



MRF ONTMOET TOPAMBTENAAR KEES HEUVELMAN SPREEKT REUKEMA 100

Inhoudsopgave:

Gabriël's Column	2
Topambtenaar in gesprek met MRF	3
Wake-up call	3
Algemene Ledenvergadering MRF	4
Haagsche zaken	5
Ondertussen in Brussel	5
Hoe is het eigenlijk met... Kees Heuvelman?	6 / 7
In gesprek met Martijn van de Poll, Reukema	8 / 9
Vragen over het MZRS-fonds	9
Tips van Gerda	10
Schrootmutaties	11
Agenda	11
Leden	11
De 10 vragen	12

Colofon

Gabriël van Seumeren (eindredactie)
Jules Wilhelmus
Brenda van der Burg
Celesta Maas
Frank van Veen (vormgever)

MRF Circulaire is een uitgave van de MRF. Niets uit deze uitgave mag noch geheel, noch gedeeltelijk worden overgenomen, openbaar gemaakt, (digitaal) verspreid en/of verveelvoudigd zonder voorafgaand schriftelijke toestemming van de MRF.

circulaire@mrf.nl

Redactie



COLUMN

Pet

Elders in dit nummer leest u een interview met een nestor uit ons vak, Kees Heuvelman. Kees ken ik al heel mijn leven. Ook nu zegt hij waar het op staat. Klip en klaar geeft hij zijn mening. Het liefst zou ik dat ook doen.

Het is voor mij dan wel zaak om eerst vast te stellen welke pet ik dan op heb. Immers, als ondernemer met een metaalrecyclingbedrijf heb ik ook best een mening over handhaving, regelgeving en hoe onze wereld eruit zou moeten zien. Misschien ben ik het dan voor een groot deel wel met Kees eens. Voor de voorzitter van de MRF ligt het even anders. Dat maakt het leven van de verenigingsbestuurder ook best ingewikkeld. Daar heb ik namelijk te maken met allerlei verschillende standpunten, inzichten en belangen onder de diverse stakeholders. Daar moet door het bestuur dan de gemiddeld beste koers voor iedereen uit gekozen worden. Het is natuurlijk onmogelijk om iedereen daarbij volledig tevreden te stellen.

Het bestuur van de MRF moet bij elk vraagstuk de afweging maken, wat de beste gemiddelde koers is om op de lange termijn het beste resultaat te kunnen boeken om zo het belang van de leden zo goed mogelijk te dienen.

Gabriël van Seumeren

Topambtenaar in gesprek met MRF

De directeur Duurzaamheid van het ministerie van I&M heet Hannie Vlug. Zij was nog nooit bij een metaalrecycler op bezoek geweest en het MRF bestuur wilde haar graag meer vertellen over onze sector: onze sterke punten maar ook onze wensen. De dames en heren van Geelhoed waren zo vriendelijk het gezelschap te ontvangen en rond te leiden.

Hannie Vlug en haar twee collega's kregen een stoomcursus metaalrecycling van de MRF-delegatie. Dat recyclers de circulaire economie al decennia in de praktijk brengen, begreep de I&M delegatie onmiddellijk. Om nut en noodzaak van regelgeving te begrijpen was soms een stevige maar constructieve discussie nodig. Neem het LAP3, WEEE en de afvalwetgeving. De MRF delegatie wilde het toch ook nog even hebben over DOR. Willeke Ketting wist in razend tempo maar heel helder uit te leggen waarom de MRF zich zorgen maakt over DOR, en of Hannie Vlug ons kon helpen de dreigende invoering van DOR te blokkeren. Om deze en andere punten goed te bespreken is een vervolg nodig. En dat komt er: Gabriël en Willeke melden zich in september op het ministerie. Heel goed dat beleidsmakers de tijd nemen om onze sector beter te leren kennen. Het ministerie en de MRF praten vanaf nu een stuk makkelijker met elkaar.



Wake-up call

De resultaten van het Hoffmann onderzoek hebben geleerd dat e-waste nog lang niet altijd bij de juiste verwerker belandt.

Tijdens de ALV werd geconcludeerd dat MRF bedrijven de resultaten als een wake-up call beschouwen. Betere communicatie met toeleveranciers en strakke acceptatievoorwaarden kunnen al een flink verschil maken om te voorkomen dat er e-waste in de aangeboden gemengde fractie blijft zitten. Recyclers kunnen en moeten communiceren, maar een goede voorlichtingscampagne van de overheid blijft nodig. En

de MRF vraagt aan ILT: 'Het zal tijd kosten voordat alle klanten e-waste juist zullen aanbieden. Wees voorlopig coulant'.

