



DUURZAAM PLATFORM IN EEN DYNAMISCHE WERELD

Strategisch plan 2019 - 2022

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave.....	2
1. Missie en visie	3
2. Ambitie	3
3. Uitdagingen voor de branche	3
4. Het antwoord van de branche	4
5. De organisatie	6
5.1 De organisatie Vereniging ION.....	6
5.2 De organisatie vereniging Qual.ION	7
5.3 Bepaling van de (potentiële) ledencategorie/doelgroep.....	7
5.4 De sectoren	8
5.5 Focus sectoren en vakgroepen - communicatie	8
5.6 Commissies en werkgroepen.....	10
5.7 Bestuur en verenigingsbureau	10
5.8 Vereniging Qual.ION.....	10
5.9 Externe contacten.....	10
6. SWOT-analyse	10
7. De instrumenten en actiepunten	11

Versie

Versie	Datum	Auteur	Opmerkingen
1.0	1 oktober 2018	E. Stremmelaar	Startdocument

1. Missie en visie

Nederland heeft een sterke economie die voor een belangrijk deel gedragen wordt door een innovatieve maakindustrie. Voor een innovatieve maakindustrie is een “state of the art” oppervlaktebehandelende branche voorwaardelijk. Vereniging ION streeft naar een dienstbare, stabiele en competitieve oppervlaktebehandelende industrie en behartigt de gemeenschappelijke belangen van de oppervlaktebehandelende industrie in de volle breedte.

De focus ligt op de gebieden; lokale, nationale en Europese wet- en regelgeving, zowel beïnvloeding alsook implementatiehulp voor de bedrijven, technologieontwikkeling en innovatie, kwaliteitsborging, maatschappelijk verantwoord ondernemen, circulaire economie en het kunnen beschikken over voldoende goed opgeleide medewerkers.

De vereniging is ook een informatieverstrekker voor gebruikers van producten voorzien van een oppervlaktebehandeling, de overheid, de industrie en het onderwijs. Vereniging ION streeft naar een goede (keten)aansluiting met de OEM- en MRO-industrie, alsmede de bouw.

2. Ambitie

Nadrukkelijk wordt gesteld dat het hebben van een branchevereniging geen op zichzelf staand doel is. De branchevereniging is een middel om de branche van de industriële oppervlaktebehandelende bedrijven in Nederland te ondersteunen in een gezonde bedrijfsvoering op de niet-competitieve gebieden. De theorie ‘Branchevereniging 4.0’ wordt gevolgd.

Aandachtsgebieden worden later in het hoofdstuk focus sectoren en vakgroepen (hoofdstuk 2.5) concreter opgesomd. Door de grote variatie in oppervlakte technieken is het noodzakelijk om collectief op te trekken daar waar mogelijk, en groepsgewijs op te trekken waar het gewenst of noodzakelijk is. De spin-off die we hanteren is:

Collectieve belangenbehartiging met een individueel karakter

Vereniging ION is een platform waar informatiestromen samenkomen en van waaruit acties geïnitieerd en uitgevoerd worden. Deze ambitie kan alleen gerealiseerd worden met een nauwe samenwerking tussen de lidbedrijven onderling en met aanpalende branches.

3. Uitdagingen voor de branche

In een recente publicatie ‘Nederland fantastisch, hoe lang nog?’ van Willem Vermeend en Rik van der Ploeg wordt aangegeven wat de uitdagingen voor Nederland zijn:

- Een snelle digitalisering van productie- en bedrijfsprocessen.
- De opmars van innovatieve technologieën, zoals kunstmatige intelligentie, het internet of things en robottechnologie.
- De gevolgen van het wereldwijde klimaatbeleid.

Hoewel we een Nederlandse organisatie zijn, moeten we ons realiseren dat inmiddels 80% van alle wet- en regelgeving zijn oorsprong vindt in Europa. Daarom is aanwezigheid in de EU van cruciaal belang. Echter, vanaf nu wordt gesproken over de Nederlandse wet- en regelgeving, omdat het bevoegd gezag voor de Nederlandse bedrijven de Nederlandse overheid is.

Er is hoog ingezet op duurzaamheid. Zo moet in 2030 in Nederland de uitstoot CO₂ met 40% zijn gereduceerd ten opzichte van 1990, moet 27% hernieuwbare energie worden gebruikt en moet 30% energie worden bespaard ten opzichte van 1990, terwijl de economische groei niet mag stagneren. In 2050 moet Nederland voor 100% een circulaire economie zijn. Dat is slechts 12 respectievelijk 32 jaar na nu.

