



INTERVIEW
Henk van der Schaft: 'Vóór het BPF-Pensioen' pag. 5



WhatsApp in strijd tegen verloren uren pag. 6



Spanning in de verfgruothandelsmarkt pag. 9

VERDER IN DEZE KRANT

Nieuws	1-3
Project: veel werk aan warehouse	7
Verfspuittraining op racebaan	8
Gebruikte kwast bewaren	10
Werken met urushiverf	11

SchildersVakkrant

NIEUWSKRANT VOOR DE VAKMAN IN DE SCHILDERS- EN ONDERHOUDSSECTOR ■ VERSCHIJNT 22 KEER PER JAAR ■ 22E JAARGANG ■ 23 FEBRUARI 2018 ■ NR 3

Wet DBA blijft langer opgeschort

DEN HAAG ■ De opschorting van de handhaving van de Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties (DBA) is verlengd tot 1 januari 2020. Dit schrijven minister Koolmees van Sociale Zaken en Werkgelegenheid en staatssecretaris Snel van Financiën in een brief aan de Tweede Kamer.

De opschorting betekent dat opdrachtgevers en opdrachtnemers tot die tijd geen boetes of naheffingen krijgen als achteraf geconstateerd wordt dat er sprake is van een dienstbetrekking. Wel gaat het kabinet de mogelijkheden voor de handhaving van kwaadwillenden vanaf 1 juli 2018 verruimen.

Het kabinet wil zzp'ers de ruimte geven om te ondernemen, maar vindt het ook belangrijk dat zzp'ers een welbewuste keuze voor het ondernemerschap maken en niet belanden in een situatie van schijnzelfstandigheid. Bovendien wil het

kabinet een einde maken aan de situatie dat mensen als zzp'er werken voor een tarief dat zo laag is dat zij zich niet kunnen verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid en geen pensioen kunnen opbouwen. Anderzijds wil het kabinet een einde maken aan het concurrentienadeel dat bedrijven ondervinden die zich aan de regels houden omdat andere bedrijven handige constructies gebruiken om lonen te drukken en risico's af te wentelen.

De Wet DBA heeft de afgelopen periode niet de duidelijkheid opgeleverd die het beoogde te bereiken. Nieuwe wet- en regelgeving treedt

per 1 januari 2020 in werking. Per 1 juli 2018 richt de handhaving zich niet langer alleen op de ernstigste gevallen, maar ook op de andere kwaadwillenden. Het kabinet geeft hiermee gehoor aan de toenemende onvrede over mogelijke schijnzelfstandigheid bij voornamelijk de onderkant van de arbeidsmarkt. In afwachting van nieuwe wetgeving en bij onzekerheid kan men altijd contact opnemen met de Belastingdienst om afspraken te maken.



Sociaal en monumentaal

DORDRECHT ■ Sociale huurwoningen in monumentale panden. Het komt niet zo vaak voor. In Dordrecht wel. Woningcorporatie Trivire verhuurt sociale huurwoningen in zo'n monument aan de Voorstraat in Dordrecht. De prachtig versierde Lodewijk XIV-lijstgevel, hier verstoep onder een steiger met krimpfolie, was aan restauratie toe. Aan Pijl Vastgoedonderhoud uit Zwijndrecht de eer om de klus te klaren. Directeur Leo Pijl: 'Voor het houtsnijwerk is zeer specialistisch. Daarvoor moet het hout eerst goed droog zijn. Vandaar ook de keuze voor krimpfolie met ventilatiegaten. Ik schat in dat dit werk pas in de zomer kan worden opgeleverd. Nu gebeurt er even niets.'

FOTO: HVG

Dekker: 'Meer kredietmogelijkheden'

DEN HAAG ■ Minister Dekker (voor Rechtsbescherming) wil de kredietverlening aan bedrijven een nieuwe impuls geven. In de praktijk blijkt dat bedrijfsleven en banken last hebben van zogeheten verpandingsverboden die een grote rem zetten op de kredietverlening. Daar wil Dekker vanaf.

'Zo ontstaat meer ruimte voor investeringen, innovatie en groei', stelt Dekker. Daarmee haakt hij aan bij een breed gedragen wens bij het bedrijfsleven en het bankwezen.

Verpandingsverboden komen met enige regelmaat voor in contracten die bedrijven met elkaar sluiten. Bedrijven willen daarmee voorkomen dat zich onbekende debiteuren zich bij hen melden.

Het gevolg is echter wel dat die

vorderingen niet aan banken en factoringmaatschappijen kunnen worden verpand als zekerheid voor krediet. Dat belemmert de kredietverlening aan bedrijven, en kan er zelfs toe leiden dat zij onnodig met liquiditeitsproblemen kampen. Dat geldt met name voor het midden- en kleinbedrijf. In landen als Duitsland en Frankrijk kunnen vorderingen gewoon als dekking in het financieeringsverkeer worden gebruikt.

AkzoNobel en Philips weren algen met uv

AMSTERDAM ■ Verfproducent AkzoNobel werkt samen met Philips aan een gifvrije antifouling voor zeeschepen. De verf bevat diodes die uv-licht afgeven waarmee aangroei wordt voorkomen. Diodes zijn elementjes die stroom in een bepaalde richting geleiden. Led's zijn diodes (Light Emitting Diodes) gemaakt om bij stroomdoorgang licht uit te stralen. In het geval van de coating is dat uv-licht. En van uv-licht is bekend dat het micro-organismen doodt.

Zzp-tarief tot 10 procent gestegen

WOERDEN ■ Aan het begin van het jaar heeft zo'n 60 procent van de zzp'ers in de bouw zijn tarief verhoogd. De meesten vragen nu 2 tot 4 euro per uur meer dan vorig jaar. Dat blijkt uit een enquête die Zelfstandigen Bouw onder haar leden heeft gehouden. Dat is een tariefstijging van 8 tot 10 procent.

De stijging is flink, maar ook blijkt dat meer dan de helft van de vakmensen in de bouw nog onder de veertig euro per uur blijft rekenen. Dat is het bedrag dat volgens Zelfstandigen Bouw minimaal nodig is om van te kunnen leven, een pensioen- en een arbeidsongeschiktheidsverzekering te kunnen betalen en wat geld opzij te zetten voor slechtere tijden of onvoorziene uitgaven. Volgens Zelfstandigen bouw zit ongeveer 35 procent van de zzp'ers op een tarief waarmee ze evenveel verdienen als een werknemer met een loon volgens bijvoorbeeld de bouw- of de schilders-cao.

DE VOS VERF
Glazol wsf
Grondlak

VERFFABRIEK
H. DE VOS & ZN BV
DEN HAAG

Grond- en voorlak
Uitstekende vloeiing

Dé perfecte ondergrond

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

BIJ KONINKLIJKE BESCHIKKING
HOFLIVERANCIER

UNIVERSOL®
de vervanger voor ammonia

Reinigt en ontvet schilderwerk en veel meer:

- Anti-statisch
- Niet nawassen
- Biologisch afbreekbaar
- Laag schuimend

Meer informatie:
www.universol.nl

NIEUW
In handige doekjes

Goudhaantje® Purple
De kwast met souplesse!

Goudhaantje
www.vandamskwasten.nl

JAN MAURITS SCHOUTEN



De spuiterij

Vertel mij niet dat je met spuiten álles kunt oplossen. Het mooie, bolle, glanslakwerk op buitenhoutwerk zie ik bijvoorbeeld nog niet zo snel uit een machine komen. Zeker niet als we daar zo'n mooie authentieke vleug van de kwaststreken in willen zien.

En buitenmuren spuiten... onze oosterburen doen het met aardig succes, maar daar zijn ook veel gestuikte gevels waar de verf lekker in wegtrekt en waar het loont de boel goed winddicht af te schermen. Je wil niet met de gevel ook de auto's van bewoners een kleurtje geven.

Je hebt nog die eigenaardige trend van de 'handgeschilderde' keukens. En je gaat niet spuiten in kleine, bewoonde ruimten, of als het alleen om een deur of een wandje gaat. Of bij klimuitdagingen waar je met de spuit lastig bij komt.

Dan zal ik best nog wat hebben overgeslagen. Maar in alle andere gevallen is de verfspuit telkens minstens het overwegen waard. Nou ben ik heus ook wel eens op een project geweest waar voor de roller gekozen was om de mannen wat te doen te geven. Spuiten was sneller, maar waar moet je dan met je handjes

heen? Maar zo'n voorbeeld is eigenlijk alleen een extra argument vóór spuiten.

Er schijnen schilders te zijn die het nooit leren. Die het rottingen vinden waar je niets mee klaar speelt. Respect voor jullie, blijf lekker kwasten. Maar met enig beleid en enige aandacht heb je met een spuitmachine (en wat kost zo'n ding nou nog helemaal?) een maat voor het leven, die je het werk lichter maakt, je tijd bespaart en meer omzet genereert. Klinkt wel goed, toch?

j.schouten@eisma.nl

GEMENGD

'Beter slapen door blauwe verf'

THAME (UK) ■ Wie 's avonds vaak moeite heeft om in slaap te vallen, kan de muren in de slaapkamer beter blauw schilderen. Deze kleur zorgt voor een betere nachtrust én je wordt er ook nog eens opgewekt wakker door. Dat blijkt uit een studie van hotelketen Travelodge, meldt dagblad Het Laatste Nieuws. Ook kalme groene en gele kleuren zorgen voor een goede nachtrust. Blauw spant de kroon. Deze kleur associëren we met de lucht en zee, waardoor het ons een vredig, kalm en sereen gevoel geeft. Blauwe tinten zorgen er ook voor dat ons hart langzamer gaat kloppen en de bloeddruk gaat ervan omlaag; geheel volgens de traditionele Feng Shui-wijsheid.

