JAARVERSLAG BOVATIN 2015 – 2016

JAARVERSLAG BOVATIN 2015 – 2016:

WAT DEED DE BOND HET AFGELOPEN JAAR VOOR U?

Sinds een paar jaar ziet u in het BOVATIN jaarboekje ook een activiteiten-jaarverslag. Het jaarverslag zoals dat traditioneel op de BOVATIN jaarvergadering behandeld wordt, is vooral een financiële verantwoording. Echter, los van het feit dat de financiën van de bond op orde zijn en horen te zijn, het gaat natuurlijk om wat de BOVATIN doet voor zijn leden en voor de branche. En daarom in dit boekje ook een verslag van de activiteiten van de bond: wat deed BOVATIN zoal voor zijn leden, wat deed BOVATIN voor de tegelbranche en de bouw? Vanzelfsprekend – dit jaarverslag kan niet alle activiteiten van de bond beschrijven. Maar we willen niet nalaten om u een beeld te geven van de diversiteit van het werk van de bond en zijn leden!

BOVATIN, OMDAT...

Nu is dit boekje niet uitsluitend bestemd voor de (geassocieerde) leden van BOVATIN, maar ook voor de andere belangrijke partners in de bouw zoals opleiders, fabrikanten, handelsorganisaties, bouwbedrijven, architecten, ontwikkelaars, leveranciers, overheden en toezichthouders. In deze verantwoording geven wij u, onze leden, maar ook u, al degenen die met 'onze' tegelzetters te maken hebben, graag een kijkje in wat BOVATIN doet: zaken die tot doel hebben om simpelweg bij te dragen aan de concurrentiepositie van onze leden (BOVATIN-beleidsplan: 'wat kunnen onze leden door hun lidmaatschap beter, goedkoper en effectiever bereiken dan als individueel bedrijf?') - maar ook: zaken die bijdragen aan het succes van de tegelbranche en zelfs aan dat van de gehele bouwketen – en dus ook aan het succes van de anderen die dit boekje ontvangen. In het beleidsplan voor deze en volgende jaren zijn dan ook de volgende prioriteiten benoemd:

- Allereerst: dienstverlening aan de leden!
- Vakmanschap en (na)scholing: de 'BOVATIN Academie'
- Verbetering van arbeidsomstandigheden
- Ontwikkeling van producten en verwerkingsmethoden
- Certificering
- Het bevorderen van een verantwoorde bedrijfsvoering
- Promotie van de tegel als ideale, gezonde, milieuverantwoorde en esthetische wand- en vloerbedekking, en van de BOVATIN-leden als de aangewezen verwerkers ervan.
- Het bevorderen van instroom van jongeren in het vak

En dit alles in het teken van het motto van BOVATIN: 'Alleen ben je sneller, samen kom je verder'. Immers, juist de samenwerking tussen leden, met de opleiders, de geassocieerde leden, de Aannemersfederatie, EUF, Ceramics of Italy, NOA, onderzoeksinstellingen, scholingsinstituten en ook met andere brancheorganisaties leidt tot resultaten. Resultaten waarvan u de vruchten plukt!

1. BELANGENBEHARTIGING, INFORMATIE EN ADVIES VOOR INDIVIDUELE LIDBEDRIJVEN

1.1 WAAR KUN JE ALS LID TERECHT VOOR ADVIES?

Voor veel leden misschien wel de belangrijkste reden om te kiezen voor lidmaatschap van 'hun' brancheorganisatie en niet voor een algemene ondernemersbond: het feit dat je er bij vragen en problemen, ook specifiek op jouw vakgebied, niet alléén voorstaat. In het afgelopen jaar hebben 40 leden BOVATIN ingeschakeld voor juridisch advies; hierbij ging het bijvoorbeeld om advies op het gebied van wetgeving, verwerkingsvoorschriften, arbeidsverhoudingen of belastingen. In een aantal gevallen ging het om ondersteuning bij een procedure of om een bemiddeling bij een (dreigend) geschil, waarbij soms externe deskundigheid wordt ingeschakeld. Daarnaast is in de achterliggende 12 maanden in 12 gevallen een geschil tussen een tegelzetbedrijf – in de meeste gevallen ging het om een niet-BOVATINbedrijf - en een opdrachtgever behandeld door de Stichting Geschillen Oplossing Tegelwerken (SGOT). En dat bij meer dan 23 miljoen vierkante meter tegelwerk per jaar... Er zijn ongeveer 450 technische vragen behandeld van zowel tegelzetbedrijven als van externe bedrijven en consumenten. Een aantal van deze bedrijven zijn doorverwezen naar SGOT. Ook hebben er een dertigtal locatiebezoeken voor onafhankelijk technisch advies plaatsgevonden. Deze expertises leverden, terugkijkend, in de meeste gevallen een oplossing waar beide partijen mee uit de voeten konden; in een aantal gevallen werd een technische oplossing gevonden, en in andere gevallen kon bemiddeling tot een oplossing leiden of werd doorverwezen naar de SGOT.