In de branche worden relatief veel SVHC- en CMR-stoffen gebruikt. Het verhoogde bewustzijn ten aanzien van arbeidsveiligheid en milieuzorg raakt de branche op vele plaatsen. Verkeerd of onzorgvuldig gebruik van chemicaliën in het (recente) verleden geeft de branche een achterstand in de discussie in het publieke domein. De discussies in het publieke domein worden gedomineerd door

overheden en NGO's, die vaak niet dezelfde belangen hebben als de industrie. Dat betekent dat als de industrie van zich wil laten horen, ze zelf het geluid moeten produceren. Daar de oppervlaktebehandelende branche weliswaar alom aanwezig is, maar toch binnen de industrie slechts 1% van de waarde van het product vertegenwoordigd, nemen entiteiten als FME en Koninklijke Metaalunie de belangen van de oppervlaktebehandelende branche slechts beperkt mee.

Omdat REACH-wetgeving, die door de gehele toeleverketen doorloopt, is het bedienen en aangehaakt houden van de gehele keten gewenst, en misschien zelfs wel noodzakelijk. Dit geeft overigens ook complicaties, omdat de belangen wel dezelfde zijn, maar de oplossingen niet altijd synchroon lopen.

We kennen 3 soorten bedrijven die oppervlaktetechnologie toepassen. De bedrijven die de oppervlaktebehandeling als een dienst aanbieden, bedrijven die op basis van een oppervlaktetechnologie producten maken en de geïntegreerde bedrijven (waar oppervlaktebehandeling een (klein) deel is van het gehele productieproces). Daarnaast is er uiteraard de toeleverketen van zowel de installaties alsook de grondstoffen en diensten.

De branche (applicateurs) bestaat voornamelijk uit het kleinere MKB, die veelal een horizon heeft van weken en vooral uitvoeringsgericht zijn en internationaal opererende grootbedrijven (toeleveranciers) met hoofdkantoren in het buitenland. De activiteiten, waar Vereniging ION primair mee bezig is, hebben betrekking op een termijn van 0-5 jaar, waarbij de middellange en lange termijn meer bepalend zijn dan de korte termijn. Dit wringt met het verwachtingspatroon van de (lid)bedrijven op een wat grotere afstand van Vereniging ION. Die zoeken naar opbrengst per nu. Voor de applicateurs betekent dat "het werk nu makkelijker maken" en voor de toeleveranciers "contactmomenten voor verkoop".

Mede door een gebrek aan voldoende, goed opgeleide medewerkers, maar vooral door de drive om klanten te bedienen, is er weinig tijd voor additionele zaken als innovatie en procesverbetering, als daar niet direct een dringende reden voor is. Een uitspraak van Inspectie SZW is; "een applicateur gaat pas wat doen aan wat hij moet, als de Inspectie SZW hem daartoe dwingt met sancties". Dat betekent dat bedrijven goed geïnformeerd willen zijn op het moment dat het nodig is, maar geen tijd nemen om vooraf kennis te nemen van wat mogelijk belangrijk wordt. Dit trekt een wissel op het informatie-/communicatiesysteem, en op de binding met Vereniging ION.

De branche kenmerkt zich door het feit dat er relatief weinig wetenschappelijk bewijsbaar en reproduceerbaar is. Ervaring is een belangrijk instrument voor het leveren van kwaliteit. Dat leidt tot het inrichten van normen en kwaliteitssystemen. Teveel blijken de beslissers in deze entiteiten een commercieel belang te hebben die niet (direct) het belang van de Vereniging ION-achterban dient. Indirect worden deze systemen zelfs soms een wet doordat de overheid steeds vaker verwijzingen naar normen en kwaliteitssystemen gebruikt in wetsteksten. Een krachtig branchegeluid is dan noodzakelijk voor een zekere toekomst.

4. Het antwoord van de branche

Het antwoord van Vereniging ION is duurzaamheid op 3 niveaus:

1. De producten die de branche voortbrengt moeten lang meegaan.
2. De bedrijven moeten lang blijven bestaan.
3. De productieprocessen moeten duurzaam zijn.

Ad 1.