Glazenwasser redt schildering Banksy

HULL (UK) ■ Je kunt de muurschilderingen van graffitikunstenaar Banksy mooi of lelijk vinden, beroemd en spraakmakend zijn ze altijd. Een van zijn werken op een brug in het Engelse Hull was wit geschilderd door iemand die zijn werk niet zo kon waarderen. Glazenwasser Jason Fanthorpe viel het op en reageerde door het kunstwerk met water en terpentine te redden. De afbeelding van een jongen met houten zwaard is wel iets vager geworden. Het bestuur van de havenstad Hull is van plan de graffiti nu een beschermende laag te geven.

Zwarte verf herstelt orde

GRONINGEN ■ Een ondernemer in het centrum van Groningen dacht de zwarte pui van haar damesmodezaak wat op te leuken door het met houten schrootjes te betimmeren. Nee dus. Zonder toestemming wijzigingen doorvoeren aan een gemeentelijk monument is sowieso niet slim, zeker niet wanneer het een gemeentelijk inspecteur opvalt. Gelukkig voor de ondernemer hoeft ze het hout niet te verwijderen. Wel moet de kleur van de van oorsprong zwarte pui worden hersteld om aan het straatbeeld te voldoen.

Cursus Houterkenning

WAGENINGEN ■ Nee, het is geen quiz, maar een serieuze cursus van Stichting Hout Research (SHR) in Wageningen waarbij de deelnemers wordt geleerd om 50 veel voorkomende houtsoorten te herkennen. De cursus is geschikt voor vaklieden die veel met hout werken. De houtherkenningscursus vindt plaats op basis van uiterlijke kenmerken die met of zonder loepje te zien zijn op geschaafd langshout of scherp aangesneden kopshout. De cursus vindt plaats in Wageningen op 1 en 8 maart.

PERSONEN & BEDRIJVEN

Nieuwe collega's bij Baril Coatings



'S-HERTOGENBOSCH ■ Een flink aantal nieuwe gezichten bij Baril Coatings, zowel in de sales als in het lab. Op het lab gaat Willy Boeijen als colorist aan de slag. Menno van Haften als junior R&D chemist, en Thijs Deenik als stagiair. In de sales is Gökan Kisabacak in dienst getreden als international accountmanager; Dirk de Vries is de nieuwe junior account manager.

Joosten is vanaf 1985 werkzaam in de glasbranche: bij Scheuten Glas onder andere in de functie van Technical Advisor Glass, met als taakgebieden verkoopondersteuning en projectengineering. Na adviesfuncties bij Pyroguard en Gevelraad volgende maand dus bij KCG.



Hornbach opent 14 maart in Zwolle

ZWOLLE ■ Op ludieke wijze heeft bouwmarkt Hornbach de openingsdatum van haar 14e bouwmarkt in Nederland, 14 maart, onthuld. Dat deed het bedrijf door mee te doen aan de carnavalsoptocht in Zwolle. De 15 meter lange spijker van Hornbach kan niemand daar zijn ontgaan. De nieuwe vestiging aan Katwolderweg heeft een oppervlak van 15.000m2 en een assortiment van 120.000 artikelen.



Joosten naar Kenniscentrum Glas

GOUDA ■ Jo Joosten treedt per 1 maart in dienst als technisch adviseur van Kenniscentrum Glas (KCG).

Frescolori wijzigt Distributie Benelux

SOMEREN ■ Het Duitse moederbedrijf Frescolori, marmerpleisters, heeft de distributie (voorheen via DPG) in de Benelux grondig gewijzigd. Mede-eigenaar Leon van den Boogaert geeft aan dat het volledige Frescolori-assortiment voor wand, vloer en badkamers in de markt zal worden gezet. Ook de website www.frescolori.nl is vernieuwd.

Van Straalen stopt als voorzitter MKB-Nederland

DEN HAAG ■ Michaël van Straalen is gestopt als voorzitter van MKB-Nederland. Na een periode van bijna twaalf jaar, eerst als vice-voorzitter en sinds 2013 als voorzitter, treedt Van Straalen terug Voorlopig worden de taken van Van Straalen waargenomen door twee vice-voorzitters en de directeur. Het voornemen bestaat om binnen twee maanden een nieuwe voorzitter te presenteren.



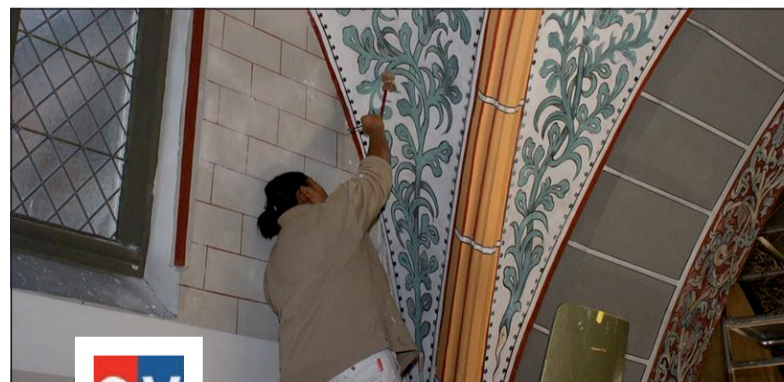
Wiltec en 3M geven cursus valpreventie?



UDEN ■ Non-paint handelshuis Wiltec in Uden en 3M Capital Safety, leverancier van valbeveiligingsmiddelen, bieden gezamenlijk cursussen valbeveiliging aan. Ook schilders in een industriële omgeving en bij het werk op hoogte zetten de valbeschermingsmiddelen in. Wiltec en 3M bieden zowel algemene trainingen aan als heel specialistische, toegespitst op bijvoorbeeld werken in besloten ruimten of op daken en in masten.

■ 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.

SJON GERALD JAGER



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

KORT

Inschrijven voor de InnovatieTop 100

AMSTERDAM ■ Wilt u te boek staan als een van de 100 meest innovatieve bedrijven? Dat kan. De KvK roept alle innovatieve ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf op om zich aan te melden voor de 13e MKB Innovatie Top 100 2018. Inschrijven kan tot 27 april via www.mkbinnovatietop100.nl. De nominaties worden beoordeeld op groeipotentie, omzet, originaliteit, duurzaamheid en impact voor de branche en de samenleving.

Uitzendorganisaties tegen discriminatie

LIJNDEN/AMERSFOORT ■ Uit een telefonische rondgang van het tv-programma Radar langs 78 vestigingen van uitzendbureaus blijkt dat 47 procent inging op een discriminerend verzoek; sommige intercedenten werkten willens en wetens mee. Zowel de Algemene Bond Uitzendondernemingen (ABU), waartoe ook Flexschilder.nl, Faber en Opstap Personeelsdiensten behoren, als de Nederlandse Bond van Bemiddelings- en Uitzendondernemingen (NBBU) reageren afwijzend op het discriminerende gedrag van hun leden.



Bewust Veilig

AMSTERDAM ■ Tijdens Bewust Veilig wordt op 16 maart op bouwplaatsen, bij projecten en in bedrijven stilgestaan bij veilig werken. Onder andere Bouwend Nederland, Unetovni en Aannemersfederatie Bouw trekken de kar. Deze dag zou ook schilders en hun werkgevers aan moeten spreken.

Haagse CDA spaart kerken

DEN HAAG ■ De gemeenteraadsverkiezingen komen eraan. Het CDA laat het behoud van kerken deel uitmaken van de verkiezingsprogramma's. Om te voorkomen dat Haagse kerken uit het straatbeeld verdwijnen, wil het CDA 5 miljoen euro voor een Haags Kerkenfonds reserveren. Zolang de originele staat van de kerk maar gegarandeerd blijft, mogen de gebouwen van de partij een maatschappelijke of een commerciële functie krijgen.



Subsidie voor monumenten

'S-HERTOGENBOSCH ■ Tien Brabantse monumenten krijgen in totaal ruim 3 miljoen euro restauratiesubsidie van de provincie, waaronder de Maria Magdalenakerk in Geffen (foto). Bij alle monumenten is de subsidie bedoeld voor restauratie(schilderwerk) en instandhouding.

Orderportefeuilles in de bouw stabiel

AMSTERDAM ■ De orderportefeuilles in de bouw zijn in december ten opzichte van de maand ervoor vrijwel stabiel gebleven, aldus de conjunctuurmeting in de bouwnijverheid van januari 2018 van het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB).

De werkvoorraad van de gehele bouw (inclusief gww) bedroeg 9,3 maanden, een lichte daling van een tiende maand ten opzichte van november. De orderportefeuille van

de burgerlijke en utiliteitsbouw (b&u) is ook met een tiende maand gedaald en bedroeg 10,4 maanden. De werkvoorraad in de woningbouw daalde in december met twee tiende maand tot 10,6 maanden, terwijl die in de utiliteitsbouw voor de tweede maand op rij gelijk bleef met 10,2 maanden. Vier op de tien bouwbedrijven gaven aan stagnatie in onderhanden werk te ondervinden. In de b&u waren personeels- en materiaalkorten de belangrijkste reden voor stagnatie. Ruim de helft van de

bedrijven beoordeelt hun huidige orderpositie als normaal, terwijl een op de tien bedrijven hun orderpositie klein vindt. Vier op de tien bedrijven geven aan extra personeel in dienst te nemen in de komende drie maanden, terwijl de rest van de bedrijven verwacht dat de personeelsbezetting hetzelfde blijft. Bijna zeven op de tien bedrijven verwachten dat de prijzen zullen stijgen in het komende kwartaal, de overige bedrijven verwachten geen veranderingen.



Gewoon doen!

ARNHEM ■ De vakmensen van De Variabele hebben zich belangeloos ingezet door drie etages van verpleeghuis Heijendaal in Arnhem te schilderen. Baril Coatings stelde de verf gratis ter beschikking.

