

AFBOUW

ZAKEN



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

2018 | JAARGANG 18 **NUMMER 08**

HET VAKBLAD VOOR LEDEN VAN NOA

> NOA OPLEIDINGS- BEDRIJF AFBOUW

nieuwe naam federatie STUC / 8

> STUCMASTERS

op herhaling / 16

JORT & MARJON

‘VERWOL PROJEKTAFBOUW
TERECHT GENOMINEERD’ / 6



4 april 2019 - Werkspoorkathedraal Utrecht

AfbouwVakdag 2019 wordt op 4 april dé dag voor iedereen die werkzaam is in de stukadoors-, natuursteen-, tegel-, vloeren-, terrazzo- en plafond- en wandmontage-sector. Tijdens één overkoepelend evenement voor de hele afbouwbranche presenteren een groot aantal producenten, (toe)leveranciers en dienstverleners hun nieuwste technieken, apparatuur, diensten en producten. Het wordt een bruisende netwerkdag waar volop ruimte is om kennis op te doen en uit te wisselen.

WWW.AFBOUWVAKDAG.NL



INHOUD

10

OPLEIDEN DOEN WE SAMEN

Het belang van opleiden via de samenwerkingsverbanden is tweeledig. Aan de ene kant is het gunstig voor ondernemers. Zij hoeven niet direct een loondienstverband te geven en lopen minder risico. De leerling is tijdens zijn studie verzekerd van een baan bij een erkend leerbedrijf.

12

HOE BLIJFT U SUCCESVOL?

Kan een robot in de nabije toekomst uw specialistische werk overnemen? En hoe belangrijk worden prefab oplossingen? Wat verlangen opdrachtgevers de komende jaren van u? Op 12 oktober presenteren we u de belangrijke aandachtspunten tijdens een evenement over uw toekomst in de afbouw!

20

NOA-LEDEN OVER HET BELANG VAN OPLEIDEN

Een gezonde bedrijfstak kan niet zonder een gestage aanwas van jong talent. Daarover zijn maar weinigen het oneens. Twee NOA-leden, beiden met een florerend stukadoorsbedrijf, investeren jaarlijks fors in het opleiden van leerlingen. Maar hun aanpak verschilt nogal.

4 Van de voorzitter

6 Genomineerd voor de BBE Award 2018:
Verwol Projektafbouw B.V.

8 STUC Werk en Leren wordt
NOA Opleidingsbedrijf Afbouw

10 Opleiden? Dat doen we samen!

12 Hoe blijft u succesvol?

15 Een gewaarschuwd mens

16 StucMasters: wegens succes op herhaling

18 Directeur Savantis over Actieplan
instroombevordering

20 NOA-leden over het belang van opleiden

21 Nieuwe leden

22 Wegwijs in het (afbouw)onderwijs

24 Corry Kussendrager, de enige docent
natuursteen

25 Agenda

26 Waar vindt u een NOA Opleidingsbedrijf Afbouw?

27 Fiscaliteiten

28 Zij-instromers en vluchtelingen helpen afbouw
verder

30 NOA Verzekeringsdienst

Afbouwzaken verschijnt 10 keer per jaar

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of overgenomen in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Redactie
Erica van Aken
Jolanda Reede
E afbouwzaken@noa.nl

Tekstverwerking, lay out en druk
Wilco Art Books
Vanadiumweg 8, 3812 PZ Amersfoort

NOA
Nieuweweg 226
3905 LT Veenendaal
Postbus 310
3900 AH Veenendaal
T 0318 - 54 73 73
www.noa.nl

VAN DE VOORZITTER

"DE BESTE STUURLUI STAAN AAN WAL"

Als bestuur en secretariaat zitten we in een glazen huis. Dat realiseren wij ons en daar is ook niets mis mee. Voor alle leden proberen we zo hard mogelijk te werken en zoveel mogelijk te bereiken. Maar we kunnen altijd wat over het hoofd zien, iets misschien duidelijker uitleggen of de aandacht (dus meestal tijd en geld) op andere onderwerpen moeten leggen. Suggesties, kritische opmerkingen, kanttekeningen en inhoudelijke klachten zijn altijd welkom. Wanneer u inhoudelijke ideeën hebt, waarmee we u beter kunnen helpen en de vereniging kunnen verbeteren, horen we dat uiteraard heel graag.

Dit intro komt niet uit de lucht vallen. Het is al een paar weken onrustig, omdat bepaalde mensen mij proberen af te leiden van waar het echt om gaat: onze leden optimale service leveren en diens belangen behartigen! Enkele mensen van onze NOA-sectoren hebben namelijk op een voor mij onbegrijpelijke wijze hun ontevredenheid geuit. NOA bestaat - u ongetwijfeld bekend - uit vier hoofdsectoren; Stukadoren & Afbouw (veruit de grootste), Plafond- & Wandmontage, Vloeren & Terrazzo en Natuursteen. Naast het Hoofdbestuur voor de volledige vereniging heeft elke hoofdsector een eigen sectorbestuur, waarvan de bestuursleden allemaal in dienst staan van en voor de leden.

Onderbouwing is belangrijk

Natuurlijk wilde ik in eerste instantie graag weten of men inhoudelijk hun ontevredenheid kon benoemen en op welke wijze wij die leden beter van dienst kunnen zijn. Helaas ben ik nog in afwachting van eventuele suggesties, maar wel wordt

gesuggereerd dat "het in Veenendaal beter zou moeten". Misschien is het een reactie, omdat ik geen zaken tolereer waar de vereniging mee kan worden bedonderd. Persoonlijk vind ik het bijzonder dat degene die het minst vaak in ons NOA-Afbouwcentrum is het meeste commentaar levert op het mogelijk wel dan niet goed functioneren. Maar goed, de beste stuurlied staan aan wal. Het is niet voor niets dat er ooit een spreekwoord is gemaakt, omdat toeschouwers het altijd beter denken te weten dan de uitvoerders van een karwei.

Oude koeien...

Ik vind het ook opmerkelijk dat bestuursleden van de sector waar elk verzoek tot ondersteuning is toegekend (in organisatorische en financiële zin), volstaat met algemeen commentaar. Maar nogmaals, de beste stuurlied staan aan wal. Zelf heb ik er niet veel mee om terug te blijven kijken naar wat er 10 of 5 jaar geleden is gebeurd, of te roepen dat het vroeger allemaal beter was. Ik denk dan: Hier en nu hebben we,

morgen kunnen we nog maken. Dus geen oude koeien uit de sloot halen, maar wel nieuwe initiatieven bedenken waar de vereniging mee gediend is en leden in de (nabije) toekomst de vruchten van kunnen plukken.

Grondige analyse en koers bepalen

Aan de andere kant is het altijd goed om kritisch naar jezelf te kijken, of te laten kijken. Het kan immers altijd beter. Zelfs als het niet om inhoudelijke aspecten gaat, maar om gevoel. Daarom hebben we als NOA Hoofdbestuur besloten dat een externe en onafhankelijk deskundige/consultant het gehele secretariaat en bestuur grondig zal doorlichten. Na analyse willen we ook suggesties tot verbetering en/of verandering ontvangen. Dit willen we op korte termijn laten starten, zodat we voor het eind van het jaar duidelijkheid hebben en het bestuur aan de hand van de adviezen de koers kan bepalen. Een koers uitzetten moet zoveel mogelijk gebeuren op basis van feiten en niet vanwege geruchten



Eric van der Zande
Hoofdbestuurslid NOA

ZANDHAPPEN OF IETS MOE

U heeft hierboven al van onze voorzitter kunnen lezen dat er binnenkort ambassadeurs 'de boer opgaan' om leerlingen en bedrijven te enthousiasmeren om opgeleid te worden cq op te leiden tot vakman in de afbouw. En er staat méér te gebeuren: Het Platform VMBO heeft in samenwerking met Savantis veel tijd en moeite besteed aan het promoten van de

nieuwe leermiddelen op scholen: u zult begrijpen dat onze ambachten daar een prominente rol in spelen.

Wat het niet eenvoudiger maakt om de schoolbanken vol te krijgen met potentiële afbouwers, is de concurrentie. Heel veel meer branches zitten te springen om dezelfde mensen.

Reageren:

Een vraag, of idee?



Mail
h.ruys@noa.nl



Twitter
@HendrikRuys



LinkedIn
Hendrik Ruys



Hendrik Ruys
Voorzitter

of gevoel. Tegelijkertijd zullen we een financieel expert onze administratieve en financiële procedures laten analyseren en beoordelen, om te zien of er hier mogelijkheden tot verbetering zijn.

Ver van uw bed?

Mogelijk denkt u bij het lezen van dit voorwoord “het zal allemaal wel”. Daar kan ik u geen ongelijk in geven, want het gaat in deze kwesties helaas niet over inhoud. Er lijkt echter een situatie te zijn ontstaan, waarbij persoonlijke belangen belangrijker zijn dan het verenigingsbelang. Dat betreurt ik. Het zal veel tijd en geduld kosten om beschadigd vertrouwen weer terug te winnen. Hoe dan ook kan deze situatie leiden tot verbetering en dat is altijd een goed vooruitzicht.

Uw toekomst

Graag kijk ik met u vooruit: Op 12 oktober hebben we voor u een spetterende presentatie over uw toekomst in de Afbouw. Gestaafd op degelijk uitgevoerd onder-

zoek, waarmee we u op weg helpen om uw eigen ‘plan de campagne’ vast te stellen. We hebben laten uitzoeken wat uw klant wenst, wat u volgens aannemers, architecten en andere opdrachtgevers (heel) goed en minder goed doet, plus waar kansen liggen in de toekomstige markt. Op ingenieuze doch simpele wijze bent u tijdens dit evenement onderdeel van alle discussies. BNR-radio presentator Rens de Jong houdt u scherp en betrokken en legt uit hoe u middels uw smartphone meepraat. We hebben plaats voor maximaal 120 personen, dus meld u tijdig aan.

Eén dag voor de complete afbouw

Ook de voorbereidingen voor de Afbouw-Vakdag 2019 zijn in volle gang. Het wordt dé vakbeurs en netwerkdag voor de complete afbouw. Een begeleidingscommissie van leveranciers en NOA-leden werken mee om er een prachtige happening van te gaan maken, met voor elke sector een eigen expertise wijk. De setting nodigt ook uit om een kijkje te nemen in andere wij-

ken, om zo uw kennis en contactmogelijkheden te verbreden. In het midden van de Werkspoorkathedraal komt daarvoor ook een groot netwerklein met de nodige drink- en eetmogelijkheden. En wat denkt u van een feestje na afloop?

