ik al een paar jaar van droomde."*

Zo'n klus, waarvoor je meteen een orderbevestiging stuurde, zodat de klant zich niet zou bedenken? Met rechts onderaan een bedrag waarvan je nog steeds niet kunt geloven dat het echt is? Dat je enthousiast aan het werk toog om alles te regelen, zodat deze klus op rolletjes zou lopen? Zodat je alle

beloofde levertijden haalt, zodat er niets beschadigd raakt tijdens het transport of de montage?

Zo'n klus, waarvan de oplevering ook nog redelijk soepeltjes gaat. Waar de klant in zijn nopjes is met je werk, niet zeurt over krassen of hoekpalen die te ver naar buiten staan en binnen 10 minuten voor akkoord tekent? Zo'n klus, die je op de terugweg van de oplevering even langs de Porsche-dealer doet rijden, om alvast even de nieuwe 911 van dichtbij te bekijken?

En dat je dan 's middags op de zaak komt, en meteen met een blij gevoel de factuur de deur uit stuurt. En dat je in de weken erna iedere ochtend op Youtube een paar video's over de 911 kijkt? Over een rode 911 Carrera 4S op de Stelvio-pass. Over een gele 911 Carrera 4 GTS Cabriolet op Highway 101 in Californië, mooi gefilmd met een drone.

En dat je dan iedere middag even inlogt bij de bank, om te kijken of de klant al betaald heeft? Maar dat het geld alsmaar niet binnenkomt? Niet binnen de afgesproken betalingstermijn. En ook niet in de week daarna?

En dat je je dan na twee weken een beetje zorgen begint te maken, en je plannen over die nieuwe Porsche toch maar weer langzaam steeds een stukje verder de ijskast in schuift? En dat je na zes weken, als je inmiddels alle inkomende facturen voor deze grote klus betaald hebt en je bankrekening zo goed als leeg is, het geld er nog steeds niet is?

Ken je dat? Dat je je dan, als je opbelt en eens voorzichtig navraagt, te horen krijgt dat dit bedrijf altijd met 150 dagen einde maand betaalt? Ofwel dan, als jij al technisch failliet bent? Ken je dat?

MORAAL

Er is in de laatste jaren op gebied van betalingsmoraal heel veel verbeterd. In heel Europa wordt sneller betaald dan vroeger, maar er zijn nog wel grote verschillen tussen de landen onderling. Nederland, Polen en Zwitserland blinken uit in alle statistieken die we konden vinden, daar krijg je je geld het vaakst binnen de afgesproken termijn. België, Duitsland en Oostenrijk zitten rond het Europese gemiddelde, Frankrijk en Groot-Brittannië zitten daar ver onder en Italië bungelt ergens achteraan.



Langzame betalers zijn er in alle soorten en maten. De particulieren betalen nog het snelst. Grote bedrijven zijn over het algemeen langzamer dan de kleine. Je zou zeggen dat overheden zich altijd keurig aan de afgesproken termijnen houden, maar dat is niet zo. Als je privé niet op tijd bent met je gemeentebelastingen dan heb je binnen drie dagen een deurwaarder op de stoep staan, maar als jij geld van de gemeente te krijgen hebt kun je er in veel landen zomaar 90 dagen op moeten wachten.

Bij bedrijven hebben de langzame betalingstermijnen verschillende redenen. Soms willen ze wel betalen, maar kunnen ze het niet, omdat ze zelf klanten hebben die langzaam betalen. Dat is tenminste nog een reden, waar je een beetje begrip voor kunt opbrengen.

Er zijn ook bedrijven die langzaam betalen, omdat ze het geld dat ze eigenlijk aan jou zouden moeten betalen, gebruiken voor investeringen en andere dingen. Dat is een soort in de cultuur ingebakken manier van geld lenen. Niet bij de

bank, tegen rente, maar gratis bij leveranciers. Wie zijn geld hard nodig heeft, moet maar veel herinneringen en aanmaningen sturen, de rest van de leveranciers kan mooi voor bank spelen.

Want: wat ga je er als leverancier aan doen dan? Zeggen dat je nooit meer levert, als je je geld voortaan niet sneller krijgt? Je kijkt wel uit. Geld dat laat komt, is beter dan geld dat helemaal niet komt. Bedrijven weten dat. En dus kunnen ze gewoon proberen, waar ze mee weggkomen. Vervolgens moeten hun leveranciers maar zien hoe ze betaald krijgen. Ook als dat kleine bedrijven zijn, die (een deel van) de factuur gewoon keihard nodig hebben om eten voor hun familie op tafel te zetten.

Er is eigenlijk maar één ding, dat je kunt doen als je niet lang op je geld wilt hoeven wachten: Je moet het er van te voren over hebben. “Hoe betalen jullie?” Als dan het antwoord “120 dagen einde maand” is, dan heb je tenminste nog een kans om erover te onderhandelen. En als dat niet lukt, kun je voor de order bedanken of de lange betalingstermijn op de koop toenemen.

Het is niet altijd leuk en soms ook moeilijk, om het onderwerp van te voren aan te spreken, maar het is altijd beter dan achteraf om – je eigen – geld te moeten zeuren. Geld waar je hard voor gewerkt hebt. Persoonlijk voel ik mezelf dan altijd een soort bedelaar. Een zwerver, die om een paar euro zeurt zodat hij zijn volgende heroïne-shot kan zetten.

Hier op de redactie maken we het gelukkig ook andersom mee. We hebben klanten die er een wedstrijd van lijken te maken, wie het snelste betaalt. Als we daar ‘s ochtends een factuur heen sturen, dan krijgen we een uur later een mailtje dat de factuur ontvangen is, nog dezelfde middag een mailtje dat de factuur voor akkoord bevonden is en vrijgegeven voor betaling en dan staat de volgende dag het geld op de rekening. Dat zijn de beste klanten die we hebben en waar we het hardste voor lopen.

Helaas ging dat bij ons tot nu toe nog niet om bedragen waar we een nieuwe 911 van konden bestellen, daar werken we nog aan. ■

CONTACT

Fencing Times GmbH
Auf der Schanz 77
47652 Weeze, Germany
E-mail: team@fencingtimes.com
Phone: +49 2837 6631005

Editor-in-Chief:
Rembrandt Happel
Design & Layout:
Kristina Khomenko

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 digitale, internationale, Engelstalige editie gaat naar lezers in heel Europa.

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 (gedeelten van) artikelen over te nemen zonder bronvermelding en te doen alsof het eigen content is.

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 uitgevers.

TEAM



OPLAGE



COPYRIGHT



DE KLEINE LETTERS:



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. Elk hekwerkbedrijf in  heeft recht op één gratis printabonnement van Fencing Times.

ABONNEREN

Ontvang je je gratis exemplaar nog niet? Bel of mail ons en we regelen het. Is één gedrukt exemplaar niet genoeg? Op de website kun je zoveel exemplaren bestellen 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!

ABONNEMENT STOPZETTEN?

Geen interesse meer in Fencing Times? Geen probleem. Bel +49 2837 6631005 of mail naar team@fencingtimes.com en we zetten je abonnement stop.

Newsletter

STUUR ONS JE NIEUWS

Heb je nieuws, dat je met de hekwerkbranche wilt delen? Mail onze redactie via team@fencingtimes.com of bel +49 2837 6631005. 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 +49 2837 6631005 of mail team@fencingtimes.com en we vertellen je er alles over..

inhoud

2025

Als je een
hekwwerker
bent met
een beetje
passie voor
het vak, kun
je niet zonder
Fencing
Times.

FENCING TIMES

Van de uitgever

Praat je met je klanten over
geld?

02

Branche News

The news

13

Britse hekwerkbranche maakt
zich op voor Fencex

18

Ter Schuur Techniek brengt
gekeurde automatische
poorten op de markt

22

Elka presenteert de EntryTower

26

Effenso brengt gerecyclede
privacystroken op de markt

33

Holler voegt zich bij de
Hörmann Groep

37

En ook nog

Fence Post

07

Fences in the News

47

33

37

18

26



FENCE POST



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.



MOTORFIETSHEK

Rafał Purzyński van het Poolse hekwerkbedrijf Staldetal uit Lisów stuurde ons deze foto. Hier is een liefhebber van motorfietsen heel creatief geweest. Bedankt voor de foto, Rafał!

KRINGLOOP-HEK

Hans Geurts van installatiebedrijf Matic uit Gemert was op vakantie in Sittard, waar hij deze poort tegenkwam voor een kringloopwinkel. Hier heeft iemand heel veel tijd en moeite besteed aan de vulling van een poort die duidelijk zijn beste tijd gehad heeft. Had dan nog een beetje tijd of geld extra besteed en er meteen een mooie poort van gemaakt, denken we dan. Evengoed is het weer eens iets anders. Bedankt voor de foto Hans!



LANG HEK

Paweł Kubaczyk van Certor uit het Poolse dorpje Wolsztyn stuurde ons deze foto van een heel lang hek. Dat zijn een hoop betonplaten, Paweł. Respekt. Het hek staat er prachtig in. Bedankt voor de foto!



HEKWERKBIER

De Ruhrtalradweg – letterlijk vertaald Ruhrdalfietspad – is een 240 kilometer-lange fietsroute van Winterberg in het Sauerland naar Duisburg aan de Rijn, door het dal van de rivier de Ruhr. Ongeveer halverwege, in Westhofen (bekend van het Westhofener Kreuz), voert de route langs de tuin van een gulle Duitser, die je op een biertje trakteert, als je op zijn bier-bel drukt. Tenminste, als de beste man in zijn tuin zit en hoort hoe je aanbelt. Tomas Praske van AOS Stahl uit Wetter kwam de Bier-Bel tegen en maakte er deze foto's van. "Je hoeft niet de hele route te fietsen," schreef hij erbij. "Als je slechts een klein stukje van de route fietst en op de bel drukt, werkt het ook. Dat heb ik getest, haha. De eigenaar komt dan met twee biertjes naar het hek en drinkt gezellig aan het hek een biertje met je." Bedankt voor de foto's, Thomas. We gaan het zeker zelf ook een keer uittesten.