Hobby in beeld



VINKEVEEN ■ Schilder Martin Hoekstra van All Year Round Schilderwerken neemt in zijn vrije tijd graag een duik in de Vinkeveense Plassen. Maar dan wel seriëus duiken. Omdat hij ook

decoratieschilder is, ontstond het idee om iets speciaals voor duikclub Airdiving in Vinkeveen te doen. Hoekstra heeft middels een collage het historisch duiken in beeld gebracht, gecombineerd met het ontstaan van de veenplassen. Op de foto staan de geschilderde panelen uitgesteld, klaar voor een wandvullende montage (2.40 x 6 meter) in het instructielokaal van de duikclub.

de decoratieschilder is, ontstond het idee om iets speciaals voor duikclub Airdiving in Vinkeveen te doen. Hoekstra heeft middels een collage het historisch duiken in beeld gebracht, gecombineerd met het ontstaan van de veenplassen. Op de foto staan de geschilderde panelen uitgesteld, klaar voor een wandvullende montage (2.40 x 6 meter) in het instructielokaal van de duikclub.

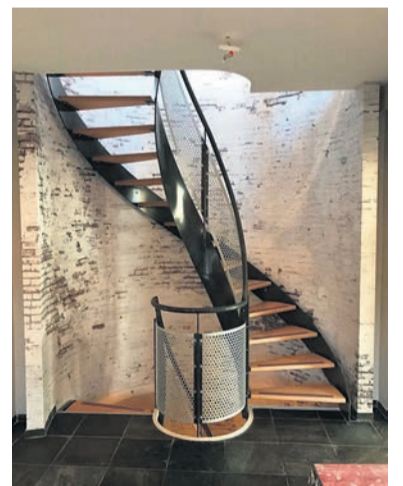
Ruig en precies

KAMPEN ■ Je hebt behangen en je hebt behangen. In dit geval geen strak vlak wandje, maar een holle ronde trappenhall van een meter-tje of 7 hoog. Grote precisie voor een ruig effect.

Henk van Winsum en Wim Drost, van Schildersbedrijf van Winsum uit Kampen en Drost Glas- en Schilderwerken uit IJsselmuiden, hadden een dag nodig voor dit precisiewerkje. Van Winsum, die er een foto van op Twitter zette: 'Het was een project van Wim Drost. Vanwege de rondingen en de bereikbaarheid moet je wel met zijn tweeën werken,

dat kan niet anders. We kennen elkaar al wat langer en zijn redelijk op elkaar ingespeeld.' Het fotobehang bestaat uit rollen van 8 meter bij 50 cm. Dus het was zaak voor de heren om, van links naar rechts werkend, exact loodrecht te starten om goed uit te komen. De ondergrond was een strakke stuclaag. 'Het behang is droog op de ingelijmde wand opgebracht. Vervolgens moesten de patronen natuurlijk goed aansluiten. Dan zijn het de ervaring en de samenwerking die de rest doen.'

FOTO: HENK VAN WINSUM



GESTART

J&V SCHILDER- EN TIMMERWERKEN

Het bekende verhaal: altijd wel voor jezelf willen beginnen, maar het komt er maar niet van. Dat geldt, of eigenlijk gold, ook voor John Visser (50): 'Ik had een goede baan bij een professionele groothandel in bouwmaterialen en dan spring je niet zomaar in het diepe.'

In zijn geval kwam daar nog iets bij. 'Ik ben van nature positief en actief ingesteld en kon niet meer tegen de mentaliteit die ik dagelijks om me heen zag: achterover leunen, een negatieve houding en passiviteit. Dan krijgt het gevoel wat op je om uit

te vliegen, onafhankelijk en vrij te willen zijn. Om zelf je plan te kunnen trekken.' Het is deze sterke aanjager die Visser doet besluiten om J&V Timmer- en Schilderwerken in Hoorn te beginnen. Het is dan maart 2016.

Van oorsprong is Visser timmerman, later schilder. 'Ik heb een timmeropleiding en ook als zodanig gewerkt, maar daarnaast ben ik ook als schilder door het leven gegaan bij een klein schildersbedrijf. Daar kreeg ik het vak aangeleerd door een ervaren vakman.' Daarbij opgeteld de jarenlange ervaring in de bouwmaterialengroothandel, een bijzondere

combinatie. 'Vooral de materialenkennis is een dankbaar pluspunt in wat ik klanten te bieden heb.'

Het is ook zijn uitgebreide netwerk in de aannemerswereld die Visser in staat stelt zowel de particuliere klant als de aannemer te bedienen. Aan werk geen gebrek. Voor particulieren zijn het vaak de wat grotere woningen, maar ook onderhoud aan scholen en schilder- en timmerwerk voor aannemers neemt Visser aan. 'Die combinatie timmer- en schilderwerk is perfect. Zozeer zelfs dat ik er constant een timmerman bij heb lopen.'

De administratie voor het bedrijf verzorgt zijn vrouw. Van lieverlee investeert Visser in nieuw materieel. 'Natuurlijk eerst in een schildersbus, daarna in een smalle rolsteiger en nu een wat bredere. Daardoor kunnen opdrachten ook wat groter worden.' Waar de grens ligt is volgens Visser lastig in te schatten. '“Nee” zeggen tegen klanten wil ik liever niet. Dan is het eerder een kwestie van doorschuiven van opdrachten. Mijn bedrijf uitbreiden is geen doel op zich. Plezier in mijn werk hebben vind ik veel belangrijker.'



FOTO: FOTOSTUDIO WICK NATZIJL



Hoezo Veveo?

Je bent verzekerd van strak en sterk binnenschilderwerk.

Veveo Aqua Titanium is de perfecte lak voor binnen. Reken op prettige verwerkbaarheid en mooie vloeiing. Ga je voor verspuiten, dan dekt Aqua Titanium in één laag. Welke keuze je ook maakt, je krijgt een strak resultaat. En dat blijft zo, want Aqua Titanium is kleurecht, kras- en stootvast én bestand tegen huidvetten. Je vakwerk blijft dus mooi. Meer info? veveo.nl

**OOK
IN
SPRAY.**



VEVEO
COATINGS

Veveo. Eenvoudig beter.



‘Waar krijg je het dan goedkoper?’

UTRECHT ■ **Stel dat de verplichte pensioenafdracht aan het BPF Schilders voor zzp'ers zou verdwijnen. Dan kún je als zzp'er ook niet lang bij het BPF blijven, zelfs al zou je willen, waarschuwt Henk van der Schaft, projectleider Zelfstandigen bij de FNV. Terwijl, heeft hij laten berekenen, je nergens zo'n goed pensioen opbouwt.**

Wat is hier de aanleiding voor? 'Er is een club die zelfstandige schilders vertegenwoordigt die dreigt met een rechtszaak. De inzet is: afschaffing van de verplichtstelling van het pensioen voor zelfstandigen. Als die club wint betekent het dat alle zzp'ers op den duur het pensioenfonds uit moeten. Dat is wettelijk zo geregeld. Bij de meeste pensioenfonds, zoals dat van de bouw, mag je maar drie jaar verzekerd blijven als je voor jezelf begint. Daarna moet je er uit. Dat zal bij het BPF Schilders dan ook gebeuren.'

Ah.. Zelfstandigen Bouw. Die bereiden een rechtszaak voor. Die zijn vóór eigen beslissingsrecht

'Ja. Pensioenopbouw zou een ondernemersrisico zijn. Maar dat is natuurlijk onzin. Oud worden is geen risico, dat word je nu eenmaal, als alles goed gaat. En dan wil je een beetje goed kunnen leven. Iedereen. Of je nu in loondienst werkt of als zelfstandige. Er is een reden dat ook iedereen verplicht is om zich te verzekeren tegen ziektekosten. Je kunt dat geld wel in je zak willen houden, maar iedereen wordt wel eens ziek. En dan zit je.'

Maar.. voor het pensioen zijn alleen schilder-zzp'ers en stukadoors verplicht verzekerd

'Dat is een slechte zaak. Alle zzp'ers zouden verplicht voor hun pensioen verzekerd moeten zijn. Op regeringsniveau wordt daar ook over nagedacht. Het is een FNV-standpunt. Het verschil tussen mensen in loondienst en onverzekerde zzp'ers is veel te groot. Zzp'ers hanteren veel te lage tarieven. Zo zouden fatsoenlijk betaald moeten worden zodat ze zich behoorlijk kunnen verzekeren.'

In een ideale wereld. Ondertussen zijn veel schilders blij dat er eten op tafel staat

'De economische cijfers wijzen anders uit. Schilders zitten tot over hun oren in het werk. Wie daar niet

Ouder worden is geen ondernemersrisico

aan weet te verdienen, die doet iets verkeerd. Overigens kun je als zzp'er bij het BPF Schilders kiezen, hè. Het zogenaamde pensioenkeuzeloon. Kies je voor de minimumvariant, dan betaal je 1509 euro per jaar. En pas op: dat is bruto. Je kunt dat aftrekken van de belasting. Nou ja...



Henk van der Schaft: 'Bij een lijfrente spaar je voor een zak met geld, en als die leeg is, is het op'

FOTO: JMS

Henk van der Schaft (Zelfstandigen FNV Bouwen & Wonen) is vóór BPF-pensioen

als je zoiets niet kunt betalen, ben je dan nog ondernemer?'

Maar ja... maar je brengt geld naar zo'n fonds, en dan moet je maar zien wat je terugkrijgt..

'Een pensioenfonds is wat anders dan een lijfrente op banksparen. Dit is een gegarandeerd pensioen, voor de rest van je leven. Kijk: wij zijn als FNV Zelfstandigen ook betrokken bij het zelfstandigenpensioen. Dat hebben we mede opgericht voor zzp'ers die geen pensioenopbouw hebben, in andere sectoren. Dat is dus een soort lijfrente: aan het eind van de looptijd heb je een zak met geld. Maar is dat geld op, dan heb je niets meer en val je alsnog terug op je AOW.'

Nou... maar zo'n pot met geld is wel van mij en als het genoeg is dan leef ik er lekker van

'Mensen schatten die bedragen nogal eens verkeerd in. Daarom hebben we de actuarissen van BPF Schilders nu eens gevraagd om dit inzichtelijk te maken. Daar keken we van op. Kijk: als je die minimuminleg van 1509 euro kiest, dan krijg je na veertig jaar werken elk jaar

4852 euro bruto per jaar bovenop je aow. Zeg maar zo'n 270 netto per maand. Je hebt dan in die veertig jaar ruim 60.000 euro gespaard, maar bij de gemiddelde levensverwachting krijg je dan voor meer dan 110.000 euro uitgekeerd. En je echtgenoot krijgt na jouw overlijden partnerpensioen, gemiddeld ter waarde van meer dan 26.000 euro. Welke bank maakt er van 60 duizend euro 170 duizend euro?'

