

SchildersVakkrant

Nieuwskrant voor de vakman in de schilders- en onderhoudssector | SchildersVakkrant verschijnt 22 keer per jaar | 10 februari 2017 | 22e jaargang nr 2



DOOR EN VOOR VROUWEN
**'DIT IS HET EERSTE VROUWELIJKE
SCHILDERSBEDRIJF'**

pag. 12



CALCULEREN, HOE DOE JE DAT?
**DAGELIJKE KOST OF
EEN HELSE KLUS?**

pag. 13

Sterke voorkeur voor vaklieden

DOETINCHEM - Van schilders met karig gevulde opdrachtenportefeuilles kan nauwelijks meer sprake zijn als je de onderzoeken volgt. Door het opleven van de economie schakelt de particuliere klant veel liever een vakman in dan zelf aan het klussen te slaan.

Kredietverzekeraar Euler Hermes Nederland onderzocht het en kwam tot die conclusie. Uit de eigen analyses bleek namelijk dat er een substantieel verschil is waar te nemen tussen de doe-het-zelfsector en de sector 'onderhoud en verbouw'. De bouwmarkten profiteren aanmerkelijk minder van een opbloeiende economie dan (kleine) bouw- en onderhoudsbedrijven (tot 10 man), waarvan de omzet namelijk met 15% twee keer zo hard groeit als de omzet van de complete bouwsector. Walter Toemen, directeur Risk van Euler Hermes Nederland: 'De bouwmarkten kregen tijdens de afgelopen crisis harde klappen. De omzetsdaling bedroeg zo'n 30%. Nu is er weer sprake van een stijging, maar overtuigend is het niet. De nieuwe generatie consumenten besteedt werkzaamheden aan de eigen woning steeds vaker uit. Ze hebben simpelweg de tijd en kennis niet om zelf aan de slag te gaan.' Volgens Toemen draagt de sterke stijging van het aantal verbouwvergun-

ningen, de verduurzaming van woningen en de verbouw van leegstaande panden en de flexibele manier van werken van de kleine bouw- onderhoudsbedrijven daar nog eens extra toe bij.

In lijn met de uitkomsten van Euler Hermes is het trendresultaat van de onderzoeksgegevens uit de Klusmonitor, onderzoek in opdracht van online klusbemiddelaar Werkspot, uitgevoerd door onderzoeksbureau SAMR. Ook daar is een stijging te zien van het aantal klussen dat Nederlanders laten uitvoeren door klusbedrijven, van 32%. Ook een opvallend onderzoeksresultaat is, dat het aantal vakmensen groter is dat via internet (29%) is gevonden, dan het aantal via mond-tot-mondreclame (26%).

En waar de klusmarkt sterk steeg met 32%, zag Werkspot het aantal onlineaanvragen met 46% stijgen. Volgens Werkspot kan dat veel oorzaken hebben maar de stijgende bereidheid om klussen online aan te besteden heeft daar vast mee te maken.

Pensioen niet verlaagd

ZEIST - Het bedrijfspensioenfonds voor schilders (BPF Schilders) laat weten dat dit jaar de pensioenen niet verlaagd hoeven te worden. Dat komt doordat de dekkingsgraad per 31 december 2016 op 105,2 procent lag, ruim boven de kritische grens van 88 procent.

Vooraf vanwege de wereldwijd dalende rentes is het pensioenfonds wel in de gevarenzone geweest. Er werd rekening gehou-

den met een korting op de pensioenen met een paar euro in de maand. Dat hoeft nu dus definitief in 2017 niet te gebeuren.

Van verhogen van de pensioenen kan ondertussen geen sprake zijn. Daarvoor moet de zogenaamde beleidsdekkingsgraad, een gemiddelde over meerdere jaren, op 110 procent staan. Die staat nu op 97,1. Het fonds heeft een herstelplan dat de dekkingsgraden verder omhoog moet krijgen.

Werving schilders op stoom



CAPPELE A/D IJSSEL - Een groot billboard op een 'zichtlocatie' in Capelle aan den IJssel wijst passanten op de open dagen van de Schildersvakopleiding Rotterdam. Dit is de periode waarin de vmbo'ers hun keuze moeten maken. Er is namelijk weer veel werk voor (leerling-)schilders. En dan is het zaak om vmbo'ers bijtijds op de vele mogelijkheden van het schildersvak te wijzen. Uit het interview met OnderhoudNL-bestuurder Jacq van Aarle en Bert Hooijsma, directeur van de Schildersvakopleidingen in Hengelo en Nijmegen, op pagina 5 van deze uitgave blijkt dat er onder schildersbedrijven weer veel interesse in leerling-schilders is. Zelfs in de winter zijn de leerlingen op de bedrijven hard nodig.

Inspectie SZW: focus op bouw

DEN HAAG - Ook dit jaar steekt Inspectie SZW (voorheen Arbeidsinspectie) veel tijd in het controleren van veiligheid in de bouw. Dit blijkt uit hun Jaarplan 2017. Net als voorgaande jaren richt de Inspectie zich met name op werken op hoogte, werken met gevaarlijke stoffen en illegale tewerkstelling.

Dit laatste wordt gecombineerd met toezicht op arbeidsomstandigheden. Dit gebeurt zowel bij grote bouwprojecten, als bij kleine projecten in het binnenstedelijk gebied. Een speerpunt daarbij is het versterken van het veiligheids- en verantwoordelijkheidsbesef onder opdrachtgevers, aannemers en werknemers.

Inspectie SZW richt zich dit jaar ook meer op de verantwoordelijkheid van de opdrachtgever voor veilig en gezond werken. Daarbij bekijkt zij of de interne processen op orde zijn, er een goed V&G-plan Ontwerpfase voorhanden is en of voorwaarden voor veilig en gezond werken zijn meegenomen in de aanbesteding.

Taskforce Bouw: toekomstvisie

DEN HAAG - Mensen uit de 'grote bouw', uit de wetenschap en uit de ambtenarij vormen sinds vorige maand de 'Taskforce Bouw' die voor het kabinet een visie op de toekomst van de bouw gaat ontwikkelen. Ook renovatie en onderhoud vallen onder de aandachtspunten, onder andere door het ontwikkelen van een toekomstbestendige visie op onder andere het vernieuwen en verduurzamen van huizen en bedrijfspanden. De Taskforce Bouw wordt geacht al in maart met een 'Toekomstagenda' voor de bouw te komen.

Recordaantal exposanten Apex

AMSTERDAM - De Apex, de internationale vakbeurs op het gebied van mobiele werkplatforms in de RAI Amsterdam, vindt pas plaats van 2 tot en met 4 mei, maar nu is alle standruimte al volgeboekt. Met een recordaantal van rond de 90 deelnemers wordt Apex 2017 de grootste editie in zijn geschiedenis. Apex 2017 zal gelijktijdig worden gehouden met de eveneens uitverkochte International Rental Exhibition (IRE) en het jaarlijkse congres van de European Rental Association (ERA).

Rijk verkoopt veel overtollig vastgoed

DEN HAAG - Het Rijksvastgoedbedrijf heeft vorig jaar voor 113 miljoen euro aan overtollig vastgoed van het Rijk verkocht. De verkoop betrof onder andere ruim 60 gebouwen of complexen, zoals 6 voormalige rechtbanken, 3 kazernes, 2 penitentiaire inrichtingen, 15 kantoren en 24 woonhuizen. De grootste verkoop was het voormalige ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid in Den Haag. De koper huisvest er de eerste vijf jaar 350 vluchtelingen met een verblijfsvergunning.

SAVANTIS
Verbindt vakmanschap en onderwijs

INVESTEER IN JEZELF, EN VOLG EEN TRAINING

VCA

BHV

COACHEND LEIDERSCHAP

MASTERCLASS REGISSEREND OPDRACHTGEVERS

www.savantis.nl | 0182 - 64 11 11

DE VOS VERF

Glazol wsf
Grondlak

VERFFABRIEK
H. DE VOS & ZN BV
DEN HAAG

Grond- en voorlak
Uitstekende vloeiing

NIEUW

DE VOS VERF
WWW.DEVOSVERF.NL / 070 347 36 31

JAEGER JANSSEN SÜDWEST

Acryl All-Grund

BIJ 1x 2,5 Ltr GEVULD VERZETBLIK CADEAU

VISTA

SÜDWEST
LACKE - FARBEN - BAUTENSCHUTZ

Acryl All-Grund

Voor (zwaart, zwaar, aluminium, hout, harde kunststoffen, metaal, dringend, herbestrijking)

UNIVERSELE HECHTPRIMER

070-3694141

WWW.VISTAPAIN.NL

Nu het goed gaat

Het is niet toevallig dat we bij de krant in deze tijd vooral aanlopen tegen projecten van bedrijven die principieel eigen personeel in dienst hebben.

Die gaan er voor om hun mensen het hele jaar in dienst te houden, al betekent dat soms afgeschermde werken of uren ingeleverd. Die bedrijven liggen

nu vol op stoom en varen zó het schilderseizoen in.

Van de meeste van die bedrijven begrijp ik dat ze de flexschil beperkt houden tot af en toe een paar man in de zomer. Ze sturen daar al jaren op.

Anderen gaan dezer dagen aardig wat werk krijgen waar ze niet op zitten te wachten: werven voor (flex)arbeid. Uitzendbureaus melden dat veel van hun schilders nu

al aan het werk zijn of gereserveerd staan. Scholen vertellen dat ze de leerlingen in de winter met moeite binnen krijgen en dat de bedrijven ze vastleggen voor later. Klachten over zzp'ers die liever

voor hun eigen klanten kiezen dan voor een schildersbedrijf,

hoor ik ook steeds vaker, net zoals ik steeds meer vacatures voorbij zie komen voor calculatoren, werkvoorbereiders, allround schilders, op social media.

VOORWERK

JAN MAURITS SCHOUTEN

In deze tijd is het belangrijker dan ooit dat u vraag en aanbod in balans houdt: de kans dat u niet al het werk dat u kunt krijgen ook kunt uitvoeren, is reëel. De bedrijven met de vaste personeelsschaar weten dat al lang. Ze verkopen 'nee' als de portefeuille vol is. Zou u ook eens moeten doen. Dat zou ook tot interessante prijsontwikkelingen kunnen leiden.

j.schouten@eisma.nl



PERSONEN & BEDRIJVEN

Komo-certificaat voor Renovaid

WAALWIJK - Renovaid, producent en leverancier van reparatieproducten voor geveltimmerwerk, heeft het Komo-productcertificaat voor hun vulmiddelen voor hout ontvangen. Dit op basis van BRL 0807: "vulmiddelen voor hout". De certificatie voor de nieuwste producten: Renocure pu en Renocure Finish pu wordt binnenkort afgerond. Op de foto v.l.n.r.: Oscar van Doorn, directeur SKH, Henk ter Heegde, technisch directeur Renovaid, Paul van Loon, algemeen directeur Renovaid.

hun ooms Jan en Bert Versluis. Bas en Boudewijn Versluis waren al bedrijfsleider in de zaak.



Felix van der Putten Verf Ehv verhuist

EINDHOVEN - De vestiging van verfgrossier Felix van der Putten Verf in Eindhoven is verhuist van de Hastelweg 264 naar de Mee-renakkerweg 16 in Eindhoven, waar het een nieuwbouwpand heeft betrokken. Verfgroothandel Felix van der Putten Verf heeft 11 vestigingen in Noord-Brabant en Limburg.