PLAKBAND-POORT

Sabine Görlitz van groothandel Metalleinkauf Nürnberg stuurde ons deze foto, van een hek rond een kinderdagverblijf. Dat kinderdagverblijf is al sinds september 2024 open, maar de poort is nog steeds niet in gebruik genomen. "Hoe zou dat in het bestek gestaan hebben?" vraagt Sabine zich af. "Dubbele draaipoort met plakband tegen openen beveiligen, of zoiets?" Hier op de redactie zijn we bij zulke foto's altijd benieuwd, naar het verhaal dat erachter schuilt. Is iemand de sleutels kwijtgeraakt? Of heeft de architect een poort gepland op een locatie, waar die helemaal niet mocht komen? Mooi wordt de poort niet meer: als je dat plakband nu lostrekt ga je voor altijd lelijke plekken blijven zien, waar de lijm de coating heeft aangetast. En veilig lijkt het ons ook niet echt: zeker de wat grotere kinderen kunnen dat plakband makkelijk lospeuteren en zo de straat op wandelen. Wie dem auch sei: bedankt voor de foto, Sabine!





FOTO VAN DE MAAND

Andy Bissen van hekwerkbedrijf Besenius Portails & Clôtures uit het Luxemburgse Mertzig stuurde ons deze foto van een draaipoort met wilde spijlenvulling, aangepast aan het talud. Mooi gemaakt, Andy! Hartelijk dank voor de foto. De Locinox bouwradio komt naar Luxemburg deze maand!



Wil je ook een Locinox bouwradio winnen? Of vind je het leuk om je mooiste projecten met de markt te delen? Bij ons kan het allebei! Stuur je foto's naar fencepost@fencingtimes.com.


WKM 15.160

TIJDSBESPRENDE
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

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

Fencing Times
The NEWS

België & Nederland

Wiśniowski bouwt nieuw kantoor en trainingscentrum in Unna



WIELOGŁOWY, Polen – Hekwerkproducent Wiśniowski uit het Zuid-Oosten van Polen kondigt een nieuwe Duitse vestiging aan. Het bedrijf bouwt een modern kantoor- en opleidingscomplex met showrooms en conferentieruimtes op een nieuw industriegebied van de gemeentes Unna en Kamen, vlak bij Dortmund.

Het nieuwe complex komt op een 8316 vierkante meter groot perceel. "Anders dan op onze bestaande Duitse vestiging in Hagen, hebben we hier de ruimte om ons volledige productgamma te laten zien," zegt Zbigniew Matlag, directeur van Wiśniowski Deutschland. "En in het conferentie- en opleidingscentrum is nog meer plaats voor technische- en

verkooptraininen. Met ons succesvolle Best-Seller-programma vergroten onze handelspartners hun technische en commerciële vaardigheden, het helpt hen – en ons – te groeien. Daarom willen we dat graag verder uitbouwen en in het nieuwe complex hebben we daar alle ruimte voor. De gunstige ligging, vlak aan het Kamener Kreuz waar de Autobahnen A1 en A2 elkaar kruisen,

zorgt bovendien voor optimale bereikbaarheid."

Het nieuwe gebouw wordt milieuvriendelijk gebouwd en onder andere uitgerust met warmtepompen, zonnepanelen en laadstations voor elektrische voertuigen. Met de investering wil Wiśniowski op termijn tot dertig nieuwe arbeidsplaatsen in de regio creëren. ■

Gate Safe gaat Down Under



MELBOURNE, New South Wales

– Gate Safe, een Britse liefdadigheidsinstelling die is opgericht om de veiligheidsnorm van automatische poorten te verbeteren, heeft een licentieovereenkomst gesloten met brancheprofessionals in Australië. De stap zal de groeiende behoefte aan specialistische training voor automatische poorten en barrières aanpakken die zij in Australië zien, naar aanleiding van een reeks ongevallen.

De organisatie zal opereren onder de naam Gate Safe Australia, met het hoofdkantoor in Melbourne, en toegang hebben tot het Gate Safe-trainingsprogramma en bijbehorend technisch advies en marketingmateriaal. Het bedrijf zal opereren als een onafhankelijke organisatie die bewustzijn creëert over de juiste protocollen om de veiligheid van automatische poorten en barrières te waarborgen en zal zowel persoonlijk als online trainingssessies over poortveiligheid aanbieden.

Gate Safe Australia wordt geleid door Michael en Adrian Pretsel van Ideal Fencing and Gates. “Ze volgden

aanvankelijk de Gate Safe-training, wat hun ogen opende voor de omvang van het probleem in hun eigen land,” zegt Richard Jackson, oprichter van Gate Safe. “Gate Safe volgt ongelukken met automatische poorten over de hele wereld en beide partijen konden zien dat er een behoefte was aan het aanpakken van het veiligheidsbeleid voor automatische poorten in Australië, die momenteel niet in lijn is met de protocollen in het VK.”

“Ons primaire doel is altijd geweest om verdere ongevallen met automatische poorten te voorkomen,” vervolgt Jackson. “Hoewel onze focus duidelijk het VK is, als we de middelen hebben om andere landen te helpen dit probleem aan te pakken en, om het maar bot te zeggen, levens te redden, zullen we natuurlijk onze steun aanbieden. Het VK werkt al meer dan 15 jaar aan deze belangrijke veiligheidswestie en we zijn goed in staat om toegang te bieden tot deskundig advies en jarenlange relevante ervaring in de sector. We zullen nauw samenwerken met het team dat Gate Safe Australia runt om ervoor te zorgen dat de Gate Safe-boodschap en de standaard van de training consistent blijven met het Britse programma.” ■

FAC opent training center



ISOLA VICENTINA, Italië –

Gate Hardware producent FAC heeft deze zomer op zijn hoofdvestiging aan de voet van de Alpen een showroom annex training center geopend. De nieuwe ruimte kreeg de naam Innovation Hub en is volgens het persbericht veel meer dan alleen een showroom: het is een plek waar je alle FAC producten niet alleen kunt zien, maar ook kunt testen. Alle componenten, mechanismen en accessoires zijn geïnstalleerd en werkend op-

gesteld, klaar om in elk detail te analyseren.

De Innovation Hub is bedoeld als de plek waar smeden, metaalbewerkers, poortbouwers en installateurs hun vaardigheden kunnen bijwerken en verbeteren. FAC organiseert er technische cursussen en praktische sessies, inclusief trainingen over CE-markering, om klanten te ondersteunen bij het verbeteren van hun technische knowhow. ■

HTC neemt Tescon over



WADDINXVEEN, Nederland

– De Nederlandse speedgate-producent HTC Group heeft in juli het Duitse Tescon Sicherheitssysteme uit Salzgitter overgenomen. Tescon produceert onder andere high security bollards, roadblockers en anti-terror beveiligingsoplossingen. Het bedrijf ging eerder dit jaar failliet, na het plotselinge overlijden van oprichter Peter-Egert Reimers.

De activiteiten worden ondergebracht in de nieuwe

firma, Tescon Security. Voor HTC is het een strategische acquisitie waarmee het bedrijf zijn positie in de groeiende markt voor kritieke infrastructuurbeveiliging wil versterken.

“Tescon heeft decennialange ervaring in anti-terror beveiliging en crash-tested bollards,” zegt Peter Thun, CEO van HTC Group. “Het bedrijf levert gecertificeerde systemen tegen voertuigaanslagen met vrachtwagens tot 30 ton bij 80 kilometer per uur, voor kritieke

infrastructuur, luchthavens, overheidsinstellingen en tijdelijke beveiligingstoepassingen. Hun expertise sluit perfect aan bij onze missie om voertuigtoegangen veiliger te maken. De combinatie van hun bollards en roadblockers met onze speedgates zorgt ervoor dat een voertuigentree volledig inbraakveilig is en tegelijk beschermd is tegen aanvallen met voertuigen.”

“De visie en de dagelijkse leiding van de oprichter waren essentieel

voor Tescon,” gaat Thun verder. “We spreken ons respect uit voor zijn vakmanschap en toewijding. Na zijn overlijden wilden we een doorstart maken met het personeel, de producten en de opgebouwde kennis. Zo kunnen we de kwaliteit blijven garanderen en bouwen we voort op wat de oprichter heeft opgebouwd. Met onze jarenlange ervaring in de verkoop van Tescon-producten in combinatie met onze eigen Speedgates in de Benelux en via onze Europese exportpartners die regelmatig ook bollards en blockers afnemen, beschikken wij over een stevige basis om deze overname kracht bij te zetten.”

Ook geografisch is Tescon een goede aanvulling voor HTC, met een sterke aanwezigheid in Europa, het Midden Oosten en andere internationale markten. Robert-Jan Karsman, mede-eigenaar van de HTC Group, vult aan: “De markt vraagt om totaaloplossingen, niet om losse componenten. Klanten willen graag één aanspreekpunt voor hun volledige perimeterbeveiliging, van engineering tot service. Dankzij deze overname kunnen wij die vraag nog beter beantwoorden. Dit is niet alleen een versterking van ons aanbod, maar ook van onze belofte aan de klant: eenvoud, zekerheid en maximale veiligheid.”

Tescon blijft opereren onder haar eigen merknaam en behoudt haar productielocatie in Salzgitter. Het bestaande managementteam zet de dagelijkse activiteiten voort, terwijl beide bedrijven samenwerken op gebied van productintegratie en markuitbreiding. Samen met een nieuw, wereldwijd marketingplan dat gericht is op het stimuleren van verkoop en merkbekendheid, zet HTC vol in op de verdere uitbouw van het productportfolio. ■

Preza eigenaar Rob van Moorsel omgekomen bij motorongeluk

VEGHEL, Nederland – Rob van Moorsel, eigenaar van luxe designpoortenpouwer Preza uit Veghel, is begin september om het leven gekomen bij een verkeersongeluk met de motor, in Duitsland. Van Moorsel was een nieuwkomer in de branche – hij begon Preza in 2011 omdat hij zijn baan bij een software-bedrijf te saai vond.