Eh.. pardon?

'De rente op je spaargeld stelt niets voor, daar teer je eerder op in. Dus als je de discipline hebt om elke maand geld opzij te leggen voor je pensioen, dan zul je dat moeten gaan beleggen. Dit soort gegarandeerde waardevermeerdering van je inleg is in de bank- en verzekeringswereld ongekend. Dat kunnen alleen pensioenfonds. Omdat de rente zo laag staat moeten de fondsen van de overheid heel grote buffers aanhouden. Daarom moeten ze nu soms pensioenuitkeringen bevriezen of in sommige gevallen zelfs korten. Maar de buffer blijft, door slim en verantwoord beleggen, maar groeien. Dat is een solide zekerheid.'

Ondertussen: zo'n BPF claimt maar geld en soepel gaat het daar lang niet altijd

'Ik zeg niet dat alles perfect is. Wij vertegenwoordigen enige honderden schilder-zzp'ers en we horen weinig klachten. Maar als er iets is kan ik daarmee over het algemeen goed bij het fonds terecht. In communicatie kan altijd wel iets verbeterd worden en mogelijk dat er meer

Welke bank maakt van 60 duizend euro 170 duizend euro?

keuzemogelijkheden voor betaaltermijnen kunnen komen.'

Ja, is het niet veel handiger om het ene jaar veel en het andere weinig te storten?

'De vraag is begrijpelijk. Maar het werkt zo niet. Bij banksparen wel, daar gaat het om zo veel mogelijk kapitaal. Bij pensioen gaat het om het realiseren van een gegarandeerde uitkering zo lang als je leeft. Dat werkt anders. Er is geen beter systeem dan een pensioenfonds, ik heb het niet kunnen vinden. Ik zou zeggen: gooi geen mooie schoenen weg als je er alleen afgetrapte exemplaren voor terug kan krijgen.'



ALS BESTE GETEST!
ZIJDEGLANS VOOR BINNEN

NIEUW!
XCELLENT
RESIST SATIN



WWW.NELF.NL

Zelfstandig ondernemer Hassan Cherabi helpt collega-schilders belangeloos aan werk

WhatsApp tegen verloren uren

BREDA ■ Het uitgangspunt is simpel: verloren uren zoveel als mogelijk proberen tegen te gaan. Reden voor Hassan Cherabi van Cherabi Houtrot en Schilderwerken uit Breda om een WhatsApp-groep te starten waar schilders elkaar onderling kunnen helpen om verloren uren op te vullen.

Of schilderonderne-
mers het nu extreem
druk of minder druk
hebben, iedereen
komt situaties tegen
dat er een gat in de planning gesla-
gen wordt. Dat kan een fout in de
planning zijn, weersomstandighe-
den, een afzegging. 'Met verloren
uren tot gevolg. Dan kun je collega's
afbellen en vragen of er iemand op
korte termijn een paar handen no-
dig heeft, maar met de online moge-
lijkheden kan dat veel sneller.'

Ook Cherabi heeft het druk.
Heel druk. Gespecialiseerd in hout-
rotterstel in een periode dat veel
opdrachtgevers achterstallig on-
derhoud uit laten voeren, weet ook
Cherabi (53) vaak niet waar hij me-
dewerkers vandaan moet halen. Al

'We zijn toch collega's van elkaar'

sinds zijn zeventiende zit hij in het
schildersvak. Na 23 jaar in loon-
dienst te hebben gewerkt begint

Hassan Cherabi is een zelfstandig ondernemer. Als geen ander kent hij de vragen en problemen van zijn collega's

Cherabi in 2008 voor zichzelf als
Cherabi Houtrot en Schilderwerken
in Breda.

'Juist vanwege mijn specialisatie
in houtrotreparatie kreeg ik vaak
vragen: "Ken jij iemand die....",
"Weet jij waar....", enzovoort. En
omdat bij elke ondernemer wel eens
een paar uren of ook dagen wegval-
len, leek het me een goed idee om
vraag en aanbod te koppelen. Be-
langeloos. Gewoon, omdat we toch
allemaal schilders zijn, collega's en
vakgenoten die elkaar kunnen hel-
pen. Want als het om een korte tijd
gaat, ga je echt geen opdrachten
aannemen bij een nieuwe klant. Het
past niet in je bestaande planning.
Maar het is wel prettig wanneer die
uren en/of dagen niet verloren hoe-
ven te gaan. Voor zo'n korte periode
ga je niemand aannemen of inlenen
met alle administratieve rompslomp
die daar bij hoort.'

Cherabi bespreekt dit probleem
vorig jaar op LinkedIn en nodigt
schilders uit om deel te nemen aan
zijn WhatsApp-groep. 'Door de
vraag te stellen "heb je een collega
nodig, deel deze link", kwam men
direct de groep binnen. Eerst een
beetje schuw, maar al vrij snel werd
het heel vertrouwd. Zozeer zelfs dat
deelnemers elkaar allerlei vaktech-
nische vragen gingen stellen en be-
gonnen te discussiëren. En daar is
de groep nu ook weer niet voor be-
doeld. Ik houd het strak, spreek de
collega's daar privé op aan en ver-
wijder het desnoods. Discussiëren



De smartphone is hét middel om via WhatsApp medewerkers aan te trekken of aan te bieden FOTO'S: HVG

kun je op LinkedIn, bijvoorbeeld in
mijn groep 'Houtrotspecialisten Ne-
derland'.'

Het app-groepje telt nu rond de
60 deelnemers. 'Schilders bieden
zich aan en omgekeerd roepen an-
deren op om snel bij te springen
op een lopend werk.' Logisch dat
steeds meer uitzendbureaus en
recruiters zich voor de WhatsApp-

'De partijen regelen de betaling onderling'

groep melden. Het is immers een
podium waar arbeidsbemiddeling
plaatsvindt. 'Stel, een onderne-
mer kan een week lang twee of vier
schilders op deze manier uitplaat-
sen. Hij kan ze niet in de WW weg-
zetten. Je hebt het dan over mogelijk
75 tot 150 verloren uren. Dat is seri-
eus geld. De partijen regelen de be-
taling onderling. Uurtje-factuurkje.

Daar sta ik volledig buiten.'

De naam van de groep is 'Schilders
Alert'. 'Iets te impulsief geko-
zen. Die ga ik misschien nog ver-
anderen. Het gaat veel verder dan
alleen schilderwerk. Laatst had ik
voor een klant een loodgieter no-
dig. Even een oproep doen. Er reage-
erde er twee. Die heb ik direct aan
de opdrachtgever gekoppeld.'

Nieuwe deelnemers kunnen
zich via het 06-nummer van Che-
rabi melden om deel te nemen aan
de groep. 'En nogmaals. Hoe vol de
agenda van een schilderonderne-
mer ook is, soms té vol, er vallen
altijd gaten in. Daar is deze groep
voor bedoeld, om op een snelle gra-
tis manier met elkaar in contact te
komen. Het enige nadeel is voor mij.
Het kost me dagelijks steeds meer
tijd om het groepje te beheren. Maar
je helpt er je collega's mee. Daar doe
je het voor.'

MAART 2018

DENDERENDE DELTEC DAGEN

DELTECTAPE

Maakt het verschil!

DÉ ACTIE VOOR DE WARE TAPE- & GRILLMASTERS!

Mix & Match!
25% KORTING

Mix & Match!
30% KORTING

+ Gave Gifts!



Verhoeven Vastgoedverbeteraars renoveert buitengevel van iconisch pand 'Logistiek is het een uitdaging'

HAARLEM ■ Een koppige drogist uit 1933 zorgt ervoor dat er een enorme hoogwerker moet komen. Anders kunnen de schilders de kozijnen van het 'koop-paleis' in de Haarlemse binnenstad niet schilderen. Het rijksmonument dat al een paar jaar leeg stond, wordt in enkele weken omgetoverd in een warehouse van Hudson's Bay.

Mirjam Nederstigt is namens projectbureau MVRO (Makers Van Retail Omgevingen) uit Geldermalsen als clustermanager verantwoordelijk voor alle bouwactiviteiten voor de Canadese winkelketen Hudson's Bay in Nederland. En dat zijn er niet weinig. 'Vorig jaar hebben we tussen maart en september 10 winkelpanden gerenoveerd. Dit pand in Haarlem is er één van drie, die we midden februari op zullen leveren.'

MVRO is gespecialiseerd in het 'turn-key' realiseren van winkelpanden. Dat gaat ver. Zoals, in het

Helder, getrokken en gelaagd monumentenglas

geval van het Haarlemse pand, vanaf de eerste sloop- en saneringswerkzaamheden tot en met de complete winkelinrichting. De mensen van Hudson's Bay doen alleen de styling. Nederstigt: 'We coördineren het project en we zoeken er gespecialiseerde aannemers bij. We werken dus niet met een hoofdaannemer, dat zijn we zelf. Doordat we rechtstreeks met de bedrijven werken kunnen we de uitvoering en de daarbij behorende kosten scherp monitoren.'

Voor het iconische gebouw in hartje Haarlem, ontworpen door architect J. Kuyt in 1934, werden destijds 22 huizen en winkelpanden



De gevels door Verhoeven Vastgoedverbeteraars helemaal in de steigers gezet, met 90 procent windreductie-gaas en kappen met krimpfolie. Bij één geveldeel niet, vanwege drogisterij Van der Pigge

gesloopt. Dat hadden er eigenlijk 23 moeten zijn, maar drogist Van der Pigge was koppig en wilde zijn winkel niet uit. Daarom werd het pand uiteindelijk om Van der Pigge heen gebouwd. Dat levert Gertjan Legters, projectcoördinator van Verhoeven Vastgoedverbeteraars, nu een uitdaging op. 'De andere geveldelen kunnen we insteigeren. We verwijderen op alle verdiepingen het rode, ondoorzichtige glas dat er ooit in is aangebracht en vervangen het voor helder, getrokken en gelaagd monumentenglas. Veel van de historische, gebrandschilderde glas-in-loodpanelen waren zwart geschilderd om doorkijk te voorkomen.