Bas en Boudewijn volgen Jan en Bert op

BARENDRECHT - De Handelonderneming Versluis, leverancier van verf- en non-paintartikelen aan winkeliers en professionals, is overgenomen door de derde generatie. Het zijn de broers Bas (rechts op de foto) en Boudewijn Versluis die het bedrijf overnemen van

Koningin Máxima opent behangexpo

DORDRECHT - Koningin Máxima opent op zaterdag 18 februari in het Dordrecht Museum de tentoonstelling 'Een Koninklijk Paradijs - Aert Schouman en de verbeelding van de natuur'. Vijf grote behangsels die vroeger door Aert Schouman (1710-1792) in op-

dracht van Prins Willem V zijn gemaakt en onlangs zijn gerenoveerd, maken onderdeel uit van deze expositie. Schouman stond bekend om zijn unieke behangsels met vogels (foto) en zijn kamerschilderingen en aquarellen van vogels, zoogdieren, planten.

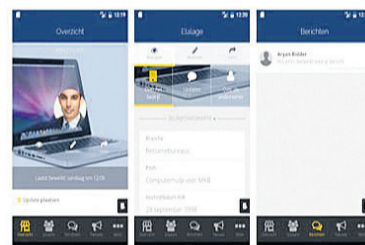


Start onderhoud Willemsbrug

ROTTERDAM - Venko is in januari gestart met het groot onderhoud aan de beeldbepalende Willemsbrug in Rotterdam. Het kunstwerk wordt gestraald en geschilderd. Het symbolische startsein voor het project, op 18 januari, werd gegeven met een hardlopedstrijd over de brug. Venko schildert de brug in de oorspronkelijk rode kleur. De buiten- en binnenzijde van de pylonen moeten opnieuw worden geschilderd en ook de zijkanten van de brug krijgen een nieuwe verflaag.

KvK-app voor zelfstandigen

UTRECHT - De Kamer van Koophandel heeft een nieuwe app voor zzp'ers gelanceerd: 'KvK Connect'. Zzp'ers krijgen daarmee de mogelijkheid zichzelf te presenteren aan andere zzp'ers en met elkaar contact te zoeken via chat of mail. Ze ontvangen nieuws dat op hun profiel is afgestemd. De app is ontwikkeld met zzp'ers en wordt ondersteund door verschillende zzp-belangenorganisaties zoals FNV Zelfstandigen, PZO-ZZZP en ZZZP Nederland.



Ook iets te vieren of te melden: een jubileum, verhuizing, personeelsmutatie, open dag of een vernieuwde website? Laat het weten. Stuur tekst en beeldmateriaal zowel naar schildersvakkrant@eisma.nl als naar schildersblad@eisma.nl. Aan plaatsing zijn geen kosten verbonden.

GEMENG D

Nepschilders proberen het weer

UDEN - Ditmaal gebeurde het in het Brabantse Uden. Daar probeerden twee personen bij enkele woningen in Uden-Zuid met een smoes binnen te komen. De personen deden zich volgens het Buurt Informatie Netwerk (BIN) voor als onderhoudspersoneel van woningcorporatie Area. Ze probeerden, gelukkig tevergeefs, met een smoes over een controle van de kwaliteit van verf binnen te komen bij flats aan de Muntmeesters. Een oplettende bewoner vroeg om een legitimatiebewijs, maar dat konden ze niet tonen.

Muurschildering weggesausd

LEEUWARDEN - Een grote muurschildering (12 x 35m) van de Amerikaanse kunstenaar Sol LeWitt (1928-2007) in Leeuwarden is witgesausd. Of het nog goed komt, is onzeker. De provincie zoekt naar een oplossing. De muurschildering van LeWitt, Wall drawing 621, bedekte vanaf 1989 de wand van de ontvangsthal van het pand aan de Lange Marktstraat van verzekeraar Aegon. Tijdens de verhuizing nam Aegon alle honderd kunstwerken Aegon uit het gebouw mee, maar dat lukte niet met de wandschildering. De nieuwe eigenaar heeft het wit gesausd.

Ook glas-in-lood verwijderd

AMSTERDAM - Op de plaats van de voormalige Valeriuskliniek komt een appartementencomplex, een soort van reconstructie van het voormalige pand. Maar in de nieuwbouw is niet voorzien in het terugplaatsen van een groot glaskunstwerk van Matthieu Wiegman (1886-1971). De vastgoedeigenaar is zich van geen kwaad bewust. Wel heeft hij delen van het beschadigde werk bewaard. Erfgoedclubs willen dat de glaskunst van Wiegman behouden blijft. Hij geldt als één van de belangrijkste vertegenwoordigers van de Bergense School.

Vlijmscherpe coating laat los

CALLANTSOOG - De bedoeeling was dat een laag Elastocoat op de stenen strandhoofden de pieren ruwer zou maken om de aangroei van algen, wieren en mossels te bevorderen ten behoeve van de vogels. Dat lukte bij de helft van 32 pieren. Waarschijnlijk is er iets misgegaan bij de applicatie want bij de andere helft laat de coating, een tweecomponentenhars, los. Niet zonder gevolg. Ruw zeewater heeft losgeslagen stukken steen op het strand geworpen. Deze restanten zijn er scherp, te scherp voor strandbezoekers op blote voeten. Die worden opgeruimd.

SJON

GERALD JAGER



Goedkoper kan niet!

ZZZP'er in de BOUW



Een jaar lang het vakblad ZZZP'er in de BOUW ontvangen voor slechts €50,- (excl. btw)

ZZP'er in de Bouw is het vakblad voor ondernemers in de bouw zonder personeel en informeert over bouwmaterial, gereedschap, financiële- en fiscale diensten en ondernemen in de bouw. ZZZP'er in de Bouw verschijnt zes keer per jaar.

Abonneren? Ga naar www.zzperindebouw.nl of bel (088)226 66 47



EISMA
BOUWMEDIA

Veiligheid: aanscherping Arbeidsomstandighedenbesluit

DEN HAAG - Met een aanscherping van het Arbeidsomstandighedenbesluit heeft de overheid de opdrachtgever in de bouw nog duidelijker aansprakelijk gemaakt voor de arbeidsveiligheid op de bouwplaats.

Met de wijzigingen wil de overheid de regels die er al waren op dit gebied duidelijker maken en minder voor discussie vatbaar. Zo wordt nu ook de rol voor veiligheid van zelfstandige ondernemers in een bouwproces duidelijker omschreven. Opdrachtgevers, ook particulieren, dienen bij het verstrekken van een bouw- (of schilder-) opdracht al bij het ontwerp rekening te houden met of het werk wel gezond en veilig kan worden uitgevoerd. Dat geldt ook voor eisen ten aanzien van de logistiek. Overigens geldt bij een particulier die een bouwwerk laat uitvoeren dat de verantwoordelijkheid hiervoor bij de ontwerper

komt te liggen. De wet is ten aanzien van zzp'ers op de bouwplaats nu ook duidelijker. Die dienen zodanig samen te werken met werknemers van bedrijven met personeel dat gezond en veilig werken is gewaarborgd. Op grotere bouwwerken dient dat te gebeuren volgens aanwijzingen van de veiligheidscoördinator. Deze bepaling is in zoverre nieuw dat de bestaande regels zo geïnterpreteerd konden worden dat zzp'ers zich niet aan bepaalde arbobepalingen zouden hoeven te houden zodra ze 'alleen' op een bouwplaats actief waren, dus zonder mensen in dienstbetrekking in dezelfde omgeving.

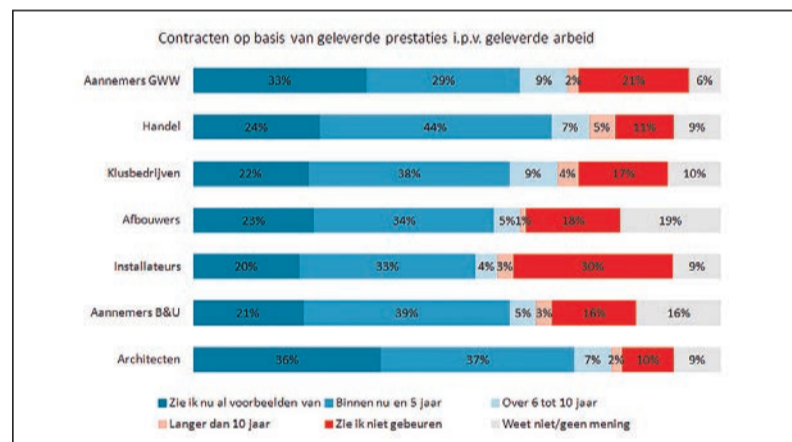
Meer samenwerking in bouwsector

ROTTERDAM - Contracten op basis van geleverde prestaties in plaats van geleverde arbeid vormen in de bouw een relatief nieuw verdienmodel, dat de laatste tijd veel aandacht geniet.

Bijna een kwart van de afdouwers (23%), waaronder in dit onderzoek ook stukadoors en schilders vallen, ziet hier al voorbeelden van. Ruim

een derde van de afdouwers (34%) ziet dat binnen nu en 5 jaar gebeuren. Dit blijkt uit onderzoek van USP Marketing Consultancy dat is uitgevoerd onder 700 bedrijven uit de bouw- en installatiesector.

Ruim één derde van de partijen in de gehele bouwsector ziet nu al de voorbeelden van samenwerking met een beperkte groep bedrijven.



'Individueel scholingsbudget in cao'

APELDOORN - Er zou een scholingsbudget moeten komen voor werkenden, de transitievergoeding zou veel beter gekoppeld moeten worden aan scholing om de werknemer zo snel mogelijk weer aan het werk te laten gaan, en er zou een soort van 'loopbaan- apk' moeten komen waarin de werknemer doorgelicht wordt op zijn positie voor de arbeidsmarkt. En omdat leeftijd en lengte van een dienstverband minder belangrijk worden in de cao's, vinden de werkgevers dat 'ontzietmaatregelen', zoals extra vrije dagen voor oudere werknemers, moeten verdwijnen ten bate van regelingen voor alle werknemers. Dit vertaald naar een persoonlijk keuzebudget. Dit en meer staat in de gezamenlijke 'arbeidsvoorwaardennota 2017' van brancheoepel AWWN en de werkgeversorganisaties VNO-NCW en MKB Nederland. Deze nota geeft richting aan cao-onderhandelingen. De arbeidsvoorwaardennota is een uitgangspunt voor de werkgevers voor de on-

derhandelingen in de diverse cao's. Een uitspraak over loonsverhoging doet de nota niet: dat moet per sector bekeken worden.

GESTART



Foto: Roel Dijkstra Fotografie

In actie voor koeienruitje



Foto: Fotoagentschap Noordtoest

HEERENVEEN - Met hamer en kapmes haalt schilder Rudie de Boer van Piet Boersma Schilders in Heerenveen de scherven uit de sponning van een zogeheten koeienraam. Het glas raakte tijdens een snoeibeurt vernield door een val-

lende tak van een berk. Het raampje liet zich vrij gemakkelijk verwijderen. 'Dat is wel eens anders', vertelt De Boer, 'De stopverf is dan zo uitgehard dat je stevig moet bikkelen. De andere ruitjes gaan dan soms ook kapot.'

's Zomers en 's winters



Foto: JMS

ZEVENAAR - Vorig jaar augustus startte Hagemans Vastgoedonderhoud aan het onderhoud van project Masiusplein in Zevenaar, een complex van 169 zelfstandige wooneenheden voor ouderen. Een fraai voorbeeld van resultaat gericht samenwerken tussen woningcorporatie Baston en Hagemans

Vastgoedonderhoud. Een reportage hierover stond vorig jaar in SchildersVakkrant 19. In augustus vielen de mussen vanwege de hitte bij wijze van spreken nog van het dak, een paar weken geleden kreeg het project een 'dikke jas' om de werkzaamheden gewoon door te kunnen laten gaan.