De MRF heeft vorig jaar een aantal vragen gesteld aan ILT en het ministerie over WEEE. Bijvoorbeeld over de afval-definitie; printplaten en refurbishment. Voor de juiste beantwoording is bestudering van wetgeving en jurisprudentie nodig. Een goed geformuleerd antwoord bovendien waar een onderneming mee uit de voeten kan. In september worden de antwoorden verwacht.

Jules Wilhelmus

Algemene Ledenvergadering MRF 15 juni 2017

bij geassocieerd lid Rigter Handelsonderneming B.V. in Eemnes



< De voorzitter eert Hans Koning: 10 jaar MRF directeur



Johan ere-lid!

Johan: nu nog even gewoon lid, maar wel penningmeester licht de cijfers toe



Willeke Ketting: DOR gaan we lokaal en landelijk bestrijden

Karel Gerrits vertelt Barbara de Mots hoe boeiend het is om bestuurslid te zijn



Rigter producten



De voorzitter interviewt Rigter sr.



Haagsche zaken

Sterk pleidooi FHG wegnemen belemmeringen Circulaire Economie

Tijdens het Rondetafel Overleg dat in juni in de Tweede Kamer werd gehouden, heeft de FHG-voorzitter, Ton Holtkamp, een vurig pleidooi gehouden om belemmeringen voor de Circulaire Economie weg te nemen voor de recyclingbranche. Daarbij wees hij onder meer op het belang van design for recycling.

De Vaste Commissie voor Infrastructuur en Milieu organiseerde het overleg op 14 juni jl. De Federatie Herwinning Grondstoffen (FHG), een overkoepelend recyclingplatform waarbij ook de MRF is aangesloten, was als enige partij uit de recycling- en afvalketen hiervoor uitgenodigd.

Sprekers kregen kort de gelegenheid hun visie over tafel te brengen. De Kamerleden van VVD, CDA, PvdA, D66, Groenlinks, SP, 50+ en PvdD konden vervolgens vragen stellen.

Ton Holtkamp benadrukte dat in het huidige beleid het behalen van inzamelpercentages centraal staat. Terwijl we alleen inzamelen om die ingezamelde stromen weer optimaal te kunnen hergebruiken of recycelen.

Daarna bepleitte hij producten zo te ontwerpen dat ze optimaal herbruikbaar en recyclebaar zijn. Zo wordt sneller een echt economisch verdienmodel bereikt voor de gehele keten.

Ton Holtkamp wees erop dat er voor de recyclingketen nog veel belemmeringen zijn, die de overgang naar een Circulaire Economie in de weg staan: een achterhaalde afvaldefinitie, de EVOA met 28 verschillende interpretaties

in 28 lidstaten en een End-of-Waste status voor metalen, die meer eisen stelt aan bedrijf en transport

dan als het als afval wordt behandeld. Tot slot ondervindt de recyclingketen steeds meer hinder van de chemicaliënverordening REACH.

Over REACH maak ik mij zelf de meeste zorgen. Natuurlijk moeten gevaarlijke stoffen uit onze samenleving verdwijnen. We hebben echter wel een 'stoffenerfenis'. Wat we nu in de praktijk zien, is dat eisen aan chemische eigenschappen steeds verder naar boven worden bijgesteld. Hierdoor dreigen ook metalen waar bijvoorbeeld een minieme concentratie lood in zit, niet meer te kunnen worden hergebruikt, zonder dat er sprake is van een feitelijk gezondheidsrisico. En dat is een hele enge ontwikkeling, waar wij ons als MRF met kracht tegen verzetten...

Hans Koning | Directeur MRF



Ondertussen in Brussel

Veel van de nieuwe wetten en regels waar de Nederlandse sector mee te maken krijgt, komt uit Brussel. Onze mensen in Brussel (EuRIC) informeren de Brusselse ambtenaren en politici daarom zo goed mogelijk. Niet alleen in vergaderkamers maar ook op de werf. EuRIC heeft onlangs voor een aantal topambtenaren een rondleiding verzorgd op de werf van Scrap Terminal in Willebroek, België. Die ambtenaren van het DG Grow (Economische zaken) staan vaak aan de basis van nieuwe regels en daarom is het heel nuttig om hen de echte praktijk te laten zien.