“Met zijn 41 jaar en vele toekomstplannen voor zijn gezin en bedrijf is hij veel te vroeg, ontzettend ruw, uit het leven gerukt,” schrijft zijn team in een verklaring. “Een ontzettende schok voor zijn gezin, familie en vrienden en ook zeker het hele team van Preza. Preza was zijn levenswerk. Met veel doorzettingsvermogen en ontelbare uren werken heeft hij een prachtig bedrijf neergezet dat poorten maakt van het hoogste niveau. Dit

deed hij samen met een door hem samengesteld team, een hechte groep. Werken met Rob maakte je scherp en beter in je vak. Hij was ontzettend slim en dacht altijd een paar stappen vooruit, zoals het een goede ondernemer betaamt. Met name zijn visie, aandacht voor de mensen in het team, het continu verbeteren van processen en producten heeft hij Preza gebracht waar het nu staat.”

Als het aan het team ligt, betekent het overlijden van de oprichter niet automatisch de ondergang van het bedrijf. In tegendeel: “Onze blik is vooruit. De komende tijd pakken wij onze werkzaamheden zoveel mogelijk op zoals gepland. Er staat iets om trots op te zijn en dit zetten we door.”

Rob van Moorsel laat zijn vrouw Judith en dochter Emma (5) achter. ■



Nestor Company nu importeur van DNake

DEINZE, België – Nestor Company, een groothandel in automatisatie, toegangscontrole, beveiligingssystemen en accessoires, is sinds begin deze zomer importeur voor de Benelux van DNake.

DNake is een Chinese producent van video intercoms en smart home systemen. “We zijn verheugd om samen te werken met Nestor Company. Hun sterke technische expertise en goed gevestigde distributiekanaal zullen ons helpen onze slimme intercomproducten en -oplossingen bij klanten in de Benelux te krijgen. De oplossingen van DNake komen in deze landen aan op een moment van groeiende investeringen in cloudtechnologieën, dus er is in deze markten zeker potentieel,” zegt Alex Zhuang, Vice President van DNake.

De samenwerking stelt Nestor in staat om de volledige reeks oplossingen van DNake te distribueren, inclusief IP-video-intercom, 2-draads IP-intercom en toegangscontrolesystemen, naar zijn gevestigde netwerk. “Samen zullen we slimme intercomoplossingen aanbieden met toekomstbestendige, gebruikersgerichte functies om de

algehele woonervaring van gebruikers te verbeteren,” zegt Pascal Desloover, marketingmanager van Nestor.

“Dat begint meteen goed met de lancering van de ACO2C, een uiterst slanke terminal voor geavanceerde toegangscontrole, speciaal ontworpen voor moderne omgevingen waar veiligheid, flexibiliteit en duurzaamheid centraal staan.



Met zijn robuuste behuizing en toekomstgerichte technologie is hij bestand tegen intensief gebruik en uiteenlopende weersomstandigheden. De ACO2C biedt zes beveiligde toegangsopties in één toestel – waaronder NFC, RFID, PIN, BLE, QR en mobiele app – en garandeert met Mifare Plus, AES-128-encryptie en sabotage-alarm een betrouwbare bescherming tegen klonen en aanvallen. Daarnaast ondersteunt hij RS-485, Wiegand en TCP/IP met PoE, en laat hij zich eenvoudig beheren via de cloud met real-time logregistratie en automatische updates. Het is een enorm veelzijdige terminal die overal inzetbaar is. We zijn bijzonder verheugd over de samenwerking met DNake.” De nieuwe ACO2C wordt sinds augustus uit voorraad geleverd. ■

Electromechanical traffic bollard

made of V4A stainless steel

ELKA electromechanical traffic bollards - the perfect solution for efficient traffic control and reliable safety barriers.

Find out more at www.elka.eu

- 🔑 Manual emergency release
- ⌚ Maintenance-free BLDC motor
- 💧 Waterproof, IP68
- ⚡ Force monitoring
- ⚙️ Optional start-up function



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

Jouw leverancier voor
onderhoudsarme hekwerksystemen

profex

Nieuw!

Aluminium voortuin-hek



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

Britse hekwerkbranche maakt zich op voor **FENCEX**





Op 15 oktober is het weer zover: in Stoneleigh, net buiten Coventry, wordt de twaalfde editie van Fencex gehouden. De show wordt dit jaar voor het eerst georganiseerd door de Association of Fencing Industries, die de rechten twee jaar geleden kocht van oprichter Ian Law.

De beurs wordt dit jaar groter en interessanter dan voorgaande jaren, we schreven er al over in uitgave 27. De BRE voert er live inbraaktesten uit, op het buitenterrein wordt een Best Practice Day gehouden waar installateurs elkaar de beste technieken uit de praktijk leren en net als tijdens de laatste edities zijn er ook dit jaar verschillende seminars. “De grootste hekwerkbeurs van de UK krijgt vorm als een evenement dat je niet mag missen,” zegt Pete Clark van de AFI. “De beurs brengt producenten, hekwerkers, bestekschrijvers en leveranciers bij elkaar voor een vol programma aan nieuwe producten, tentoonstellingen, training en live demonstraties.”





BEST PRACTICE DAY

De AFI & AFA Best Practice Day keert terug op Fencex 2025. “Het voorjaarsevenement bij Harper Adams was volledig uitverkocht,” zegt Clark. “De Fencex-editie wordt groter, breder en nog praktischer.” Deze praktijkdag voor agrarisch hekwerk vindt buiten plaats, parallel aan de hoofdbeurs. Bezoekers kunnen de bouw van twee complete hekwerktypes — één in metaal en één in hout — met onder andere hertengaas, paardengaas met elektrische bovenrail en veeroosters, aangevuld met live demonstraties over het aanpassen van hoekpalen, schoren, draadsystemen en spanners in uiteenlopende bodemcondities. Linewatch is aanwezig met advies over kabel- en leidingdetectie en er is gezondheidsadvies voor professionals in de sector.



ERVARING

“De demonstraties worden geleid door enkele van de meest gerespecteerde en ervaren hekwerkers van de UK,” zegt Clark. “Waaronder James Corbett, Rob Bell, Charlie Wright, Peter Redgwell, Stuart Miles, Mark Evans, Nic Quan, Jono Bradley, Si Gibbs, Lewis Knox, Rory Samson en Duncan Samson. Dit is praktische, realistische kennisoverdracht die je nergens anders in de branche vindt. En deelname is volledig gratis als onderdeel van je bezoek aan Fencex.”

BEURS

De lijst met exposanten leest als een echte ‘who’s who’ van hekwerk, beveiliging en toegangscontrole. “Merken als IAE, CLD, Barkers, Zaun, Lochrin Bain, Alexandra Security, First Fence, Birkdale, Henry Squire & Son, Gatemaster, Harper Chalice/Hirsch, Borg Locks en DHF hebben hun deelname bevestigd,” aldus Clark. “Daarnaast zijn er internationale exposanten als Locinox uit heel Europa en daarbuiten. Dit jaar zijn er bovendien producenten van bouwhekken, betonproducten, draadgaas, agrarische systemen, automatisering en meer aanwezig.”

LIVE TESTING

Een belangrijk hoogtepunt van de dag is – volgens de organisatoren – het grootste programma van destructietests ooit gehouden op een Britse hekwerkbeurs. Clark: “Barkers Fencing, Zaun, CLD Physical Security Systems, CLA Security Fencing Systems, IAE, Henry Squire & Son en First Fence zullen hun producten tot het uiterste op de proef stellen, live voor het publiek en onder het toezicht van BRE. Daarnaast wordt de Gate Automation Zone, verzorgd door DHF, een podium voor geautomatiseerde poortoplossingen en innovaties in toegangscontrole, aangevuld met een uitgebreid seminarprogramma.”



BACON ROLL

De toegang is volledig gratis. “Om wachtrijen bij de ingang te voorkomen, vragen we bezoekers wel graag om zich vooraf via de Fencex-website te registreren,” zegt Clark. “Iedereen is welkom: Fencex is open voor alle professionals uit de sector: hekwerkers, leveranciers, klanten en specialisten.” Het merendeel van de Fencex-bezoekers komt uit de UK. Voor hen is de auto de makkelijkste optie, want hoewel Stoneleigh Park centraal in Engeland ligt, ligt het ook behoorlijk afgelegen. Internationale bezoekers vliegen het best naar Birmingham Airport. Van daaruit kunnen ze de trein of een snelbus nemen naar Coventry, vanwaar een lokale bus hen naar Stoneleigh Park brengt. Fencex vindt plaats op 15 oktober. De Best Practice Day begint om 10:00 uur, de beurs hal opent om 9:00 uur. De live-tests vinden plaats tussen 10:00 en 16:00 uur. Het evenement duurt tot 17:00 uur. Wij van de Fencing Times zijn er natuurlijk ook, we zien je daar! ■

TER SCHUUR TECHNIEK

Ter Schuur Techniek, een hekwerkproducent uit Oosterwolde die zich vooral richt op maatwerk, brengt eigen geautomatiseerde draai- en schuifpoorten op de markt. Ze zijn uitgerust met brushless motors van Roger Technology en typegoedgekeurd door certificeringsbedrijf Kiwa.

"Tot nu toe maakten we hier vooral manuele poorten," zegt directeur en eigenaar Harry ter Schuur. "Klanten bouwden daar dan zelf een motor op. De één werkt liever met Fadini, de ander met Faac of Genius of Beninca, voor ons was dat nooit een probleem, wij konden de poort voor iedere aandrijving voorbereiden. Maar de laatste tijd wordt de roep om complete, gekeurde oplossingen luider. Daarom hebben we nu eigen gemotoriseerde poorten op de markt gebracht."