Oppervlaktebehandeling is overal. Letterlijk elk product dat de maakindustrie voortbrengt heeft een oppervlaktebehandeling ondergaan, want anders roest of rot het, ziet het er niet mooi uit of heeft het niet de juiste eigenschappen. Onder druk van nieuwe klantwensen en stringenter wet- en regelgeving worden veel nieuwe (vaak nog onbewezen) technologieën in het werkveld toegepast. De nieuwe technologieën zijn veelal substraat gevoeliger, procesparameter gevoeliger en onderhoudsgevoeliger. De vraag vanuit de markt is een langere levensduur, zwaardere garantievoorzaken, integratie van functies, lagere kosten per producteenheid en nieuwe (mode)

trends en esthetica. Dit kan alleen gerealiseerd worden met innovatie, branche specifieke opleidingen en kwaliteitsborging.

Ad 2.

Gemiddeld gaat een technologie ongeveer 50 jaar mee, terwijl er binnen de technologie elke 10-20 jaar grote veranderingen optreden. Daarnaast treden er op het gebied van wet- en regelgeving elk jaar kleine en grote veranderingen op. De ondernemer kan er baat bij hebben niet alles zelf uit te hoeven zoeken, maar tools aangereikt te krijgen die helpen de afleiding van de primaire focus, klantbediening, te voorkomen. Daar waar de grote entiteiten als Koninklijke Metaalunie en FME de zaken oppakken is er geen rol voor Vereniging ION, echter de branche specifieke zaken zijn core business voor Vereniging ION. Denk hierbij ook aan het beschikbaar hebben van voldoende goed geschoold personeel. Echter, ook gelijkgestemden bij elkaar brengen en gezamenlijk branche brede vraagstukken aanpakken, is hierbij een mogelijkheid.

Ad 3.

Duurzame productieprocessen zijn processen die minder energie en water gebruiken, minder afval produceren een minder gevaarlijke stoffen gebruiken. Hierbij zal het uitgangspunt moeten zijn dat de nieuwe processen dezelfde opbrengst hebben als de oude processen, of dat het speelveld in Europa in alle landen op dezelfde wijze wordt beïnvloed. Ook zaken als maatschappelijk verantwoord ondernemen en circulaire economie komen hierbij aan de orde.

Vereniging ION heeft 3 pijlers:

1. Collectieve belangenbehartiging.
2. Het ontwikkelen en professionaliseren van de branche. Hierbij zijn innovatie en maatschappelijk verantwoord ondernemen sleutelbegrippen.
3. Het uitdragen van de mogelijkheden aan (potentiële) gebruikers van de producten en diensten van de branche.

De acties van Vereniging ION zijn primair gericht op de volgende aspecten.

- A. Wet- en regelgeving op (inter) nationaal niveau wordt steeds vaker vanuit de invalshoek Arbo en milieu gemaakt en steeds minder op bedrijfseconomische gronden. Hierbij laat de politiek zich vooral door milieugroepering voorlichten en beïnvloeden, en wordt het wederhoor alleen maar gedaan door enkele grote (Europese) bedrijven te consulteren. Dat de industriële oppervlaktetechniek relatief beperkt in omvang is, maar voorwaardelijk voor de maakindustrie is, daar wordt veelal aan voorbijgegaan. Het beïnvloeden van wet- en regelgeving is een langdurige en taaie interventie bij diverse stakeholders. Vereniging ION doet dat volgens de methode 'Branchevereniging 4.0'.
- B. Oppervlaktebehandeling was tot voor kort een relatief lokale aangelegenheid. Door het wegvallen van de Europese binnengrenzen, de beperkende (NL/lokale) wet- en regelgeving, de verbeterde informatietechnologie en de economische transitie naar ontzorgen, wordt de geaccepteerde fysieke afstand tussen klant en applicateur steeds groter. Door het ontbreken van een duidelijk branche kwaliteitsprofiel lopen Nederlandse bedrijven opdrachten mis. Daarom werkt Vereniging ION met het label: Duurzaamheid op 3 niveaus.
- C. De branche heeft geen (goed) imago. Een eigen (reguliere) opleiding ontbreekt en de branche heeft onvoldoende profiel naar de arbeidsmarkt. Een branche brede opleidingsstructuur die zowel de bedrijven en medewerkers werkzaam in de branche kunnen ontwikkelen, alsmede het inbrengen van gastcolleges en hoogwaardige stages op het reguliere onderwijs zijn voorwaardelijk voor een betere propositie. Daarenboven is het gewenst om de ketenpartners te betrekken in de kennis en kunde van de branche, teneinde de noodzaak van een goede oppervlaktebehandeling voor het voetlicht te brengen. De afgelopen jaren heeft Vereniging ION stevig ingezet op het verbeteren van de kwaliteit van de cursussen.