Emmanuel Katrakis van EuRIC heeft in juni gepresenteerd op de vergadering van de G7 ministers van milieu in Bologna, Italië. Hij heeft daar duidelijk gemaakt dat de recycling sector werkgelegenheid en economische groei oplevert en bovendien concrete bijdragen levert aan een beter milieu. Hij pleitte voor een EU-beleid dat voor de recyclers hanteerbaar is in hun dagelijkse praktijk. EuRIC zal die boodschap in Brussel blijven uitdragen.



Hoe is het eigenlijk met... Kees Heuvelman?

Toen hij begin jaren 60 begon bij een recycler, kreeg hij een klein hamertje waarmee hij de koperen slotjes van kolenkachels moest aftikken. Geintje. Kon helemaal niet, maar onderdeel van zijn ontgroening. Een paar jaar geleden nam hij afscheid als algemeen directeur van HKS. Gedurende de tussenliggende 50 jaar heeft hij de schroothandel in binnen- en buitenland zien veranderen en heeft hij aan die evolutie bijgedragen. Prominente MRF-ers hebben bij hem stage gelopen. Een container aan ervaring dus.

Wij spreken hem in Old Dutch in Rotterdam: DE plek waar de Rotterdamse schroothandelaren decennia geleden bij elkaar kwamen om zaken te doen. De senior ober herkent Kees en verwelkomt hem in stijl: "Dag heer Heuvelman". Wij noteren zijn tips en wijsheden vervolgens met genoeg maar waarschuwen de lezer dat Kees ook tegen een paar heilige huisjes zal schoppen.

Veel veranderingen, maar kwaliteit blijft

Kees zit onmiddellijk op de praatstoel: "Het is een fantastische business: je kunt een aardige boterham verdienen en je draagt dagelijks bij aan een beter milieu. DE grote veranderingen in de sector zijn wat mij betreft drie zaken: de spierkracht is gelukkig vervangen door mechanisatie en innovatie; de overheid heeft een steeds grotere greep op de sector gekregen en de concurrentie –ook onderling- is verhard. Wat nooit moet veranderen in onze sector is streven naar de beste kwaliteit. Niet alleen kwaliteit van inkoop en verkoop maar ook van de bedrijfsvoering. Ik heb altijd verlangd dat de werf schoon bleef en kon moeilijk omgaan met collega's die er een rommeltje van maakten. Medewerkers waarschuwde ik dat het weggooien van afval op de werf onacceptabel is. De volgende overtreding leidde tot ontslag. Soms moet je hard zijn. Recycling is een eerbare business en daar hoort de juiste mentaliteit bij.

Goede relaties met de klanten, maar zeker ook met het personeel

Toen ik leiding gaf aan ruim 200 medewerkers, besteedde ik veel tijd aan opbouw en

onderhoud van de relatie met elke medewerker. Zij doen immers het werk en zijn het belangrijkste kapitaal. Ik probeerde ook het goede voorbeeld te geven: als medewerkers om 7 uur begonnen, zat ik om half 7 in de kantine. Ook al moest ik daarvoor al om 4 uur in de auto zitten. Daarnaast betrok ik de medewerkers bij MVO projecten: dat inspireerde hen en daar vertelde de collega's thuis met trots over. Kom je toch met een ander verhaal thuis.

Recyclers hebben geen recht op een aparte behandeling

De sector wordt inderdaad aan steeds meer regels gebonden: terecht en onvermijdelijk. Het verbranden van kabels in een mistig weiland mag allang niet meer. Het ongezonde handmatige getil ook niet. En de overheid wil transparantie: inzicht in materiaal en geldstromen. Wat is daar verkeerd aan? Elke ondernemer moet in Nederland zijn reilen en zeilen kunnen uitleggen, recyclers ook. In dat kader heb ik geen enkel probleem met een verbod op contante verkoop en ook niet met DOR. Maar dan moet er natuurlijk wel goed worden gehandhaafd: gelijke



monniken, gelijke kappen. Als dat gebeurt heb ik er geen probleem mee. Waarom zou onze sector een uitzonderingspositie moeten behouden? Ik heb nieuwe wetgeving altijd als een kans gezien: hoe eerder ik er op inspeelde, hoe groter mijn voorsprong op de concurrentie. Dat gold ook voor nieuwe ketenpartners: die zag ik nooit als een bedreiging of als vreemde snuiters: ik zocht en vond altijd een win-win situatie in een samenwerking met die spelers.