Opleiding promoten

We zetten nu eerst vol in op het promoten van ons vak om meer aanwas op onze opleidingen te krijgen. Tien ambassadeurs trekken hiervoor komende tijd het land in, om onze beroepen en de carrièremogelijkheden bij potentiële leerlingen en bedrijven in beeld te brengen. Daarom leest u in deze uitgave van alles over scholing(smogelijkheden) en ons nieuwe NOA Opleidingsbedrijf Afbouw. Ik zou u nog veel meer willen vertellen, maar mijn ruimte is hier beperkt tot deze pagina's. Ik hoop u daarom binnenkort op één van onze bijeenkomsten te ontmoeten!

DIS MAKEN?

Waar vinden we nog die jongens met gouden handjes? Maar zo wordt er ook naarstig gezocht naar toekomstig leraren, agenten, verpleegkundigen. Overal ontstaat schaarste. Sommige branches hebben alleen - helaas voor ons - aanmerkelijk meer middelen te besteden om die jeugd te werven.

Defensie geeft er bijvoorbeeld tientallen miljoenen aan uit.

Gelukkig hebben wij een streepje voor: een mooi plafond, een fraaie vloer of een akoestische wand maken is - als je er tenminste even over nadenkt - een veel aantrekkelijker bezigheid dan 6 maanden zandhap-

pen in een Malinese woestijn, zonder ook maar een hint waarom je er überhaupt rondloopt! En hoewel we allemaal hard moeten werken, hoor ik op de bouw gelukkig nog steeds meer radio's dan klachten over de werkdruk!

'BIJ VERWOL WORDT NIEMAND



PLAFOND EN WAND

BBE
 Binnen
 Bouw
 Expert
2018
GENOMINEERD

Het van oorsprong Noord-Hollandse Vervol Projektafbouw B.V. is één van de drie genomineerde bedrijven voor de eerste Binnenvbouw Expert (BBE) Award. Marketing manager Jort Lieman en zijn collega Marjon Vermeulen schreven de interieurbouwer in voor de prestigieuze prijs. Lieman denkt “in alle bescheidenheid” dat Vervol terecht genomineerd is.

“Als je aan een wedstrijd als deze meedoet, moet je natuurlijk ook voor de winst durven gaan”, stelt de marketing manager. “We zijn trots op de nominatie en hebben die denk ik te danken aan het feit dat wij echt alle disciplines onder één dak hebben. Turn-key is bij ons ook echt turn-key. We maken 80 procent in onze eigen fabriek. Echt van A tot Z. Niet voor niets is de pay-off van Vervol: ‘Wij maken het’. Voor het overige deel (zoals E- en W-installaties) werken we met vaste partners.”

Bijspijkeren en op peil houden

Opleiden is een belangrijk thema waarop de jury de uiteindelijke winnaar van de eerste BBE Award - de prijs voor het beste plafond- & wandmontagebedrijf van Nederland - zal beoordelen. Bij Vervol is er veel aandacht voor het bijspijkeren en op peil houden van kennis. Lieman: “Gemiddeld werken onze mensen lang bij Vervol. Het verloop is klein. We besteden natuurlijk veel aandacht aan het vinden en goed inwerken van de jonge generatie, maar zonder dat dit ten koste gaat van mensen die er al langer werken. We koppelen juniors bijvoorbeeld altijd aan seniors. In de praktijk betekent

dit dat iemand, die bijvoorbeeld doorstroomt van monteur naar projectleider, eerst voor lange tijd intensief wordt begeleid door een ervaren - senior - projectleider. We gooien niemand in het diepe.”

Kennis en kunde

En dan zijn er ook nog de speciale thema-sessies waarbij collega's, die zich in nieuwe kennis en kunde hebben verdiept, de collega's bijspijkeren over dat specifieke onderwerp. “Neem bijvoorbeeld spanplafonds”, legt Lieman uit. “Daar heeft iemand zich dan helemaal in vastgebeten en tijdens zo'n sessie praat hij zijn collega's helemaal bij.” Volgens Lieman zijn er binnen Vervol door die constante kennisdeling en de grootte van het bedrijf veel doorgroei mogelijkheden. “Dat is een voordeel als je wat groter bent. Er zijn veel verschillende functies en mogelijkheden. Dat wordt ook erg gestimuleerd. Al blijft het natuurlijk maatwerk: de afdeling HR, de directie en de leidinggevenden kijken altijd goed op welke plekken onze mensen het beste tot hun recht komen. En hoe zo hun werk zo lang en gezond mogelijk kunnen blijven doen.”

IN HET DIEPE GEGOOID'

Tekorten op de arbeidsmarkt

Verwol, in 1976 opgericht door de vrienden Nico Wol-korte en Siem Verdonk en in de afgelopen decennia uit-gegroeid tot marktleider in systeemwanden, (systeem) plafonds, klimaatplafonds, exclusieve betimmeringen en complete interieurconcepten, heeft anno 2018 meerdere vestigingen en een eigen fabriek. Net als iedereen in de branche heeft het bedrijf last van de tekorten op de arbeidsmarkt van technisch personeel. “Zeker bij grote projecten - zoals onlangs op Schiphol - is het soms moeilijk genoeg geschikte mensen te vinden. Maar meestal weten we het toch op te lossen. We hebben gelukkig veel monteurs in vaste dienst die lang bij ons blijven. Maar daarnaast kunnen we ook beschikken over een flinke flexibele schil. En datzelfde geldt voor onze fabriek: als het moet kunnen we snel opschalen.”

Duurzaamheid

Juist vanwege die eigen fabriek krijgt innovatie een kans bij Verwol, meent Lieman. “En duurzaamheid is bij ons niet zomaar een kreet. Wij doen aantoonbaar iets om de uitstoot van CO2 terug te dringen. Ik ben het verder nog nergens tegengekomen, maar wij kunnen echt

CO2-neutrale systeemwanden leveren. Mede door ervoor te zorgen dat er bij de fabricage zo weinig moge-lijk CO2 wordt uitgestoten. En het beetje uitstoot dat er is compenseren we gegarandeerd: hetzij door de aan-plant van nieuwe bomen, hetzij door behoud van regen-woud. Daarnaast hebben onze glazen systeemwanden allemaal het Cradle-to-Cradle Silver Certificaat. De rest C2C-Bronze. Met andere woorden: bij Verwol doen we concreet iets voor het klimaat en de planeet.”

Projecten onder de aandacht

Lieman besteedt ook veel aandacht aan het onder de aandacht brengen van de projecten van Verwol. “Op onze website staat een selectie van mooie dingen die we maken. We laten daarvoor altijd mooie foto's maken door een topfotograaf - Michael van Oosten. En steeds vaker zetten we ook video's in waarbij we in een korte tijd de voortgang van het project laten zien. Dat delen we natuurlijk op de eigen website, maar vooral ook via social media.” Het draagt volgens Lieman bij aan het verbeteren van het imago van zowel Verwol als de hele afbouwsector: “Laten zien wat voor een spectaculaire dingen we maken. Het eindresultaat spreekt aan.”



Jort Lieman en Marjon Vermeulen van Verwol uit Opmeer zijn van mening dat hun werkgever de eerste BBE Award moet winnen. Samen schreven ze de interieurbouwer in voor de prijs. Hun inspanningen zijn vooralsnog beloond met een nominatie.

STUC Werk en Leren wordt:

Omdat STUC Werk en Leren de lading niet meer volledig dekt, gaat de landelijke federatie van samenwerkingsverbanden verder onder de naam NOA Opleidingsbedrijf Afbouw. De naamsverandering hangt nauw samen met het Instroomplan sector Afbouw dat de sociale partners NOA, FNV Bouwen & Wonen en CNV Vakmensen samen met Savantis hebben opgesteld.



Toine Visker,
locatiemanager Zuid-West



John Broeders,
directeur Zuid-Nederland



Harjan Groenhof,
accountmanager Noord-Nederland

Dat de afbouwbranche een schreeuwend tekort aan goede vakmensen heeft, hoeven we u niet meer uit te leggen. Maar NOA heeft samen met de sociale partners en Savantis de handschoen opgepakt en maakt er werk van om meer jongeren enthousiast te maken voor de verschillende disciplines in de afbouw. Eén van de zaken die zijn aangepakt, is de naam van het samenwerkingsverband waarbinnen we mensen opleiden te wijzigen. STUC Werk en Leren wordt NOA Opleidingsbedrijf Afbouw. En daaronder vallen straks meer

onderwijsinstellingen en leerbedrijven dan ooit.

We bevroegen Toine Visker, locatiemanager Zuid-West, Harjan Groenhof Noord-Nederland en John Broeders van Zuid-Nederland over de naamsverandering.

Waarom is gekozen voor een nieuwe naam?

Harjan Groenhof: “De afbouw omvat meer dan alleen stukadoren, om ook de overige

takken van sport niet te vergeten, hebben we gemeend een algemenere naam te moeten hanteren.”

STUC Werk en Leren bestaat sinds 2011. Is het niet een beetje snel om nu al de naam te veranderen?

Toine Visker: “Die vraag is inderdaad meerdere keren gesteld. STUC Werk en Leren was natuurlijk een catchy naam. Die bekte lekker en lag goed in het gehoor. We hebben er dus echt mee gestoeid. NOA Opleidingsbedrijf Afbouw is weliswaar

niet de meest flitsende naam, maar hij dekt wel de lading. Het geeft perfect aan waar we voor staan. Want toekomstige leerlingen moeten weten dat de afbouw een brede en gevarieerde sector is.”

Groenhof: “Ach, wat is snel? Wellicht hadden we daar eerder op kunnen anticiperen. Maar het is nu eenmaal zo gelopen. Ik verwacht niet dat dit voor verwarring gaat zorgen. Uiteraard zorgen we ervoor dat we de naamswijziging overal goed kenbaar gaan maken.”

De oude naam dekte de lading dus niet meer.

Visker: “Juist. NOA staat voor zoveel meer dan stukadoors. Vloerenbedrijven, plafond- en wandmontagebedrijven en natuursteenbedrijven. Stuk voor stuk lopen ze tegen dezelfde uitdaging aan: hoe zorg je als branche voor voldoende goed opgeleide mensen. Dat hoeven heus niet alleen jongeren te zijn, maar ook zij-instromers, statushouders, mensen die de sector in de crisis noodgedwongen hebben verlaten. Dan moet je in de naamgeving niet alleen maar focussen op stukadoors. En daarbij komt dat NOA één van de belangrijke contribuanten is van het plan. Dan is het belangrijk dat de achterban ziet waar het geld aan wordt uitgegeven.”

John Broeders: “Hoewel we altijd al meer deden dan alleen stukadoors opleiden, suggereerde de naam Stuc Werk en Leren iets anders. Andere disciplines kwamen slechter in beeld. Ik vind het ook wel professioneel ogen dat een opleiding nu de naam draagt van de brancheorganisatie die erachter staat en die meebetaalt. Nadeel is dat we ook leerbedrijven bedienen die (nog) geen lid zijn van NOA. Aan ons als samenwerkingsverband de taak om dat ook mee te nemen. We hebben zeer recent een ambassadeur aangenomen die niet alleen leerlingen gaat werven op vmbo's, maar ook bedrijven gaat aanmoedigen

leermeesters te leveren en lid te worden van NOA.”