TER SCHUUR TECHNIEK



STAAL

Het gaat bij de nieuwe poorten om de bestaande, stalen standaardpoorten uit het TST-programma. "Het zijn de stalen poorten die we altijd al maakten," zegt Ter Schuur. "Aan de frames hebben we niets veranderd. De vulling is nog steeds optioneel: je kunt er een dubbelstaafmat in krijgen, of ronde of vierkante spijlen, of ook zelf een vulling kiezen. Brede profielen van 80 bij 20 millimeter zijn bijvoorbeeld tegenwoordig populair, of schuine lamellen. Daar hebben we speciale kokers met dunne wanddikte voor laten walsen. Helemaal dicht, met een gladde of geperforeerde plaat, gaat natuurlijk ook. We maken er ook zuilen bij voor brieven en pakketten, intercoms of andere toegangscontrole. Ons moderne machinepark bestaat onder andere uit plaatlaser-, buislaser- en kokerlasermachines waardoor we alle metaalbewerkingen zelf kunnen doen."

brengt gekeurde automatische poorten op de markt



AUTOMATISERING

De poorten worden aangedreven door motoren van Roger. “De aandrijving vond ik nog het lastigste,” zegt Ter Schuur. “De meeste klanten hebben voorkeur voor het merk waar ze al jaren mee werken. Maar het zou dwaas zijn om de poorten met motoren van ieder merk te laten keuren, dus we moesten kiezen. Het is uiteindelijk Roger geworden vanwege de brushless motoren en omdat ze een schuifpoortaanrijving hebben die zo klein is dat hij in een koker van 160 bij 160 millimeter past. Zo hoefden we er geen grote aandrijfzuil bij te maken, maar konden we de geleidingspaal mooi slank houden.” Bij de draaipoorten kunnen klanten kiezen uit een knik-arm aandrijving en een vloermotor.



TRANSPORT-BOK

De schuifpoort wordt geleverd met ankerplaten, die je bij het storten van de fundering al in het beton kunt zetten. “En we monteren hem hier op een stalen transport-bok,” zegt Ter Schuur. “We sluiten alles aan en doen een testloop. Die bok is een statiegeld-pallet, die gaat mee op de auto. Op het werk kun je de poort dan zo van de pallet op zijn ankers tillen. Dan hoef je alleen de fotocellen aan te sluiten en de stroom, en de poort werkt. Bij de draaipoorten gaat dat iets lastiger, maar daar hebben we ook een oplossing voor: die kunnen we kant-en-klaar op een prefab betonfundering zetten. Dan moet de hekwerker op de dag van de montage alleen een geul graven en daar het prefab fundament in laten zakken. Dan heeft zijn klant ook maar één dag rommel op de oprit.”

TYPEGOEDGEKEURD

Ter Schuur Techniek heeft voor alle poorten in de serie een typegoedkeuring van een notified body. “We hebben hier op het terrein testopstellingen gemaakt van de poorten in hun grootste en zwaarste uitvoering,” zegt Ter Schuur. “Toen is een keurmeester van Kiwa een hele dag aan het testen geweest. Uiteindelijk zijn alle uitvoeringen met vlag en wimpel voor de test geslaagd. Alle kleinere versies zijn daarmee ook automatisch goedgekeurd. Sindsdien hebben we ook geautomatiseerde poorten in de prijslijst.” De poorten zijn beschikbaar met hoogtes van 1 tot 2,5 meter. De schuifpoort heeft een maximale doorgang van 8 meter, de draaipoorten zijn er met een breedte tot 6 meter. ■



De meestvertrouwde poortgrendels, sloten en scharnieren ter wereld



Veelzijdig aanpasbare sloten voor privacy- en veiligheidsdeuren. Gemaakt van marine grade roestvrijstaal en hoogwaardig polymeer.

Zelfsluitende scharnieren voor houten- en kunststofdeuren, ideaal voor kindveiligheid of intensief gebruik. Eenvoudig te installeren en af te stellen, inclusief de sluitsnelheid. Roest niet, klemt niet, hangt niet door en verkleurt niet.



Nu beschikbaar. Neem contact op met ons team

UK +44 (0) 1342 327280
NL +31 (0) 30 291 98 47

sales.ddtech.uk@assaabloy.com
sales.ddtech.eu@assaabloy.com

www.ddtech.com

Elka presenteert de EntryTower

Slimme toegangscontrole voor handel en industrie

De Noord-Duitse fabrikant van slagboomsystemen en poortaanrijftechniek Elka uit Tönning lanceert de nieuwe EntryTower, een multifunctionele en online bedieningszuil voor toegangscontrole. De functies kunnen specifiek worden afgestemd op de behoeften van de klant.

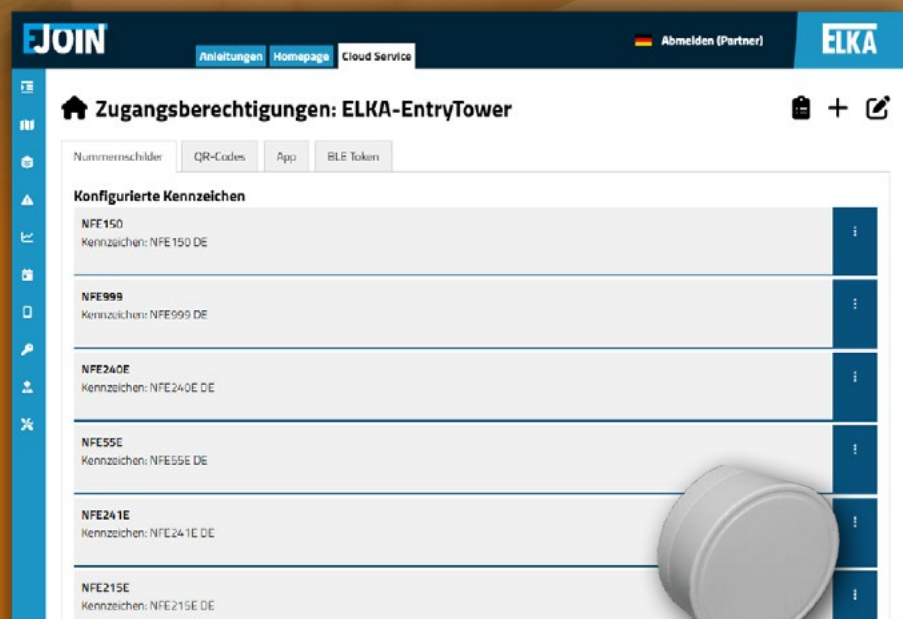
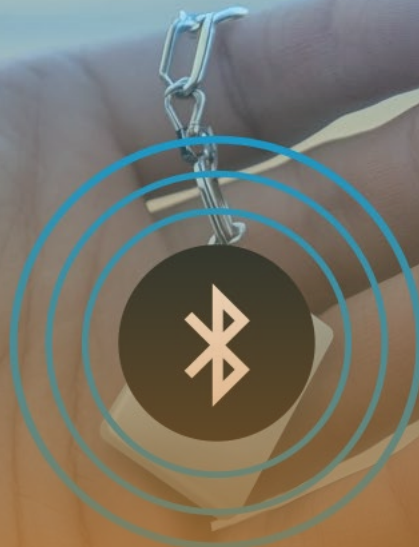
De EntryTower biedt is een zuil aan de toegang met kentekenherkenning, een QR-code scanner, opening per app en opening met Bluetooth-tokens. "Goede producten voor toegangscontrole moeten tegenwoordig meer kunnen dan alleen betrouwbaar functioneren," zegt Timo Prielipp, ontwikkelaar bij Elka. "Betrouwbaarheid is natuurlijk de basis. Maar er komen nieuwe eisen bij: meer besturingsopties, meer flexibiliteit, gebruiksvriendelijke bediening – kortom: meer comfort voor gebruikers en exploitanten. Met de nieuwe EntryTower willen we precies dat bieden."

IDEE

De nieuwe EntryTower is ontwikkeld om optimaal gebruik te maken van het nieuwe IoT-portaal Ejoin (we schreven erover in Fencing Times uitgave 29). "Het is een functionele behuizing voor de toegangscontrole-techniek en tegelijkertijd de interface naar de gebruiksvriendelijke beheeropties van Ejoin," aldus Prielipp. "IoT-geschikt betekent dat individuele hardwarecomponenten via internet met elkaar verbonden kunnen worden en daardoor ook via internet bestuurbaar zijn. Met de juiste technologie kan de toegangscontrole hiermee worden geautomatiseerd en apparaatonafhankelijk worden beheerd. Dit maakt het niet alleen mogelijk om op korte termijn wijzigingen gemakkelijk vanaf je telefoon door te voeren, maar ook om het aantal of de tijdslimiet van toegang aan te passen. Dit potentieel wilden we beschikbaar maken voor onze klanten – en het resultaat is de nieuwe EntryTower."







BASISUITRUSTING

De EntryTower is een rechthoekige, slanke zuil met een LED-strip onder de kap en een of twee deurtjes om toegang te krijgen tot de techniek aan de binnenkant. Hij is verkrijgbaar in hoogtes van 1200 en 1800 millimeter. “De LED-verlichting geeft door middel van kleurverandering aan of de toegangsaanvraag succesvol was of niet,” zegt Prielipp. Binnenin zorgt een controller voor de communicatie met het IoT-portaal, de netwerkverbinding wordt gelegd via Lan, wifi of LTE. In de basisuitrusting is de EntryTower daarnaast al voorzien van de ingebouwde technologie om toegang te reguleren via Bluetooth of via Elka's MobileEntry-app: welke van de twee wordt gebruikt, hangt af van het project – of van de wens van de klant.

TOEGANG

De toegang via een Bluetooth-token is bedoeld voor toegang waar gebruikers geen app willen of moeten gebruiken. De transponder blijft in het voertuig; zodra het voertuig het toegangspunt nadert, wordt de token herkend en wordt automatisch toegang verleend – eenvoudig, zonder actieve tussenkomst van de gebruiker. Het signaalbereik is individueel instelbaar, het beheer vindt centraal plaats via het портал. Ideaal voor toepassingen met regelmatig voertuigverkeer. De gratis MobileEntry-app, ook ontwikkeld door Elka, werkt als een digitale afstandsbediening. De hardware-ID van de telefoon wordt opgeslagen in het IoT-portaal, rechten kunnen flexibel worden beheerd.



JOIN Kennzeichen bearbeiten

Anzeigenname (optional): NFE150

Kennzeichen: NFE150

Länderkennzeichen (2 Buchstaben): DE

☒ Gültigkeit Datum einschränken

Gültig ab: 17.03.2025

Gültig bis: 17.03.2026

☒ Zähler

Gültig Restzahlen: -1

Abbrechen Speichern

API

De software van de EntryTower is uitgerust met een zogenaamd API: een Application Programming Interface. "Dit betekent dat integratoren en exploitanten de EntryTower naadloos in bestaande systemen kunnen integreren," zegt Prielipp. "Ze kunnen automatiseringen implementeren of eigen toepassingen ontwikkelen. Zo past de EntryTower zich naadloos in overkoepelende management- of beheer-systemen en vereenvoudigt de implementatie van individuele eisen."