Daarvan hebben we de verflagen voorzichtig verwijderd. Waar het kapot is, herstellen we het glas-in-lood. We verrichten houtrotherstel en schilderen de kozijnen van binnen en buiten. Plaatselijk herstellen we het voegwerk en de natuurstenen gevels.' Maar boven het pand van Van der Pigge kom je niet met een steiger. Er zal een hoogwerker moeten komen om vanaf het pleintje ernaast aan de gevel te kunnen werken.

Verhoeven werkt samen met ketenpartners. 'We kregen deze opdracht in week 50 en de binnenzijde moest in eerste instantie in week 4 klaar zijn, de buitenzijde in week 10. Dat is gelukkig wel wat opgerekt, maar niet veel', vertelt Legters. 'Het uitnemen van het rode glas en in stopverf terugplaatsen van het monumentenglas doen nu de mensen van glashandel La Paloma in Apeldoorn. Dat is een lastig werkje, want de oude stopverf is keihard. Daarnaast komen we veel onvoorziene houtrot tegen. Op diverse plekken zaten lekkages. Aan de binnenkant hebben winkelkasten tegen die ramen gestaan. Daar kwam niemand bij. Nu dat verwijderd is zie je hoe erg de schade is.'

Een timmerman van Verhoeven doet de houtrotreparaties en de deelvervangingen. Verder komt overal het prachtige glas-in-lood weer tevoorschijn. Ramen die beschadigd zijn worden door Leenders Glas-in-Lood uit Nijmegen gere-



De ruiten met ondoorzichtig rood glas worden vervangen voor getrokken en gelaagd monumentenglas. Er kwam veel houtrot tevoorschijn, de kozijnen moeten eerst hersteld

FOTO'S: JMS



Mirjam Nederstigt en Gertjan Legters: 'Onderlinge waardering tussen onze bedrijven'

pareerd of opnieuw gemaakt. Het gevelherstel en het reinigingswerk, met stoom, is uitbesteed aan Venema Gevelrestauratie in Apeldoorn.

Nederstigt: 'Dat is altijd een discussie: hoeveel van de houtrot kon je incalculeren, en hoeveel reken je

'Hoeveel houtrot kon je incalculeren en wat is meerwerk?'

als meerwerk.' Er is elke maandag bouwoverleg tussen alle partners. Verhoeven kwam in beeld via de eigenaar van het pand, ASR Vastgoed. Nederstigt: 'We kenden elkaar wel en we hebben ook wel eens elders met elkaar gewerkt. De waardering is wederzijds.'

Overigens werken maar liefst twee andere schildersbedrijven aan de binnenzijde. Nederstigt: 'We hebben de verdiepingen om-en-om verdeeld. Dat geeft maximale mogelijkheden in de planning voor de vaklieden die weer achter de schilders aankomen. Als het ergens op een verdieping stopt kunnen ze el-

ders door.'

Verhoeven heeft 6 schilders permanent bezig aan de binnenzijde, 4 aan de buitenzijde. Daarnaast werken 1 timmerman, 4 glaszetters, 2 glazeniers, 3 voegers, 1 reiniger en 4 steigerbouwers voor Verhoeven op dit project. De kozijnen worden in de voorgeschreven rijksmonumentale rode kleur geschilderd; met Sikkens Expres, een robuuste verf, vanwege het ongunstige seizoen. 'We zetten complete gevels in één keer in de steigers, met 90 procent windreducerend gaas en een kap met krimpfolie om goede omstandigheden voor het schilderwerk te creëren. Het gaat om circa 450 vierkante meter steigermateriaal. Tot een hoogte van 30 meter. Met de zware storm in januari hebben we aardig wat schade opgelopen. Logistiek is het voor onze steigerbouwers heel lastig', vertelt Legters. 'Er is overal om het pand heen druk verkeer. Aan- en afvoer van materiaal mag alleen op bepaalde tijden.'

Binnen stroomt dankzij het getrokken monumentenglas en het glas-in-lood prachtig licht naar binnen. Nederstigt: 'Hudson's Bay heeft in Canada een heel andere uitstraling. Voor Nederland is door het internationale architectenbureau CRTKL een eigentijdse, Europese stijl ontworpen. De inrichting en de kleurstelling is daar op uitgezocht. De damesmodeafdeling wordt bijvoorbeeld heel licht, met een wit plafond, de herenafdeling heeft een donker plafond. In de retail wordt over alle details nagedacht.'



ERVAAR ONZE NIEUWE DEVETOP PU/AC NOBLESSE

De nieuwe **Devetop PU/AC Noblesse** is de nieuwe norm en de meest innovatieve **huidvetbestendige lak** op dit moment. Daarnaast is de lak ook trendsettend vanwege de **HACCP-certificering**, **uitstekende hechting** (zonder primer op de meeste alkyd ondergronden), **lagere CO2 emissie** en hij is als **kwastkwaliteit** ook **uitstekend te verspuiten**.

Voor meer informatie kijk op: www.drostcoatings.nl



Schilders kregen van Sigma Coatings en WSB een snelle training

Verfspuitschool op een circuit

ZANDVOORT ■ Ja, de kans om met een snelle Porsche over een circuit te rijden maakte de dag extra aantrekkelijk. Maar de meeste schilders die op een van de drie Spray Event-dagen van Sigma Coatings en WSB afkwamen waren zeker ook in verfspuiten geïnteresseerd.

De Sigma Spray Events waren tot in de puntjes voorbereid. In nauw overleg met de Sigma Service Centers en de groothandels die Sigma verkopen werden eind vorig jaar de uitnodigingen verstuurd. De verffabrikant merkt grote interesse voor de spuitkwaliteit van de binnenverf Sigma S2U Nova Spray. Het lijkt er op dat er steeds meer schilders het binnen verspuiten van lakverf hebben opgepakt. 'We willen met deze dagen zo veel mogelijk schilders bereiken

die we echt iets over verfspuiten kunnen vertellen,' ligt Henk Wevers van Sigma Coatings toe. Hij is in het dagelijks leven regiomanager maar dezer dagen fulltime aan de slag als één van de coördinatoren van het Spray Event. 'Het aantal huishou-

Racen om het geleerde onvergetelijk te maken

dens neemt toe, de economie trekt aan, door vergrijzing stijgt de vraag naar schilderwerk. Terwijl het aantal schilders eerder daalt dan stijgt.

Veel schilders zijn wel geïnteresseerd in verfspuiten of hebben zelfs een verfspuit, maar doen het nog relatief weinig

Voor het schildersbedrijf betekent het dat het eerder teveel dan te weinig opdrachten heeft. Als je vaker de spuit gebruikt kun je sneller werken, dat is bewezen. Je kunt tot wel 30 procent op je tijd besparen en dus meer werk aannemen. Dat is goed voor de schilder en goed voor Sigma.'

Op het programma stonden workshops die allemaal over verfspuiten gingen. Niet alleen over de (Wagner) spuitapparatuur (zowel luchtondersteund als XVLP) maar ook over (ProGold) tapes en afplakmethodes, (Rupes) schuurmachines, het oplossen van technische problemen met spuitapparatuur en er was een training over het aan klanten uitleggen van de voordelen van verfspuitwerk. Om het geleerde extra onvergetelijk te maken, werden de bijeenkomsten gehouden op een racecircuit. Twee waren er in Zandvoort en één in het Belgische Zolder, makkelijker bereikbaar voor de schilders uit zuidelijk Nederland. Onder deskundige begeleiding van de mensen van Bleekemolens Race Planet mochten de schilders een paar rondjes rijden in Porsches, achter de Pacecar aan. Wevers: 'Je werkt sneller met spuiten dan met gewoon schilderen en je rijdt sneller op een circuit dan op de gewone weg, zo hebben we dat verband gelegd.'

Tijdens de workshops bleek wel dat nog steeds veel schilders he-



maal geen spuitapparatuur hebben. Of ze hebben er wel één, maar maken er eigenlijk heel weinig gebruik van. Veel van de onder schilders gehoorde bezwaren tegen verfspuiten werden in de verschillende workshops behandeld. Zoals het punt van het afplakken: afplakken wordt als een lastig werkje gezien of schilders denken dat afplakken te veel tijd kost, zodat het de tijdswinst van het spuiten teniet doet. Er zijn echter tegenwoordig goed-hechtende

Afplakken is niet lastig of tijdrovend meer

tapes en maskingmaterialen in de handel die ook weer gemakkelijk te verwijderen zijn. Ook de angst om tijdens een werk met een haperende machine te komen staan is meestal onterecht. In de workshop 'Eerste Hulp Bij Spuitproblemen' (EHBS) werd stilgestaan bij enkele problemen met de machine waar de spuitster voor kan komen te staan (ver-

stopte nozzle, verkeerd spuitbeeld) en hoe die eenvoudig ter plekke zijn op te lossen. En dan is er het spuiten zelf, dat je wel geleerd moet hebben. Zoals de manier waarop je een vlak systematisch behandelt en hoe je het zogenaamde 'tailen' kunt voorkomen, het verschijnsel dat links en rechts van je spuitbaan een verdikking van verf optreedt. Dat is bij een juiste combinatie van instelling, machine en verftype te voorkomen. De mensen van WSB (Wagner en Rupes) gaven daar uitgebreid uitleg over en de schilders mochten ook zelf met de apparaten aan de gang.

Een schilder: 'Binnenschilderwerk, als het echt heel strak moet zijn, is eigenlijk met de kwast en watergedragen verf niet goed te doen. Met een verfspuit wel. Ik heb daar heel goede voorbeelden van gezien. Dat is een belangrijke reden voor mij om hier te zijn: ik wil ook zulk strak binnenschilderwerk kunnen leveren.'