Werpt het 'Actieplan Instroombevordering' al vruchten af?

Toine: “Dat kun je nu nog niet zeggen. Maar de aandacht voor de krapte op de arbeidsmarkt heeft zeker geholpen. De opleidingen zitten stuk voor stuk voller dan een jaar geleden. In alle windstreken trekt het aan. Het helpt natuurlijk dat het rondzingt dat er weer voldoende werk in de afbouw is.”

Harjan: “Vooralsnog is het aantal aanmeldingen (bij STUC Noord-Nederland) vrijwel gelijk aan voorgaande jaren, zo'n plan is ook niet in enkele maanden gereed. Wel merken we dat een aantal acties al effect hebben, met name vanuit vmbo-scholen en -docenten krijgen we vragen over wat we voor hen kunnen betekenen.”

John: “Ik hoop ook dat de bedrijven zelf wat harder gaan roepen wat voor mooi werk ze maken. Het imago van de sector moet echt veranderen en dat kunnen de bedrijven alleen zelf. Zodra jongeren op de voetbal of tijdens het stappen aan elkaar gaan vertellen dat ze zo'n mooie baan met goede mogelijkheden en een opleiding in de afbouw hebben, gaat het als een lopend vuurtje rond. Dan lost het zich bijna vanzelf op.”

Komt de nieuwe toestroom alleen van jongeren?

Visker: “Nee, al merk je dat ook die steeds vaker voor een afbouw opleiding kiezen. Zowel jongens als meisjes trouwens. We zien echter ook steeds meer mensen die tijdens de crisis voor een ander beroep hebben gekozen, maar nu toch voor hun oude liefde kiezen. Die laten zich nu omscholen, omdat er in de bouw weer volop kansen zijn.”

Groenhof: “Ik verwacht dat de groei voor- namelijk ontstaat door jongeren die door-

stromen vanuit het vmbo, daarnaast zijn zij-instromers zeker welkom.”

Hoe is de verdeling tussen leerlingen in de verschillende disciplines?

Broeders: “Hier in het zuiden is 98 procent stukadoor. En op dit moment is er zelfs niet één leerling die de opleiding voor plafond- en wandmonteur volgt. Daar hebben we veel discussie over met de ROC's. Die zeggen: 'lever maar 25 leerlingen, dan starten wij een opleiding.' Terwijl wij juist willen dat ze eerst een opleiding beginnen.

Dan volgt de toestroom vanzelf. Wat er niet is op school, kun je ook niet kiezen.”

Groenhof: “Ook in het noorden blijft stukadoors de populairste opleiding. Gevolgd door plafond- en wandmonteur.

Wat moet er gebeuren om meer instroom van leerlingen te krijgen in de andere afbouwdisciplines?

John: “Allereerst moet er op vmbo's veel meer aandacht voor de afbouw komen. Daar werken we aan. Leerlingen kunnen daar nu kiezen voor een vak als 'wandafwerking'. Maar dat zegt een 14-jarige helemaal niets. Ze moeten de vakken bij hun naam gaan noemen. Verder zijn we bezig om op een aantal scholen wandmontage aan te bieden. En we halen ook vmbo'ers op met een busje. Kunnen ze bij ons in het opleidingscentrum een dag lang alle vakken uitproberen. Het is missionarisch werk.”



Opleiden? Dat doen we samen!

In de huidige tijden van personeelskrapte en de nog steeds oplopende tekorten aan goed geschoold technisch personeel is het verleidelijk om zelf een goede leerling aan het werk te zetten. Maar afdouwbedrijven doen er verstandig aan een leerling in dienst te nemen via het zogenoemde samenwerkingsverband. Dat heeft namelijk een aantal voordelen.

Het is een terugkerende paradox: in slechte tijden vinden ondernemers het gevaarlijk om leerlingen in dienst te nemen, omdat ze bang zijn dat er niet genoeg werk voor ze is, ze het niet aandurven scholieren gedurende hun gehele schooltijd een contract aan te bieden en in goede tijden kunnen ze geen goede jongeren vinden. Dat is precies de reden waarom er al jarenlang zogenoemde samenwerkingsverbanden bestaan. Daarin werken afdouwbedrijven samen. Met elkaar en met de verschillende opleidingsbedrijven door het land. Deelnemers aan het samenwerkingsverband - de leerbedrijven - leiden zelf of samen met collega ondernemers vakmensen op door een leer/werkplek aan te bieden. Het opleidingsbedrijf zorgt ervoor dat de studenten

de benodigde vakkennis opdoen. Het bedrijfsrisico voor een leerling ligt niet bij de deelnemende individuele bedrijven, maar bij het opleidingsbedrijf.

Voordelen samenwerkingsverband

“Het belang van de samenwerkingsverbanden is tweeledig”, stelt Toine Visker, locatiemanager bij STUC Zuid-West. “Aan de ene kant is het gunstig voor de ondernemers, de werkgevers. Die hoeven een leerling niet direct een loondienstverband te geven. Bevalt een leerling niet, is er geen klik of tijdelijk geen werk dan zoekt het samenwerkingsverband een andere plek. Je betaalt bovendien alleen voor de gewerkte uren. Minder risico en kosten voor de ondernemers dus.” En dat is volgens Visker

prettig. “In onzekere tijden, en dat zijn het nog steeds, zijn ondernemers nu eenmaal huiverig om mensen in vaste dienst te nemen.”

Ook voor eenpitters

Dat geldt niet alleen voor ondernemingen met personeel, maar ook voor eenpitters. Zzp'ers kunnen ook een leerling via een samenwerkingsverband inlenen. Doordat de leerling in dienst is bij het samenwerkingsverband behoudt zo'n bedrijf zijn ZZP-status en heeft het geen omkijken naar de bijbehorende administratie. Salarisuitbetaling, fiscale afdrachten en verplichtingen conform de cao Afbouw en Wet Poortwachter liggen allemaal bij het samenwerkingsverband.

"OOK ZZP-ERS KUNNEN EEN LEERLING VIA HET SAMENWERKINGSVERBAND INLENEN"

Voordelen leerling

Maar het heeft ook voordelen voor de leerlingen, legt Visker uit. "Die krijgen de mogelijkheid om tijdens hun opleiding in meerdere keukens te kijken. Bovendien zijn ze gedurende hun studie verzekerd van een baan bij een erkend leerbedrijf."

Promotie vakmanschap

Er is meer. Want de landelijke federatie van samenwerkingsverbanden - het voormalige STUC Werk en Leren en sinds deze maand het NOA Opleidingsbedrijf Afbouw (zie ook pagina 8) - kan door zijn omvang en focus veel doen aan promotie

van het afbouwvak. Dat doet NOA Opleidingsbedrijf Afbouw dan ook. Visker: "Er is veel promotie voor de verschillende disciplines als stucen, plafond- en wandmontage, vloeren en natuursteen op de verschillende vmbo's in Nederland. NOA kan en doet dat effectiever dan de individuele ROC's. Bovendien staat achter het Opleidingsbedrijf een keur aan goede bedrijven." Samenwerkingsverbanden geven gastlessen, verzorgen introductiedagen en open dagen om het vak te promoten en toekomstige leerlingen al vroeg met de afbouwberoepen kennis te laten maken.

Landelijke dekking

De samenwerkingsverbanden hebben onder de vlag van NOA Opleidingsbedrijf Afbouw zo goed als landelijke dekking. Dat maakt dat afbouwbedrijven door heel Nederland gemakkelijk aan goede leerlingen kunnen komen. Visker: "In heel Nederland zijn momenteel een tiental opleidingslocaties voor stukadoors, vloerenleggers, en plafond- en wandmonteurs. Die vallen nog niet allemaal onder de vlag van NOA, maar daar wordt hard aan gewerkt."



SCHOONEWIL

de specialist in afbouw

KNAUF MACHINETECHNIEK
SERVICE DEALER

40 jaar
SCHOONEWIL

1977-2017

bezoek de vernieuwde
website



Strooijonkerstraat 15
1812 PJ ALKMAAR
072 - 2000134

www.schoonewiltechniek.nl

Bedrijvenweg 36
7442 CW NIJVERDAL
0548 - 365207



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven



UW TOEKOMST IN DE AFBOUW

Hoe blijft u
succesvol?

12 oktober 2018

15.00 uur

Kasteel Haarzuilens



egalizer.nl

Met een combinatie van specialistische kennis van de materie, vakbekwame medewerkers en state-of-the-art machines, kunnen wij iedere opdracht aan.

EGALIZER

nieuwenhuis.nl

De beste basis onder iedere afwerking!

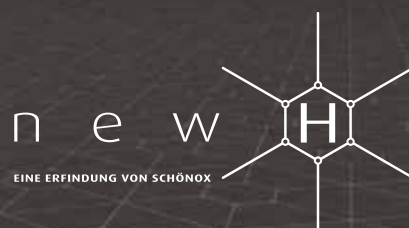
BRUGGEN
WERKPLAATSEN
WARENHUIZEN
SCHOLEN
WARENHUIZEN
VIADUCTEN
ZIEKENHUIZEN
VERZORGINGSCENTRA
MAGAZIJNEN
SHOWROOMS
PARKEERGARAGES
CHEMISCHE INDUSTRIE
SHOPPINGCENTRA
EN MEER...

Meer weten?
Bel 073-548 24 82

NIEUWENHUIS
STOFVRIJ STRALEN

| SCHÖNOX new H - egaliseermiddelen

| Een nieuw tijdperk in
vloertechniek begint nu! |



EINE ERFINDUNG VON SCHÖNOX

| www.schoenox.nl |

SCHÖNOX
A SIKA BRAND

Hoe blijft u succesvol?

Kan een robot in de nabije toekomst uw specialistische werk overnemen? En hoe belangrijk worden prefab oplossingen? Wat verlangen opdrachtgevers de komende jaren van u? Onafhankelijk onderzoek onder leden en opdrachtgevers laten belangrijke aandachtspunten zien. Op 12 oktober presenteren we u die tijdens een evenement over uw toekomst in de afbouw!

Die middag laten we u in het koetshuis van kasteel de Haar nog veel meer nieuws zien: Uit het onderzoek van USP blijkt het nijpende tekort aan vakkrachten. Er is een speciaal 'Instroomplan afbouw' ontwikkeld met allerlei initiatieven om nieuwe instroom in onze sectoren te bewerkstelligen. En we introduceren NOA Opleidingsbedrijf Afbouw. Hiermee kunnen we beter en gezamenlijk opleiden.