Concentratie is onvermijdelijk maar lokale werven zullen blijven

Het is nu bijna onmogelijk als beginnende ondernemer toe te treden tot de sector: het vereist te grote investeringen en het risico is te hoog. Bovendien is de markt nu verzadigd, zeker als het gaat om shredder capaciteit. De bestaande recyclers doen het goed en faillissementen zijn uitzonderlijk. Toch is een concentratie op termijn onvermijdelijk. Lokale werven blijven echter wel cruciaal door hun lokale inbedding en contacten.

Nodig: minder generalisten; meer specialisten

Vroeger kon je een succesvolle recycler worden als je van alle aspecten een beetje verstand had. Het kwam dus aan op slimheid. Tegenwoordig is ook intelligentie noodzakelijk. Nu is specialistische kennis nodig op het gebied van innovatie, wetgeving, mondiale prijsontwikkelingen, marketing en natuurlijk de materiaalkennis. De nieuwe generatie ondernemers begrijpt heel goed dat je die specialisten in huis moet halen of moet inhuren. Absoluut noodzakelijk."

Dat Kees zijn kennis en ervaring vanaf een absoluut nulpunt heeft moeten opbouwen licht hij toe met deze smakelijke anekdote: "Ik ben direct na de lagere school in de sector aan de slag gegaan. Weinig opleiding dus en ook geen talenkennis. Tijdens mijn eerste reis naar Engeland brak me dat lelijk op. Toen de ober vroeg wat ik wilde bestellen, wees ik drie regels op de kaart aan. De ober kwam terug met drie flessen wijn. Ik had niet in de gaten dat ik met bluff de wijnkaart in handen had. Smakelijk om gelachen. Achteraf."

Jules Wilhelmus

In gesprek met Martijn van de Poll, Reukema

De honderdjarige blijft innoveren

Bij de start van Reukema, 100 jaar geleden, werd het begrip Customer Journey vast nog niet gebruikt. Nu is het een kernbegrip voor de 90 werknemers van Reukema in Harderwijk. Ze zijn bij Reukema trots op hun geschiedenis maar ze willen wel met hun tijd mee. Liefst nog: voorop lopen. Data spelen een steeds grotere rol in de bedrijfsvoering. Managing Director Martijn van de Poll legt uit dat daarnaast het menselijke contact met de klant en kennis van markt en materiaal natuurlijk cruciaal zullen blijven.



Customer Journey

Martijn: "Dit jaar verwerken we ruim 220.000 ton materiaal: vooral non-ferro. Dat kopen we in bij ruim 600 collega schrootbedrijven. Met die collega's doen we graag zo transparant en helder mogelijk zaken. Via onze app ReukemaDirect kunnen ze op elk moment van de dag zien wat de prijzen zijn en vervolgens alle zakelijke stappen volgen: van offerte tot eindafrekening. Daarmee ontzorgen we onze klanten aantoonbaar. Dat is de Customer Journey: de klant heeft real time inzicht in het gehele traject. Wij ook. Dat betekent ook dat we goede greep kunnen houden op de kwaliteit van het ingekochte materiaal. De secundaire grondstoffen moeten immers vervolgens volgens de gevraagde

kwaliteit worden verkocht."

Ongeveer 70 % van het materiaal wordt geëxporteerd naar landen zoals India, Pakistan, China en Turkije. De rest gaat naar landen binnen de EU. Het is voor Reukema een dagelijkse uitdaging om het ingekochte materiaal zo snel mogelijk naar de afnemer te transporteren. Martijn: "Het materiaal moet niet langer dan 15 dagen op onze werf liggen. Die strakke asset conversion is mogelijk door inkoop en verkoop zo perfect mogelijk op elkaar af te stemmen. We dekken alles zoveel mogelijk af."

Geen gulden middenweg

De omzet van de non-ferro recycling bij Reukema bedraagt nu zo'n 400 miljoen euro. Martijn: "We zijn nu marktleider op de Nederlandse

markt maar we realiseren ons dagelijks dat we die positie alleen maar kunnen behouden en uitbreiden door in beweging te blijven en ons altijd af te vragen wat de volgende strategische stap moet zijn. Hoe dan ook moet je altijd vooruit denken en handelen. De gulden middenweg is wat mij betreft een doodlopende weg. We zijn nu druk bezig te innoveren door de data over de markt en onze klanten op een slimme manier te verwerken en in te zetten. Dit is uiteraard geen doel op zich maar een middel om verder te ontwikkelen en te groeien."