KORT

VS-ambassade rijksmonument

DEN HAAG - De een noemt het pand van de Amerikaanse ambassade in Den Haag aan de Lange Voorhout een lelijke betonnen kolos, zo niet de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed, die heeft het gebouw tot rijksmonument verheven. De architectuur van de wederopbouwperiode is lange tijd veronachtzaamd als het stiefkind van onze architectuurgeschiedenis, maar dat tij is inmiddels gekeerd. Het uit 1959 opgeleverde pand staat nu te boek als een 'krachtig en wat gesloten gebouw met kenmerkende trapeziumvormige vensters'.

Brief aan zzp'ers over DBA

DEN HAAG - Staatssecretaris Wiebes (Financiën) heeft het zzp'ers per brief nog eens bevestigd: wie als zelfstandige voor een opdrachtgever werkt waarvan achteraf wordt vastgesteld dat dat een feitelijke dienstverband was, hoeft tot 1 januari 2018 niet bang te zijn dat hij of zijn opdrachtgever daarvoor beboet worden. Alleen 'kwaadwillenden', de opdrachtgever of opdrachtnemer die opzettelijk een situatie van evidente schijnzelfstandigheid laat ontstaan of voortbestaan, blijft Wiebes opsporen en beboeten. Intussen werkt Wiebes aan een reparatie van de wet.

Beoordeling vóór week 25

WADDINXVEEN - Volgens de huidige cao is het dit jaar zo geregeld dat de overgang naar een volgende loonschaaltrede ingaat per week 25. Let er als ondernemer dan op om vóór die tijd met een medewerker een beoordelingsgesprek te hebben gevoerd. Vanaf de middelste schaalrede vindt periodieke verhoging dit jaar altijd plaats op basis van beoordeling. Op grond daarvan kan men wel of niet overgaan naar een volgende schaalrede. Zonder beoordeling volgt automatisch een verhoging van een schaalrede.

MDJ SCHILDERSBEDRIJF

Manuel de Jesus (37) had het eigenlijk prima naar zijn zin bij het bedrijf waar hij werkte. Alleen heel jammer dat het Rotterdamse onderhoudsbedrijf failliet ging.

De Jesus was niet eens van plan voor zichzelf te beginnen totdat hij merkte dat hij een bovengemiddeld goed salaris had. 'Daar kwam ik achter toen ik solliciteerde. Dat salaris hoorde bij dat van een uitvoerder, werd me verteld. Ook uitzendbureaus reageerden verbaasd. Elke keer wanneer ik mijn salarisstrookjes overhandigde, kreeg ik dezelfde reacties. Op grond van die bedragen bleek ik kansloos voor een nieuwe baan, tenminste als ik niet op dat salaris wilde inleveren. Die verdiende was deels opgebouwd uit een cao-gerelateerd deel en deels uit een

prestatieloongedeelte. Zo slecht moet ik het dus niet gedaan hebben die 13 jaar bij dezelfde baas.'

De Jesus moet toch genoeg met een lager salaris nemen om, weliswaar voor een korte periode, voor uitzendbureaus te kunnen werken. Daar kwam hij in aanraking met enkele zzp'ers waarmee het klikte. 'Zij waren het die me op het spoor zette om ook voor mezelf te beginnen.' Dat werd een feit in april 2015. Manuel de Jesus start als MDJ Schildersbedrijf in Rotterdam. 'In eerste instantie aan "het handje" van mijn collega's, maar ik merkte al snel dat ik het zoveel mogelijk zelfstandig wilde doen. Eigen klanten, maar waar haal je die vandaan?' Een beetje lukraak flyer leverde nauwelijks iets op 'Misschien één reactie. Mond-tot-mondreclame werkt

wel, heb ik gemerkt. En dan blijkt dat naamsbekendheid en een netwerk opbouwen heel langzaam gaat. Maar ik mag niet klagen, het gaat steeds beter. Nu, hartje winter, sta ik ook te werken.'

De Jesus deed veel ervaring op, onder andere in het monumentenwerk. 'Houtrotreparatie, behangwerk, kwalitatief schilderwerk is wel aan me besteed. Voor glaswerk en hoogwaardig timmerwerk huur ik andere vakmensen in.' Zijn doel is over een paar jaar volledig op zijn eigen netwerk te kunnen draaien. 'Een mix van particuliere klanten, instellingen, aannemers en woningcorporaties. Met een paar busjes en enkele ingeleende schilders. Dat zou geweldig zijn.'



KIP WASHI-TEC®

VOOR EEN MESSCHERP RESULTAAT

www.kip-tape.com



Ook online te lezen

SchildersVakkrant dé krant voor schilderend Nederland

Blijf eenvoudig op de hoogte van al het nieuws uit de schilder- en afbouwbranche.

- ✓ Praktische informatie en vaktechnische tips
- ✓ Productnieuws
- ✓ Laatste trends en ontwikkelingen
- ✓ Gratis wekelijkse nieuwsbrief

Ga naar:
Schildersvak.nl/abonneren en kies het abonnement dat bij u past.

Schildersvakopleidingen werken gezamenlijk aan schilders 'met een plus'

Samen op zoek naar leerlingen

GELDERMALSEN - Was er een tijd dat de vakopleidingen schilders opleidden tot flexwerkers, op dit moment heeft het merendeel van de jonge schilders een vast contract op zak als ze het diploma krijgen. De samenwerkingsverbanden, die binnen de sector Opleidingen van OnderhoudNL samenwerken onder de naam 'Schildersvakopleiding', hebben het in deze tijd druk met werven, vertellen OnderhoudNL-bestuurslid Jacq Van Aarle en locatie(s)directeur Bert Hooijsma.

De nieuwe leerlingen voor de vakopleidingen moeten zich nu inschrijven?

drijven hebben het nu al weer uitzonderlijk druk.'

Hoeveel vestigingen werken er samen als Schildersvakopleiding?

Hooijsma: 'Ja, vóór 1 april moeten de leerlingen van het laatste vmbo-jaar een vervolgopleiding gekozen hebben. Al onze inspanningen zijn op dit moment daarop

Van Aarle: 'Twintig vestigingen. Op dit moment nog meestal onder de naam Schilder^sCool en



Bert Hooijsma (links) en Jacq van Aarle: 'We bieden leerlingen weer twee jaar baangarantie'

'De winter gebruiken voor verrijking van het vak'

gericht. We willen de jongelui goede en gerichte voorlichting geven. Niet alleen een leuk praatje maar ook goed uitleggen wat het vak inhoudt. We willen graag gemotiveerde leerlingen.'

Van Aarle: 'Wat we willen met de Schildersvakopleidingen is schilders 'met een plus' afleveren: onderhoudsspecialisten. Het onderwijs richt zich meer en meer op zelfstandig kunnen werken. Niet alleen opdrachten aannemen en uitvoeren maar zélf plannen, opnemen wat er moet gebeuren en uitvoeren van kwaliteitscontroles. Het vak breidt zich uit met bouwkundige werkzaamheden zoals het afhangen van deuren en ramen en houtrotreparaties, maar we bieden voor de verbreding van het beroep nog meer vaktechnische onderdelen in de opleiding aan.'

De Schildersvakopleidingen zijn er toch vooral om de leerlingen 's winters bezig te houden?

Hooijsma: 'Vroeger wel. Maar tegenwoordig gebruiken we de rustige tijd om ze heel gericht extra verrijking van hun vak bij te brengen. Dat is overigens deze winter best een probleem. De vestigingen vinden het lastig om leerlingen binnen te krijgen. In Hengelo, één van vestigingen waar ik directeur van ben, hebben we een mooi winterproject in een kerk. Kunnen we nauwelijks de leerlingen voor krijgen. De bedrijven vragen of ze ze snel weer terug krijgen. De be-

Dé SchildersVakschool, al zijn we het er helemaal over eens dat de volledige naam is: OnderhoudNL Opleidingen met de aanduiding Schildersvakopleiding en de naam van de vestigingsplaats. We werken nu aan het huisstijlboek met bijbehorende uitstraling. Het punt is, de werving van nieuwe leerlingen begint eigenlijk al in september, het nieuwe schooljaar. Nu ligt er al wervingsmateriaal op de vmbo's. Dan is het onverstandig om dat tussentijds te veranderen. Komend schooljaar zal het nieuwe materiaal er allemaal zijn en hebben de vestigingen dezelfde uitstraling.'

Was het moeilijk om samen te gaan als opleidingen?

Van Aarle: 'In wezen niet. Bij zowel Schilder^sCool als Dé SchildersVakschool heerst wel het idee dat je beter samen kunt werken dan gescheiden bestaan. Er waren verschillen van inzicht, daar is best lang over gepraat. Maar uiteindelijk hebben we duidelijke afspraken gemaakt over het organiseren en borgen van een sterke onderwijsinfrastructuur voor de sector.'

Hooijsma: 'Schilder^sCool was verder met de ontwikkeling van leermiddelen en methoden. In het begin was er wel het idee dat we dat niet zomaar ter zouden beschikking stellen aan de andere organisaties. Maar daar zijn we toch van terug gekomen. We brengen alles wat we hebben ontwik-

keld onder bij het Onderwijs Expertisecentrum van OnderhoudNL. Alle opleidingen kunnen daar gebruik van maken. Samen werken we aan nieuwe ontwikkelingen.'

In jullie werving naar leerling-schilders gaat het opeens weer over 'twee jaar baangarantie'

Hooijsma: 'Ja en dat is reëel. Leerlingen die gemotiveerd zijn en hun best doen en hun diploma halen, die gaan voor zo'n 85 procent de deur uit met een vast contract op zak. Je hebt er ook die dat nog niet willen. Dan hebben we de

mogelijkheid om via 'Next' de jongeren te kunnen helpen. Dit is een uitzendconstructie die met OPstap en Faber Personeelsdiensten wordt uitgevoerd. En Faber doet dat tegenwoordig onder de vlag van OnderhoudNL Personeel.'

En wie door wil leren?

Van Aarle: 'We werken hard aan die doorlopende leerlijn, in prin-

cipe van niveau 1 tot en met niveau 5, het HBO. We nemen als OnderhoudNL Opleidingen, dat in mijn bestuursportefeuille zit, allerlei initiatieven. Zoals de Excellent Vastgoedonderhoudopleiding op het Nimeto en het lectoraat aan de Hogeschool Utrecht. Ook zo willen we leerlingen met een hogere ambitie het perspectief bieden om door te kunnen leren.'

En doen ze dat ook?

Hooijsma: 'Toch wel. In elke vestiging waar ik directie over voer ken ik wel minstens een geval van iemand die na zijn diploma op

wil weten. Wij stimuleren en bevorderen ook dat onderwijs op al die niveaus. Bij werving in de regio's is de naam 'Schildersvakopleiding' plus de naam van de locatie voor de herkenbaarheid en duidelijkheid heel belangrijk. De werving doen we vaak samen met een roc waar je je dan uiteindelijk als leerling daadwerkelijk inschrijft. Het Onderwijs Expertisecentrum doet veel faciliterend werk voor de Schildersvakopleidingen, dat wordt gefinancierd uit de stichting Bedrijfstakheffing (BTH) waarvan de premie betaald wordt door de leden van OnderhoudNL. Daarnaast coördineert het Expertisecentrum ook de trainingen voor de bedrijfstak.

Met als doel?

Van Aarle: 'Om een ondernemingsorganisatie te worden, een organisatie voor iedereen in de vastgoedonderhoudsbranche. Voor werkgevers en werknemers, met opleidingen en trainingen die rechtstreeks aansluiten op de behoefte in de branche, waarbij permanent aandacht is voor voldoende kwalitatieve instroom en duurzame inzetbaarheid van vakmensen.'