Nieuwe outfit op de racetrack? Dat zal vast goed zitten, een schildersbroek in een Porsche FOTO'S: JAN MAURITS SCOUTEN

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 PEARLPAINTPRODUCTGROUP

‘Continu spanning in de markt’

WIJCHEN ■ **De verfproducent fabriceert verf en de verfgroothandel verkoopt het. Beide met als doel, ieder vanuit eigen kennis en kunde, om de schilder(ondernemer), zo optimaal mogelijk te bedienen. Ze zijn spelers op een toneel waarop ieder zoveel mogelijk de regie probeert te krijgen.**



Sander de Jonge: ‘De grossier is en blijft een dankbare gesprekspartner’

FOTO: HVG

Met de overname door PPG (o.a. Sigma, Veveo, Boonstoppel, Glidden) van de 24 vestigingen van ProCoatings vond een behoorlijke aardverschuiving in verfgroothandelland plaats. ‘Een defensieve actie’, aldus de Amerikaanse multinational. Met de overname zou het evenwicht tussen PPG en AkzoNobel (o.a. Sikkens, Trimetal, Herbol) qua verfgroothandelsbalans nu op respectievelijk

35% en 40% liggen, aldus een artikel in Het Financieel Dagblad. De overige 25% behoort de onafhankelijke verfgroothandel toe. Geen verfgroothandelaar is dit ontgaan. Op deze pagina laten twee onafhankelijke verfgroothandelaren uit dezelfde regio hun licht schijnen over deze (markt)ontwikkelingen.

De Jonge Coatings met vestigingen in Wijchen (bij Nijmegen), Elst en Oss is zo’n onafhankelijke verfgroothandel met als hoofdmerk Trimetal. Het bedrijf is tevens actief met Partners in Paint, een collectief van 7 onafhankelijke verfgroothandelaren met als doel de schilder-ondernemer ‘naast het reguliere schilderwerk’ te ontzorgen. Tevens is De Jonge Coatings lid van inkoopcoöperatie van onafhankelijke verfgroothandelaren Copagro. Maar ook is Sander de Jonge Coatings (eigenaar van De Jonge Coatings) franchisenemer van het merk Sikkens met zijn bedrijf Sikkens Gelderse Poort in Nijmegen. Hoezo onafhankelijk? Directeur Sander de Jonge: ‘De Jonge Coatings staat volledig op zichzelf, volledig onafhankelijk. Je hebt om je business goed uit te voeren een sterk merk nodig, in dit geval Trimetal. Die keuze stamt nog uit de tijd dat mijn vader het merk Brink/Molyn voerde, wat later Trimetal werd.’ Volgens De Jonge kent elke fabrikant en grossier zijn eigen merken- en regiobeleid.

De Jonge typeert de sector als een verdringingsmarkt. ‘De verfpas in Nederland groeit niet maar

krimpt. Als groei en bestendiging dan je doelstelling is, zul je als producent maar ook als groothandel de ander moeten proberen te verdringen. Er zit dus continu spanning in de markt.’

Ook de samenstelling van de afnemers is in enkele jaren voor de verfgroothandel grondig veranderd. Door onder andere de economische crisis is het aantal zzp’ers toegenomen. De zelfstandige ondernemers hebben daarmee de particuliere markt grotendeel in handen. ‘Het aantal schilders is weliswaar afgenomen, maar de hoeveelheid ondernemers is gedurende deze periode dus alleen maar toegenomen. Wel

stagneert de aanwas van het aantal nieuwe starters nu duidelijk. Die ontwikkelingen moet je onderkennen én er ook op inspelen. Bijvoorbeeld door te zorgen voor een goede distributie.’ De Jonge doelt daarmee op levering op locatie en in speciale afhaalhuizen voor schildersbedrijven waarmee de klant 24 uur kan worden bediend. ‘Maar onderschat de adviserende en sociale functie van de grossier niet. Het mag dan ouderwets lijken, voor alle schildersbedrijven is en blijft de grossier een dankbare gesprekspartner.’

Toch zal de geografische afstand volgens De Jonge een rol van betekenis blijven: ‘Omdat schilders ook

snel over materialen willen kunnen beschikken, beoordeel je de bereikbaarheid van je merken in de regio. Als die niet optimaal is zul je de mogelijkheden voor uitbreiding onderzoeken. Dat hebben we destijds ook gedaan door een vestiging in Elst en in Oss te openen.’

De Jonge ziet de bouwmarkt (nog) niet als een bedreiging. ‘Bouwmaat bijvoorbeeld heeft een verfafdeling en ook Hornbach heeft een professionele verfafdeling, maar ze beschikken niet over de specialistische kennis en fijnmazige service die wij kunnen leveren. Ik zie mijn klanten daar niet naartoe gaan.’

‘Het moet rendabel blijven’

NIJMEGEN ■ **Vrij zijn om je eigen pad te kiezen is voor Vincent en Ben Hagemans, de directie van Hagemans Verf, voorwaarde om jezelf vrije verfgroothandel te kunnen noemen: ‘Autonoom kunnen handelen. Geen beperkingen of strikte eisen opgelegd krijgen door producenten.’**

Het bedrijf telt behalve in Nijmegen nog professionele vestigingen in Arnhem en Venray, en twee woonwinkels in Groesbeek en in Gennep waar de professionele schilder ook terecht kan.

Voor Vincent en Ben Hagemans blijft de bereikbaarheid voor de klant een punt van voortdurende aandacht. ‘Op relatief korte afstand van elke ondernemer zitten, zou betekenen dat je meer vestiging zou moeten openen. In Boxmeer bijvoorbeeld, tussen Venray en Nijmegen, daar zit nu niets’, aldus Vincent Hagemans. ‘Vraag blijft: moet je dat willen? Bij elke bedrijfskeuze moet je je de vraag stellen: wat is het rendement? Hoe ziet je verdienmodel eruit?’, vult Ben Hagemans aan.

De broers vragen zich af of een verdere verdichting van het groot-handelsnetwerk betaalbaar is. Ben Hagemans: ‘Het aantal liters groeit niet en de prijzen staan onder druk. Dat krijg je nooit rendabel.’



Ben (links) en Vincent Hagemans: ‘Geloof in de onafhankelijke groothandel’

FOTO: HVG

Een meer fijnmazige distributie zal volgens Vincent Hagemans eerder soelaas bieden: ‘Denk hierbij aan dagelijkse levering of spoedleveringen op locatie zodat de schilder niet van het werk weg hoeft. Ik geloof niet zo in afhaalpunten op iedere 20 minuten afstand. Daarvoor is de bevolkingsdichtheid in ons werkgebied te gering.’

Als Vincent Hagemans naar de toekomst kijken, valt die lastig te voorspellen. Ook nu spelen de twee multinationals daar een hoofdrol in. ‘Die overnameperikelen door PPG van AkzoNobel vorig jaar, daar denk je over na. Dat is een mondiale kwestie. Wat zou dat voor consequenties geven? Nog even los van het gegeven dat PPG dan driekwart van de verfpas in het kleine Nederland beheerst. Daar zou een mededingingsautoriteit in Nederland nooit mee akkoord gaan. Dan zal er gesaneerd moeten worden; merken worden afgestoten en het gehele merkenbeleid gaat op de schop. Een chaotische periode met mogelijk kansen voor de verfgroothandel. Het is nu weer relatief rustig, maar die storm kan zo maar weer opsteken. En laat een producent maar een teken van zwakte zien, staat de volgende multinational voor de poort om de markt te bestormen.’ Vincent Hagemans doelt daarmee op Sherwin-Williams, de Amerikaanse multinational die recentelijk de professionele bouwverf Valspar via een vestiging van Hornbach op de Nederlandse markt bracht. ‘De professionele bouwmarkten en bouwmaterialengroothandels proberen al jaren een grotere rol in de professionele verfmakmarkt te gaan spelen. Maar met onze adviesfunctie, de hoge servicegraad, de begeleiding van projecten op locatie, weten wij ons duidelijk te onderscheiden. Daarom zijn wij er van overtuigd dat er altijd ruimte blijft voor de onafhankelijke, vrije verfgroothandel.

#GDPRvoorSchilders

Iets heeft u er vast al wel over gezien, gelezen of gehoord: de GDPR. Niet alleen met hoofdletters geschreven maar ook vergezeld van allerlei grote waarschuwingen. Het aantal adviseurs rijst de pan uit. Kortom, het is een hype. Voordeel van een hype: veel aandacht. Nadeel van een hype: veel onzin. Het doet me denken aan de tijd van de millenniumbug. Omdat computers in een ver verleden slechts heel weinig geheugen hadden, was in de programmeercode vaak gebruik gemaakt van de jaartallen in twee cijfers. Maar aangezien 99 nu ging veranderen in 00, was de grote vraag wat voor consequenties dat zou hebben voor de wereld. De scenario’s verschilden van helemaal niets tot kernrampen.

Met GDPR (General Data Protection Regulation) of de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) zoals de wetgeving in Nederland gaat heten, doet zich een soortgelijk fenomeen voor. De ene expert zegt dat er niet zo veel verandert, de andere expert verwijst naar de torenhoge boetes. Nu ben ik geen GDPR-expert. Maar gezien mijn vakgebied, online marketing, heb ik er wel mee te maken. Maar u ook.

Iedere organisatie, dus ook uw bedrijf, moet voldoen aan de GDPR. Kans op een controle is heel klein wordt gezegd, maar dat is bepaald geen reden om er niets mee te doen. Uw klant kan u op deze regelgeving aanspreken. Dus heeft u er niets mee gedaan, maakt u zich in zekere zin chantabel. Uw klant zou bij een dreigend conflict weleens een officiële klacht in kunnen dienen want u voldoet niet aan de GDPR.