Een rondgang door het bedrijf maakt onmiddellijk duidelijk dat hier wordt gezocht naar de balans tussen de wereld van de big data en de traditionele schroothandel. Op kantoor zoeken de collega's op schermen naar de laatste relevante informatie over prijzen, markt en klanten en -heel belangrijk!- verbinden die data: inkoop en verkoop moeten immers naadloos op elkaar aansluiten. Op de werf zorgen ervaren collega's dat alle grondstofstromen efficiënt worden verwerkt en geladen in schepen die voor verder transport zorgen.



Vragen over het MZRS-fonds

In de afgelopen periode deden zich enkele incidenten voor, waarbij schroot bij een MRF-lid werd afgeleverd met een verhoogde straling. Experts moesten vervolgens eraan te pas komen om het radioactief besmette schroot te verwijderen. De kosten hiervan lopen al snel enorm op.

Dicht op de bal

Martijn is sinds een jaar lid van het MRF bestuur en steekt hier veel van op. Martijn: "De sector wordt geconfronteerd met veel nieuwe regelgeving en eerlijk gezegd heeft Reukema daar niet altijd last van, maar onze leverende klanten wel. Neem WEEE: ingrijpend en goed dat de MRF dit in goede banen leidt. De MRF moet wat mij betreft dicht op de bal spelen: voorkomen van ellende is beter dan bestrijden. Ik heb het gevoel dat we dat steeds minder alleen kunnen en moeten doen; we moeten met ketenpartners –inclusief producenten- eerder en vastberaden om tafel gaan zitten. Ook onze Europese zuster EuRIC is van groot belang: meer dan de helft van de regelgeving komt immers uit Brussel. Nieuwe regelgeving verwacht ik overigens op het gebied van compliance: wie koopt ons materiaal en wat doet die partij daar precies mee. En hoe zit met milieu en arbeidsomstandigheden? Ik leer enorm veel als bestuurslid en kan ook een concrete bijdrage leveren. Mooi toch?!"

Jules Wilhelmus

De meesten van u hebben dit helaas al een keer aan de hand gehad in de afgelopen jaren. In de regel komt men er met de leverancier uit. Geen professionele partij wil dit op zijn of haar conto hebben staan. In bovenbedoelde gevallen bleek de leverancier echter gevlogen of niet solvabel.

Hierdoor kwam dan de vraag naar boven of men voor die niet-verhaalbare schade het MZRS-fonds (Metaalrecycling Zekerheidsfonds Radioactief Schroot) van de MRF kon aanspreken.

Die MRF-leden moesten we helaas teleurstellen. Het is daarom goed om nog eens toe te lichten waarom de meeste MRF-leden dan wel bij dit MZRS-fonds zijn aangesloten.

Metaalrecyclingbedrijven die op jaarbasis meer dan 500 ton roestvrij staal schroot, 1.000 ton aluminiumschroot of meer dan 20.000 ton ijzerschroot opslaan, bewerken of overslaan, moeten poortdetectie hebben. Ook zijn zij wettelijk verplicht een financiële zekerheid van €110.000,- te stellen. Die borg moet ervoor zorgen dat in geval van faillissement van een metaalrecyclingbedrijf de overheid niet voor de kosten opdraait van

het laten verwijderen van eventueel achtergebleven radioactief besmet schroot.

De financiële zekerheidsstelling kan worden geregeld via een bankgarantie of dure verzekering. MRF-leden kunnen echter met een eenmalige inleg deelnemen in een speciaal waarborgfonds dat de MRF hiervoor heeft opgezet, het MZRS-fonds. Dit bespaart hen geld. Met het MZRS-fonds hebben veel leden hun MRF-contributie er al bijna uit. Dit fonds mag echter niet worden gebruikt, als een MRF-lid zelf wordt geconfronteerd met radioactief besmet schroot, waarvoor de leverancier financieel niet blijkt te kunnen worden aangesproken.

Bij beëindiging van het MRF-lidmaatschap moet ook de MZRS-deelname worden beëindigd. De ANVS (Autoriteit Nucleaire Veiligheid en Stralingsbeveiliging) wordt hiervan op de hoogte gesteld. Deze instantie komt dan controleren of en hoe de financiële zekerheidsstelling verder door het bedrijf is geregeld.

Voor meer informatie over het MZRS-fonds kunt u contact opnemen met het MRF-secretariaat.