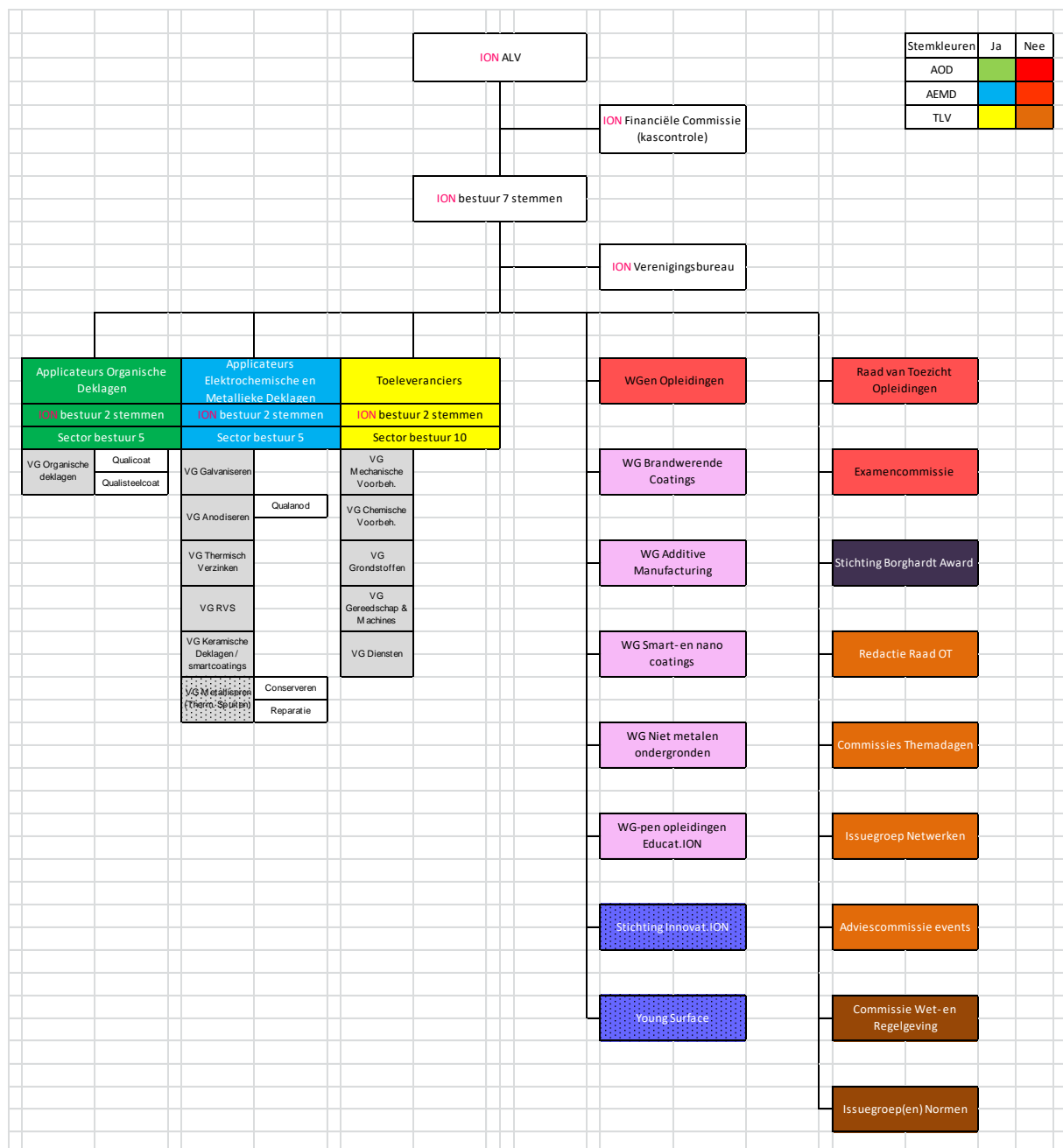
- D. Dienstverlening vervalt op den duur naar een commodity. Veel bedrijven zijn traditioneel voortgekomen uit vakmanschap. Het vinden en ontwikkelen van nieuwe PMC's is niet gebruikelijk en niet ontwikkelt binnen de branche. Nieuwe ontwikkelingen in materialen, tools en ondergronden dienen voor de branche ontsloten te worden, teneinde beter in te kunnen spelen op markttrends ten behoeve van winstgevende verdienmodellen. Hiertoe is ketenoptimalisatie voorwaardelijk. Vereniging ION organiseert evenementen en tools om zaken te ontsluiten.