Hooijsma: 'En dat lijkt aardig te lukken.'

'We borgen een sterke onderwijsstructuur'

niveau 3 is gaan doorleren voor 4. Meestal ook in een werkend-leren situatie. De mogelijkheid is er.'

Hoe moet je OnderhoudNL Opleidingen en de Schildersvakopleidingen nu eigenlijk zien?

Van Aarle: 'Het idee is dat OnderhoudNL Opleidingen het startpunt is voor iedereen op elk niveau die maar iets over opleidingen in het vastgoedonderhoud





Belangstelling voor verdieping, ondernemen en vaktechniek?

Neem een abonnement

en ontvang zowel het vakblad als de online versie van Eisma's Schildersblad



Voorbehandeling en afwerking in 1 emmer!

-  Excellente vloeï
-  Zeer prettig verwerkbaar
-  Zeer goed verspuitbaar
-  Goed afwasbaar

Meer informatie: www.globalpaint.com - Tel: 0487 - 595160

GLAS IN BEELD

Direct het laatste nieuws uit de glasbranche?

**Ga naar:
www.glasinbeeld.nl**

Hoező Veveo?

Je schildert binnen net zo lekker als buiten.

De watergedragen binnenlakken van Veveo zijn net zo prettig verwerkbaar als onze buitenlakken. Dankzij de unieke formule heeft het Aqua Titanium-systeem een lange open tijd en een uitstekende vloeïng. Dat voel je en dat zie je. Probeer Aqua Titanium zelf. Het is een wereld van verschil. Meer informatie? Veevo.nl.



Veevo. Eenvoudig beter.



Al acht jaar schilderwerk met consumentenmerk

'Huisschilder' van 't Sfeerhuis



De zussen Jolande (links) en Karin Mooren van 't Sfeerhuis met Fedor Segers (links) en Renato Volpe voor de wand met de verfproducten van Pure & Original

WESTERVOORT/ZEVENAAR – Een jaar of acht geleden liep Fedor Segers, toen net twee jaar eigenaar van zijn eigen schildersbedrijf, interieurwinkel 't Sfeerhuis in Zevenaar binnen voor een kleuradvies voor zijn eigen huis. Dat kreeg hij, en de verf erbij. Sindsdien schildert hij zo'n tien woningen per jaar via de winkel.

We treffen Fedor Segers, samen met zijn vaste inleenkracht sinds 3,5 jaar, Renato Volpe, in de woning van Karin Mooren. Ze hebben er net de bovenverdieping geschilderd: een hoge slaapkamer met zolder met een vide, in drie zachte aardekleuren, mooi gecontrasteerd met wit lakwerk en een logeerkamer in grijs en vergrijsd roze. De benedenverdieping kwam al eerder aan de beurt. Ook

maal opnieuw willen vormgeven. We leveren maatwerk en voeren dat ook zelf uit. We plaatsen de meubels, monteren de gordijnen, voegen accessoires toe en als er een eigen schilderij moet worden opgehangen verzorgen we dat ook. Voor meer bouwkundige zaken hebben we een netwerk aan bedrijven. Alleen voor het schilderwerk, daar hebben we eigenlijk maar één bedrijf voor.'

'Ik had sterk het gevoel dat schilderen iets voor mij was'

daar aparte vergrijsde blauwtinten. Hier is het lakwerk glanzend zwart. De opdrachtgeefster is er bij. Zij is samen met haar zus Jolande Mooren en zwager Rudy Burgers eigenaar van woonwinkel 't Sfeerhuis, dat ze 25 jaar geleden samen oprichtten.

'Wij geven een totaaladvies', legt ze uit. 'Voor mensen die ruimten of soms hun hele woning hele-

'Ik was militair', glimlacht Fedor Segers. 'Bij de landmacht, later bij de marechaussee. Maar ik wilde toch iets anders. Ik had nog nooit geschilderd, maar toch had ik sterk het gevoel dat het iets voor mij was. Als midden twintiger is het dan niet makkelijk om ergens binnen te komen. Ik heb wel veertig sollicitaties verstuurd. Dat ik graag wilde werken en leren en

dat ik mijn opleiding zelf zou betalen. Uiteindelijk vind ik werk bij Span Schilderwerken in Beek. Daar heb ik twee jaar gewerkt. In die tijd heb ik mijn assistent-schilderdiploma gehaald via een avondstudie op het mbo in Doetinchem. Toen, tien jaar gelden, begon ik voor mezelf.'

'Wat we zo prettig vinden aan Fedor is dat hij altijd tijd voor ons vindt', legt Mooren uit. 'We hebben in ons bedrijf gemiddeld met 12 weken levertijd te maken. Die tijd hebben met name de meubelmakers nodig om de goederen te leveren. Het is natuurlijk geweldig als die nieuwe inrichting kan worden aangebracht als het huis geschilderd is. Fedor weet die tijd altijd voor ons vrij te maken.' Segers: 'Het gaat meestal niet om kleine opdrachten. Een week of twee schilderen voor twee man zit er vaak wel in. Wat wel heel goed uitkomt: de meeste van dit soort klussen vallen in de winter. Mensen beginnen kennelijk meestal in het najaar over een nieuwe inrichting na te denken. In de zomer zitten we meestal hartstikke vol met buitenschilderwerk. Maar ja, dan neem je zo'n opdracht via 't Sfeerhuis natuurlijk ook aan.'

'We adviseren een totaalplaatje', legt Mooren uit. 'Daar hoort naar onze mening kleur bij. In Nederland is dat niet erg gebruikelijk. Veel schilders zijn ook bang voor kleur lijkt het wel. Het is RAL 9010 wat de klok slaat. Maar wat krijg je, als mensen een inrichting bij ons gekocht hebben en die neerzetten in een witte ruimte? Dan gaan ze die daarna "aankleden" met planten, kussens, plaids, om maar sfeer te brengen. Terwijl: als je de kleur op de wanden aanbrengt dan breng je meteen die sfeer al in huis. En je kunt er volumes en details prachtig mee accentueren. Fedor is een schilder die dat begrijpt. En die het ook kan, want de kleuren moeten natuurlijk wel goed op elkaar aansluiten.'

Segers: 'We zitten alleen maar in



De matte kleuren komen het best tot hun recht bij vlakke wanden, zeker bij strijklicht

het particuliere werk. In principe nooit op urenbasis, alles op basis van offerte. Dan weet je goed hoeveel tijd je er aan mag besteden. Het moet gewoon precies. Scherp besnijwerk krijgen we door goed af te plakken en de tape daarna te kitten met beglazingskit. Muurverf aanbrengen, eventueel na droging een tweede keer en dan

je het dan naast het origineel, dan zie je verschil. Het zijn erg matte verven, dus de ondergrond moet wel heel glad zijn. Zeker als de sfeerbelichting voor strijklicht zorgt. We gebruiken dan een heel fijne roller om zo min mogelijk aanzetten of strepen te krijgen. Nieuw gestuukte ondergronden bewerken we eerst met een im-

'Je kunt de kleur wel namaken maar je ziet het verschil'

de tape weer snel verwijderen.' Die muurverf is, als het via 't Sfeerhuis gaat, altijd van het merk Painting the Past, in principe een consumentenmerk met een traditioneel Engelse uitstraling, hoewel het een jaar of twintig geleden bedacht is door Sabine en Pascal den Hartog in Roermond. 'De collectie bestaat uit ruim 100 kleuren, die naadloos aansluiten bij de sfeer van landelijke interieurs, maar ook past bij een wat moderner interieur', legt Mooren uit. 'De verven worden op kleur aangeleverd, we hebben nooit leveringsproblemen en de prijs is, gegeven de kwaliteit, in balans en heel redelijk.' Segers: 'Het is een prima verf die heel goed verwerkt. Geen enkel probleem mee. En de kleuren zijn inderdaad erg mooi. Je ziet het verschil wel met meer 'gewone' verven. Je kunt ze wel namaken op de mengmachine, maar houd

pregneer, anders zuigt het deze verf veel te veel op.'

Gaan de mensen niet zelf met de verf aan de slag? Mooren: 'De mensen die bij ons een totaalrichting aanschaffen doen dat zelden. Soms hebben ze zelf een vaste schilder die ze er voor inschakelen, heel soms doen ze zelf het schilderwerk. Maar wie voor veel geld zijn hele huis herinricht, die neemt die kosten voor een professionele schilder er gewoon bij. We verkopen de verf ook gewoon in de winkel. Daar komen natuurlijk ook klanten die er zelf mee aan de slag gaan.'

Segers en Mooren zijn heel tevreden over de samenwerking. Segers: 'We schilderen zo'n tien huizen per jaar op deze manier. En wat fijn is, je bouwt een goede relatie met deze klanten op. Dus als die buitenschilderwerk te doen hebben, dan denken ze ook weer aan ons.'

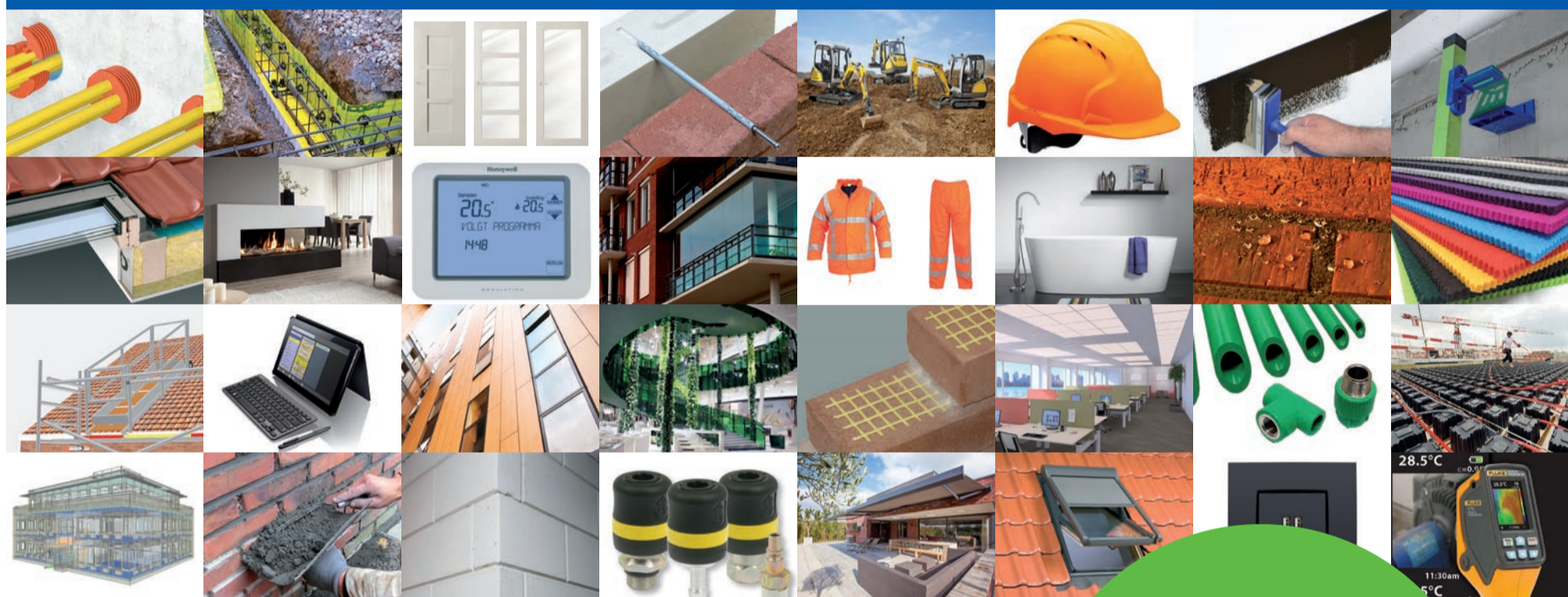


Renato Volpe (links) en Fedor Segers in de net geschilderde slaapkamer, met wanden in drie verschillende aardekleuren



Een bijzonder effect. De nis is in een ton-sur-ton schakering geschilderd ten opzichte van de wanden. Het glinstereffect wordt veroorzaakt door de lamp

De nieuwste bouwproducten ontdekken?