Moet u dan zo’n dure adviseur inhuren? Dat hangt af van uw situatie. Doet uw bedrijf veel projecten met bewoners waarbij u ook data opslaat? Zoals een zieke bewoner met wie u netjes rekening houdt? Prachtig, maar wel zeer privacygevoelig en dus reden om eens met iemand te gaan praten. De gewone zzp’er (en dat zijn de meeste) zal het wellicht afkunnen met alle informatie die al te vinden is op internet. Maar ook dan is GDPR wel iets om op een koude regenachtige dag wat tijd voor vrij te maken. Succes! Tips via #GDPRvoorSchilders.

alger@socialpaint.nl

#HASHTAG ALGER VAN MAAREN



Warmte-isolerende muurverf

Met de muurverf Nelfamur Thermo-top biedt Nelf een matte verf met microscopisch kleine keramische luchtbolletjes die een isolerend effect hebben. Hierdoor blijven muren warmer, ook in koude en vochtige hoeken, en wordt condens- en schimmelvorming voorkomen op plaatsen met stilstaande lucht. De verf draagt bij aan een behaaglijker binnenklimaat wat gunstig is voor de energierekening. Dit maakt de muurverf onder meer aantrekkelijk voor woningen waar aandacht is voor energiebesparing. Thermo-top is beschikbaar in wit en lichte kleuren via het Color Impression kleurenmengsysteem in 5 en 10 liter verpakkingen.

info: (0518) 41 80 00

www.nelf.nl

bouwproducten.nl: 253007



Afdichtingscoating

Parabond Flex Seal is een productengamma coatings van DL Chemicals, gebaseerd op MS hybride polymeren en speciaal ontwikkeld voor uiteenlopende binnen- en buitentoe toepassingen. De uv- en weersbestendige coatings zijn toe te passen voor het afdichten van betonnen funderingen, kelderwanden, metselwerken en raamkozijnen. Verder zijn de flexibele en emissie-arme coatings te gebruiken voor het waterdicht maken van platte daken, douchecabines en terrastegels of het repareren van dakdoorvoeren, dakgoten, dakkoepels en rond schoorstenen. Bovendien beschermen de producten tegen metaalcorrosie en houtrot.

info: (0032 56) 62 70 51

www.dl-chem.com

bouwproducten.nl: 253008



Accustofzuiger

Door haar accumachines via AWS draadloos te laten communiceren met de bijbehorende accustofzuiger, biedt Makita een serie accugereedschappen waarbij de stofzuiger automatisch opstart bij het aanzetten van de machine. AWS staat voor Autostart Wireless System en is een op Bluetooth gebaseerde techniek. Door de introductie van de AWS 2 x 18V stofzuiger DVC864

komt het stofzuigersnoer te vervallen. De accuzuiger beschikt over een D-label dat is toegekend door TNO. Het geeft aan dat de machine verantwoord is te gebruiken bij het verwerken van alle houtsoorten en tot 16 mm boren in beton en kalkzandsteen.

info: (040) 206 40 40

www.makita.nl/aws

bouwproducten.nl: 252971



Spuitbare folie

Met Omniguard biedt Hakron een vloeistof die met een airless verfspuit is aan te brengen en in korte tijd droogt tot een afpelbare, flexibele en lichtdoorlatende beschermfolie. Deze folie biedt bescherming tegen onder andere tegen krassen, vonken, cementspatten, uitlogingen, reinigingsmiddelen en pleister- en gevelafwerking. Verwijderen gebeurt handmatig zonder dat daarbij lijmresten achterblijven. Omniguard is beschikbaar in een variant voor het beschermen van beton (architectonisch / zichtwerk) en in een andere variant voor beglaseerde vensters en profielen in aluminium en pvc.

info: (0341) 27 88 00

www.hakron.nl

bouwproducten.nl: 253011



HET PRODUCT

Kwasten direct klaar voor hergebruik

ENKHUIZEN ■ Bewaar een gebruikte kwast in water, terpentine of in gel, bij hergebruik geeft dat altijd negatieve bijeffecten, is de stellige overtuiging van André Balk. Hij nam het initiatief voor een afsluitbaar water- en luchtdicht kunststof etui om kwasten tot weken te bewaren voor hergebruik: de Stop-Inn.

Samen met chemisch technoloog Peter Cloos ontwikkelde Balk uit een hoogwaardige folie een doorzichtig kunststof etui. 'De samenstelling is dusdanig doordacht dat binnendringing van zuurstof en uitreding van gas, dus oplosmiddel en waterdamp, tegen wordt gegaan. De kwast blijft zacht en is zonder verdunning van water, terpentine of gel direct weer te gebruiken. De etuis worden afgesloten met een dubbele zip over

'Herbruikbaar tot aan drie weken'

de gehele lengte. De kwasten zijn bij watergedragen toepassing herbruikbaar tot aan drie weken, bij synthetische verven tot een volle week. Praktisch gezien: vrijdag gestopt met werken? Kleurwisselingen? Geen enkel probleem. Geen kwasten meer uitslaan, geen "traan"vorming door water op terpentine; meteen doorgaan met het werk. Wel moet de kwast voordat deze wordt opgeborgen enigszins met verse verf zijn gevoed.'

Een opletende lezer zal wellicht denken: Stop-Inn? Die naam ken ik toch? Inderdaad. De innovatie werd na een gedegen gebruikersonderzoek ongeveer twee jaar geleden geïntroduceerd door Artifex Brush Control. Balk: 'Tja, een product ontwikkelen is één, een verkoopkanaal aanboren is twee. Dat zijn bijna twee afzonderlijke werelden. Eigenlijk begrijpelijk, want met deze etuis bespaar je aanzienlijk op het aantal te verkopen (wegwerp)kwasten. De Stop-Inn is een uitkomst



André Balk: 'Binnendringing van zuurstof en uitreding van oplosmiddel en water tegengaan'

FOTO: HVG

voor de schilder, maar waarschijnlijk om omzettechnische en concurrerende redenen minder aantrekkelijk voor de verf(groot)handel. Geloof me, ondanks het behoudende karakter van schildersbranche vindt iedereen de Stop-Inn geweldig. Ik ben een paar centimeter kleiner geworden door alle schouderklopjes.'

Sinds kort verkoopt Balk de Stop-Inn daarom via Bol.com. Immers, de vinding is zowel voor de serieuze doe-het-zelver als voor de professional een uitkomst. 'Niet exclusief, want elk alternatief verkoopkanaal blijft van harte

welkom.'

Ondertussen zitten de ontwerpers niet stil. In de planning staan een kleinere en een grotere maat naast het nu gemiddelde formaat. 'En niet in de laatste plaats draagt de Stop-Inn bij aan een beter milieu. Het nodigt gebruikers veel minder snel uit om kwasten herhaaldelijk onder de kraan schoon te spoelen wat in de praktijk helaas nog te vaak gebeurt.'

Nieuwsgierig hoe het werkt? Op Schildersvak.nl/video staat een kort filmpje. Simpel kan bijna niet.

Goedkoper kan niet!



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

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

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



Gehoorsbescherming

Wiltec heeft het assortiment gehoorsbescherming uitgebreid met de Peltor DAB+ FM-oorkap van 3M. Deze oorkap schakelt over naar DAB wanneer de dekking voor FM-radio onvoldoende is. Via de 3,5 mm jackaansluiting is ook een ander extern apparaat aan te sluiten zoals een mobiele telefoon. De oorkap beschermt het gehoor met een dempingswaarde van 31 dB SNR.

info: (0413) 24 44 44

www.wiltec.nl

bouwproducten.nl: 253018



Behang kinderkamer



De collectie Little Bandits van Esta-Home.nl is op vliesbehang gedrukt en speciaal ontwikkeld voor toepassing in de kinderkamer. De collectie bestaat onder meer uit patronen van robots, vintage auto's, katten en figuratieve vormen. Naast het vliesbehang zijn ook een wallpaperXXL met dierenkoppen en negen fotowanden beschikbaar.

info: (074) 245 42 00

www.estahome.nl

bouwproducten.nl: 252963



Sergej Kirilov (links) en Marina Korotkaja in hun Arnhemse atelier. De panelen op tafel zijn bedoeld voor een kast in een luxe woning in Thailand

FOTO: JMS

DE SPECIALIST

‘Een levertijd van 9 maanden’

ARNHEM ■ Er hangt werk van Sergej Kirilov en Marina Korotkaja in het Stedelijk Museum in Amsterdam, in het Centre Pompidou te Parijs en in andere musea. Vaak zonder dat hun naam er bij staat. Het stel is gespecialiseerd in schilderen met urushiverf; en maken hun eigen bijzondere afwerkingen. 90 lagen is geen uitzondering.

Eigenlijk is Sergej Kirilov meubelmaker. ‘Ik wilde goudsmid worden, maar op de school in Sint Petersburg, waar ik toen woonde, was er alleen plaats op de meubelafdeling.’ Zo’n 22 jaar geleden kwam de geboren Let naar Nederland en bouwde hier een bedrijf op. Meer en meer gespecialiseerd in restauraties.

‘Een antiekhandelaar vroeg me of ik een Japans kastje kon restaureren. Dat was de eerste keer dat ik met urushiverf te maken kreeg.’ Urushi is een natuurlijk polymeer, dat wordt gewonnen uit de urushiboom, die in Azië groeit. In China wordt het sap uit de bomen in een bakje afgetapt, in Japan wordt het druppel voor druppel met de hand uit sneetjes in de bast gewonnen.

Sergej en zijn eveneens Letse echtgenote Marina raakten gefascineerd door de Japanse laktechniek. Er zijn in Europa maar enkele mensen die zich er mee bezig houden.

‘Houten ondergronden behandel je eerst met linnen doeken en speciale klei. Een paar lagen, tussen elke laag heel fijn schuren. Op niet-werkende ondergronden, zoals MDF of kunststof, is die kleilaag niet nodig. Daarna breng je de urushi aan. Bijzonder aan dit materiaal is dat het alleen droogt in vochtige lucht, dus na elke behandeling gaat het werkstuk in een vochtkast.’ Droogtijden variëren van enige uren tot meer dan twee maanden. Dan is de

‘In Japan wordt urushi druppel voor druppel gewonnen’

urushi superdun en knetterhard. Om een normale verflaag van 90 mu te halen moet het werkstuk steeds geschuurd worden, opnieuw gelakt en weer in de vochtkast gezet.