5. De organisatie

In dit hoofdstuk zal de organisatie worden toegelicht in de huidige vorm, alsmede de doelstelling van de verschillende onderdelen.

5.1 De organisatie Vereniging ION

Het organisatieschema Vereniging ION is weergegeven.



In het organigram zijn 3 blokken gearceerd. Deze worden toegelicht als:

Vakgroep Thermisch Spuiten

Binnen Vereniging ION zijn inmiddels 7 leden die thermisch spuiten als core business hebben. Er lopen echter ook gesprekken met Vereniging Thermisch Spuiten over een integratie bij Vereniging ION. Hoewel de leden van Vereniging Thermisch Spuiten erkennen dat de vereniging een aantal belangrijke zaken niet oppakt (waardoor enkele bedrijven ook bij Vereniging ION lid zijn), is er door interne factoren bij Vereniging Thermisch Spuiten nog geen vooruitgang op dit dossier.

Stichting Innovat.ION

Na het uiteenvallen van de VOM is Stichting KP.OT ondergebracht bij Van Meer & Van Tilburg en bij de Bond voor Materialen. Door continuïteitsproblemen bij KP.OT is er nu de mogelijkheid om deze stichting weer aan te haken bij Vereniging ION. De Stichting Innovat.ION kan het gat van innovatieve projecten met subsidie vullen dat is ontstaan na het verdwijnen van KP.OT.

Doel is om alle subsidieprojecten in Stichting Innovat.ION onder te brengen. Behoudens de bijdrage aan het bureau zal Stichting Innovat.ION zelfstandig functioneren (vergelijkbaar met Vereniging Qual.ION), waarbij maximaal van elkaars mogelijkheden gebruik wordt gemaakt. Er zal een reserve in de stichting ontstaan die gebruikt kan worden voor innovaties in de branche. Stichting Innovat.ION zal wel een bijdrage aan Vereniging ION genereren.