- o foto's & films
- o informatie opvragen
- o leveranciers gegevens



www.bouwproducten.nl

 @Bouwproducten  Facebook.com/Bouwproducten  YouTube Bouwvideo  Bouwproducten.nl/nieuwsbrief

Bouwproducten.nl is een activiteit van Eisma Bouwmedia BV.
Op Bouwproducten.nl vindt u snel en gemakkelijk informatie over de nieuwste producten voor de bouw.

De Verfzaak groeit snel, midden in de crisis

'Verfmerken versterken elkaar'



Yvo Kroon: 'Door de merken naast elkaar op het schap te zetten versterken ze elkaar onderling'

VENLO – Per januari staat het aantal vestigingen van De Verfzaak, een verfwinkel voor particulieren én professionals, op zeven. Terwijl de eerste, in Venlo, nog maar kort geleden, in 2011 openging. En terwijl groei helemaal niet per se een hoofddoel is. 'We wilden eens kijken of we dezelfde truc ook vanuit het niets konden doen'.

Het is rond 2010 dat Yvo Kroon zich steeds sterker afvraagt of de salesafdeling van een verffabrikant voor hem wel de beste plek is. 'Ik werkte bij Drost Coatings en had het best naar mijn zin, maar het leek me leuker om met veel verschillende producten te werken en ook meer als ondernemer.' En laat nu net de eigenaar van Backes en Boels, de doe-het-zelfzaak in Venlo waar Kroon in zijn jeugd jarenlang vakantiewerk deed, op zoek zijn naar een opvolger.

'Met behulp van een investeerder heb ik die zaak in 2011 overgeno-



Foto: s./M/S

Het oorspronkelijke assortiment werd ingeperkt; de focus ligt op verf en non-paint

Sigma, Sikkens, Veveo, Wijzonol en Drost. 'Dat is de kern van onze filosofie', legt Kroon uit. 'We willen de consument alles kunnen bieden en ook meteen. We houden van alle producten flinke voorraden aan onder het motto:

geschilderd en zijn erachter gekomen dat er toch een kwaliteitsverschil is. Die kopen eerder professionele producten. Overigens hebben we ook professionele schilders die voor bepaalde klussen voor consumentenmerken kiezen. Vooral muurverven op projectwerk. De muurverven van de consumentenmerken dekken behoorlijk en zijn goed te verspuiten. Dan pakt zo'n schilder toch een tientje of meer besparing per emmer verf.'

De prijs van verf is sowieso een voortdurend punt van aandacht bij Kroon. 'Zeker als je alle merken en verfsoorten bij elkaar hebt staan, dan is er toch een gevoelsmatige bovengrens aan wat je nog voor een blik verf kunt vragen', vindt hij. 'Zeventig euro voor een blik premium verf, dat is toch eigenlijk echt te veel, al zit er nog zoveel research en innovatie achter. Mensen hebben nu eenmaal niet zo veel geld over voor onderhoud. Het wordt gezien als kostenpost. En zeker schilderwerk. Hoe vaak komen we niet mensen

voorraad is geen kostenpost. "Nee", of "een paar dagen levertijd" krijgen onze klanten niet te horen. En we willen alle belangrijke merken kunnen leveren. Er zijn immers schilders genoeg die bij binnenschilderwerk zweren bij Sigma en voor buitenschilderwerk bij Sikkens, en andersom. Dus die merken wil ik allebei kunnen verkopen. En er zijn particulieren genoeg die graag met een professioneel merk schilderen. Je ziet dat jongeren, twintigers en dertigers naar de goedkopere producten grijpen. Veertigplussers hebben vaker

'Vorraden zijn geen kostenpost, "nee" verkopen wel'

men', vertelt Kroon. 'Ikzelf en de mensen hier hadden sterke ideeën over hoe het anders kon. Het was toen deels een verfwinkel, deels een ijzerwarenzak en we hadden ook nog een tuinafdeling. We hebben afscheid genomen van complete productgroepen. Je kunt niet alles willen verkopen. Daar zijn de grote bouwmarkten voor. Specialisatie, dat wilden we. In verf, maar dan ook wel in alle verfsoorten.'

En zo staan in De Verfzaak nu consumentenmerken als Flexa, Histor, CetaBever en Hermadix naast professionele merken als



De verfzaak maakt een eigen selectie uit de behangmerken en presenteert die volgens eigen indeling

tegen die een nieuw huis hebben gekocht, er dure elektronica en meubels in zetten, maar wel voor de goedkoopste verf gaan? Wij verkopen topproducten voor zo'n 45 euro per liter, zeker in actieperiodes.'

Een verfzaak die alle merken naast elkaar zet en ook nog eens de prijzen op scherp zet? Hoe krijgt Kroon dat bij zijn leveranciers voor elkaar? 'We hadden wel de crisis mee, dat weet ik', lacht Kroon. 'Fabrikanten waren op zoek naar afzet en wij zijn in principe een retailwinkel, dat scheelt ook. Maar onze formule wordt wel begrepen: biedt klanten een

We vroegen ons af of we de zelfde truc ook konden doen zonder een bestaande klantenkring over te nemen. Het bleek te werken vanaf dag één. Naar Roermond wilden we al een tijd. Onze leveranciers tippen ons ook over plekken waar relatief weinig verfspecialzaken zijn. Die Verfzaak is nu sinds januari open. Ook daar beginnen we vanuit het niets.'

Het publiek van De Verfzaak bestaat uit consumenten en professionals. Er kan zakelijk op rekening gekocht worden en kortingen worden afgesproken en geregistreerd. 'Ook als schilders contant afrekenen', zegt Kroon.

'Vertegenwoordigers vertellen zelden wat zwak is aan hun product'

brede keuze. We zijn geen prijsstunter en ook geen bouwmarkt. We geven gedegen advies. Voor de fabrikanten was ook belangrijk: wij betalen binnen acht dagen én we leggen onszelf ambitieuze verkoopdoelen op. We maken daar afspraken over en daar houden we ons aan. Met onze actiekanten geven we sturing aan de verkoop per merk. Dat gaat heel goed. Door de verschillende merken naast elkaar aan te bieden kunnen klanten vergelijken en dat versterkt de merken.'

Met als gevolg een opbloeiende zaak, midden in de crisis. Daarna ging het snel. 'We zijn helemaal niet per se op zoek naar uitbreiding. Maar succes spreekt zich rond. In 2012 kwamen we in contact met de heer Verbakel in Valkenswaard, met een vergelijkbare zaak, die opvolging zocht. Datzelfde jaar namen we ook Kranen Verf en Wand in Helden over, met een iets te kleine ruimte, dus dat bedrijf verhuisden we een paar kilometer verderop, naar Panningen. Ook dat ging goed. Met Dols Storms met zaken in Sittard en Hoensbroek gingen we het jaar daarop een soort franchise aan. Zijn zaken heten nu ook De Verfzaak, met dezelfde uitstraling en hetzelfde assortiment. Eindhoven stond al langer op ons lijstje. Daar was geen overnamekandidaat.

'Je ziet dat vooral zzp'ers graag meteen betalen. Dan zijn die kosten maar gemaakt.' Wat betreft consumenten bestaat het publiek uit alle leeftijden en inkomensklassen. Zowel mensen die op zoek zijn naar goedkope verf als mensen die komen voor advies en kwaliteit. Inmiddels is het assortiment ook met behang uitgebreid. Kroon: 'Ook daarin zijn we merkonafhankelijk. We laten eens in het jaar alle vertegenwoordigers in een paar dagen tijd langskomen. Met een team beoordelen we de kwaliteit en vervolgens kiezen we, op basis van ons marktgevoel, de dessins. Die presenteren we via onze eigen systematiek. Dus bijvoorbeeld alle houtimitatie behangen, merkonafhankelijk, op prijsverschil gesorteerd bij elkaar. En ook van het behang dat we zo uitkiezen, houden we weer veel op voorraad. Dat blijkt alweer heel goed te lopen.'

De kennis van de medewerkers houden ze vooral zelf op peil. 'We experimenteren zelf veel met producten', zegt Kroon. 'Natuurlijk laten we ons wel voorlichten door vertegenwoordigers, maar die vertellen vaak niet wat de zwaktes van hun product zijn. We proberen het graag zelf uit. Zo bouwen we echte kennis op, waarmee we onze klanten goed kunnen adviseren.'

Efficiënt werken met een strak resultaat

De tijd dat de schilder zijn klussen puur met verf en kwast aanpakte, ligt achter ons. Want de verspuitbare lak van Sigma S2U Nova Spray blijkt voor veel opdrachten beter te werken. Het is sneller en biedt een mooier resultaat. De schilders Wijnand van der Meulen, Dennis Hoeksema en Danny Blok zijn lovend over deze nieuwe manier van schilderen.

Dennis Hoeksema van Hoeksema Schilderwerken heeft een flinke klantenkring opgebouwd in zowel de particuliere als zakelijke markt in de omgeving van Kampen. Hij heeft al de nodige ervaring opgedaan met Sigma S2U Nova Spray. 'Ik gebruik het veel. Je krijgt een mooie, strakke afwerking en bij goed houtwerk heb je aan één laag voldoende om het dekkend te krijgen. Met de kwast moet je in dezelfde gevallen twee of drie lagen aanbrengen. Dat scheelt veel tijd.' Dat strakke eindresultaat kan hij wel verklaren: 'Het materiaal heeft een prachtige vloei en je hebt geen kwaststrepen of problemen met kwasthaartjes of rolhaartjes. Scherpe hoeken kun je mooi egaal behandelen.'

In één keer dekkend

Het werkgebied van Wijnand van der Meulen ligt in de omgeving van Oudehaske, bij Heerenveen. Hij heeft net een groot nieuwbouwproject in De Knipe

gedaan, waarbij hij de trappen, de hekwerken en de kozijnen eerst heeft gespoten met een laag Sigma S2U Nova Spray Primer. Daarna heeft hij als afwerklaag Sigma S2U Nova Spray Satin aangebracht. In de woorden van Hoeksema kan hij zich goed vinden. 'Het werkt efficiënter. Met zo'n trap in De Knipe was ik vroeger toch wel anderhalve dag bezig. Nu heb ik het binnen een dag dekkend gespoten. De panelen van donkergrijs naar licht kan ik nu in één keer dekkend krijgen. Met een roller was ik vroeger drie of vier lagen verder en dan dekte het soms nog niet mooi.'

Of de verf langer mee gaat, weet hij nog niet. 'Dat hangt ook af van het materiaal waarop je spuit. Maar de hechting is beter en het oppervlak is gladder. Dat lijkt te wijzen op een betere houdbaarheid, maar dat weet ik nog niet uit eigen ervaring.' Danny Blok van Dannings-Styling weet dat ook nog



Voorbeeld eindresultaat gespoten deuren van Dannings Stylings.

niet, maar merkt aanvullend op dat S2U Nova Spray huidvetresistent is. 'De huidvetten tasten dus de lak niet aan.' Hoeksema is het meest stellig: 'Doordat de lak zo glad is, gaat hij langer mee. Hij is minder vatbaar voor kleine beschadigingen. De lak loopt minder snel vol waardoor hij ook minder snel vuil aanpakt.'