Tips van Gerda: Welke arbeidsmiddelen mag u zelf keuren? (deel 2)



Voor een aantal arbeidsmiddelen geldt dat deze door een aangewezen onafhankelijke instelling moeten worden gekeurd:

- hijs- en hefwerktuigen en hijs- en hefgereedschappen aan boord van schepen (artikel 7.29 en Arboregeling artikel 7.4 en 7.5);
- duik- en caissons systemen;
- drukapparatuur (Warenwetbesluit drukapparatuur artikel 21 en 22);
- containers (Warenwetbesluit containers artikel 5);
- mobiele hijskranen en torenkranen met capaciteit van 10 tonmeter of meer (Warenwetbesluit machines artikel 6d);
- liften voor personenvervoer (Warenwetbesluit liften artikel 17, eerste t/m het derde lid);
- hijs- en hefwerktuigen voor beroepsmatig personenvervoer (Warenwetbesluit machines, artikel 6fa, eerste en tweede lid).

Voor deze categorieën arbeidsmiddelen zijn de keuringsverplichtingen specifiek uitgewerkt in het Arbobesluit of Warenwetbesluiten. Werkgevers dienen zelf na te gaan welke keuringsverplichtingen voor hun arbeidsmiddelen van toepassing zijn.

In de voorgaande circulaire heb ik aangegeven dat veel van de arbeidsmiddelen die in onze branche gebruikt worden door eigen deskundig personeel mag worden gekeurd.

Dit zijn onder meer de heftruck, shovel, een tot mobiele kraan omgebouwde grondverzetmachine met een lastmoment van minder dan 10 tonmeter maar ook vele handgereedschappen. Houd er rekening mee dat u moet kunnen aantonen dat uw personeel deskundig genoeg is om deze keuring uit te mogen voeren. Dit geldt overigens ook voor een externe keurmeester, hier moet u de deskundigheid ook van aan kunnen tonen indien inspectie SZW daarom vraagt.

Volandis (**kenniscentrum Bouw- en Infrastructuur**) heeft een heel handig Handboek arbeidsmiddelen opgesteld dat u kunt downloaden: <https://www.volandis.nl/bedrijven/werk-veilig/voldoen-onze-arbeidsmiddelen-aan-de-geldende-wetgeving-en-normen/> Hoewel het Arbobesluit spreekt over keuring van arbeidsmiddelen, is in dit Volandis handboek gekozen voor een onderscheid tussen inspecties en keuringen. Het onderscheid is gelijk aan de beschrijving in de

Arbo-Informatiebladen en houdt in dat:

- Inspecties door het uitvoerend bedrijf zelf mogen worden georganiseerd.
- Keuringen door een aangewezen instelling moeten worden uitgevoerd.

In het Volandis Handboek Arbeidsmiddelen zijn alleen inspectielijsten opgenomen van arbeidsmiddelen die door deskundig personeel van het bedrijf zelf beoordeeld mogen worden. De beoordeling heet dan een inspectie.

Arbeidsmiddelen in de klasse 3 en hoger mogen niet door het bedrijf zelf worden beoordeeld. De beoordeling heet dan een keuring. Van de arbeidsmiddelen uit de klassen 3 en hoger zult u dan ook in het Volandis handboek geen keuringslijsten aantreffen. Wel zijn in die gevallen aankoop- en controlelijsten opgenomen, zodat binnen het bedrijf bij aankoop en afname kan worden beoordeeld of er veilig kan worden gewerkt met de betreffende arbeidsmiddelen. Een overzichtstabel in het Volandis handboek arbeidsmiddelen geeft het onderscheid tussen inspectie en keuring aan voor de verschillende klassen arbeidsmiddelen.

Bewijs van keuring bewaren

Of u nu zelf inspecteert of dit door een externe keurmeester laat doen, op de arbeidsplaats moeten schriftelijke bewijsstukken aanwezig zijn van de uitgevoerde keuringen. Hiermee kan bij de toezichthouder - de Inspectie SZW - worden aangetoond dat aan de keuringsverplichting is voldaan.

Bronnen; www.arboportaal.nl , www.volandis.nl

Gerda Kerkhof

juni en juli 2017

Schrootmutaties

De MRF noteert de volgende 2 schrootmutaties:

- Mutatie Export
- EU Mutatie Bovensoorten (v/h Mutatie binnenland)

De Mutatie Export wordt 2x per maand gepubliceerd aan de hand van de opgaven van Nederlandse exporteurs, waarbij wegingsfactoren worden gehanteerd.