Innovatief mee discussiëren

Voor dit evenement hebben we Rens de Jong gevraagd om het dagvoorzitterschap te vervullen. Hij kan u bekend voorkomen van BNR radio en televisie, maar we hebben hem bovenal gekozen vanwege zijn scherpe journalistieke ondervragingen. In slechts twee uur tijd willen we namelijk allemaal belangrijke onderwerpen met u bespreken en u zeer zeker ook de gelegenheid geven mee te discussiëren en ideeën te delen. De Jong is bedenker van het programma BuzzMaster, dat we dit evenement gebruiken. U kunt dan met behulp van uw smartphone reageren op stellingen en suggesties typen. Dat maakt het leuk en interactief, waardoor we ook nog eens kunnen leren van elkaars ervaringen.

Wat kunt u doen?

Hamvraag van dit evenement is natuurlijk: Hoe blijft u de komende 5 tot 10 jaar succesvol? Wat gaat er allemaal veranderen en hoe zorgt u er voor dat u actief inspeelt op de ontwikkelingen en wensen van uw klant. Per sector hebben we USP Marketing Consultancy uit laten zoeken welke aspecten allemaal belangrijk zijn: waar kunt u in uitblinken en wat levert u dat op? Maar ook: wat moet er dringend verbeteren, zodat opdrachtgevers bij u komen/blijven en niet naar alternatieven gaan zoeken?

Inschrijven

Het evenement over uw toekomst in de afbouw vindt plaats bij kasteel de Haar, Haarzuilens. Om 14.30 uur verwelkomen we u met een kop koffie, om 15.00 uur start het programma.

Inschrijven kan op www.noa.nl/toekomstvandeafbouw.



Dagvoorzitter Rens de Jong gebruikt BuzzMaster om u interactief bij deze middag te betrekken.



NIEUW
IN HET ASSORTIMENT



FILLERS & FINISHES

EEN COMPLEET SYSTEEM VOOR STRAKKE WANDAFWERKING

SPS introduceert een nieuwe lijn vul- en egalisatieproducten die perfect aansluiten op het bestaande SPS assortiment. Met de nieuwe lijn Fillers & Finishes hebt u, samen met de andere producten van SPS, een compleet op elkaar afgestemd systeem in handen. Van voorbehandeling en egaliserende pleisterlaag tot en met afwerking met een SPS muurverf of sierpleister. Samen sterk voor het beste resultaat.

Meer informatie: www.spsbv.com



EEN KIJKJE IN DE KEUKEN BIJ DE RECHTBANK...

Een paar dagen geleden vertegenwoordigde ik een NOA-lid op een zitting bij de kantonrechter. Het NOA-lid had voor een aannemer onder meer een buitengevelisolatiesysteem aangebracht. Daar waren klachten over gekomen en hoewel het NOA-lid vond dat het werk goed was uitgevoerd, heeft hij toch toegezegd de voorgevel opnieuw te stukadoren.

Daar zat wel een voorwaarde aan. Het NOA-lid wilde eerst de helft van de aanneemsom hebben voordat hij begon met het herstelwerk. In plaats van de helft te betalen, betaalde de aannemer een kwart. Het NOA-lid stopte dus met de uitvoering. Ook nieuwe afspraken over de betaling werden niet nagekomen. Het NOA-lid schortte het werk op. Nog altijd bleef een deel van de aanneemsom onbetaald.

Irritatie

De aannemer raakte hier op zijn beurt ook geïrriteerd door en sommeerde het NOA-lid om het werk af te maken. Later stuurde hij een bericht dat het NOA-lid helemaal niet meer hoefde te komen om vervolgens twee weken later toch weer een brief te sturen dat hij nog een week had om het af te maken. Omdat dit niet gebeurde, wilde de aannemer een schadevergoeding hebben voor de kosten die gemaakt waren om het werk door een derde te laten herstellen.

Twee standpunten

Twee uiterste standpunten en de rechter moet daar een oordeel over vormen. Wie

zou er gelijk hebben. Mocht het NOA-lid het werk opschorten of mocht de aannemer een ander inschakelen om het werk af te maken en de schade verrekenen?

Schikken?

Normaal gesproken laat een rechter zich niet echt uit over wie er gelijk heeft. Soms doet een rechter wel een voorzetje, zodat partijen wellicht tot een schikking kunnen komen. In een eerste poging van partijen om te schikken op de gang lukte het niet. Partijen zaten te ver uit elkaar. De aannemer wilde het boek sluiten en het NOA-lid wilde nog een flink deel van de aanneemsom.

De rechter vraagt om uitleg...

We kwamen er dus niet uit en gingen weer naar binnen. De rechter vroeg waarom we er niet uitkwamen en na de uitleg gebeurde er iets wat niet vaak voorkomt. De rechter begon de aannemer voor te houden dat hij geen sterke zaak had en dat hij er goed aan deed om zijn aanbod te verhogen. De rechter zei dat de aannemer het NOA-lid de gelegenheid had moeten geven om het herstelwerk helemaal af te maken en zijn betalingsverplichtingen

had moeten nakomen. Dat de aannemer het NOA-lid eerst van het werk stuurt en vervolgens een ingebrekestellingsbrief stuurt, werd de aannemer ook niet in dank afgenomen.

Het vonnis

Meestal krijgt de andere partij ook wel te horen waar diens zwakke punten zitten, maar dat bleef uit. Helaas zijn we er toch niet uitgekomen, maar de aannemer beseft wel dat hij zal moeten betalen. De rechter gaat vonnis wijzen. Het NOA-lid ziet dat met vertrouwen tegemoet.

Ingeborg van Leusden

Van Gorcom advocaten

T 0318-500001

E leusden@vangorcomadvocaten.nl

W www.vangorcomadvocaten.nl



STUCMASTERS

Vorig jaar was het nog een experiment. Maar wel een heel geslaagd experiment. StucMasters heeft daarom een vervolg gekregen. Met meer deelnemers, meer afleveringen en meer volgers op social media. Het doel blijft hetzelfde: laten zien wat een prachtig en veelzijdig vak een stukadoor heeft. Het is niet meer van Knauf alleen, ook NOA ondersteunt de productie.

Of het aantal jongeren dat daadwerkelijk voor een opleiding tot stukadoor heeft gekozen is gestegen weet Esther Bles, senior marketing communicatiespecialist bij Knauf nog niet. “We hebben vorig jaar geen nulmeting gedaan. Dit jaar gaan we de resultaten beter meten.” Bles weet wel dat de vier online uitzendingen van StucMasters 2017 zo’n succes waren dat het aantal aanmeldingen voor het vervolg bijkans ontplofte. En dus is de missie - het stukadoorsvak positief onder de aandacht brengen - wel degelijk geslaagd.

Jongeren enthousiasmeren

Het was eigenlijk een wilde gok een jaar geleden. Knauf wilde zijn verantwoordelijkheid als marktleider in

afbouwproducten pakken en een manier vinden waarop een jonge doelgroep warm gemaakt kon worden voor het vak. Er was en is immers een groot tekort aan stukadoors en er zijn veel te weinig jongeren die kiezen voor dit vak op ROC’s. Deels door onbekendheid en deels door een negatief imago. “We moesten dus iets bedenken om stukadoors in de spotlights te zetten, beleving toe te voegen, te laten zien wat dit vak écht inhoudt, het vakmanschap promoten. Zodat de doelgroep enthousiast zou raken over de kansen en mogelijkheden van het vak en hun mening zouden bijstellen.” Samen met NXtv, producent van interactieve video’s over techniek, werd een interactief video-format bedacht, waarin stukadoors als helden werden neergezet en ze werden uit-



Bart Briels, voorzitter van de NOA hoofdsector Stukadoors & Afbouw, is juryvoorzitter van StucMasters: "Dit online programma is voor de hele bedrijfstak een fantastisch promotie-instrument!"

gedaagd in hun vakmanschap. StucMasters 2017 werd zodoende een professioneel geproduceerde challenge in 4 uitzendingen waarin vier top stukadoors de strijd met elkaar aangingen om de titel 'StucMaster' te bemachtigen.

Groot succes

Vanaf de eerste uitzending was het een succes. Bles: "Na 24 uur had de eerste uitzending een bereik van 48.000 mensen in de doelgroep. Facebook ontplofte met reacties van stukadoors, die zeer positief waren over het feit dat hun vak in het spotlicht werd gezet. Er kwamen spontaan aanmeldingen voor StucMasters 2018, leerkrachten belden om te vragen hoe ze de app konden gebruiken, het marketingnetwerk van de bouwbranche wilde een presentatie over het format en de video's werden massaal bekeken en gedeeld." Maar het grootste succes is volgens Bles toch dat zoveel stukadoors zich hebben opgegeven voor StucMasters 2018, dat nog groter wordt, met voorrondes, prijzen en opnames op schoolen. Ook is er een verbinding met Skills (de wedstrijd onder MBO vakleerlingen die ook een Skills Hero-stukadoer oplevert) doordat Cariem Dijk, die Nederland vertegenwoordigde tijdens de EuroSkills, een van de deelnemers is. Ook is er dit jaar een speciale promotie-campagne voor leerkrachten techniek en mentoren. Voor StucMasters 2019 stromen de aanmeldingen ondertussen ook al spontaan binnen.

Influencers voor bereik

"We zetten dit jaar in op nog meer bereik", vertelt Bles. "Naast Facebook zijn we nu ook op Instagram te vinden. Bobbie Bodt, vorig jaar al presentatrice, presenteert de afleveringen dit jaar samen met YouTuber Kaj Gorgels. Beiden zijn belangrijke influencers met een enorm bereik onder jongeren."

10 Topstukadoors

De opzet van de wedstrijd is dit jaar iets anders. Niet het stucwerk is het belangrijkste, maar de presentatie van de deelnemers. Bles: "Alle tien zijn het topstukadoors. Echte vaklui. Doel van StucMasters is om jongeren warm te laten lopen voor dit vak. Dan moet de camera dus wel een beetje van je houden. Natuurlijk wordt er tijdens de uitzendingen ook gesmeerd. Voorzitter van de jury Bart Briels, onze voorzitter van de NOA hoofdsector Stukadoors & Afbouw, kijkt met de andere juryleden ook naar hoe je een leerling begeleidt, hoe je met klanten omgaat. En wat de motivatie is om mee te doen."

Waarom StucMasters?

Een bedrijf als Knauf wil natuurlijk zoveel mogelijk zakken gips verkopen. Dan ligt het niet meteen voor de hand om in een online televisiechallenge op zoek te gaan naar de beste stukadoer. Of wel? Bles moet lachen. "Natuurlijk willen we onze producten verkopen. Maar dan moeten er wel stukadoors zijn die ze kunnen kopen. Het is voor ons dus van levensbelang dat er voldoende aanwas van jongeren is. We laten daarom graag zien dat stukadoors meer is dan een muurtje glad strijken. Knauf wil echt een partner zijn die de sector helpt om voldoende handjes te vinden. StucMasters is dus langetermijnstrategie."