Verwarmd spuiten

Ook Blok is enthousiast. Hij heeft samen met zijn vrouw Ingrid een tweemansbedrijf. Ze schilderen veel in het wat hogere particuliere woningsegment zoals vrijstaande huizen en twee-onder-een-kapwoningen in de omgeving van Rotterdam. En daarbinnen veel specialistisch werk zoals het spuiten van meubels. Hij gebruikt nu bijna uitsluitend Sigma S2U Nova Spray, voorafgegaan door de S2U Nova Primer. Als voorbeeld noemt hij een project in Berkel. Een kast met in het midden twee openslaande deuren naar de hal. De timmerman heeft het op maat gemaakt, waarna Blok het zwart heeft gespoten. Blok is een groot fan van verwarmd spuiten. 'Ook voor dit project heb ik dat toegepast. De TempSpray unit heb ik via Sigma bijgekocht. Door de hoge temperatuur kan de spuitdruk lager, waar-



Eindresultaat van de zwart gespoten openslaande deuren.



door je nog minder nevel hebt. Gecombineerd met aircoat kunnen we zelfs met nog lagere druk spuiten. Dat is voor mij ideaal, want we zitten meestal in bewoonde huizen. Nu hoeven we niet het hele huis in te pakken.'

Anders werken

Is spuiten met Sigma S2U Nova Spray moeilijk? Het is vooral anders, meent Hoeksema. 'Je moet een ander werksysteem aanleren, zodat je er goed mee

kunt werken. Dat zit niet alleen in het spuiten, maar vooral ook in de hele voorbereiding. In het kitten, het plamuren en het afplakken. Sommige schilders vinden dat niks, want ze zijn het niet gewend. Maar als je doorzet, zie je dat dit beter, sneller en mooier werkt. Van der Meulen ziet het als een visie op de toekomst: 'Het totale werk wordt er lichter van. En het resultaat ziet er mooier uit.' Je moet er wel een beetje feeling voor hebben, heeft Van der Meulen gemerkt. 'Maar als je ergens

mee zit, helpen deskundigen van Sigma je graag verder. Er komt ook iemand langs die uitlegt hoe het werkt; een opleiding heb je er niet voor nodig.' Sommige schilders zien op tegen het schoonmaken. 'Ten onrechte,' zegt Van der Meulen. 'Het gaat erom dat je zo'n machine leert kennen. Dat je weet waar elk onderdeelje voor dient. In het begin was ik anderhalf uur bezig om de spuit te reinigen, nu ben ik in een halfuurtje klaar. Ook een kwestie van ervaring.'



Mooi strak eindresultaat van de heer Hoeksema.



Uw resultaat telt. Sigma.

Mevrouw Schutte & Dochters eerste vrouwelijke schildersbedrijf in Nederland

'Alleen maar meiden'



Linda ter Maat: 'Vrouwen hechten niet zo aan de traditionele bouwstructuur'

ZWOLLE - Sla er de statistieken maar op na, vrouwen kom je niet zo vaak tegen in de schildersbranche. Kan zo zijn, maar dat hebben ze bij Mevrouw Schutte & Dochters in Zwolle heel anders georganiseerd. Met een schildersbedrijf van vrouwen en schilderwerk dóór vrouwen menen ze in een duidelijke behoefte te voorzien. En... het werkt.

Het initiatief om een louter uit vrouwen bestaand schildersbedrijf te starten stamt van Linda ter Maat en Janneke van Olst. Beide vrouwen werkten voorheen en deels nog steeds bij respectievelijk vastgoedonderhoudsbedrijf Lenferink Zwolle en Schildersbedrijf Gebroeders Schutte in Zwolle; Ter Maat als woonconsulent en Van Olst als projectleider.

Als medewerker bewonerszaken bij woningcorporaties en als woonconsulent bij Lenferink weet Ter Maat als geen ander wat de

koesteren. Zeker tijdens onderhoudswerk. Daar heb je als vastgoedonderhoudsbedrijf dus terdege rekening mee te houden. En die verantwoordelijkheden worden, door interne besparingen bij de woningcorporaties, steeds meer verlegd naar het vastgoedonderhoudsbedrijf.

In haar contacten met bewoners maakte Ter Maat van alles mee. 'Bijvoorbeeld een vrouw die al panisch werd bij de gedachte dat er mannen over de vloer kwamen. Dat is wel heel extreem,

zo'n adres toe zou kunnen sturen. Daarbij komt dat we met een dreigend tekort aan vakmensen te kampen krijgen. Maar: vrouwen zitten niet in die bouwstructuur van 6:30-15:30 uur, 5 dagen lang. Met dat inzicht was eigenlijk de blauwdruk van een vrouwen-schildersbedrijf geboren.' In oktober van het vorige jaar startte mevrouw Schutte & Dochters als zelfstandig schildersbedrijf in het pand van de Gebroeders Schutte in Zwolle.

De naam Schutte is dus niet toevallig gekozen. Schildersbedrijf Gebroeders Schutte, een van de Lenferinkbedrijven, is namelijk een bekende naam in het Zwolse. Mevrouw Schutte & Dochters is dus een verzonnen naam. Feitelijk bestaan mevrouw Schutte en haar dochters niet, maar het geeft meteen heel krachtig aan dat je bij dit bedrijf met vrouwen van doen hebt.

Bij Mevrouw Schutte & Dochters werken alleen vrouwen. Behalve Ter Maat en Van Olst zijn dat 4 meiden plus een stagiaire. 'Ze gaan heel flexibel om met de belangen van, meestal, particuliere opdrachtgevers. Een bejaarde waar de thuiszorg 's ochtends vroeg eerst moet komen, of waar kinderen eerst naar school moeten worden gebracht, daar houdt de bouw in de regel geen rekening mee. Dat doen we nu heel anders. Staat er bijvoorbeeld 10 uur voor een werk gepland, dan wordt dat normaliter, volgens de traditionele bouwstructuur, ingedeeld in een deel van 8 uur en een deel van 4 uur. Wij nemen opdrachten niet meer op volgens die strikte structuur. De meiden maken daar nu bijvoorbeeld twee dagen van 5 uur van, of ze beginnen later en gaan tot 17:00 uur door. De basis voor ze blijft het

aantal uren die in de arbeidsovereenkomst zijn afgesproken. Klanten vinden het geweldig en de meiden zien de voordelen van deze manier van werken. Natuurlijk, flexibel zijn heeft nadelen, maar zeker ook voordelen.'

Volgens Ter Maat is die starheid in de bouwstructuur, het ontbreken van flexibiliteit, ook een belangrijke reden dat vrouwen niet voor de bouw kiezen. 'We zijn pas net begonnen en we krijgen nu al per maand aanmeldingen van minimaal twee vrouwen die hier willen komen werken. Hier ligt dus een enorm potentieel. Het is

tise in huis hebben. De realiteit is dat je daar als schilder niet van rond kunt komen. Onze meiden voeren daarnaast dus ook regulier schilderwerk uit. Het zijn all-roundschilders met een dikke plus. Voor sommige timmer- en glaswerken lenen we graag onze collega's in. Ja, dat zijn doorgaans mannen. Als wij de regie maar voeren, hebben onze opdrachtgevers daar geen moeite mee.'

Volgens Ter Maat kan Mevrouw Schutte & Dochters niet anders dan groeien: 'Ik voorzie dat we in de toekomst meer vrouwelijke schilders bij onze klanten zien.

'Vrouwen gaan anders om met klanten'

in ieder geval een van de manieren om op een relatief snelle manier snel aan personeel te komen.' Een ander pluspunt is dat enkele medewerkers bij Mevrouw Schutte en Dochters een decoratieve en creatieve schilderachtergrond hebben. Ter Maat: 'Het is een absoluut pluspunt dat wij die exper-

Vrouwelijke schilders steken sociaal gezien anders in elkaar dan mannen. De gesprekken gaan over heel andere onderwerpen. Niets ten nadele van mannen, maar vrouwelijke schilders brengen een andere sfeer en beleving over. Vrouwen socializen anders. Klanten waarderen dat.'



Charlie van der Weide is een van de vijf meiden, die samen Mevrouw Schutte & Dochters vormen

'Een totaal andere sfeer, gevoel en beleving'

zachte kant, de sociale begeleiding van bewoners inhoudt: 'Het is woningcorporaties als dienstverlener er alles aan gelegen om het welzijn van hun bewoners te

maar de angst onder bewoners voor ruig bouwvakkersvolk is algemeen bekend, zeker bij ouderen en bij vrouwen. Ik dacht vaak: als je toch eens een vrouw naar

MATTER DAN MAT!

Op de wand

Op de vloer

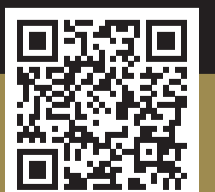
TRAE LYX

- Ultra mat
- Onzichtbare afwerking
- Behoud van natuurlijke uitstraling
- Slijt-, kras- en stootvast
- Minimaal onderhoud



WWW.PARKETLAK.NL

Een complete lijn naturel lakproducten voor de ultramatte afwerking van parket, houten vloeren en wanden



Bichemie® Coatings BV
Postbus 2365, 8203 AH Lelystad
Tel. +31(0)320 - 28 53 57
advies@bichemie.nl

Bichemie Coatings B.V. is een onderdeel van de PEARLPAINTPGROUP

Aan de feitelijke calculatie gaat een degelijke voorbereiding en inspectie vooraf

Calculeren, hoe doe je dat? (1)



Waar en hoe komt de steiger te staan? Deze omstandigheden vertalen zich naar een x-aantal uren op een offerte

DOETINCHEM – Calculeren. Gezond verstand gebruiken of hogere wiskunde? Bij kleinere werken vooral het eerste. Maar methodisch te werk gaan is altijd een voorwaarde voor een goede offerte. Calculeren begint met een goed inzicht in de aard en omvang van het werk. De tijdsfactor is allesbepalend.

Geloof het of niet, ook hier ter redactie komen vragen terecht in de trant van: 'Hoeveel kan ik per uur vragen?', of: 'Wat zit er allemaal in een uurtarief?'. Voor de een is calculeren dagelijkse kost, voor de ander een hels dilemma.

Door marktomstandigheden is de afgelopen tijd een groot aantal nieuwe schildersbedrijfjes (lees zzp'ers) ontstaan. Vaak noodgedwongen, soms uit vrije wil, maar

veau 3 (gezel-schilder), maar calculeren als volwassen deel van de opleiding kom je pas tegen op niveau 4 wanneer je wellicht ooit voor het ondernemerschap wilt kiezen. Maar als het zelfstandig ondernemerschap onvoorbereid je pad kruist, kan calculeren van schilderwerk ineens knap lastig zijn.

Calculeren en calculeren is twee, zelfs drie: inventariseren, opne-

bestedingen, maar over een eenvoudige onderhoudsvraag van een (particuliere) opdrachtgever. Wat overigens niet betekent dat jij de enige hoeft te zijn aan wie is gevraagd om een offerte uit te brengen. Vraag ernaar, om teleurstellingen te voorkomen.

Allereerst is de vraag belangrijk of het zin heeft om überhaupt tot calculeren over te gaan. Een calculatie kost tijd (en geld). Als je bijvoorbeeld twijfelt aan de kredietwaardigheid en/of aan de betrouwbaarheid van de opdrachtgever, of, belangrijker, als je twijfelt aan je eigen capaciteit, overweeg dan de opdracht af te slaan. Misschien beschik je (nog) niet over een netwerk om extra kennis en kunde (behangen, glas, timmerwerk) in te huren, mocht dat nodig zijn.