Uitgangspunt voor de MRF-mutatie is HMS I/II. Het gaat om momentopnames per de 1e en 15e van de maand.

Voor de EU Mutatie Bovensoorten wordt gebruik gemaakt van de maandelijkse BDSV-publicatie 'Durchschnittliche Lagerverkaufspreise, Neuschrottsorten 2/8'.

Deze mutatie wordt maandelijks rond de 22ste bekend gemaakt.

Mutatie Export

Per 1 juni 2017 is sprake van de volgende mutatie ten opzichte van de stand per 15 mei 2017:

een verlaging van € 6,56 per ton

Per 15 juni 2017 is sprake van de volgende mutatie ten opzichte van de stand per 1 juni 2017:

een verhoging van € 1,25 per ton

EU Mutatie Bovensoorten

Voor **juni 2017** ten opzichte van de maand **mei 2017**:

een verlaging van € 6,10 per ton

Mutatie Export

Per 1 juli 2017 is sprake van de volgende mutatie ten opzichte van de stand per 15 juni 2017:

een verhoging van € 11,56 per ton

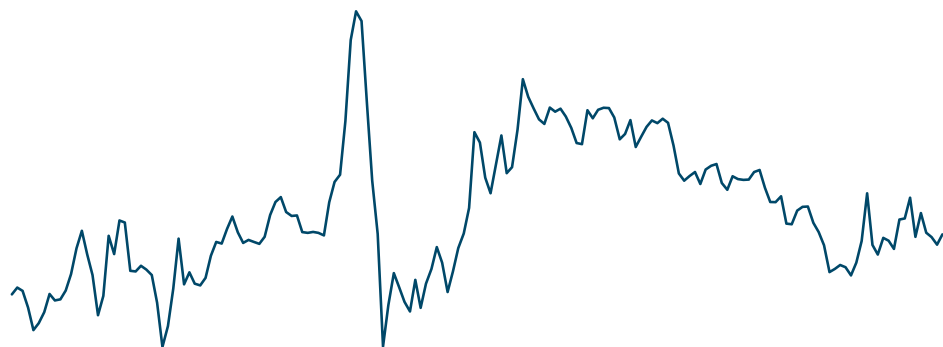
Per 15 juli 2017 is sprake van de volgende mutatie ten opzichte van de stand per 1 juli 2017:

een verhoging van € 7,50 per ton

EU Mutatie Bovensoorten

Voor **juli 2017** ten opzichte van de maand **juni 2017**:

een verhoging van € 4,60 per ton



feb-03 jun-03 okt-03 feb-04 jun-04 okt-04 feb-05 jun-05 okt-05 feb-06 jun-06 okt-06 feb-07 jun-07 okt-07 feb-08 jun-08 okt-08 feb-09 jun-09 okt-09 feb-10 jun-10 okt-10 feb-11 jun-11 okt-11 feb-12 jun-12 okt-12 feb-13 jun-13 okt-13 feb-14 jun-14 okt-14 feb-15 jun-15 okt-15 feb-16 jun-16 okt-16 feb-17 jun-17

(LME-Officials 1 juni 2017 (€ 1.1219))

	cash	driemaands
Koper	5.636	5.660
Tin	20.470	20.400
Lood	2.083	2.105,5
Zink	2.544	2.559
Aluminium	1.929	1.930
Nikkel	8.825	8.850
Al.legering	1.635	1.645

(LME-Officials 3 juli 2017 (€ 1.1365))

	cash	driemaands
Koper	5.893	5.916
Tin	20.250	20.000
Lood	2.282	2.308
Zink	2.779	2.783
Aluminium	1.917	1.921
Nikkel	9.365	9.405
Al.legering	1.620	1.630

LME Koersen

Agenda 2017

12-14 september

RWM Exhibition Birmingham

20-22 september

Batterij Recycling Congres ICBR2017 Lissabon

5 oktober

EuRIC European Recycling Conference Milaan

14-16 oktober

BIR Congres New Delhi

24-26 oktober

Recyclingbeurs Gorinchem

25 oktober

Recyclingsymposium Gorinchem

23 november

Algemene Ledenvergadering MRF

13-15 november

International Recycling Aluminium Conference

18 maart 2018

Global Recycling Day

Nieuwe leden

Vanaf 1 augustus heeft de MRF er een nieuw geassocieerd lid bij, te weten:

RvB Infra Harderwijk B.V.