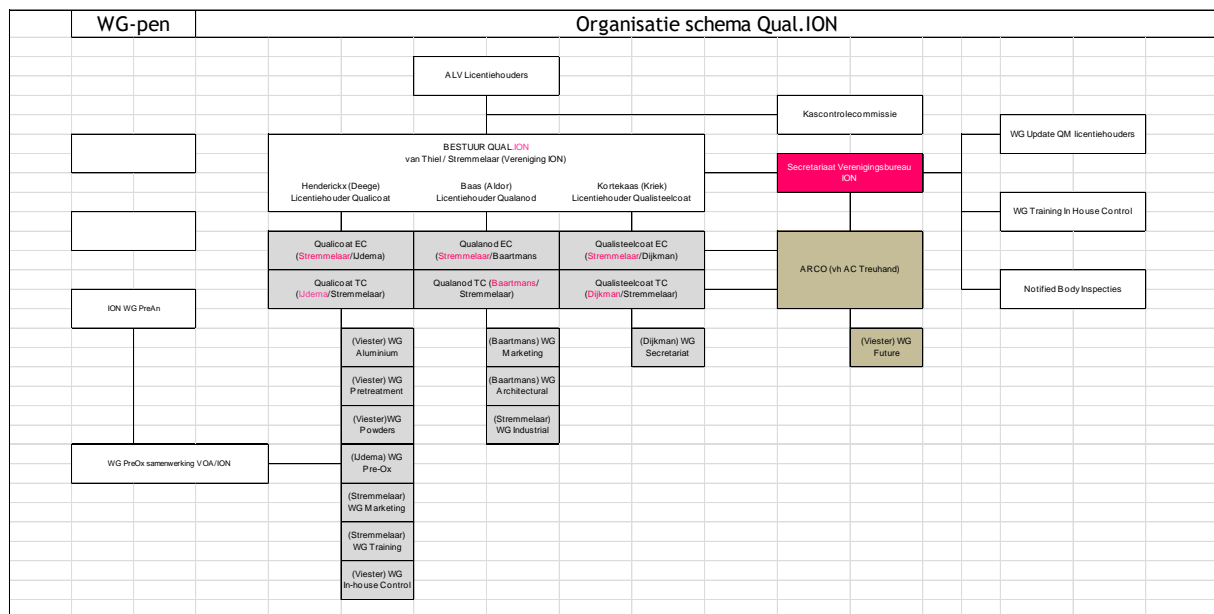
Young Surface

Op initiatief van enkele (jonge) leden wordt gewerkt aan de oprichting van de groep Young Surface. Een groep bedrijfsopvolgers van <40jaar die reeds het bedrijf hebben overgenomen, of binnenkort het bedrijf gaan overnemen.

Doel is om deze groep te ondersteunen in de vraagstukken die de (aankomende) ondernemer heeft in de core business.

5.2 De organisatie vereniging Qual.ION

Het organisatieschema Vereniging Qual.ION is weergegeven.



5.3 Bepaling van de (potentiële) ledencategorie/doelgroep

Omdat er veel brancheverenigingen zijn die aanpalend zijn en/of als deelgebied oppervlaktetechniek hebben genoemd, is het goed om de doelgroep te definiëren.

We zullen werken voor de doelgroepen:

- Applicateurs en geïntegreerde bedrijven
- Toeleveranciers in de keten

- Bevoegd gezag
- Gebruikers

Een branchevereniging is vooral werkzaam op de middellange- en lange termijn doelstellingen. Een ondernemer wil graag oplossingen voor de volgende dag. Het managen van de verwachtingen en de doelstellingen zodanig communiceren dat er een belang gezien wordt, is een dagelijkse uitdaging.

In algemene zin wordt de organisatiegraad op elk niveau in de BV Nederland minder. Ook bij Vereniging ION is die tendens waar te nemen. Om het noodzakelijk werk voor de branche en voor de BV Nederland te kunnen blijven doen, zullen nieuwe businessmodellen gaan ontstaan. Bij de Nederlandse Associatie wordt gewerkt aan dergelijke modellen, en ook het boek Branchevereniging 4.0 is een aanzet tot vernieuwing. Een van de verwachtingen is dat er een hybridestructuur gaat ontstaan.

Bij het financieren volgens een hybridemodel zullen er Centers of Expertise gaan ontstaan, zoals Vereniging Qual.ION, vakblad OT en mogelijk Stichting Innovat.ION, en zal er een ledengedeelte zijn. Door het toevoegen van een betaalmodule voor dienstverlening kan de grens tussen leden en niet-leden diffuser worden. Leden van de vereniging zijn die bedrijven die op industrieelniveau in een eigen faciliteit de oppervlaktebehandeling uitvoeren/aanbrengen. Het betreft dus installaties in een gebouw. Processen spelen zich af binnen een ruimte die is ingericht voor het betreffende proces. Bedrijven die een focus op locatie werken hebben, zijn niet de primaire doelgroep.

Vereniging ION is er voor alle oppervlaktebehandelingen en voor alle substraten.

5.4 De sectoren

De vereniging streeft door haar brede vakgebied een differentiatie in sectoren na. Binnen de sectoren zullen vakgroepen gedefinieerd worden. Met name de vraag vanuit de markt om totaaloplossingen en ontzorging, vraagt van de leden een verandering in houding en positie en kan betekenen dat één lidbedrijf bij meerdere sectoren of meerdere vakgroepen aansluiting wil vinden. Indeling zal dan plaatsvinden op basis van de belangrijkste propositie. Het staat de leden vrij om binnen de vrijheid van de statuten te bewegen tussen sectoren en vakgroepen.

De definitie van de sectoren en de vakgroepen is op basis van de marktpropositie en het diensten/leveringspakket. De sectoren en vakgroepen hebben als doel die bedrijven met elkaar in contact te brengen welke op een specifiek vakgebied met elkaar in contact willen komen. Daarbij zal het bestuur en het bureau als intermediair dienen om daar waar nodig de vakgroepen en sectoren samen te laten komen en met elkaar in contact te komen.