Omgekeerd, bij een vervolgoopdracht kan de offerte soms een peulenschil zijn als je bij een bestaande klant terug mag komen. Je beschikt al over een deel van de gegevens en er bestaat een vertrouwensrelatie. Verkijk je daarom niet op die doorgewinterde schilderondernemers die het allemaal zo vanzelfsprekend aangaat. Ook zij zijn ooit vanaf nul en langzaam maar gestaag begonnen.

Voer ook te allen tijde een inspectie op locatie uit ook al ken je het soort woning of buurt nog zo goed. Het toont niet alleen betrokkenheid aan, ook heb je dan in één oogopslag een beeld van omstandigheden als bereikbaarheid, ligging ten opzichte van weersinvloeden zoals wind en zon, en niet in de laatste plaats, de staat van het onderhoud (vocht, scheuren, speling, houtrot). Je krijgt snel antwoord op: hoe gemakkelijk kun je er met een rolsteiger manoeuvreren, hoe toegankelijk is die dakkapel, welke beschadigingen moeten er eerst verholpen zijn voordat je er als schilder überhaupt aan de slag gaat en zijn er wellicht speciale verkeersvergunningen nodig?



Voor welke kleur kiest de opdrachtgever. Lastige kleuren, zoals hier het altijd kwetsbare rood, vragen om een andere benadering bij het calculeren dan veilige lichte kleuren

En wat te denken van de kleurstelling. Welke kleuren tref je aan en welke kleur heeft de opdrachtgever op het oog? Sommige kleuren volstaan met één afwer-

de timmerman andere prioriteiten hebben dan jij. Als schilder, als afwerker van het werk van anderen, kom je er altijd achteraan. Ben je in loondienst dan heb je dat

Arbeid is in de regel de grootste post in een offerte

kingslaag, maar lang niet altijd. Ook meent een opdrachtgever nog wel eens dat een keer overschuren en aflakken volstaat als bescherming voor de volgende acht jaar terwijl het toch echt een volledige beurt moet worden. Voorkom dus misverstanden. Ogenscheinlijk onbelangrijk, maar toch een punt van aandacht: kun en mag je gebruik maken van elektriciteit en van het toilet? Zo niet, het huren van een stroomaggregaat en een mobiel toilet kost geld en kun je maar beter in een offerte opnemen.

Omdat tijd (arbeidsuren) in de regel de grootste post op een offerte is, is het zaak om dus een goed inzicht te hebben in beperkende omstandigheden die tijd kosten. Is schilderwerk voor de opdrachtgever het enige onderhoudswerk of zijn er meerdere disciplines aan het werk. Het zal niet de eerste keer zijn dat je als schildersbedrijf vele kostbare uren verliest omdat de installateur, de stukadoor en

wellicht altijd over je kant laten gaan, als ondernemer verlies je al snel vele niet declarabele uren. Vergeet ook niet reis- en transportkosten te noteren en maak mogelijk meerwerk al in een vroeg stadium bespreekbaar. Neem ze straks mee in de offerte. Daarmee toon je je professionaliteit aan.

Calculeren en op een nette en professionele manier offreren kost tijd, dus geld. Meen je je tijd beter te kunnen besteden met datgene waar je beter in bent, vakkundig schilderwerk afleveren, dan zou je kunnen overwegen om het uit te besteden aan een van de vele calculatiebureaus. Hierover meer in een volgend artikel.

Zoals uit dit artikel blijkt, voordat er één centimeter is berekend en één euro is bepaald, moet je als schilder al rekening houden met een complex aantal zaken. Gebruik daarvoor rustig een (eigen) checklist om te voorkomen dat er niets aan je aandacht ontsnapt.

'Hoeveel kan ik per uur vragen?'

altijd om er met de beste bedoelingen een succes van te maken. Sla er de rubriek 'Gestart' in SchildersVakkrant maar op na.

Inderdaad, aspirant-schilders, schilders en gezelschilders verdiepen zich in de regel niet of nauwelijks in het calculeren van schilderwerk. Misschien als verbreding bij de opleiding op ni-

men en afprijzen. In dit artikel beperken we ons tot de aanloop naar de feitelijke opname, de inventarisatie. Heel simpel: calculeren begint namelijk wanneer een opdrachtgever iets van je wil, of als je een opdrachtgever ervan overtuigd hebt dat onderhoud nodig is. We hebben het in dit artikel dus niet over complexe aan-



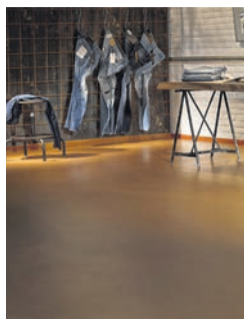
Het werk aan een oude boerderij calculeer je anders dan bij de opname voor moderne bouw met veel repeterende elementen



De kosten voor een mobiel toilet kun je besparen als je bij de opdrachtgever van het toilet gebruik kunt maken

Gietvloer

De gietvloer uit de Arturo Parlare collectie van Unipro in Haaksbergen heeft een natuurlijke uitstraling die verandert met de lichtinval. De vloer is naadloos, vloeistofdicht en eenvoudig te reinigen. Bovendien vindt er nauwelijks verkleuring plaats door de uv-stabiele eigenschappen.



De gietvloer heeft een geringe laagdikte van 2-2,5 mm en is hiermee ook geschikt voor renovatieprojecten. Tevens is hij te combineren met vloerverwarming. De keuze bestaat uit acht trendkleuren en twee toplagen voor respectievelijk een matte en zijdematte optiek. Toepassingen zijn te vinden in onder andere woningen, winkels, kantoren, restaurants, musea en andere ruimtes met een gelijkwaardige belasting.

info: (053) 573 73 73
www.unipro.nl
bouwproducten.nl: 252307

Afkortzaag

De Kapex KS60 van Festool is een compacte afkortzaag die door zijn robuustheid geschikt is voor gebruik op de bouwplaats. Het gereedschap is ontwikkeld voor het afkorten op locatie en is eenvoudig te transporteren. Daarbij voorziet hij in ergonomische grepen en een extra stevige dubbele geleidekolom voor extra stabiliteit en nauwkeurigheid. Het gereedschap zaagt 305 mm bij 60 mm en versteksneden tot 60°. Tevens biedt hij de mogelijkheid een hellingshoek te zagen aan beide kanten van maximaal 47/46°. Qua slimme details valt onder meer het led-schaduwlicht op die



de schaduw van het zaagblad als exacte zaaglijndindicatie over het werkstuk brengt. Door de uittrekbare, geïntegreerde tafelverbreiding zijn ook lange werkstukken te zagen.

info: (0182) 62 19 40
www.festool.nl/kapex
bouwproducten.nl: 252267

Gehoorbescherming en muziek



beschermt en daarnaast de productiviteit verhoogt door de mogelijkheid muziek te luisteren. Hiertoe beschikt hij over een geïntegreerde antenne en een stereo-ingang waarop een mobiele telefoon, mp3 speler of andere exter-

ne geluidsbron is aan te sluiten. Met één druk op de knop biedt hij toegang tot afspeellijsten, podcasts, audioboeken en oproepen. Bij de digitale radio met automatisch zoekstelsel zijn vijf voorkeuzenders te selecteren en bestaat de keuzemogelijkheid voor FM radio en AM/FM radio. De gebruikersvriendelijke headset is beschikbaar in twee varianten: met hoofdband en als helmbevestiging.

ne geluidsbron is aan te sluiten. Met één druk op de knop biedt hij toegang tot afspeellijsten, podcasts, audioboeken en oproepen. Bij de digitale radio met automatisch zoekstelsel zijn vijf voorkeuzenders te selecteren en bestaat de keuzemogelijkheid voor FM radio en AM/FM radio. De gebruikersvriendelijke headset is beschikbaar in twee varianten: met hoofdband en als helmbevestiging.

info: (0413) 24 44 44
www.wiltec.nl
bouwproducten.nl: 252303

Wandbekleding

De muurbekleding uit de collectie Gentle Groove van Hookedonwalls is uitgevoerd in Scandinavische stijl en beschikbaar in zeven dessins en 1 uni. Het gaat hierbij om wandbekleding met de namen Edge, Cubix, Outline, Path, Lattice, Unit, Ypsilon en Tone. Alle dessins zijn verkrijgbaar in verschillende kleurenpaletten en afgewerkt met een vleugje metaalglans. Het dessin Path (foto) is naar eigen zeggen de eyecatcher van de collectie vanwege het lijnenspel waarin ruiten, driehoeken, vierkanten en rechthoeken zijn te ontdekken. Dit dessin is beschik-



baar in vijf kleurvarianties. Cubix is geïnspireerd op de veranderende noordelijke seizoenen en heeft lichte kleuren met een subtiel patroon.

info: 0800 186 20 99
www.hookedonwalls.com
bouwproducten.nl: 252305

HET PRODUCT

Lakrollers verwijderen zonder geknoei

LEEWARDEN – Elke schilder herkent het: geen lakroller is te verwijderen zonder geklieder. Johannes Kremer zocht naar dé bestaande oplossing maar kon tot zijn grote verbazing niets vinden. Het bestond (nog) niet. Nu wel, want hij ontwikkelde het zelf: de Rollergrip. 'Het is nauwelijks voor te stellen dat nooit iemand eerder op het idee is gekomen.'

'Een schilder die serieus met zijn werk bezig is, werkt zo schoon mogelijk. Die heeft een gruwelijke hekel aan geknoei door het verwijderen van lakrollers met handschoentjes, boterhamzakjes, doekjes, door de lakroller af te slaan, et cetera. Altijd met gespetter en besmeurde spullen die je vervolgens met dure doekjes moet schoonmaken', weet Kremer maar al te goed.

'Toen ben ik zelf aan de slag gegaan. Het principe is heel simpel. Je plaatst de punten van deze

kunststof tool tussen de stalen beugel en de roller. Een 8 mm brede gleuf/uitsparing in de Roller-

af. Een haakse inkeping maakt het mogelijk om lakrollers van zowel lange als van korte beugels te verwijderen. Geen geknoei en de beugel is nog heel vaak te gebruiken.'

En hoewel het logisch lijkt, is de Rollergrip niet ontworpen voor muurverfrollers met een 8 mm-as. Kremer: 'Theoretisch kan het,

'De roller gemakkelijk en gecontroleerd van de beugel duwen'

grip zet je vervolgens tegen de stalen beugel aan. Door de tool vanuit die positie naar het handvat van de beugel te bewegen, duw je de lakroller gemakkelijk en gecontroleerd van de beugel

praktisch is het lastig. Het formaat van de muurverfbeugel, meer haaks, en het formaat van de Rollergrip zijn niet met elkaar in overeenstemming te brengen om de muurverfroller in zijn geheel van de veel langere as te schuiven. Voor een deel, het begin, lukt dat wel.'

De Rollergrip is vervaardigd van polypropreen. Kremer: 'Oersterk. Te gebruiken bij koude en bij hitte. Het kunststof breekt niet en wordt ook niet zacht. Je wilt niet weten wat we er allemaal mee hebben uitgespookt om het te testen.' Reden voor Kremer om de Rollergrip een extraatje mee te geven. De kop van het handvat is zo uitgevoerd (niet te zien op de foto) dat deze te gebruiken is als verblikopener.

Kremer heeft het inmiddels gepatenteerde product in drie jaar tijd, van idee, via prototypes, tot eindproduct doorontwikkeld. Hij heeft er zelfs een bedrijf voor opgericht: Kremer Products. 'De tool lijkt simpel, maar elke millimeter heeft een functie. Aan de schilder laat ik het graag over om zelf eens heel goed in te schatten hoe groot de besparing is, zowel financieel als in tijd als voor het milieu. Om over de besparing op een heleboel irritatie en viezigheid maar te zwijgen.' Een filmpje op schildersvak.nl/video laat precies zien hoe doeltreffend en eenvoudig de Rollergrip werkt.