Op 27 september is de eerste uitzending van StucMasters 2018 online geplaatst. Om de twee weken wordt een nieuwe aflevering gelanceerd. De finale wordt op 29 november uitgezonden. Dit jaar gaat de strijd tussen maar liefst 10 stukadoors. Kijk op www.stucmasters.nl en deel de uitzendingen via uw social media. Gezamenlijk kunnen we jongeren bereiken en heel de wereld laten zien wat voor prachtig vak stukadoors is!

DIRECTEUR SAVANTIS OVER ACTIEPLAN INSTROOMBEVORDERING: 'WE ZIJN NOG MAAR NET BEGONNEN'

Minstens achtduizend vakmensen komt de sector te kort, berekende het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) vorig jaar in opdracht van NOA/AFNL. De nood was dus hoog toen het bestuur van de Vakopleiding Afbouw begin dit jaar een klap gaf op het zogenaamde 'Actieplan instroombevordering sector Afbouw'. Dat is een hele mond vol voor een plan om zo snel mogelijk meer jongeren over te halen om voor een vak in de afbouw te kiezen.

Werkgevers, vakbonden en opleidingen - verenigd in Savantis - schaarden zich eensgezind achter het 'Instroomplan' dat per 1 september van dit jaar officieel inging. We vroegen Ronald van Driel, directeur van Savantis, naar de voortgang.

Het plan is ambitieus. Er wordt veel tijd en geld gestoken in allerlei manieren om jongeren warm te maken voor de afbouwsector. Stromen de leerlingen ondertussen massaal toe?

"Nou, we zijn pas net begonnen hè? Sinds 1 september zijn er in het hele land tien ambassadeurs actief. Dat zijn mensen die al lang betrokken zijn bij de sector. Soms zelf docent zijn. Die bezoeken vmbo's, organiseren gastlessen, zorgen ervoor dat leerlingen veel eerder tijdens hun opleiding in aanraking komen met afbouw-disciplines. Het is een algemeen probleem dat vmbo'ers maar weinig doorstromen naar het mbo en al helemaal weinig richting techniek. Ze worden naar mijn mening nog veel te vaak richting administratieve vakken gedirigeerd. Dat moeten de ambassadeurs zien om te buigen. Maar het is een proces van de lange adem. Je trekt nu eenmaal niet zomaar een blik met leerlingen open. De opbouw begint van onderaf, dus voordat die leerlingen beschikbaar zijn ben je een paar jaar verder."

Van Driel schetst vervolgens de onderwijsstructuur. "Leerlingen op het vmbo kiezen in de eerste twee jaar een richting. Daar moeten we ze warm zien te krijgen voor de bouw. Pas in het derde of vierde jaar gaan ze specialiseren. Dan moeten we ze nog een keer richting de afbouw zien te bewegen."

Op welke manier proberen de ambassadeurs leerlingen zover te krijgen voor de afbouw te kiezen?

"Vooral door te laten zien wat voor leuke beroepen er zijn in de afbouw. Tijdens open dagen laten we ze een wand bouwen en afwerken. Hopelijk zien ze dan dat zo iets veel meer uitdagende facetten heeft dan allround timmerman worden. Dat speelt namelijk mee. We zijn niet de enige sector met tekorten. De strijd om talent is gigantisch. Daarom geven we ook gastlessen waarin we andere zaken uitleggen: wat maakt de afbouw een aantrekkelijke sector om voor te werken? Hoe ziet de cao eruit, wat zijn de arbeidsvoorwaarden, hoe is de sector georganiseerd?"

Wat doen de ambassadeurs nog meer?

"Ze bezoeken ook bedrijven. Vertellen dat we extra leermeester cursussen geven. Want ook daaraan is een tekort. Tijdens de crisis zijn er nogal wat leermeesters verdwenen. Bedrijven hebben zelf ook een verantwoordelijkheid: ze moeten zorgen voor voldoende opleidingsplaatsen. Die zullen er ook tijd en energie in moeten steken."

Drie jaar geleden telden alle stukadoors opleidingen 270 leerlingen, een jaar later waren dat er 321 en afgelopen schooljaar waren het er 343. Ook zonder de inspanningen lijkt het vak aan populariteit te winnen.

"Klopt. Dat heeft ook te maken met de aantrekkende economie en de aandacht die de krapte op de arbeidsmarkt krijgt. Mensen zien dat er weer werk is. Maar het is nog niet voldoende."



Ronald van Driel

Richt het instroomplan zich alleen op de vmbo's en mbo's?

“Nee. We proberen de wat grotere stukadoorsbedrijven ook te bewegen om stageplekken te creëren voor HBO en WO studenten met volstrekt andere studies. Want waarom zouden bedrijfskundigen of HEAO'ers niet kiezen voor de afbouw? Niet meteen om met de handjes te werken, maar er zijn ondertussen ook wat grotere bedrijven die vacatures hebben voor managementfuncties. Maar dan moet je als sector wel op de radar van die opleidingen zien te komen.”

De samenwerkingsverbanden - het voormalige Stuc Werk en Leren dat nu NOA Opleidings-bedrijf Afbouw heet - hebben nog steeds geen landelijke dekking. In Gelderland en Limburg lijken ze afwezig. Hoe zit dat?

“Klopt. De ambitie voor landelijke dekking is er wel degelijk. Er is in Gelderland wel een goede opleiding, in Zutphen. Maar geen samenwerkingsverband. Dat heeft verschillende redenen, maar ik kan verklappen dat er in beide regio's hard gewerkt wordt om het voor elkaar te krijgen. In Limburg wordt een stichting opgericht en daar zijn ook ambassadeurs actief die scholen en bedrijven bezoeken. Lastiger is het om de kleine opleidingen georganiseerd te krijgen.”

Hoe kunnen ondernemers zelf meer doen om een goede aanwas van nieuwe mensen te organiseren?

“De marketing en promotie van het vak mag wel wat professioneler. Afbouwers zijn soms te bescheiden. Onder elkaar laten ze de mooie klussen wel zien, maar de buitenwereld ziet dat amper. Bedrijven mogen best méér trots zijn op hun werk. Als je als leek een gebouw binnenstapt kijk je altijd als eerste tegen het werk van een afbouwer aan, niet tegen dat van de 'gewone' aannemer. Daar is nog best wat te winnen. Want vergeet niet: je kunt met dit vak zoveel, zowel in de diepte, de breedte, met management. Kiezen voor de afbouw hoeft niet te betekenen dat je de rest van je leven stukadoorbent.”

U zei het zelf al: het instroomplan vergt een lange adem. En veel geld. Wie gaat dat betalen?

“Er komt een deel van de overheid. Die hebben aangekondigd hierin te investeren. Maar ook de bedrijfstak zal in de buidel moeten tasten. We bekijken de financiering van het instroomplan per jaar, maar ik kan me niet voorstellen dat er december niet positief over wordt besloten. Daar twijfel ik niet aan. Dit is een investering die zichzelf terugverdient. Dat vindt de sector zelf ook. Dat geld komt er wel.”



Dave Verstegen

NOA-LEDEN OVER HET BELANG VAN OPLEIDEN

Een gezonde bedrijfstak kan niet zonder een gestage aanwas van jong talent. Daarover zijn maar weinigen het oneens. Maar over de manier waarop de sector dat moet organiseren, zijn de meningen verdeeld. Twee NOA-leden, beiden met een florerend stukadoorsbedrijf, investeren jaarlijks fors in het opleiden van leerlingen. Maar hun aanpak verschilt nogal.

Dave Verstegen is directielid bij NAS Geffen, in 2011 nog 'beste leerbedrijf'. Niemand hoeft hem uit te leggen dat het belangrijk is om leerlingen op te leiden. "Het is toch de toekomst van je bedrijf." Maar ook bij NAS heeft de crisis hard toegeslagen. "Dit betekent dat we tegenwoordig een stuk minder leermeesters hebben. En dus minder plek om leerlingen op te leiden. Want hoe belangrijk ook, opleiden kost tijd en geld." Maar ondanks de mindere jaren is NAS Geffen altijd doorge-

gaan met het opleiden van leerlingstukadoors. "Vorig jaar zijn er drie jongens bij ons afgestudeerd en dit jaar hebben we er weer twee rondlopen." Verstegen huurt zijn leerlingen in via een samenwerkingsverband. "We geven ieder jaar aan dat we plek hebben en dat we leerlingen willen hebben. Soms weten we zelfs al wie we willen. Dat zijn dan bekenden uit het dorp, zonen of neefjes van. Daarvan weten we dan dat ze waarschijnlijk wel bij ons passen. Dat werkt goed."

Mark Legierse neemt liever zelf leerlingen in dienst. De directeur van Stukadoorsbedrijf L&L - in 2011 ook genomineerd voor 'beste leerbedrijf' - deelt de mening



Nieuwe leden

Bouwbedrijf KvD
Scheldestraat 32
06 - 19 36 02 24

Koreman Totaal Afbouw
Kempenaar 17-16
06 - 39 27 19 01

van Verstegen over het belang van opleiden, maar krijgt bij de samenwerkingsverbanden “het gevoel van een verkapt uitzendbureau. Ze sturen een loonstrookje aan de leerling en een factuur aan mij. De opleiding die zo’n leerling volgt is precies dezelfde. Ik vind het samenwerkingsverband te duur. Je kunt ze veel beter zelf in dienst nemen. Je krijgt er nog subsidie voor ook.” Het argument dat je een leerling via een samenwerkingsverband niet hoeft door te betalen bij ziekte vindt Legierse onzin. “Voor dat geld mogen ze best een keer ziek zijn. Bovendien ben je daar als ondernemer voor verzekerd.” Legierse ziet te vaak dat bedrijven die een leerling via het samenwerkingsverband aanneemt jongens wegsturen als er even geen werk is. “Voor de ontwikkeling van die jongens is dat niet goed. Nee, het geld dat is uitgegeven aan die samenwerkingsverbanden hadden bedrijven dan beter kunnen besteden aan de opleidingen zelf. Opleiden moet je in mijn ogen zo goedkoop mogelijk doen. Dan kun je meer mensen aan het werk houden.” Daarom kiest Legierse er voor om leerlingen zelf in dienst te nemen en een dag in de week naar school te sturen.

Méér opleidingsbedrijven nodig!

De methode mag dan verschillend zijn. Beide NOA-leden kunnen niet vaak genoeg zeggen hoe belangrijk het is dat er voldoende opleidingsbedrijven zijn. Verstegen: “Het is hard nodig. Er zijn veel te weinig goede vakmensen. Dat is in andere sectoren helaas niet anders. Er moet dus iets gebeuren en het is goed dat het instroomplan er is. De afbouw moet zichzelf beter in de belangstelling zetten.” Hij beseft ook hoe moeilijk dat is. “Wij laten best veel mooi werk zien op onze website en via social media. Maar dat is soms lastig, want een prachtig gestucte wand in een nieuwbouwwoning is niet erg fotogeniek: hij is wit en glad. Zie dat maar eens in een mooi beeld te vatten.”