5.5 Focus sectoren en vakgroepen - communicatie

De focus voor de sectoren en vakgroepen is technologie specifiek. Hieronder zijn de aandachtsgebieden opgesomd, maar niet noodzakelijkerwijs compleet. Overigens betekent een en ander niet dat de sector de uitvoering zelf moet doen. Veel zal in commissies en werkgroepen opgepakt worden. Het is wel de verantwoordelijkheid van de sector om zaken te benoemen en verder te leiden.

Om de communicatie vorm te geven is een communicatieplan gemaakt en door het bestuur goedgekeurd. Centraal staat de website met een sociaal intranet, de events en het vakblad OT. In de kick-off van de website is een canvas gemaakt. Deze is onderstaand weergegeven.

- **Marktontwikkeling**
 - Klantgroepen en branches met elkaar in contact brengen.
 - Enkelvoudige technologie gedreven themabijeenkomsten.
 - Technologische trends.
 - Algemene marktontwikkelingen.
 - Input marketing/communicatie.
- **Netwerken**
 - Aanpalende vakgroepen en sectoren.
 - Aanpalende branches.
 - Klantengroepen.

- **Normen en arbeidsomstandigheden**
 - Veiligheid en gezondheid (VIB/WIK/VCA**).
 - Normen (NEN/ISO).
- **Belangenbehartiging**
 - Benoemen aandachtspunten (REACH/MJA/Omgevingswet).
 - Formulieren van positie.
 - Gewenste hulpmiddelen bepalen.
- **Opleidingen**
 - Input opleidingen.
 - Leveren van input aan de Raad van Toezicht (RvT).
 - Stakeholders definiëren.
 - Ondersteunen contacten regulier onderwijs.

Voor de communicatie zal de website een centrale rol vervullen. De website wordt ondersteund door onder andere het vakblad OT, events en dergelijke. Events worden zoveel mogelijk in combinatie met anderen gehouden.

ION - Website Model Canvas



5.6 Commissies en werkgroepen

Naast de sectoren en vakgroepen worden een aantal commissies (thema specifiek), werkgroepen (project specifiek) en issuegroepen (onderwerp specifiek) benoemd. Het doel en het verwachte resultaat van de commissie, issuegroep of werkgroep dient bij aanvang helder gedefinieerd te worden. Ook het mandaat van de commissie dient vooraf bepaald te worden.

5.7 Bestuur en verenigingsbureau

Het bestuur wordt geacht op zowel sectorniveau alsook op brancheniveau de koers te bepalen en de strategie te bepalen. Het verenigingsbureau voert de gekozen strategie uit en doet alles wat nodig is om de missie te realiseren, wat niet specifiek bij leden is neergelegd.

Belangrijk is dat de leden van het bestuur de noodzakelijke branche input leveren en optreden als ambassadeur van de vereniging.

5.8 Vereniging Qual.ION

Ten behoeve van de kwaliteitslabels is een separate vereniging opgericht. Vereniging Qual.ION heeft als doel het ontwikkelen en vermarkten van de kwaliteitslabels. Hiervoor zal een separaat strategieplan worden beschreven.

5.9 Externe contacten

Ten behoeve van het realiseren van haar doelstellingen heeft Vereniging ION diverse externe contacten, of maakt zij deel uit van externe werkgroepen.

6. SWOT-analyse

Sterkte (intern)	Zwakte (intern)
<ul style="list-style-type: none">• Vakmanschap leden.• Betrokkenheid leden bij vakgebied.• Lobby (nationaal en internationaal).• Beheer internationale kwaliteitslabels.• Eigen opleidingsstructuur.• Goede contacten met andere relevante brancheverenigingen.• Deelname aan normcommissies.• Groot netwerk.• Informatie-uitwisseling middels events.• Onafhankelijk vakblad OT met eigen website.• Eigen leveringsvoorwaarden.• Eigen garantievoorwaarden.• Interactieve website.• Eigen events waaronder Week/Dag van de Oppervlaktetechnologie en ION Dag voor de Ondernemer.• Haakt aan bij andere relevante events zoals Stoffendag, Maakindustrie van Nederland.• Zelfstandige branche (wendbaar).• Goede profiel brochure en andere documentatie.	<ul style="list-style-type: none">• Actieve groep (te) klein.• Werkgroepen moeilijk te bemensen. Eigenbelang prevaleert (te vaak).• Zelfstandige branche (financieel kwetsbaar).• Alleen collectieve belangenbehartiging.• Kennisnetwerk kwetsbaar.• Teveel gebaseerd op metalen ondergronden.• Bij niet-actieve leden te weinig bekend wat de activiteiten en doelstellingen zijn.• Techniek (helpdesk) binnen bureau maar door 1 persoon geborgd.• Beschikbare (technische) informatie sterk versnipperd.• Technieken zijn (deels) elkaars concurrent.• Schaalgrootte i.v.m. lobbyactiviteiten/.• Schaalgrootte i.v.m. herkenbaarheid leden.• BV werkt voor lange termijn terwijl leden willen weten wat er morgen te halen is.
Kansen (extern)	Bedreigingen (extern)
<ul style="list-style-type: none">• MVO binnen bedrijven stimuleren.• Samenwerken met regulier onderwijs.• Niet afzetten tegen maar gecontroleerde invoering van nieuwe wet- en regelgeving.• Uitnutten van andere (klantgroep) netwerken.• Samenwerking zoeken met media van buiten de branche.	<ul style="list-style-type: none">• Naamsbekendheid nog laag.• Onvoldoende inzicht in wensen en verwachtingen van de markt en van de leden.• Milieulobby binnen Europa zeer sterk.• Voor Europa is industrieel oppervlaktebehandelend Nederland een