Johannes Kremer laat zien hoe je de Rollergrip tegen de beugel van de lakroller aanzet



SchildersVak op Facebook

Bekijk onze facebookpagina
www.facebook.com/Schildersvak
klik op 'vind ik leuk' en ontvang dagelijks onze interessante en praktische updates.



SchildersVAK.nl
Ondernemend, actueel en vakkundig

van de redactie van
Eisma's Schildersblad en
SchildersVakkrant

Gastles

Al eerder schreef ik dat ik bij een bezoek aan de verfgruothandel graag collega's aanspreek over duurzame verf. Uit die gesprekken blijkt altijd weer een grote weerstand tegen verandering en weinig nieuwsgierigheid naar nieuwe producten of ideeën. Zelfs als ik aangeef dat de kwaliteit, prijs en de ver-

werking eigenlijk niets anders zijn, dan nog blijft men zeer sceptisch en vasthoudend aan de eigen, bekende merken. Nu zijn deze schilders ook





Edwin van den Broek: 'Het moest makkelijk zijn voor mensen op de werkvloer'

Houtrotsanering documenteren met app

DEN BOSCH – Edwin van den Broek en Martin Franken, van Franken & Van den Broek Schilder, Glas en Renovatie, hebben het er maar druk mee en dat wordt steeds maar meer: de interesse voor hun 'Quality for Repair'-app is groot. Met de app neem je houtrotreparaties suppersnel op en leg je meteen een compleet rapport vast voor de klant.

Er zijn toch wel meer apps en softwareprogramma's waarmee je met een tablet werkopnames kunt maken? 'Jazeker', zegt Edwin van den Broek. 'En wij, mijn zakenpartner Martin Franken en ik, hebben daar ook uitgebreid naar gekeken. Ons oordeel: allemaal veel te lastig te bedienen en veel te ingewikkeld voor de mensen op de werkvloer. We zochten een manier om sneller, digitaal, houtrotreparaties op te nemen. Die doen wij namelijk heel veel. Ons bedrijf bestaat 18 jaar. We werken vrijwel continu met acht man, zzp'ers, waarvan er vier à vijf aan een stuk bezig zijn met houtrot saneren. Per dag was ik zó een uur of twee, drie bezig om die allemaal in kaart te brengen, te fotograferen, de omvang vast te stellen, de eenheidsprijzen erbij te zoeken en na afloop te factureren. Dat moest korter kunnen, dachten we.' Franken & Van den Broek werken voor alle grote schilder- en onderhoudsbedrijven in midden Bra-

bant. Ze springen in als er extra, zeer kundige handen nodig zijn. Voornamelijk in het corporatiewerk. 'We krijgen juist de projecten waar veel aan de hand is, met name houtrotschades. Opdrachtgevers eisen tegenwoordig dat alles goed wordt vastgelegd, in verband met garanties. En ook om de onderhoudsstatus te kunnen volgen.' Omdat ze niets konden vinden dat ze prettig vonden, gingen de heren

Alles lukt makkelijk, ook met de eeltige duimen van deze schilder-directeur. De gegevens worden doorgezonden naar het beheerprogramma op de computer of tablet. Daar wordt alles automatisch afgeprijsd.

Quality for repair is een samenwerking aangegaan met Sikkens/Polyfilla. Er wordt hard aan gewerkt om de besteksteksten van Polyfilla Pro in de app vast te leggen. Andere behandelwijzen blijven gewoon mogelijk.

Van den Broek: 'Ik doe nu tien minuten over zo'n opname. Pure tijd-winst. De mannen op het werk kunnen het ook. Ze nemen hun ei-

Het gaat makkelijk, ook met eeltige duimen

zelf een app ontwikkelen. 'Een contact van ons werkt bij een it-bedrijf. Die realiseerde de app.' Van den Broek laat het zien: app opstarten, project aanmaken of uitkiezen uit het menu, foto's maken van de gevel of het gevelonderdeel, de delen waar het om gaat aantekenen en er een aanpak bij zoeken uit het menu.

gen werk op. De prijzen zien ze niet. Je hebt al je gegevens bij elkaar en je hebt alles met foto's gedocumenteerd. Er is veel belangstelling. We rijden heel wat af om de Quality for repair-app uit te leggen. Hoewel eigenlijk alle uitleg natuurlijk ook op onze website, qforrepair.nl, te vinden is.'

DE SPECIALIST

de praktijkbegeleiders van de jonge schilders die bijvoorbeeld via een roc of spos hun schildersopleiding volgen. En op deze wijze dus ook de jongeren beïnvloeden. Zo verwachtte ik ook weerstand tijdens mijn gastles voor Schilder'sCool in Leeuwarden.

Ik was daar op uitnodiging van de Vakgroep Schilders Frylân (SCS) voor wie ik later die avond ook een presentatie zou geven. Bij deze gastles waren ongeveer 12 jonge gasten aanwezig. Zij hebben allemaal al minstens twee seizoenen als schilder gewerkt; dus weten best wel wat over verf en de verwerking. Als inleiding begon ik met de

grondstoffen voor verf. Hierbij viel mij op dat de meeste jongens (geen meid te bekennen helaas) op de hoogte waren van het feit dat de reguliere verf voornamelijk uit fossiele grondstoffen bestaat.

Ook wisten sommige best wel dat deze stoffen eindig, vervuilend en ongezond zijn. Maar dat er goede alternatieven voor zijn, helaas, dat wist bijna niemand. Laat staan dat ze er al eens mee gewerkt hadden. Na mijn uitleg over alternatieve, plantaardige grondstoffen en hun voordelen op gebied van duurzaamheid en gezondheid kwamen er veel vragen. Er bleek veel interesse te zijn voor deze alterna-

tieven. Na een leuk interactief half uurtje merkte ik helemaal geen weerstand tegen deze producten. Later, toen in het praktijklokaal bleek dat deze verven net zo werkten als ze gewend waren, werden ze echt enthousiast: 'het is net gewone verf!'. Je snapt dat ik blij verrast was. De meest negatieve houding ten opzichte van deze verven van de ervaren schilders was bij deze nieuwe vakmensen niet aanwezig. De bereidheid om te veranderen zeker wel. Ik quote: 'waarom schilderen we dan nog met "vieze" verf als de kwaliteit, prijs en de verwerking net zo goed zijn?' Nou, dat dus!

richard@blauwvlas.nl

Spinhoogwerkers

Middels het sluiten van een overeenkomst met de Italiaanse producent Palazzani, is het assortiment van Safety Lift uitgebreid met zestien typen XTJ rups-spinhoogwerkers. De machines zijn uitgevoerd met een diesel/elektrische aandrijving en hebben een hefhoogte die varieert van 17-52 m. De compacte spinhoogwerkers staan op een rupsonderstel waardoor ze eenvoudig kunnen manoeuvreren in kleinere ruimtes. Met het uitzetten van de spinarmen zijn deze machines bovendien erg stabiel in gebruik en hebben een grote reikwijdte. Safety Lift heeft twee Palazzani spinhoogwerkers (32 en 43 m) op



voorraad die beschikbaar zijn voor demonstraties, verhuur en re-rent.

info: (0172) 49 92 97
www.safetylift.nl
bouwproducten.nl: 252260

Behangcollectie

De collectie London Wallpapers IV Little Green, vertegenwoordigd door Van Sand, omvat twaalf behangen die gebaseerd zijn op de stad Londen van vroeger. De originele patronen zijn afkomstig uit drie eeuwen Brits ontwerp maar zodanig



bewerkt dat het behang geschikt is voor moderne interieurs. Tussen de verschillende ontwerpen bevinden zich namen als Bayham Abbey, Borough High St., Upper Brook Street en Palace Road. De afbeelding toont het ontwerp Great Ormond St. waarin een papegaaimotief zichtbaar is. Dit is praktisch volledig gebaseerd op één van de behanglagen, die verwijderd is van de achterzijde van een kast op de begane grond van een 18e eeuwse rijtjeshuis.

info: 06 15 95 22 66
www.vansand.nl
bouwproducten.nl: 252310

COLOFON

Redactieadres
SchildersVakkrant,
Eisma Bouwmedia,
Informaticaweg 3,
Postbus 361, 7000 AJ Doetinchem,
schildersvakkrant@eisma.nl
Tel: (088) 294 49 00
Fax: (088) 294 49 98
www.schildersvakkrant.nl
ISSN: 1569-6065

Hoofredactie
Jan Maurits Schouten
j.schouten@eisma.nl
Tel: (088) 294 49 09

(Eind)redactie
Hein van Gennip
h.vangennip@eisma.nl
Tel: (088) 294 49 03

Redactionele bijdragen
Marjolein de Wit-Blok,
Richard Hoogstraten

Illustratie
Gerald Jager

Advertenties
Maaïke Gerritsen
Tel: (088) 294 49 31 / 06 55 33 21 92
m.gerritsen@eisma.nl
Esther Tiessens Tel: (088) 294 49 69
e.tiessens@eisma.nl
Sabine Visser, tel: (088) 29 44 705
s.visser@eisma.nl

Traffic
ZeeDesign, Witmarsum
Tel: (0517) 34 30 05
Fax: (0517) 53 18 10
info@zeedesign.nl

Lezersmarkt
Inge van Ditshuizen

Uitgever
Rens Sturru

Directie
Egbert van Hes: algemeen directeur
Rex Bierlaagh: adjunct-directeur

Abonnementen
Abonnementsprijs: 231,00 euro (ex BTW); proefabonnementen (5 expl): 47,70 euro (ex BTW); introductie jaarabonnement 173,25 euro; jaarabonnement studenten: 124,80 euro (incl. BTW). Buitenlandse abonnementen op aanvraag bij de Klantenservice. Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan, en lopen automatisch door, tenzij uiterlijk 30 dagen voor de vervaldatum bij onze Klantenservice opgezegd. Dit kan schriftelijk, telefonisch of per e-mail. Bij een abonnement op SchildersVakkrant ontvangt u tevens de digitale nieuwsbrief. Uw e-mailadres wijzigen waarop u uw nieuwsbrief ontvangt, of uw nieuwsbrief opzeggen, kan via de nieuwsbrief.

Abonnementen- en klantenservice
Voor opgave abonnementen, wijzigingen en informatie: Eisma Media Groep, Abonneeservice, Postbus 2238, 5600 CE Eindhoven, Tel: (088) 226 66 47, abonneren@eisma.nl

Vormgeving
ZeeDesign, Witmarsum

Druk
Persgroep Nederland

Leveringsvoorwaarden
Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd en/of worden overgenomen, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Uitgever en auteurs aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op bedoelde informatie. Gebruikers van dit blad wordt met nadruk aangeraden deze informatie niet geïsoleerd te gebruiken maar af te gaan op hun professionele kennis en ervaring en de te gebruiken informatie te controleren. Leveringsvoorwaarden: www.eismamediagroep.nl.

Sigma S2U
Nova Spray.
30% sneller
resultaat.



Bekijk
de test op
sigma.nl

Sigma S2U Nova Spray aanbrengen is makkelijker dan u denkt! Een goede training en u kan het. 30% sneller resultaat dan met de kwast of roller. Plus, u bent in één laag klaar. Uiteraard profiteert u van de unieke kwaliteit van Sigma S2U Nova, de keiharde lak voor binnen. **Vergroot uw vakmanschap. Kijk voor een training op locatie op sigma.nl/novaspray.**



Uw resultaat telt. Sigma.