Creatief werk werkt aantrekkelijk

Legierse ondervindt niet veel moeite bij het vinden van nieuw personeel. “Ik moet vaak nee verkopen. Dan heb ik bijvoorbeeld geen geschikte leermeester in de buurt van een leerling die zich aanbiedt. Dan wordt het logistiek lastig.” Hoe het komt dat zijn bedrijf een magneet is voor beginnend stukadoors? “Tsja, dat weet ik ook niet precies. We doen iets goed denk ik, want we zijn tijdens de crisis tegen de stroom in keihard gegroeid.” Wellicht komt het door de verschillende



Mark Legierse

disciplines die L&L herbergt. “Naast nieuwbouw – waar we nooit leerlingen op zetten, want daar is weinig te leren – doen we veel onderhoud en vrijstaande villa’s. En we werken veel voor attractieparken. Dat is ambachtelijk, creatief en uitdagend werk. Aantrekkelijk voor leerlingen wellicht.”

Het is een leuke plicht

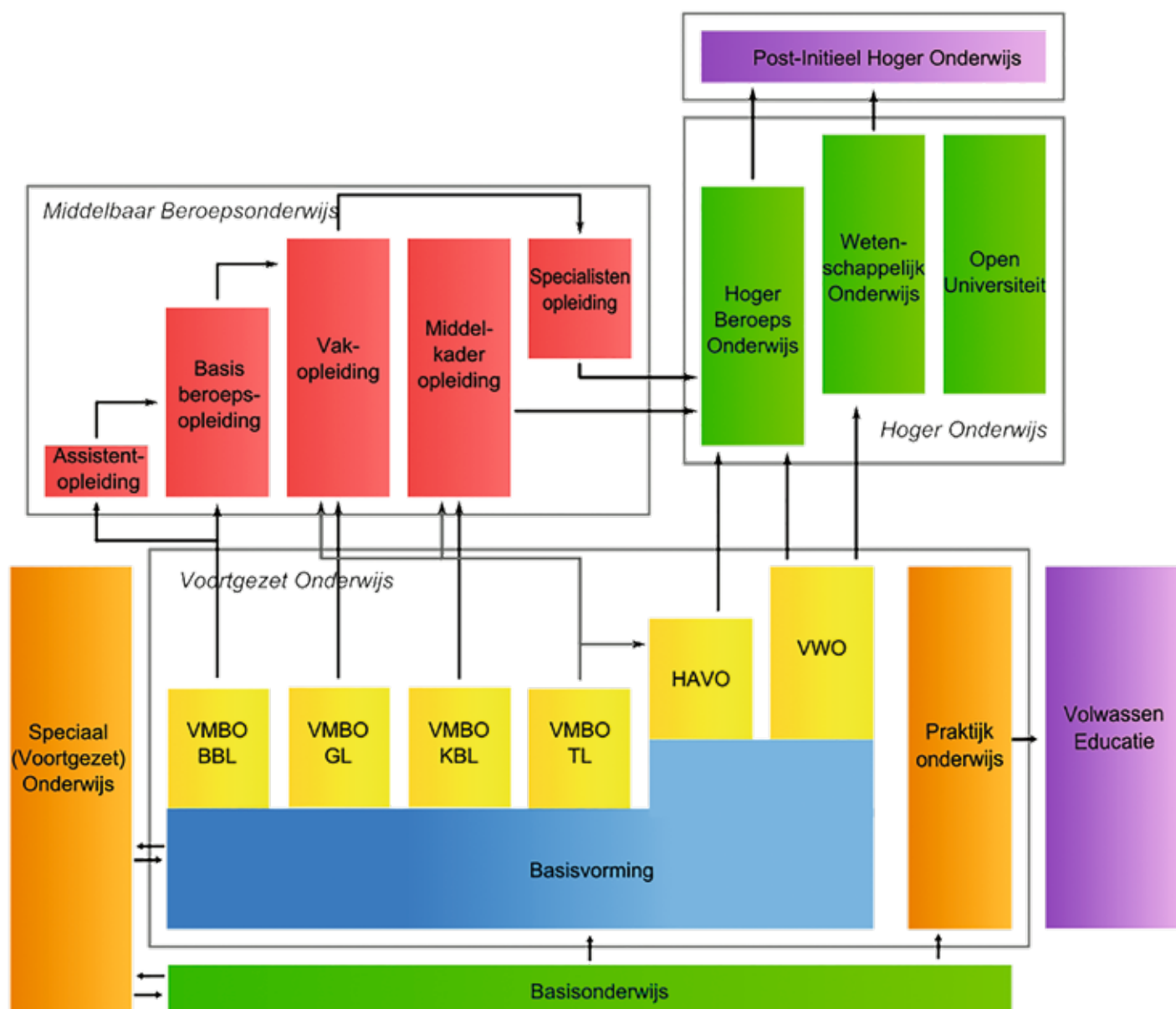
Beide ondernemers zien het als een plicht om leerlingen op te leiden. Verstegen: “Het hoort bij ondernemen. Het is de toekomst van je bedrijf.” En Legierse zegt: “Ik vind het ook gewoon leuk om die jongens bezig te zien en ze iets te leren.”

WEGWIJS IN HET (AFBOUW)ONDERWIJS

Het Nederlandse (beroeps)onderwijs bestaat uit een waar abacadabra van afkortingen en andere exotische namen. Je moet bijna aan een universiteit gestudeerd hebben om nog wijs te kunnen worden uit namen als BBL, BOL, (V)MBO, VO, WO, Niveau 1 t/m 4, WEB, ROC, SVS... Op deze pagina's proberen we u wegwijs te maken. De structuur van het Nederlandse onderwijs anno 2018.

In 1997 werd in Nederland het zogenoemde Leerlingwezen afgeschaft en kwam er de nieuwe Wet educatie en beroepsonderwijs (WEB). Dit betekende dat studenten hun mbo-opleiding op twee manieren konden volgen: via bol en via bbl. Voor beide leerwegen ontvangen ze

hetzelfde mbo-diploma. Wel zijn er verschillende kwalificatieniveaus. Om studenten klaar te stomen voor een vak in de afbouw is het natuurlijk belangrijk dat er voldoende leerbedrijven zijn waar studenten het geleerde in de praktijk kunnen brengen.



Leerplicht

In Nederland is deelname aan volledig dagonderwijs verplicht voor leerlingen van 5 tot 16 jaar. Jongeren die na hun 16e nog geen startkwalificatie hebben, moeten tot hun 18e onderwijs volgen en ingeschreven staan op school.

Basisonderwijs

Basisonderwijs is bedoeld voor leerlingen van 4 tot 12 jaar en duurt acht jaar. Het eerste jaar is niet verplicht. Afhankelijk van de resultaten en de voorkeur van de leerling stroomt men door naar een bepaalde vorm van voortgezet onderwijs.

Voortgezet onderwijs

Alle soorten voortgezet onderwijs beginnen met een onderbouw. Die duurt meestal twee of drie schooljaren en biedt een breed vakkenpakket dat in principe voor iedereen hetzelfde is. Ook krijgen alle leerlingen een oriëntatie op studie en beroep. Aan het einde van het tweede jaar adviseren scholen welke richting leerlingen het beste kunnen volgen. Er kan gekozen worden tussen algemeen voortgezet onderwijs (havo of vwo) of voorbereidend middelbaar beroepsonderwijs (vmbo).

Algemeen voortgezet onderwijs (havo of vwo)

Het algemeen voortgezet onderwijs kent de volgende schoolsoorten:

- vwo (voorbereidend wetenschappelijk onderwijs) met een duur van zes jaar; hieronder vallen het atheneum, het gymnasium en het lyceum (een combinatie van atheneum en gymnasium)
- havo (hoger algemeen voortgezet onderwijs) met een duur van vijf jaar.

Voorbereidend middelbaar beroepsonderwijs (vmbo)

Het vmbo, met een duur van vier jaar, kent vier sectoren: techniek, zorg en welzijn, economie en landbouw. Binnen een sector kunnen leerlingen een specialisatie kiezen. Elke sector kan in vier verschillende leerwegen worden gevolgd:

- de theoretische leerweg bereidt de leerlingen voor op de middenkader- en vakopleidingen in het mbo of op de havo
- de gemengde leerweg bereidt de leerlingen voor op middenkader- en vakopleidingen in het mbo
- de kaderberoepsgerichte leerweg bereidt de leerlingen voor op de middenkader- en vakopleidingen in het mbo
- de basisberoepsgerichte leerweg bereidt de leerlingen voor op de basisberoepsopleidingen in het mbo.

Leerwegen zijn routes naar het middelbaar beroepsonderwijs (mbo). Iedere leerweg kent een andere manier van leren.

Secundair of middelbaar beroepsonderwijs (mbo)

Het secundair beroepsonderwijs (mbo) wordt binnen twee leerwegen aangeboden: de beroepsbegeleidende leerweg (bbl) en de beroepsopleidende leerweg (bol). Beide leerwegen zijn geïntegreerd in een landelijke kwalificatiestructuur en bieden gelijke kansen, waarbij beide groepen leerlingen dezelfde kwalificaties en hetzelfde diploma kunnen behalen. In de bbl brengt een leerling minstens 60 procent van de tijd in een leerbedrijf door; in de bol varieert de hoeveelheid praktijk van 20 tot 60 procent.

Het secundair beroepsonderwijs onderscheidt vijf typen opleidingen:

- Entreeopleiding (1 jaar; kwalificatieniveau 1)
- Basisberoepsopleiding (2 jaar; kwalificatieniveau 2)
- Vakopleiding (3 jaar; kwalificatieniveau 3)
- Middenkaderopleiding (3 of 4 jaar; kwalificatieniveau 4)
- Specialistenopleiding (1 jaar na een relevante vakopleiding; kwalificatieniveau 4)

De meeste mbo-opleidingen worden aangeboden door regionale opleidingscentra (ROC's) en die werken op hun beurt veelvuldig samen met het bedrijfsleven. Sommige bedrijven leveren (gast)docenten, sommigen praten mee over het onderwijsprogramma, anderen bieden stageplekken of zijn een erkend leerbedrijf.

Hoger onderwijs

Het hoger onderwijs is in Nederland verdeeld in hoger beroepsonderwijs (hbo), waaronder ook associate degree opleidingen vallen, en wetenschappelijk onderwijs (wo).

Poeh...

Dit was een hele pagina vol afkortingen en richtingen. Als er nu een potentiële leerling/werknemer komt solliciteren, weet u in elk geval welke weg ze hebben bewandeld en hoe u ze verder een carrière kunt bieden.