Contactpersoon: Dhr. R. de Vries

Nobelstraat 18

3846 CG Harderwijk

T: 088 7868500

E: info@rvbgroep.nl

Het MRF-bestuur heet RvB Infra Harderwijk B.V. van harte welkom als geassocieerd lid.



Onlangs reikte voorzitter Gabriël van Seumeren het keurmerk uit aan Dave in 't Veldt van ons nieuwe lid Amsterdam Scrap Terminal (AST).'

De 10 vragen...

Voor elke editie van MRF Circulaire stellen wij 10 persoonlijke vragen aan een lid van de MRF, om de persoon achter het bedrijf een beetje beter te leren kennen.

Deze keer stellen we de vragen aan:

Gabriël van Seumeren (50)

van **Prometaal** uit Maarssen.

1 Hoe lang bent u werkzaam in deze branche?

"Dertig jaar geleden kwam ik in dienst van IJZERWERF bv Utrecht maar daarvoor had ik diverse vakantiebaantjes in de sector. Ik ben er dus eigenlijk in opgegroeid. Ik heb ook 11 maanden bij HKS gewerkt. Inmiddels 30 jaar actief in de sector en ook al weer 25 jaar ondernemer. Ook nog eens 50 jaar geworden: 2017 is dus echt een kroonjaar voor mij."

2 Bent u als eerste generatie werkzaam in de branche?

"Nee, ik ben van de derde generatie. Opa had meerdere industriële bedrijven opgezet, waaronder een oud ijzerhandel. Mijn vader, één van de zeven zonen, heeft deze voortgezet. Dit was IJZERWERF bv in Utrecht. Daar ben ik in 1987 begonnen. Na een jaartje HKS startte ik -met hulp van Jan Dalmeijer -met Prometaal."

3 Volgt de volgende generatie u op?

"Wij hebben twee dochters, die vooral moeten gaan doen waar ze gelukkig van worden. Dat vind ik het allerbelangrijkste. Ik loop niet met de gedachte -laat staan wens- rond dat zij de zaak zouden moeten overnemen."

4 Wat is uw specialisme binnen het vak?

"Onze kernactiviteit is een specifieke dienstverlening: handel en vooral vervoer van shredderklare autowrakken. Wij zijn een tussenschakel tussen de wereld van de autodemonterage en de shredders. Dat transport is een erkende specialiteit: wij ontzorgen onze klanten met deze dienstverlening. We rijden ook voor derden!"

5 Hoeveel mensen werken er bij Prometaal?

"Bij Prometaal werken 14 mensen waaronder vijf chauffeurs."

6 Waarom bent u lid de MRF?

"Mijn vader was al lid van de voorloper van de MRF. Hij was onder andere lid van de feestcommissie en hij heeft onder andere Kees Heuvelman een stropdas om laten knopen en bij de club gehaald. Maar serieus: mijn vader en ik waren altijd enthousiast lid



van een club die de collectieve belangen stevig behartigt. Inmiddels ben ik al aan mijn tweede termijn als voorzitter begonnen. Collega's die het stokje dan willen overnemen kunnen zich nu al bij mij melden: ik vertel ze graag hoe nuttig en leerzaam het is: ook voor jezelf!"

7 Welk cijfer geeft u de toekomst van de branche?

"Een 8. Ik voorspel een zonnige toekomst maar vooral voor de recyclers die het beste inspelen op de veranderende omstandigheden. De tijd van 'vrijheid-blijheid' is nu wel voorbij. Alle schakels in de keten trekken aan die keten en proberen inhoud te geven aan de circulaire metaalketen; maar wij brengen dat al minstens 100 jaar in de praktijk. Een stevige positie waar we nog heel lang op kunnen bouwen."

8 Welk cijfer geeft u de toekomst van uw bedrijf?

"Ook een 8. Ik heb over de veranderingen die op ons afkomen goed nagedacht en positie gekozen. Daarom zal het goed blijven gaan met Prometaal."

9 Hoe besteedt u uw vrije tijd?

"Watersport; rally's rijden met auto's uit mijn jeugd en geschiedenis. En natuurlijk mijn gezin: het is fantastisch om te zien hoe mijn twee dochters zich ontwikkelen! Daar wil ik niets van missen."

10 Hebt u een motto?

"Ik heb geen motto dat alle facetten van het leven dekt. Ik ben wel van de oneliners en probeer daarmee per situatie met humor mijn mening en koers samen te vatten."