ENTRYCAM

"Afhankelijk van de eisen kunnen echter extra componenten worden geïntegreerd om het functionele bereik uit te breiden," zegt Prielipp. "De eerste heet EntryCam. Deze biedt een geautomatiseerde kentekenherkenning met hoge herkenningssnauwkeurigheid tot een snelheid van 300 kilometer per uur. Het bestaat uit een krachtige en robuuste camera – Made in Germany. Snelle gegevensverwerking maakt realtime beeldanalyse mogelijk, wat zorgt voor een soepele bediening bij de ingang, zelfs bij hoge toegangsoptocht. Dankzij de aansluiting op het Ejoin-portaal kunnen toegangsrechten per kenteken snel en flexibel worden beheerd – bijvoorbeeld voor leveranciers, medewerkers of gasten."

QR-CODELEZER

Klanten kunnen ook een QR-scanner laten installeren. “De compacte, robuuste lezer is geschikt voor binnen- en buitengebruik dankzij het UV-bestendige venster,” zegt Prielipp. “De hoge resolutie beeldsensor zorgt met zijn hoge bewegingstolerantie voor een betrouwbare herkenning van QR-codes, zelfs op telefoondisplays. De QR-codes kunnen worden aangemaakt in het Ejoin-portaal en zijn te beperken qua tijd of aantal toegangen. Het is een eenvoudige en betaalbare oplossing voor tijdelijke toegangsrechten, bijvoorbeeld bij vakantiehuizen, bouwplaatsen of evenementen.”



ENTRYSCREEN

Hoogtepunt van het componentenprogramma is een 15-inch outdoor touchscreen met een Full-HD resolutie. “Het scherm zorgt voor een professionele uitstraling en meer transparantie bij de toegangspositie,” zegt Prielipp. “Via directe visuele feedback wordt aangegeven of toegang is verleend of geweigerd. Bovendien ondersteunt de EntryScreen bij de ingebruikname ter plaatse. De initiële configuratie van de kentekenherkenning van de EntryCam kan rechtstreeks via het aanraakscherm worden uitgevoerd.” Het beheer vindt plaats via het Ejoin IoT-portaal. Zo kan bijvoorbeeld de achtergrond in het onderste gedeelte individueel worden vormgegeven – bijvoorbeeld met seizoensgebonden motieven, evenementaankondigingen of een bedrijfsmerk. Met een helderheid van 1000 nits biedt het scherm een zeer goede leesbaarheid – zelfs bij direct zonlicht of ongunstige lichtomstandigheden.

TOEGANGSCONTROLE

Voor het beheer van toegangsrechten in het Elka IoT-portaal is een licentiesysteem beschikbaar. “Bij de aankoop van de EntryTower zijn vijf licenties inbegrepen,” zegt Prielipp. “Dit is voldoende voor kleinere installaties of een onmiddellijke start. Bij toenemende behoefte kunnen extra licenties eenvoudig worden aangeschaft en beheerd via de Elka-webshop.” Alle wijzigingen aan toegangsrechten, gebruikstijden of gebruikerslijsten kunnen op elk moment en overal worden doorgevoerd – of je nu op kantoor bent met je PC of onderweg met je telefoon. Dit betekent: centrale afhandeling zonder gedoe met bediening ter plaatse. Het bespaart tijd en moeite.” Dankzij tweefactorauthenticatie is het systeem betrouwbaar beschermd tegen ongeautoriseerde toegang. Standaard wordt de EntryTower geleverd in blank aluminium, maar kan in elke gewenste kleur worden gespoten. De nieuwe zuil is nu te bestellen en kan naar wens worden geconfigureerd in Elka's webshop. ■

**Toeleverancier
voor professionele
hekwerkbedrijven**

**Eigen productie
van stalen en
aluminium poorten
en hekwerken**

Houtzagerijstraat 22,
5451 HZ Mill
+31 (0)485 442398
www.privacon.nl

IJZERSTERK IN MAATWERK



WIL JE EEN WILDRASTER MONTEREN?
WIJ HEBBEN DE PERFECTE OPLOSSING!
ZEH-[®] VERBINDER TYPE ENNE -
DE REVOLUTIE IN BOSBOUW!

NIEUWSGIERIG?



**NU DE VIDEO
BEKIJKEN!**

EntryTower

Smart control tower

The EntryTower - the right choice for convenient access control via

EntryCam

QR code reader

Bluetooth token

MobileEntry app



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



Tillmann & Schroyen GmbH & Co. KG

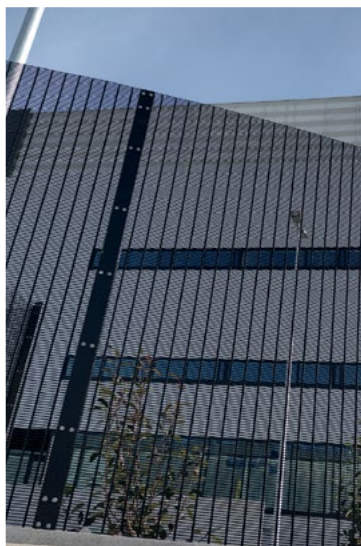
Make Europe Safe Again!

Gecertificeerde high-security hekken volgens de LPCB LPS 1175 standaard.



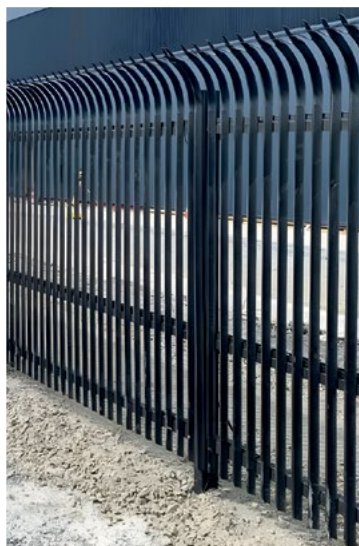
DeFence Line ONE

SR1 (A1) - minimale vertragingstijd 1 min.



DeFence Line TWO

SR2 (B3) - minimale vertragingstijd 3 min.



DeFence Line THREE

SR3 (C5) - minimale vertragingstijd 5 min.



DeFence Line FOUR

SR4 (D10) - minimale vertragingstijd 10 min.



Effenso brengt gerecyclede privacystroken op de markt

Paul Reyn

Effenso, een Belgische producent en distributeur van privacyhekwerk uit Waregem, brengt twee nieuwe types vlechtbanden op de markt uit gerecycled kunststof. Ze hebben de toepasselijke naam Recyband.

“De hekwerkwereeld is volop in beweging — en één trend is niet meer te stoppen: circulair ondernemen.” Dat zegt Effenso oprichter Paul Reyn. “Meer en meer groeit binnen de sector de vraag naar oplossingen die niet alleen esthetisch en functioneel zijn, maar ook bijdragen aan een duurzame toekomst. Circulaire producten, ontworpen met oog op hergebruik en minimale verspilling, worden dé standaard van morgen.”



ONTWIKKELING

“Voor ons is die vraag naar duurzaamheid geen beperking,” gaat Reyn verder. “Integendeel, het is een kans om te innoveren.” In samenwerking met enkele gespecialiseerde recyclingpartners ontwikkelde Effenso twee nieuwe, circulaire vlechtbanden, gemaakt uit gerecycleerde kunststoffen. “Onze missie is duidelijk: We willen waarde creëren uit materialen die anders verloren gaan. Zo dragen we bij aan een circulaire toekomst waarin mens, milieu en economie perfect samengaan en positioneren we ons tegelijk opnieuw als vernieuwer in de markt van privacy- en afschermingsoplossingen.”

RECYBAND TETRA

De eerste van de twee nieuwe vlechtbanden heet Recyband Tetra en is voor honderd procent gemaakt uit gerecyclede drankverpakkingen van de Zweedse verpakkingsgigant Tetra Pak. *“Via een geavanceerd mechanisch recyclageproces worden de verpakkingen gereinigd, gescheiden en gegraneerd tot een hoogwaardige grondstof,”* zegt Reyn. *“Hierna worden aan deze grondstof nog specifieke kleurpigmenten en UV-stabilisatoren toegevoegd waaruit dan de vlechtbanden geëxtrudeerd worden. Dankzij de subtiele aanwezigheid van aluminiumdeeltjes krijgen de banden een unieke, licht reflecterende designlook.”*



RECYBAND PP

Het tweede nieuwe type heet Recyband PP en bestaat uit 100 procent gerecycled polypropyleen. "Dat is een primeur," zegt Reyn. "Waar de klassieke PP-vlechtbanden altijd 'virgin'-kunststof vereisen voor de stabiliteit, wisten we hier samen met onze recyclingpartner een oplossing te ontwikkelen waarbij ook gerecycled materiaal toch dezelfde hoogwaardige kwaliteit garandeert als 'virgin' materiaal." De Recyband PP komt met een zogenaamd 'Orange Skin' profiel.

SPECIFICATIES

De Recyband Tetra is beschikbaar in de kleuren Natural Zwart, en binnenkort ook in antracietgrijs. "De kleur Natural benadert maximaal de kleur van het originele recyclagegranulaat," zegt Reyn. "Deze band is echt ideaal voor projecten waar zowel uitstraling als ecologie gevraagd worden." Ook de Recyband PP is leverbaar in het zwart en in het antracietgrijs. Beide vlechtstroken hebben een dikte van 1,2 millimeter en zijn beschikbaar in verschillende breedtes: 47 millimeter voor harmonicagaas en 190 millimeter voor dubbeldraadhekwerk. Ze worden standaard geleverd op rollen van 50 meter. De rollen zijn sinds dit voorjaar te koop. ■





**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



VOETPLATEN THERMISCH VERZINKT

Onderzijde rondom gelast, vlakke bodemplaat zonder zichtbare lasnaad aan bovenzijde.