CORRY KUSSENDRAGER, DE ENIGE DOCENT NATUURSTEEN

'WI' MAKEN (C)LTUUR, VERKOPEN LUXE'

Het 'Actieplan instroombevordering sector Afbouw' richt zich uitdrukkelijk op meer dan alleen stukadoors, plafond- en wandmonteurs en vloerenleggers. En dat is ook nodig want nergens zijn de tekorten zo nijpend als in de natuursteensector. Corry Kussendrager is Nederlands enige docent natuursteen. Op het ROC Midden Nederland leidt ze 26 steenhouwers op.

"Of dat niet weinig is, 26 leerlingen? Ik vind het nog redelijk positief eigenlijk. Zeker wanneer je bedenkt dat we niet alleen de opleiding verzorgen maar alles eromheen doen. Met minder dan een halve fte per week. Maar ja, het zijn er wel eens meer geweest." Wel ziet Kussendrager dat haar leerlingen gemiddeld genomen jonger worden. "En dat betekent misschien wel dat ons missiewerk vruchten afwerpt."

Geliefde vak onder de aandacht brengen

Want Kussendrager rent zich het vuur uit de sloffen om haar geliefde vak onder de aandacht te brengen van vmbo-leerlingen. "Ik bezoek scholen, beurzen, adviseer natuursteenbedrijven hoe ze vacatures kunnen opvullen. Want die bedrijven hebben het zelf vaak te druk om goede mensen te zoeken. En ze vinden het moeilijk om zelf vmbo's te benaderen met de vraag om leerlingen te

interesseren voor hun vak. Ik help ze dan met het maken van folders waar ze hun eigen gegevens op kunnen drukken. Die worden overal verspreid: op sportclubs, bij andere bedrijven. Noem maar op.”

Onbekend maakt onbemind

Steeds weer loopt ze tegen hetzelfde aan: natuursteen is onbekend en dus onbemind. “Maar als je er eenmaal door geraakt bent, zoals ik, dan kun je niet anders dan er met passie over praten. Ik houd het mijn leerlingen ook voor: Jullie maken cultuur, jullie verkopen luxe en rouw en soms ook emotie. Dit vak is zo ontzettend gevarieerd, daar kun je toch alleen gepassioneerd over zijn?” En het fabeltje dat werken in een steenhouwerij zwaar en vies is? Daar moet je bij Kussendrager niet mee aankomen. “Ja, je tilt wel eens iets zwaars. Maar dat doen ze in de zorg ook. En vies? Ach, we hebben prima afzuiginstallatie, werken met water. Het is allemaal niet zo dramatisch. Een timmerman wordt ook een beetje vies. En op arbo-gebied zijn er de laatste jaren enorme verbeteringen doorgevoerd.”

Passie is besmettelijk

De passie voor het vak en de materialen zijn bovendien besmettelijk, denkt de bevlogen docent. “Mijn man en dochter kunnen ook niet meer door een stad lopen zonder op stenen te letten. Zijn ook besmet met het virus. Mijn dochtertje zegt zelfs: ‘Kijk mam, dat is toch jouw steen?’. “Ach”, verzucht ze als haar gevraagd wordt of het aantal jonge vakmensen ooit zal groeien: “Waar het



heen gaat is de vraag. Maar ik merk dat steeds meer vmbo-docenten het ook leuk vinden. Er was nog nooit zoveel promotie voor dit vak. En daar dragen wij aan bij. We doen wat we kunnen.”

Ideëen genoeg

Ze loopt daarbij over van ideeën, maar kan niet alles zelf oppakken. “Ik zou wel vaker workshops willen organiseren bij kerken bijvoorbeeld. Of laatst bedacht ik hoe leuk het zou zijn als je op een kinderfeestje iets met natuursteen kunt doen, Maar ja, het materiaal hè? Dat loopt al gauw op tot een paar honderd euro. Maar ik heb op de school van mijn dochter al wat lijntjes uitgezet. Dus wie weet.”



11 OKTOBER

Ledenbijeenkomst hoofdsector
Plafond- & Wandmontage -
Veenendaal

12 OKTOBER

Ledenraad en Evenement
Uw toekomst in de afbouw -
Haarzuilens

18 OKTOBER

Bijeenkomst Duurzame
inzetbaarheid, preventie en
re-integratie

2 & 3 NOVEMBER

Ledenbijeenkomst hoofdsector
ABN Natuursteen-Rotterdam

6 NOVEMBER

Cursus VOL-VCA

13 NOVEMBER

Hoofdsector Stukadoors & Afbouw
- Ondergrondmiddag

15 NOVEMBER

Hoofdsector Plafond- &
Wandmontage - BinnenBouw
Expert Award

WAAR VINDT U EEN NOA OPLEIDINGSBEDRIJF AFBOW?

Kwalitatief goed opgeleide vakmensen afleveren in de afbouwbedrijfstaking. Dat is kortweg de doelstelling van NOA Opleidingsbedrijf Afbouw. Door goede samenwerking tussen verschillende ROC's en de vestigingen van het NOA Opleidingsbedrijf Afbouw wordt er gestreefd naar een landelijke dekking voor bedrijven en leerlingen. We bieden u een overzicht met de verschillende opleidingslocaties.



NOA Opleidingsbedrijf Afbouw Noord-Nederland

Opleidingslocaties Assen en Purmerend

Contactpersoon: Harjan Groenhof

T: 088-0808890

E: noordnederland@noaopleidingsbedrijfafbouw.nl

Werkt samen met ROC:

- Assen: het Drenthe College
- Purmerend: ROC Midden Nederland

NOA Opleidingsbedrijf Afbouw Zuid-West

Opleidingslocaties Rotterdam, Bergen op Zoom en Goes:

Contactpersoon: Toine Visker

M: 06-20133216

E: zuidwest@noaopleidingsbedrijfafbouw.nl

Werkt samen met ROC:

- Rotterdam: Techniek College Rotterdam
- Breda: Radius College
- Bergen op Zoom: Markiezaat College

NOA Opleidingsbedrijf Afbouw Zuid-Nederland

Opleidingslocaties Rosmalen

Contactpersoon: John Broeders

T: 073-6458108

E: zuidnederland@noaopleidingsbedrijfafbouw.nl

Werkt samen met ROC:

- Rosmalen: Koning Willem I College

Nog geen samenwerkingsverband

Daarnaast zijn er in Vroomshoop (BOVO), Velthoven (Summa College), Nieuwegein: ROC Midden Nederland en Veenendaal (ROC A12) opleidingslocaties voor de afbouw, maar daar is nog geen samenwerkingsverband actief. Op dit moment wordt onderzoek gedaan naar de mogelijkheden die er zijn, zodat ook deze opleidingslocaties onder het NOA Opleidingsbedrijf Afbouw kunnen gaan vallen.

Vragen ?

Weet u niet met welke vestiging of school u contact op moet nemen? Of heeft u algemene vragen? Neem dan contact op met de secretaris van NOA Opleidingsbedrijf Afbouw: Paula van Santen, T: 088-0808928.

PRINSJESDAG EN DE GEVOLGEN VOOR U?

Het kabinet heeft het Belastingplan 2019 op Prinsjesdag bekend gemaakt. Maar wat betekent dit voor u als ondernemer? Hoe gaat u hier als ondernemer mee om? Wij schetsen u in vogelvlucht een aantal aangekondigde wijzigingen, waarvan wij denken dat deze voor u van invloed kunnen zijn.

Vennootschapsbelasting

Vanaf 2019 daalt het tarief in de vennootschapsbelasting voor een winst tot € 200.000 van 20% in een aantal stappen naar 16% in 2021. Voor winsten boven de € 200.000 zal het tarief dalen van 25% naar 22,25% in 2021. In 2019 kunnen ontstane verliezen in de vennootschapsbelasting in plaats van negen jaar nog maar zes jaar voorwaarts met winsten worden verrekend. De achterwaartse verliesverrekening van één jaar blijft gehandhaafd. Verliezen die zijn ontstaan vóór het boekjaar 2019 kunnen nog steeds negen jaar voorwaarts met positieve resultaten verrekend worden. De afschrijving op gebouwen in eigen gebruik in de vennootschapsbelasting wordt beperkt. Nu mag nog tot 50% van de WOZ-waarde worden

afgeschreven. Per 1 januari 2019 mag niet verder worden afgeschreven tot 100% van de WOZ-waarde.

Dividendbelasting en heffing box 2 (aanmerkelijk belangheffing)

Los van de huidige discussie over het doel en de rechtvaardigheid van de mogelijke afschaffing van de dividendbelasting heeft deze maatregel voor u als inwoner en aandeelhouder van een BV in Nederland geen directe gevolgen. Dividendbelasting is een voorheffing op de uiteindelijk verschuldigde aanmerkelijk belangheffing in box 2. Deze aanmerkelijk belangheffing zal in een aantal stappen worden verhoogd van 25% naar 26,9% in 2021. Door de samenloop van de tarieven voor box 2 en Vennootschapsbelasting zal van elke verdiende euro in de huidige situatie 60% netto overblijven bij winsten tot € 200.000. Wanneer alle tariefswijzigingen zijn doorgevoerd, zal dit uitkomen op 61,4%. Per saldo heeft u dan een klein voordeel. Echter bij de winsten waarover tot op heden 20% Vennootschapsbelasting is betaald, wordt vanaf 2020 26,9% AB-heffing betaald, waardoor de heffing zal neerkomen op 58,48%.

Tariefopbouw inkomstenbelasting

In tegenstelling tot de huidige situatie met diverse belastingschijven en oplopende heffingspercentages krijgen we vanaf 2021 te maken met een eenvoudiger opbouw van tarieven. Tot een inkomen van € 68.507 zal er 37,05% inkomstenbelasting verschuldigd zijn en als het inkomen boven de € 68.507 komt, zal tegen 49,5% belast worden. Wat heeft dit voor gevolgen voor u? Bij een bruto-inkomen van € 70.000 zal de ver-

schuldigde inkomstenbelasting in 2021 ongeveer € 450 lager zijn ten opzichte van 2019.

Lenen van de BV

Heeft u een lening van uw BV dan moet u rekening houden met wijzigingen waardoor dit niet meer zo voordelig zou kunnen zijn. Hoe de op Prinsjesdag aangekondigde maatregel omtrent leningen vanuit uw eigen BV aan u privé zal uitwerken, is nog niet bekend. In het voorjaar van 2019 zal hiervoor een wetsvoorstel worden ingediend waarmee de voorwaarden bekend zullen worden. Enige wat nu is geschetst, is dat er een aanmerkelijk belangheffing zal komen als de omvang van leningen en/of rekening-courant aan de directeur tevens aandeelhouder, groter is dan € 500.000. Mogelijk dat er een overgangsregeling komt voor leningen eigen woning.

De exacte inhoud van de plannen is nog niet concreet genoeg om dit verder te beschrijven. Het wetsvoorstel hiervoor zal in het voorjaar 2019 worden ingediend. En gezien de commotie die nu al is ontstaan, zal dit voor u als ondernemer niet ongemerkt voorbijgaan.