<ul style="list-style-type: none"> • Proactieve houding zal sleutelpositie versterken. Lobbyactiviteiten ook voor aanpalende branches. • Economische trends in beeld brengen en toegankelijk maken voor leden. • Een internet portal waar informatie geduid wordt. 	<p>relatief klein aandachtsgebied. Kennis EU vaak (te) eenzijdig van grote spelers.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nederland wil binnen REACH vooroplopen. Handhaving te strikt en niet uniform binnen Europa (level playing field). • Kennisniveau van lokale overheden te laag. • Geen (goed) imago in de (arbeids)markt. • Beurzen boeten aan belang in. • Veel informatie via internet openbaar beschikbaar en benaderbaar (niet geverifieerd en toegankelijk gemaakt). • Rentabiliteit van ondernemingen te laag. Druk op bedrijfsvoering en kostenefficiency. • Value for money is standaard. Geen automatisch lidmaatschap meer. • Fusies en overnames zetten druk op ledental en financiering vereniging.
---	---

7. De instrumenten en actiepunten

De instrumenten die Vereniging ION gebruikt zijn:

- **Collectieve belangenbehartiging**
 - CETS (Europese koepel) voor belangenbehartiging in Brussel.
 - Orgalime voor belangenbehartiging in Brussel.
 - Samenwerken met andere brancheorganisaties.
 - Rechtstreekse contacten met diverse DG's en permanente vertegenwoordiging in Brussel.
 - Rechtstreekse contacten met de ministeries van EZ, SZW en I&M.
 - Rechtstreekse contacten met instellingen als RIVM, het Nickel Institute en Inspectie SZW.
- **Het ontwikkelen en professionaliseren van de branche.**

Het gaat dan vooral om relevante informatie met elkaar bespreken, te filteren, te rubriceren en toegankelijk te maken. Voor de toekomstbestendigheid van de branche zijn innovatie en maatschappelijk verantwoord ondernemen sleutelbegrippen.

 - Sector- en vakgroep bijeenkomsten.
 - Thema(mid)dag(en).
 - Vakinhoudelijke opleidingen.
 - Werkgroepen, issuegroepen en commissies.
 - Het vakblad OT.
 - Week van de Oppervlaktetechnologie.
 - Kwaliteitslabels via Vereniging Qual.ION.
 - Leveringsvoorwaarden en garantievoorwaarden.
 - De website (portal).
 - Sociale media.
 - De nieuwsbrief.
- **Het uitdragen van de mogelijkheden aan (potentiële) gebruikers van de producten en diensten van de branche.**
 - De website.
 - Sociale media.
 - Samenwerken met andere brancheorganisaties, koepelorganisaties of relevante entiteiten (bijvoorbeeld Metaalunie, AutomotiveNL, VNMI, HTP, MinacNed, AddLab).
 - Algemene opleidingen (de opleidingsmatrix is in *bijlage 4* weergegeven).
 - Bezoeken van beurzen met en zonder een stand/table top.
 - De vakbeurs Surface.
 - Het houden van lezingen en geven van masterclasses.
 - Het publiceren in vakbladen.
 - Het vakblad Oppervlaktetechnieken verspreiden via de goody bag bij beurzen of themadagen extern.