Staander koker:
60×40, 60×60, 80×80, 100×100 mm



Staander rond:
Ø60 mm



Keerwandplaat:
Ø60, 60×40, 60×60

Verkrijgbaar in verschillende RAL-kleuren:

- **RAL 9005** Gitzwart
- **RAL 6005** Dennengroen
- **RAL 7016** Antracietgrijs
- **RAL 6009** Sparrengroen

Holler voegt zich bij Hörmann Groep

Het grote triple interview



In de vorige editie berichtten we er al over: de Oostenrijkse schuifpoortproducent Holler Tore uit Wagna, aan de Sloveense grens, maakt nu deel uit van de Hörmann Groep. Hoe ziet de overname er precies uit? Wat betekent dit voor de klanten? Wij spraken met Christoph Hörmann van de Hörmann Groep en Lisa en Ewald Holler van Holler Tore.



CHRISTOPH HÖRMANN

Christoph Hörmann studeerde werktuigbouwkunde en bedrijfskunde aan de Fachhochschule Karlsruhe. Samen met zijn broer Martin J. Hörmann leidt hij in vierde generatie de Hörmann Groep als persoonlijk aansprakelijke vennoot. Hij is verantwoordelijk voor de Europese en Amerikaanse markt, evenals voor de poort- en laadtechniekfabrieken en de bedrijfssegmenten toegangscontrole en opslagsystemen.

HÖRMANN



1935

August Hörmann laat de firma August Hörmann Bielefelder Stahltüren inschrijven in het handelsregister. Zijn zoon Hermann wordt in 1938 mede-eigenaar en neemt in 1944 na de vroege dood van zijn vader het roer over. Hij verplaatst het hoofdkantoor naar Steinhausen bij Bielefeld.

1952-1957

Hermann verwerft van de Amerikaan Glenn Berry de rechten op de industriële productie van een toen nieuw type garagegestalen kandeldeur. In hetzelfde jaar brengt Hörmann de eerste Berry-kandeldeuren op de markt en legt daarmee de basis voor het

huidige bedrijf. In de jaren van het Wirtschaftswunder ontwikkelt de innovatieve Berry-deur zich tot een verkoopsucces – in 1957 wordt de 25.000^{ste} Berry-deur geproduceerd. Hörmann groeit uit tot de toonaangevende Duitse producent van garagedeuren.

Wat heeft je er strategisch toe bewogen om Holler Tore in de Hörmann Groep te integreren?

Met de overname van de Italiaanse pollerproducent Pilomat en de slagboom-specialist Hörmann Automation zijn we op het gebied van toegangscontrole al zeer goed gepositioneerd. De schuifpoorten van Holler vullen dit productassortiment optimaal aan. Onze klanten krijgen daarmee een totaalpakket uit één hand – in de vertrouwde Hörmann kwaliteit.

Ewald zei dat jullie al langer achter het bedrijf aanzaten?

Als ondernemers hebben we zowel onze markten als de behoeften van onze klanten altijd in het vizier. En natuurlijk denken we vooruit. Maar tijd speelt in een familiebedrijf een ondergeschikte rol. We hoeven geen aandeelhouders tevreden te stellen en kunnen kwaliteit boven snelheid plaatsen.

Berner en Pilomat hebben ook iets met toegangen aan de perimeter te maken. Is de perimeterbeveiligingsbranche nu een markt waarin jullie sterker willen groeien? Of is dat toeval?

We plannen onze ontwikkeling strategisch en laten niets aan het toeval over. Maar natuurlijk moeten we wachten op de juiste gelegenheden – zoals hier. We bouwen gericht competenties op om onze klanten ook in dit segment een volledig aanbod te kunnen bieden. De voordelen liggen immers voor de hand: totaaloplossingen voor veel toepassingen, vertrouwde contactpersonen en processen, snelle toegang tot de producten – ook via ons internationale verkoopnetwerk – en nog veel meer.



1962

Door het grote succes van de Berry-kanteldeur raken de productiecapaciteiten in de fabriek in Steinhagen snel uitgeput. Voor uitbreiding van het productportfolio richt Hörmann twee nieuwe fabrieken op: Hörmann Genk in België en Hörmann Freisen in Saarland. In Freisen worden tot op vandaag hoogwaardige brandwerende stalen deuren geproduceerd.

1976

Na de Berry-deur luiden ruimtebesparende, verticaal openslaande sectionaaldeuren de volgende toekomstgerichte ontwikkeling voor Hörmann in. Daarvoor wordt in 1976 een nieuwe fabriek in Brockhagen opgericht. Dit is het startschot voor de industriële productie van sectionaaldeuren bij Hörmann. De fabriek in Brockhagen behoort tot vandaag tot de grootste fabrieken van de groep.

1984

Na de introductie van kantel- en sectionaaldeuren breidt Hörmann het productportfolio verder uit met de productie van rolpoorten in de fabriek in Bielefeld. Vanaf 1994 wordt de productie van rolpoorten wegens capaciteitsredenen voortgezet in een nieuw gebouwde fabriek in Dissen, waar deze tot vandaag bestaat.

Waren er bij de overname bepaalde criteria of waarden die voor jou doorslaggevend waren?

Die zijn er zeker. We merken telkens weer: waarden in familiebedrijven zijn vaak vrijwel identiek. Holler en Hörmann lijken sterk op elkaar, niet alleen in de bedrijfswaarden respect, samenwerking, passie en moed. Ook de focus op productkwaliteit en een partnerschap met dealers en leveranciers delen we.

De Hörmann Groep is wereldwijd actief. Welke rol zal Holler Tore in de toekomst binnen dit netwerk spelen?

Het Hörmann netwerk bestaat uit gespecialiseerde fabrieken die zich op hun eigen productsegment concentreren. Holler speelt daarin een belangrijke rol als leverancier, die ons de stap naar totaalaanbieder op het gebied van toegangscontrole mogelijk maakt. Samen leggen we zo de basis om nieuwe marktkansen te benutten.

Zal het merk Holler Tore op lange termijn zelfstandig blijven, of denk je aan een integratie onder het merk Hörmann?

Heel duidelijk: Holler blijft op lange termijn als zelfstandig merk en zelfstandig bedrijf bestaan. De familie Holler houdt de leiding. In Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland en Italië is Holler zoals gebruikelijk zelfstandig actief op de markt. In alle andere landen verloopt de verkoop voortaan in nauwe afstemming met de Hörmann Groep – zo bundelen we onze krachten.

Hoe zien jullie de concrete plannen eruit om synergieën tussen beide bedrijven te benutten?

We staan nog aan het begin van onze gezamenlijke weg, maar nu al is duidelijk: we zullen veel synergieën kunnen benutten op het gebied van inkoop, maar ook in logistiek en technische ontwikkeling.



1989

Thomas Hörmann wordt naast zijn vader Hermann aandeelhouder van de Hörmann Groep. Daarmee neemt hij naast de leiding van de fabrieken in Freisen en Eckelhausen ook de verantwoordelijkheid voor de hele groep op zich.

1994-1997

Na de val van de Muur creëert Hörmann nieuwe productiecapaciteiten en opent in Brandis (Saksen) een nieuwe fabriek. Daar worden tot vandaag hoogwaardige huis- en functiedeuren van staal gemaakt. Met de oprichting van een nieuwe fabriek in

Ichtershausen, Thüringen, breidt Hörmann de productiecapaciteit van garagedeuren verder uit. De fabriek is gespecialiseerd in de productie van garagesectionaaldeuren en is vandaag de grootste Hörmann-fabriek in Duitsland.

1997

De oprichting van een eigen fabriek voor aandrijftechniek brengt expertise terug in het bedrijf die in eerdere decennia al aanwezig was. De oorspronkelijke Hörmann Aandrijftechniek met de fabriek in Marienfeld werd eind 1989 afgesplitst en ging verder onder de naam Marantec. Dit bedrijf was enkele jaren exclusieve toeleverancier van aandrijvingen voor Hörmann. Dat veranderde in 1999, toen twee jaar na de oprichting van de nieuwe fabriek de eerste eigen aandrijvingen werden geproduceerd en geleverd.

In welke landen zie je het grootste potentieel voor gezamenlijke groei?

Holler is in de DACH-regio al zeer goed gepositioneerd. Hörmann kan hopelijk in de andere grote Europese markten helpen om marktaandeel te winnen, bijvoorbeeld in de Benelux, Frankrijk of Oost-Europa. Met ons gevestigde verkoopnetwerk en de bekendheid van ons merk hebben we daarvoor een goede basis.

Hoe zou je de samenwerking met een familiebedrijf als Holler beschrijven?

De samenwerking is vanaf het begin vertrouwelijk en partnerschappelijk. Dat komt waarschijnlijk ook door het vergelijkbare waardebegrip, waarin ook betrouwbaarheid, nuchterheid en langetermijndenken horen. Zo ontmoeten we elkaar op gelijke voet.

Zijn er al overwegingen voor gezamenlijke productontwikkelingen of technische innovaties?

Nu gaat het eerst om het naar elkaar toegroeien: processen afstemmen, structuren harmoniseren, teams verbinden. Maar al snel zullen we ook ontwikkelingsthema's oppakken. De eerste ideeën zijn er, het potentieel is groot – er zal geen stilstand zijn.



HÖRMANN

2001

Hörmann bouwt een eigen productielocatie nabij Knoxville, Tennessee, en betreedt de Amerikaanse markt. Tegenwoordig worden in de VS op drie locaties garage- en industriële sectionaaldeuren geproduceerd. Met de overname van het Nederlandse bedrijf DynaSeal (nu Hörmann Alkmaar) biedt Hörmann naast industriële deuren ook laadtechniek voor industrie- en logistiekgebouwen.

2006

In 1990 en 1992 treden Martin J. en Christoph Hörmann toe tot het bedrijf. Sinds 2006 staan zij samen met hun vader Thomas J. Hörmann als persoonlijk aansprakelijke vennoten aan de top van het familiebedrijf, inmiddels in de vierde generatie.

2010

Gedurende de jaren ontwikkelt de Hörmann Berry-deur zich tot een verkoopsucces. Ongeveer 60 jaar na de introductie wordt de tienmiljoenste Berry-deur geproduceerd.