Meer weten?

Neem gerust contact met ons op!
vhm | accountants & belastingadviseurs
Jan Veldhuizen AA
www.vhmabc.nl
(0318) 553233





Basam (rechts) trots op het officiële praktijkcertificaat stukadoren.

ZIJ-INSTROMERS EN VLUCHTELINGEN HELPEN AFBOW VERDER

Om meer goede vakmensen binnen te halen is het niet voldoende meer om jongeren warm te maken voor de afbouw. Ook zij-instromers en statushouders zijn meer dan welkom om de vele vacatures te vullen. Basam komt uit Syrië en liet zich omscholen en Martijn zat na een baan van drie jaar in de zorg al 9 maanden werkloos thuis toen hij besloot zijn oude vak weer op te pakken. “De blijde gezichten van klanten zijn het mooiste aan dit vak.”

'BLIJE GEZICHTEN, DAT IS HET MOOIESTE'



Martijn is blij
dat hij weer
kan stucen!

Basam al Zoubi was leraar Arabisch in Daraa in het zuidwesten van Syrië. De allesverwoestende oorlog dreef hem dik zes jaar geleden naar buurland Jordanië. “En daar is het niet zo goed geregeld als in Nederland”, vertaalt zijn vrouw Ahlam voor Basam aan de telefoon. “Je krijgt geen uitkering en mag niet legaal werken. Basam is aan de slag gegaan als stukadoor om geld op de plank te krijgen.” Zelf spreekt Basam nog niet zo goed Nederlands als hij zou willen. Vandaar dat Ahlam op sommige vragen antwoord geeft. De voormalige lerares Engels is tegenwoordig tolk in Nederland en helpt andere vluchtelingen.

De situatie in Jordanië was uitzichtloos en het gezin Al Zoubi kwam 4 jaar geleden aan in Nederland. Maar een uitkering was niets voor Basam. Zodra hij en zijn gezin een verblijfsvergunning kregen, meldde hij zich bij de gemeente Oosterhout. Hij wilde aan de slag. “Vanwege mijn ervaring als stukadoor kon ik bij Stuc Werk en Leren een opleiding en een stage doen. Na een jaar had ik mijn diploma”.

Veel onderweg

We hebben heel veel hulp gehad van Monique Verweij”, zegt zijn vrouw. “Dat mag niet onvermeld blijven. Zij is overal met Basam mee naar toe gegaan en heeft veel geregeld.” En de zaken gaan goed. “Hij is heel veel onderweg”, vertelt Ahlam. Hij rijdt heel Nederland door. “Ik werk nu in Amsterdam, vlak bij de Johan Cruijff Arena”, vertelt Basam. “Daarna heb ik alweer een klus in Utrecht, dan Ter Heijde, Oosterhout, Tilburg en Utrecht. Ik kom overal. De ene klus levert automatisch de volgende op. Mond-op-mond-reclame.” Het mooist aan zijn werk vindt hij tevreden en blije klanten.

Niet heel anders dan in Jordanië

Het werk zelf verschilt niet veel van het werk dat hij in Jordanië deed. “Het is hier iets makkelijker, omdat we hier met gips werken en daar met mortel. Ook zijn er in

Nederland handige machines. “En alles is goedkoper”, zegt Basam lachend. Maar waar hij het gelukkigst van wordt, is dat hij zijn eigen broek ophoudt. “Ik houd van werken. Ik hoef geen uitkering als het niet nodig is. En ik leer de taal nu veel sneller omdat ik zoveel nieuwe mensen ontmoet.” “Het enige is dat we onze familie missen”, zegt Ahlam. “Juist in de streek waar wij vandaan komen wordt nu weer hard gevochten. Dat maakt ons zenuwachtig.”

Van zorgsector naar afbouwsector

Ook Martijn van Nispen had al ervaring met stukadoren toen hij twee jaar geleden besloot om de zorg vaarwel te zeggen en het weer in de afbouw te proberen. De zij-instromer kon na negen maanden werkloos op de bank zitten eerst een paar weken stage lopen met behoud van uitkering. “Dat beviel goed en via STUC Werk en Leren kon ik aan de slag bij een stukadoorsbedrijf in Etten-Leur. Dat was een eenmanszaak en nu zijn we met zijn tweeën.” Van Nispen was voor de crisis ook al werkzaam als beginnend stukadoor, maar net toen hij aan een opleiding wilde beginnen gooide de crisis roet in het eten. “Mijn toenmalige werkgever kon me niet meer betalen. Ik ben toen eerst in de detailhandel beland en daarna dus in de zorg.”

Diploma stukadoren

In februari behaalde van Nispen zijn diploma en hij is zeer tevreden met zijn keuze. “Toen ik twee jaar geleden besloot mijn oude vak weer op te pakken, wist ik dat dat voor langere tijd zou zijn. Ik vind het heerlijk. De tijd vliegt voorbij. Het mooiste vind ik om iets wat oud en versleten is weer mooi te maken.” Hij is trots op het feit dat klanten hem ‘niet een typische stukadoor’ noemen. “Dus geen smeerpip die overal waar hij komt een rotzooi achterlaat. Mijn werkgever heeft me vanaf het begin bijgebracht dat wij niet zo werken. Wij plakken alles netjes af, laten geen witte vlekken achter, overleggen alles netjes met de klant.”

Zwaar beroep?

Dat hij na de zorg weer voor een zwaar beroep heeft gekozen, beseft Van Nispen. “Maar de zorg is denk ik nog wat zwaarder. Ik heb een fors postuur en flinke armen, maar let heel goed op wat ik doe. Ga ook niet iedere avond ergens anders een klusje doen. Ik moet langer mee. Dan maar niet zo’n stoere man in de bouw. Maar het klopt, ik denk dat veel stukadoors ook best in de zorg kunnen werken. Daar moet je ook sterk zijn.” Hoogstwaarschijnlijk gaat Van Nispen over een tijdje een vervolgopleiding doen. “Mijn werkgever heeft wel eens laten doorschemeren dat hij dat handig vindt. Maar ik wil eerst wat meer ervaring opdoen.”

HULP VOOR DE REGISSEUR

Als ondernemer wenst u zelf de regie te houden over bepaalde zaken. Dit is één van de argumenten waarom u in het verleden gekozen heeft voor het ondernemerschap. Maar regie houden impliceert ook dat u gebruik maakt van hulp en deskundigheid die u wordt geboden door externe partijen.

NOA biedt haar leden hulp en werkt daarvoor ook samen met een aantal partners. Op het gebied van duurzame inzetbaarheid, preventie en re-integratie wordt samengewerkt met Pre-Sense, een organisatie die zich richt op het beheersen van schadelast als gevolg van verzuim. Alle leden van de hoofdsector ABN Natuursteen bevelen wij daarom op donderdag 18 oktober hun ledenbijeenkomst van harte aan, gezien de onderwerpen die daar dan op de agenda staan.

Re-integratie

Ook als u nog nooit te maken heeft gehad met re-integratie is het goed om er meer over te weten te komen. Want als u in een re-integratietraject belandt, kan het helaas zo zijn dat uw werknemer op een hele andere wijze in de wedstrijd zit. Uit de Juridische Barometer valt te lezen dat er, ten opzichte van 2017, veel meer werknemers een mogelijk of daadwerkelijk conflict krijgen met werkgevers en ze daar juridisch op aanspreken.

Rechtsbijstandsverzekeraar/VKR

Mocht het tot een juridische strijd oplopen, dan is een rechtsbijstandsverzekeraar een externe partij die u daarbij kan helpen.

Maar bent u verplicht om gebruik te maken van de diensten van uw verzekeraar? Aan de basis heeft dit de voorkeur van de verzekeraar, maar in de loop der jaren heeft de term VAK (Vrije Advocaatkeuze) zijn intrede gedaan, die sinds kort is vervangen door de term VKR (Vrije Keuze Rechtshulpverlener). Een van de grootste rechtsbijstandsverzekeraars, de DAS, heeft zich gerealiseerd dat steeds meer klanten zelf de regie willen hebben en hun eigen zaken willen regelen. De VKR is echter geen vrijbrief om op geen enkele wijze overleg te voeren met de verzekeraar. Om op een later moment de nota (van uw advocaat naar keuze bijvoorbeeld) zonder pardon door te sturen met de verwachting dat deze zal worden betaald, valt bij verzekeraars niet in goede aarde. De spelregels en eisen voor VKR zijn niet zo moeilijk, maar wel heel belangrijk om in de gaten te houden. Zeker als u achteraf niet voor onaangename verrassingen wilt komen te staan.

Meer informatie

Wenst u meer informatie over de spelregels en eisen of de wijze waarop uw rechtsbijstandsverzekeraar omgaat met VKR, laat het ons weten. Voor informatie en

advies over andere zaken waarbij het onderwerp “verzuim” centraal staat (te denken valt aan een verzuimverzekering in combinatie met uw loondoorbetalingsplicht of een arbeidsongeschiktheidsverzekering voor de ondernemer met een zeer hoge eindleeftijd) kunt u vanzelfsprekend ook bij ons terecht.

Peter Schoonderwoerd

NOA Verzekeringsdienst

T 030-25 49 114

E peter.schoonderwoerd@wuthrich.nl

W www.wuthrich.nl

Samen sterk



VINNIE EN BRANDER CRYSTAL. AL 3,5 JAAR EEN IJZERSTERK DUO.

Wie kent Brander Crystal niet? We zijn marktleider en dat is niet voor niets. Met Brander Crystal bent u verzekerd van een perfect resultaat, ook onder lastige omstandigheden. Dus u kunt lekker snel werken. Brander Crystal is ook nog eens hagelwit en DUBOkeur-gecertificeerd. Logisch dat Vinnie en Brander Crystal al 3,5 jaar een ijzersterk duo zijn. Kijk voor meer informatie en inspiratie op brander.nl. **Brander Crystal. Dé spuitpleister van Nederland.**

vanzelfsprekend



Creating Room for Living

KNAUF

VERNIEUWDE BETOKONTAKT

- **60% MEER OPBRENGST**
- **SPETTERT MINDER**
- **HANDIGE EMMER**
- **MILIEUVRIENDELIJK**



**60%
MEER
OPBRENGST!**

Knauf Betokontakt is volledig vernieuwd!

Deze voorstrijkclassieker biedt nu maar liefst 60% meer opbrengst, rolt beter, spettert minder en heeft een milieuvriendelijke samenstelling. Bovendien is Knauf Betokontakt blijvend 10% in prijs verlaagd*. Tel uit je winst!

knauf.nl/betokontakt

* Betreft de door Knauf bepaalde korting op de verkoopadviesprijs. Aan deze korting kunnen geen rechten worden ontleend. Het verkooppunt bepaalt de uiteindelijke verkoopprijs.