Kirilov: ‘Het grootste dat we ooit gelakt hebben is een vergadertafel van vier meter. Daarvoor hebben we een aparte ruimte gehuurd en

luchtbevochtigers.’ De traditionele Japanse urushischilders werken veel met bladgoud en goud- en zilverpoeder en brengen voorstellingen van vlinders, bloemenranken en dergelijke in de lak aan. Kirilov: ‘Ik zoek naar eigen, innovatieve, afwerkingen. Ik experimenteer met allerlei pigmenten en edelmetalen, dat levert bijzondere effecten op.’

De klanten weten het bedrijf Laquer-Decor, goed te vinden. Designers van zeer luxe jachten, bijvoorbeeld. Exclusieve meubelmakers en bekende kunstenaars en ontwerpers zoals Aldo Bakker en Harmen Brethouwer. Hun objecten met een urushiafwerking van Sergej en Marina staan in musea. Kirilov: ‘We houden een minimale levertijd van 9 maanden aan. Onze klanten weten dat. Het gaat hen om de schoonheid die wij leveren. En ook om het bijzondere verhaal van deze ambachtelijke, puur natuurlijke schildertechniek.’

Nieuwe verf in oude zakken

Nou ben ik toch benieuwd naar hoe dit gaat aflopen... Al dik tien jaar erger ik me aan managers die zeggen dat ze wel een specialist zullen inhuren als zich een probleem voordoet. Een materiaalkundig probleem bedoel ik dan. Oppervlaktetechniek. Mijn vakgebied.

Maar als er zo makkelijk over oppervlaktetechniek gedacht wordt, dan word ik wel een beetje kribbig.

Even terug naar de kern. Stel, je hebt een petrochemische installatie met leidingen die warme vloeistoffen doorvoeren. Netjes ingepakt met isolatie, met een aluminium afdekking eromheen. Als je een eigen technische afdeling hebt, kun je voortdurend monitoren hoe het gesteld is met bijvoorbeeld de wanddikte van

die leiding. Hoe kan dan corrosie onder isolatie zo’n groot probleem geworden zijn?

‘We halen er wel iemand bij als er iets aan de hand is.’ Dat is ‘lean’. Ja, zo heet dat: focus op je ‘core business’. Dat jouw vastgoed of procesinstallatie de instandhouding van je productiecapaciteit is, zodat je de dagelijkse ‘output’ genereert, misgaat de jobrotators die het management uitmaken. Dat zijn die binnengehaalde helden die steeds een ‘nieuwe uitdaging’ aangaan na enkele jaren achterstallig onderhoud die ze ergens achterlaten. Nadat hun ambitieuze voorganger ook al de zaak zo achterliet... en de daaraan voorgaande jobrotator...

Ja, ik noem een hoop shownaampjes, dan komt de boodschap bij ma-

Gelaagd glas in klassieke kleuren

AGC Glass Europe biedt met Strato-bel Colour een serie gelaagd glas in acht klassieke kleuren. Hiermee biedt het bedrijf de mogelijkheid om een glassoort toe te passen met een trendy uiterlijk maar met behoud van de eigenschappen van gelaagd veiligheidsglas. Verder zijn in de serie twee doorschijnende wittinten (Mat 80 en Mat 65) opgenomen; wel lichtdoorlatend maar tevens privacybeschermend. Geschikt voor zowel buiten- als interieurtoepassingen.

info: (0344) 67 99 22

www.yourglass.nl

bouwproducten.nl: 253024



Matte muurverf

De Nelfamur Extra Clean Mat van Nelf is een extra matte muurverf met een hoge dekkraft voor binnentoepassingen. Het product is toe te passen op ondergronden zoals beton, gips en glasweefsel en beschikbaar in wit en lichte kleuren. Kenmerkend voor de verf is verder de goede reinigbaarheid en de schrobklasse 1. Reinigen is mogelijk met water en een spons of een doek.

info: (0518) 41 80 00

www.nelf.nl

bouwproducten.nl: 253013



nagers misschien beter binnen.

Is dit allemaal zo erg? Volgens mij: niet meer!

Want eindelijk krijgt het vakmanschap gelijk. Die vastgoedbeheerders mogen blij zijn als ze nog een onderhoudsbedrijf kunnen vinden die in hun projectontwikkelingsschema past. Dit is dus de tijd om als schildersbedrijf op je strepen te staan en binnen te halen wat je verdient.

Bovenstaande situatie zal niet zo gauw veranderen. Maar de positie van de vaktechnicus, in ons geval de laktechnicus, is wél versterkt. Nu is het de kunst om meer te zijn dan een leverancier in kleur per vierkante meter. Nú kunnen wij eens het onderhoud ‘managen’.

wittenbroek@coating
kennistransfer.com

COLOFON

Redactieadres
SchildersVakkrant
Eisma Bouwmedia
Informaticaweg 3, 7007 CP
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
Thom Groot Nibbelink
t.grootnibbelink@eisma.nl
Tel: 088-2944904

Redactionele bijdragen
Edward Uittenbroek, Alger van Maaren

Illustratie Gerald Jager

Advertenties
Maaik 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 Anita Hermans

Uitgever Rens Sturuss

Directie Egbert van Hes: algemeen directeur

Abonnementen
Abonnementsprijs: 250,00 euro (ex BTW); proefabonnementen (5 expl): 52 euro (ex BTW); introductie jaarabonnement 187 euro; jaarabonnement studenten: 135 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

Basisontwerp
InlineDesign, Doetinchem

Vormgeving
ZeeDesign, Witmarsum

Druk
Persgroep Nederland

Leveringsvoorwaarden
Niets uit deze uitgave mag worden veeveelvoudigd en/of worden overgenomen, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopiëren 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

EISMA
BOUWMEDIA

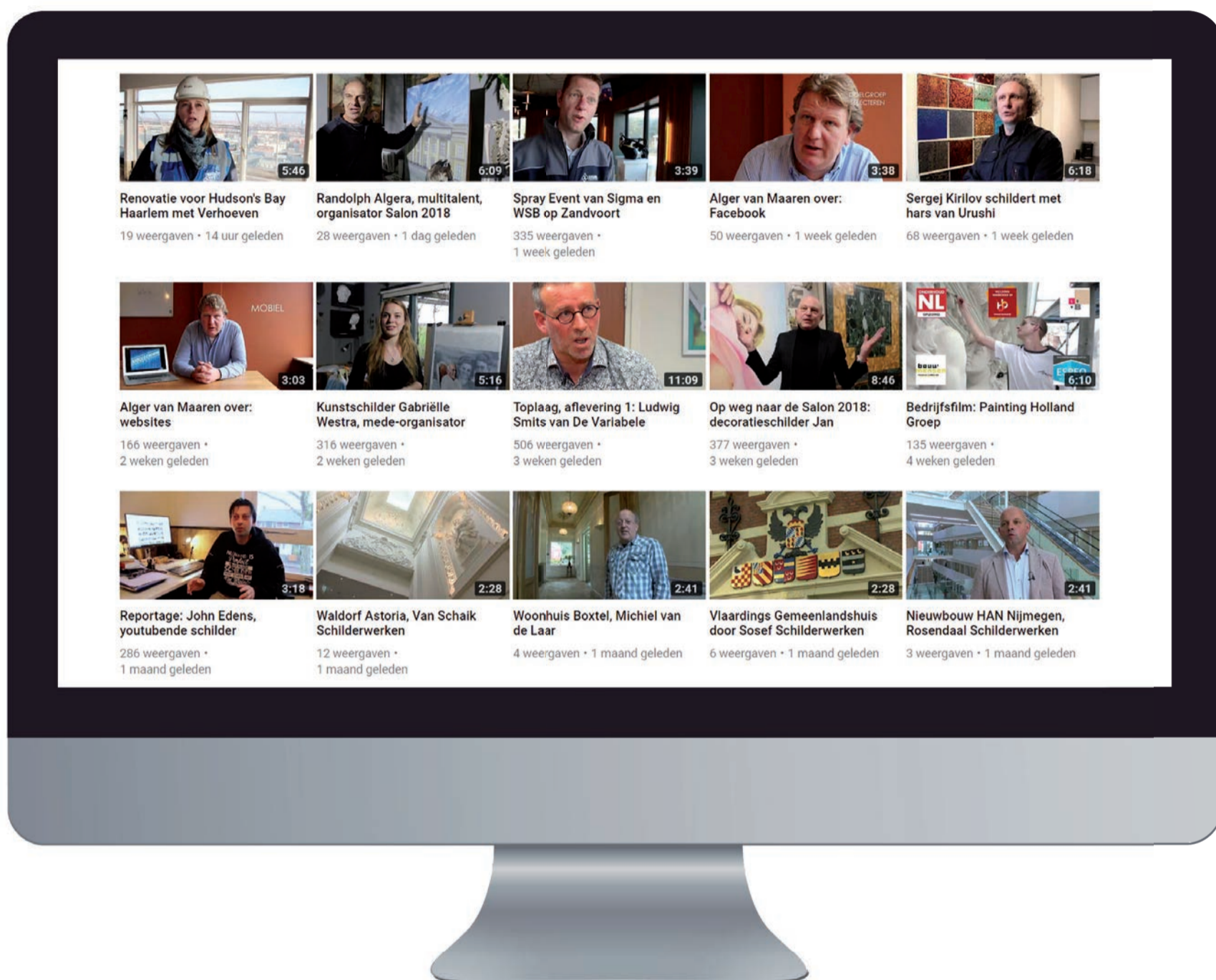
HO
REDACTIE

VOORZET

EDWARD
UITTENBROEK



SchildersVAKTV



Het kanaal met interessante, leerzame en leuke video's over de schilder- en onderhoudsbranche.

Ga naar YouTube SchildersVAKTV en abonneer je gratis!