2016-2018

Hörmann betreedt de markt voor toegangscontrolesystemen. Met de overname van het Italiaanse bedrijf Pilomat breidt Hörmann het productprogramma uit met pollers, doorgangsbarrières en bandenkillers. Met de overname van Hörmann Automation (nu Hörmann Mengerskirchen) breidt Hörmann het nieuw ontsloten segment toegangscontrolesystemen verder uit en biedt nu ook parkeermanagementsystemen aan in de vorm van slagbomen, parkeergarage- en parkeerplaatsoplossingen.



EWALD HOLLER & DOCHTER LISA

Ewald Holler, destijds ambtenaar in de publieke sector, begon in 1992 met de productie van poorten. 's Avonds bezocht hij zijn klanten om poorten te verkopen, overdag produceerde hij ze. In 30 jaar bouwde hij, met de volle steun van zijn familie en een team loyale medewerkers, dit bedrijf uit tot de grootste schuifpoortproducent die wij kennen. Zijn dochter Lisa groeide op in het bedrijf en kwam na haar studie werktuigbouwkunde fulltime in het bedrijf. Sinds 2018 maakt ze deel uit van de directie.

Wat was voor jullie het doorslaggevende punt om in te stemmen met de overname door de Hörmann Groep?

Ewald: Voor ons was doorslaggevend dat we een langetermijn- en duurzame oplossing voor ons bedrijf wilden vinden. Met Hörmann hebben we een partner die net als wij familieondernemer is, onze sector begrijpt en niet op korte termijn winstdoelen nastreeft. Een private-equity-investeerder had voor ons nooit dezelfde waarden betekend.

HOLLER TORE



1992

Ewald Holler richt een metaalbouwbedrijf op.

1993 – 1998

Voortdurende uitbreiding van de productiehallen. In deze periode ontstaan drie hallen die het bedrijf stap voor stap laten groeien. Gaandeweg wordt duidelijk dat de focus

steeds meer komt te liggen op poort- en hekwerksystemen voor buitengebruik – een beslissende strategische stap voor de toekomstige koers van het bedrijf.

2000

Bouw van het eerste kantoorgebouw – administratie en productie worden organisatorisch samengebracht.

Hoe hebben jullie binnen de familie het beslissingsproces beleefd, emotioneel en zakelijk?

Lisa: Het was een intensief proces waarin we veel gesprekken hebben gevoerd en verschillende opties hebben afgewogen. Zakelijk ging het erom de toekomst van Holler Tore op lange termijn veilig te stellen – verantwoording richting onze medewerkers, klanten en partners. Emotioneel was het voor ons allemaal een grote stap, omdat het bedrijf diep met onze familie verbonden is.

Welke voordelen brengt de nieuwe constellatie voor jullie bestaande klanten in Oostenrijk, Duitsland, Zwitserland en Italië?

Ewald: Onze klanten profiteren van een nog grotere betrouwbaarheid wat betreft leveringscapaciteit, service en innovatie. Tegelijkertijd blijft de persoonlijke begeleiding door ons bestaande team behouden. Deze combinatie van regionale nabijheid en internationale kracht is een echte meerwaarde: indien nodig kunnen we ons beroepen op de middelen en netwerken van Hörmann. Onze klanten krijgen 'the best of both worlds'.

Je benadrukt dat Holler Tore zelfstandig blijft opereren. Hoe ziet dat er concreet in de dagelijkse praktijk uit?

Ewald: Wij behouden onze structuren, onze processen en onze zelfstandigheid in de klantenservice. Onze contactpersonen blijven dezelfde, onze besluitvormingslijnen eveneens.



2008

De eerste leveringen naar Duitsland markeren de start van de internationale oriëntatie van het bedrijf.

2009 – 2011

Eerste grote groeispurt in de bedrijfsgeschiedenis. De productieoppervlakte verdrievoudigt met de bouw van een hal van 2.900 vierkante meter voor eindmontage en verzending,

een extra lashal, een sociaal- en verblijfsgebouw van 2.100 vierkante meter en de bouw van de grootste poedercoatinstallatie van Oostenrijk, in samenwerking met KBO Ostermann.

2013 – 2015

Uitbreiding van de kantoor- en opslagruimte en bouw van een eigen laadperron. Renovatie van de eerste productiehal en aanschaf van een moderne lasrobotinstallatie om de efficiëntie te verhogen.

Hoe willen jullie ervoor zorgen dat jullie bedrijfscultuur en identiteit behouden blijven?

Ewald: Onze bedrijfscultuur wordt gekenmerkt door familiale nabijheid, betrouwbaarheid en plezier in innovatie. Deze waarden dragen we bewust verder – onafhankelijk van de concernstructuur. Voor mij persoonlijk is het een hartenzaak dat ons team precies deze identiteit blijft beleven.

Welke kansen zien jullie door de samenwerking met een internationale groep?

Lisa: We hebben nu de mogelijkheid om markten te betreden die voor ons als middelgroot bedrijf tot nu toe niet toegankelijk waren. Daarbij blijven we trouw aan onze kernactiviteit – hoogwaardige aluminiumpoorten en -hekken. Zo profiteren we van de structuren van Hörmann om internationaal breder geïmponeerd te zijn. Tegelijkertijd kunnen we synergieën benutten op het gebied van onderzoek, ontwikkeling en logistiek. Dat opent groeiperspectieven die ver boven de eerdere reikwijdte uitgaan.

Wat betekent de overname voor jullie team ter plaatse – zowel qua zekerheid als qua perspectieven?

Lisa: Voor ons team betekent het partnerschap vooral stabiliteit en zekerheid, maar ook waardevolle ontwikkelingskansen.



2014

Oprichting van de eerste buitenlandse vestiging in Zwitserland.

2018

Toetreding van Lisa Holler tot de directie – focus op verkoop en strategische verdere ontwikkeling.

2022

Oprichting van een Duitse vestiging voor betere ondersteuning van de kernmarkt en opbouw van een vestiging in Italië voor directe marktbenadering.

Hoe ervaren jullie partners en klanten tot nu toe de veranderingen?

Lisa: Zeer positief. Velen zien de overname als een bevestiging dat wij een sterk bedrijf zijn dat zijn toekomst actief vormgeeft. Onze klanten waarderen dat wij dezelfde contactpersonen blijven en tegelijkertijd nog meer zekerheid kunnen bieden.

Wat motiveert jou om Holler Tore ook in de nieuwe structuur actief voort te zetten?

Lisa: Ik ben opgegroeid met het bedrijf en zie het als mijn taak om de volgende ontwikkelingsfase in te luiden. De samenwerking met Hörmann biedt mij de kans om onze sterke punten in een internationale omgeving in te brengen – en tegelijkertijd te bewaren wat ons bijzonder maakt.



2023

Verdubbeling van de productieoppervlakte door de bouw van een nieuwe productie- en fabricagehal van 11.000 vierkante

meter. Geautomatiseerde lasrobots en een nieuwe poedercoatinstallatie maken hier de productie van acht schuifpoorten per uur mogelijk.

2024

Oplevering van een nieuw, modern kantoorgebouw met kantine om optimale arbeidsomstandigheden voor alle medewerkers te creëren.

ALLES VOOR DE VAKMAN

De snelste levering vanuit het grootste assortiment

DÉ GROOTHANDEL VOOR HEKWERKONDERDELEN EN TOEGANGSTECHNIEK

 GERAN®

Exclusief verdeler van

 LOCINOX®
Let's make better fence together

 FAC

 COMUNELLO
LIFE MADE EASY

 FADINI
MECCANICA

 D&D Technologies
World's most trusted gate hardware

 grande forge

 DEL PONTI

FENCES NEWS



CIA HEEFT HEKWERK OP ORDE

Langley,
Virginia

Langley, Virginia – Als er ergens één instantie is, waarvan je mag verwachten dat die zijn terreinbeveiliging op orde heeft, dan is het de CIA. En dat lijkt inderdaad zo te zijn. Tenminste, voor wat betreft het hoofdkantoor aan de Potomac River in Langley. Vlakbij dat hoofdkantoor, op de George Washington Parkway, wilden agenten van de Immigration and Customs Enforcement (ICE) deze zomer

namelijk een verkeerscontrole uitvoeren op een auto met drie illegalen erin. Die auto ging ervandoor, maar de chauffeur reed zich al snel klem. Daarop vluchtten de verdachten de auto uit en gingen te voet de CIA campus op. Daar probeerden ze over de hekken te komen, maar dat lukte niet. Even later konden ze worden aangehouden. Vier illegalen in een tweede auto schrokken zo van de rondrennende ICE-agenten dat ze er ook te voet vandoor gingen – drie van hen liepen zich eveneens vast tegen de hekken rond de CIA-campus en konden ook aangehouden worden.

Bij de CIA waren ze niet blij met de actie van de ICE-agenten. Hoewel er niemand onbevoegd het terrein

was binnengedrongen, werd er wel groot alarm geslagen, met een lockdown tot gevolg waarbij er een uur lang niemand het terrein op- of af mocht, tot de hele perimeter nagelopen was. De ICE agenten kregen het vriendelijke verzoek hun controles voortaan een eindje verderop te houden. De ICE agenten zelf zijn juist heel tevreden met de resultaten van hun actie: alle aangehouden verdachten bleken inderdaad illegaal en één van hen bleek al twee keer het land uitgezet te zijn. We weten niet welke hekwerker uit Virginia het hek op de CIA campus gezet heeft, maar die kan ook tevreden zijn op zijn werk, want het lukte geen van de illegalen om over het hek te klimmen. ■



STADT ESSEN EN DEUTSCHE BAHN MAKEN RUZIE OVER HEK

Essen,
Duitsland

We hebben in deze rubriek regelmatig verhalen over burens, die ruzie hebben over een hek. Meestal gaat het daarbij over burgers, maar dat wil niet zeggen dat overheden en staatsbedrijven geen ruzie kunnen maken. Dat blijkt uit een geschil tussen de Stadt Essen en de Deutsche Bahn. Wat is er aan de hand? Aan de Zuidkant van de stad Essen ligt een fietsers- en voetgangersbrug, over een spoorlijn en over een afrit van de snelweg. Die brug is eigendom van de Deutsche Bahn, maar die wil er al sinds 2023 vanaf. De Bahn staat massief onder druk omdat er in Duitsland geen trein op tijd rijdt en is alle eigendommen aan het afstoten die niets met het spoor te maken hebben, waaronder voetpaden, fietspaden,

autowegen en dus ook deze betreffende fietsersbrug in Essen. Het onderhoud kost tijd en geld, in de winter moet er gestrooid worden, er moet af en toe iemand komen kijken of de brug nog niet is ingestort en als het aan de Deutsche Bahn ligt, is dat voortaan allemaal fijn het probleem van de Stadt Essen.

Klinkt logisch, maar de Stadt Essen zit er natuurlijk helemaal niet op te wachten om eerst een brug te moeten kopen en daarna voor de onderhouds- en beheerskosten op te draaien, dus daar hebben ze het voorstel van de Deutsche Bahn ergens onderin een la geflikkerd. Na jarenlang aan het lijntje gehouden te zijn was in september de maat vol voor de Bahn: de brug werd aan beide kanten afgesloten

met een stevig dubbelstaafhek. Maar dat ging wel een beetje met de botte bijl: zonder aankondiging, zonder omleidingsroutes aan te geven en zelfs zonder een paar rood-witte reflectors op te hangen: wie in het donker niet goed oplet, fietst er zo tegenaan. Waarop bij de Stadt stapels klachten binnenkwamen van burgers, die nu moeten omlopen of omfietsen. De Stadt Essen sommeerde daarop de Bahn om het hek weg te halen, maar daar reageerde de Bahn niet op. *“Het is onze brug,”* moet daar iemand gedacht hebben. *“Jullie willen hem niet. Dus of wij daar een hek bouwen, of weer afbreken, bepalen we zelf wel.”*

Daarop nam de Stadt Essen het recht in eigen hand en demonteerde – op het terrein

van de Deutsche Bahn – het hek, zodat het fietspad van de Deutsche Bahn weer gebruikt kan worden. Volgens de stad gaat het civielrecht hier boven het eigendomsrecht. Een openbaar ingezette verkeersruimte moet vrij toegankelijk zijn voor het openbaar verkeer. De Deutsche Bahn ziet zichzelf echter in haar recht, maar of zij juridisch tegen het handelen van de stad wil optreden, is nog niet duidelijk. Toch heeft de Deutsche Bahn iets bereikt met de actie: het dossier is weer even afgestoft en het probleem wordt bij de Stadt Essen in ieder geval weer besproken. Wordt ongetwijfeld vervolgd. ■



Whitchurch, UK – We hebben weer een pareltje van een verhaal in de Britse Boulevardpers gevonden. Wat is er aan de hand? Twee hekwerkpanelen van een hek rond de Sainsbury supermarkt in Whitchurch zijn omgewaaid en liggen nu in de tuin van een koppel, dat naast die supermarkt woont. Het betreffende hek is kennelijk al wat ouder en niet meer in al te beste staat. Een jaar geleden waaiden de panelen eerst scheef, en sindsdien is de buurman kennelijk al met de supermarktleiding en met het Sainsbury hoofdkantoor aan het heen-en-weer mailen over het kapotte hek. Maar de supermarktleiding had wel iets anders aan haar hoofd dan zich druk te maken over twee scheefgewaaide hekwerkpaneeltjes en hield de beste man aan het lijntje. Afgelopen augustus waaiden de twee panelen helemaal om en toen werd de krant erbij gehaald en zelfs een parlementslid aangeschreven. Want een supermarkt die zijn hek niet onderhoudt, dat gaat natuurlijk niet.

Vervolgens volgt een tranentrekkend verhaal vol clickbait waarin geen argument onbenut wordt gelaten om schande te spreken van die grote boze supermarkt – maar



de meeste van die argumenten raken kant noch wal. Om te beginnen zou het echtpaar nu niet meer van de tuin kunnen genieten. Die tuin is een kaal grasveld waar sowieso weinig aan te genieten viel. Het tweede argument is dat ze hun zeven-maanden-oude hondje nu niet los in de tuin kunnen laten lopen, uit angst dat het hondje naar beneden valt, op de twee meter lager gelegen parkeerplaats van de supermarkt. Alsof het de verantwoording van de naburige supermarkt is, dat jouw hond niet wegloopt. Laat

zelf een hek zetten, als je zo graag je hondje zonder toezicht buiten wilt laten spelen, denken wij dan.

De vraag die in het artikel niet gesteld wordt, is: Waarom is deze klaagmeneer niet zelf even naar buiten gelopen, toen hij erachter kwam dat het hek voor Sainsbury geen prioriteit had? Met een accutol, vijf lange schroeven en wat latjes afvalhout had het hek in 10 minuten weer overeind gestaan. Dan had het schattige hondje fijn de hele zomer in de tuin kunnen spelen. Dan had het uitzicht op het kale grasveld niet langer verstoord

geweest. Dan had klaagmeneer geen eindeloze emails met Sainsbury hoeven uitwisselen, de krant en het parlementslid er niet bij hoeven halen en had er een hoop tijd niet verknoeid hoeven worden. Evengoed was al die moeite niet voor niets en krijgt de beste man nu zijn zin, lijkt het: Sainsbury werd gebeld door de journaliste en om een reactie gevraagd, waarop de supermarkt zich verontschuldigde voor het lange wachten en beloofde dat er meteen een hekwerker besteld zou worden om het hek te repareren. Eind goed, al goed. ■



ZEUREND KLAAGKOPPEL TE LUI OM TWEE OMGEVALLEN HEKWERKPANELEN RECHTOP TE ZETTEN

Whitchurch,
UK



WOLFERSDORFER BRANDWEER MOET TIJDENS UITRUKKEN OM HEK SLALOMMEN



Wolfersdorf, Duitsland – Voor het volgende leuke verhaal schakelen we over naar Wolfersdorf, een dorpje in Beieren. Daar heeft de lokale vrijwillige brandweer ruzie met de buurman. Dat wil zeggen: de buurman is in conclaaf met de gemeente en de vrijwillige brandweer is de dupe. De gemeente liet namelijk ergens in de jaren zeventig een brandweerkazerne bouwen, met daarin of daaraan ook meteen een clubgebouw voor verschillende verenigingen in het dorp. Die brandweerkazerne werd naast een Raiffeisen-Lagerhaus gebouwd. Bij de bouw van de kazerne werd flink op ruimte bespaard, het lijkt alsof hij ergens in een vergeten hoekje gepropt is. Er werden geen parkeerplaatsen aangelegd,

want op het terrein van het Raiffeisen-Lagerhaus was plek zat. De eigenaar van dat Lagerhaus vond dat geen probleem. Ook het feit, dat de brandweerauto's een stukje over het terrein van het Lagerhaus moeten rijden, om hun stallingsplaats te bereiken, was geen probleem. De gemeente en de eigenaar van dat Raiffeisen-Lagerhaus stonden op goede voet met elkaar en er werd nooit een juridisch recht van overpad vastgelegd.

Maar de situatie veranderde, toen het Raiffeisen-Lagerhaus in 2024 een nieuwe eigenaar kreeg. Die eigenaar wil geld zien van de gemeente, voor het gebruik van zijn grond. Hij vroeg 600 euro aan pacht voor de parkeerplaatsen en de ingang

van de brandweerkazerne. Maar de gemeente vond dat te duur en wilde hooguit 300 euro betalen. En wat er toen gebeurde raad je nooit: de parkerende verenigingsleden werden verjaagd en de brandweerkazerne kreeg een mooi hek voor de deur, om het de brandweerauto's te beletten de grond van de buurman te gebruiken. Die moeten nu tijdens het uitrukken een flinke slalom draaien – als er auto's in de straat geparkeerd staan zelfs heen-en-weer rangeren. Saillant detail: de gemeente had het eerste recht van koop, toen het Raiffeisen-Lagerhaus verkocht werd, maar zag daarvan af. De onderhandelingen lopen nog volop, dus dit verhaal wordt vast nog vervolgd. ■



Wolfersdorf,
Duitsland

HOLLER

POORTEN - HEKWERK - AANDRIJVINGEN

VERTROUW ALLEEN
HET ORIGINEEL



StAAF
30 x 30 mm



Ronde stAAF
Ø 25 mm



**Doorgestoken
Ronde stAAF**
Ø 25 mm



DubbelstAAfmat
Eenvoudig
Type 656



DubbelstAAfmat
Moeilijk
Type 868



**Geperforeerde
plaat**
Ø 10 mm
Ø 20 mm



**Geperforeerde
plaat**
□ 10 mm
□ 20 mm



Glad plaatstAal
2 mm

Sinds meer dan 30 jaar zijn we jullie specialist voor hoogwaardige aluminium schuifpoorten, draaipoorten, hekwerk, vouwpoorten en slagbomen. Vooral de schuifpoort ligt ons na aan het hart – het is ons meesterwerk. We bieden hem aan in verschillende standaardmaten van 3 tot 25 meter vrijdragend – met standaardvulling of met op maat gemaakte speciale vullingen naar de wensen van de klant. Vertrouw op onze ervaring en laat je overtuigen van een duurzaam en betrouwbaar product.

Neem contact met ons op, we adviseren je graag!



Betrouwbare oplossingen voor perimeter- en objectbeveiliging

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

OOSTENRIJK 

Tel. +43 3452 86031-0

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

DUITSLAND 

Tel. +49 9492 8954600

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

ZWITSERLAND 

Tel. +41 71 558 47 47

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

ITALIË 

Tel. +39 0438 1693620

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

ROEMENIË 

Tel. +40 734350987

contact@holler.ro
www.holler.ro

FRANKRIJK 

Tel. +33 7 89 35 53 25

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

LOCINOX

Helios



SCAN VOOR MEER
INFORMATIE



Arco



Cone



Cube



Hepta



Architecturale verlichting personaliseerbaar

Ontdek de perfecte harmonie tussen functionaliteit en esthetiek met Helios, de architecturale buitenverlichting van Locinox. Lak ze in dezelfde kleur als uw poort en creëer zo een perfecte balans tussen functionaliteit en een uitnodigende ambiance in de tuin.

Contacteer ons: Locinox, +32 56 77 27 66, locinox.com