1.2 INFORMATIE

Alle BOVATIN-leden en relaties ontvangen het kwartaalblad BOVATINfo, met daarin product- en marktinformatie plus artikelen over onderwijs, bedrijfsvoering en de technische, esthetische en maatschappelijke kanten van het tegelzetvak zelf. Het blad kent een groeiende populariteit, hetgeen zich onder andere uit in extra aandacht van adverteerders. In het blad wordt ook extra aandacht besteed aan het grensgebied tussen technische ontwikkelingen en mode, in de katern 'Thema's & Trends. Immers, modetrends zijn dan wel niet het terrein van de tegelzetter, maar iedere modetrend (bijvoorbeeld drains, XXL- en XXS-formaten, 3D, dunne plaatmaterialen, 'willekeurige' tegelpatronen) stelt wel eigen eisen aan het vakmanschap van de tegelzetter – en de verkoper. En ook aan het kennisniveau van de architect en van de werkvoorbereider.

Ook ontvangen de leden een digitale maandnieuwsbrief, met daarin actuele berichten, videoberichten plus bedrijfskundige informatie toegesneden op de gespecialiseerde aannemer. De website www.bovatin.nl heeft gemiddeld 25–50 bezoekers per dag, waarvan ruim de helft vaste bezoekers. De site is vooral een gids in de branche, met doorverwijzingen, maar specifieke verwerkingsvoorschriften en andere 'tegel'zaken vindt u er wel. Ook het nieuws van de Bond wordt op deze site gepubliceerd. En u vindt ook steeds meer informatie op de ingebedde BOVATIN-Facebookpagina.

2. PROMOTIE!

2.1 MEERWAARDE VAN TEGELS

BOVATIN wil het publiek informeren over de voordelen van tegelwerk. Dit gebeurt sinds enige tijd met een nieuwe campagne www.meerwaardevantegels.nl. Het doel: een website die 'gevonden' wordt via andere media (advertising en artikelen), maar die ook onder de aandacht gebracht wordt door in te spelen op de actualiteit. De campagne (een website en een 'zakboekje' voor wie tegels overweegt, plus binnenkort meer!) wordt mede ondersteund door een aantal geassocieerde leden van BOVATIN. Veel BOVATIN-leden ondersteunen de campagne door een campagnesticker op hun auto te plakken. De website heeft aanvankelijk het bezoekersaantal zien groeien tot 25 bezoekers per dag. . In 2017 zal deze campagne in samenwerking met de geassocieerde leden, verder uitgerold worden.

2.2 BOVATIN OPNIEUW OP DE BOUWBEURS!

Aangezien BOVATIN zowel het product tegels, de diverse innovaties, en beslist ook het vak zelf wil promoten, staat BOVATIN ook in 2017 weer op de BouwBeurs te Utrecht. Maar nu niet, zoals in 2015, met een stand, maar op het podium: samen met gereedschapsfabrikant RUBI, en met ondersteuning van de organisatie van Italiaanse tegelfabrikanten 'La Ceramica Italiana' en deelname van BOVATIN's geassocieerde leden. Op hert moment dat dit boekje bij u in de bus valt, is de beurs net aan de gang...!

2.3 KRACHT IN AMBACHT

Eén van de belangrijke punten uit het beleidsplan is 'meer instroom in het vak'. Even kort: er zijn 150 nieuwe, vakbekwame tegelzetters per jaar nodig, op de opleidingen zitten er maar enkele dozijnen. Lijkt leuk voor de marktpositie van de bedrijven, maar – opdrachtgevers wijken nu al vaak uit naar andere wand- en vloerbedekkingsmaterialen als ze merken dat er 'geen tegelzetter te vinden is'. Dus is de campagne 'Kracht in Ambacht opgezet: allereerst voor de tegelbranche (BOVATIN-bestuurders en andere tegelzetters bezoeken VMBO-scholen, vertellen over het vak, 'ontwerpen' samen met de leerlingen eigen tegels en betegelen een statafel die een vaste plek op de school krijgt). De pilotfase met ESPEQ en SPT Den Bosch is achter de rug, nu is het zaak dat ALLE tegelopleidingen en de Aannemersfederatie de actie mede gaan dragen. Immers - uit vooronderzoek is gebleken dat veel meer jongeren voor het vak zouden kiezen als ze meer over het vak zouden weten. SPT Den Bosch en ESPEQ zijn in 2015, op initiatief van BOVATIN, een pilot gestart; deze was zeer succesvol, en leidde tot meer instroom in de regio's. Maar niet genoeg! Belangrijk is en blijft de komende jaren dat voldoende jongeren het vak kiezen. Wie nu het vak goed leert, is verzekerd van een toekomst in het tegelvak. Want zonder tegelzetters geen tegelwerk, en dus ook geen omzet voor handel en industrie...!

2.4 GEBORGDE GARANTIE EN EEN 'TIJDELIJKE UITVALVEZEKERING'

Uit de ledenenquête van oktober 2016 kwam dat een meerderheid van leden een 'geborgd garantiestelsel', met extra zekerheid voor particuliere klanten, als een meerwaarde voor de cioncurrentiepositie van BOVATIN-leden zagen. Dus dat wordt nu uitgewerkt. En BOVATIN is ook bezig met een variant op de AOV, in de vorm van een 'tijdelijke uitvalsverzekering'. Omdat we er alles aan willen doen om BOVATIN-leden en hun medewerkers een 'stapje voor' te bezorgen – wie de brancheorganisatie draagt, draagt immers de branche.

2.5 MVO: STAPPEN ZETTEN MET DE TEGELBRANCHE!

Tuijps Tegelprojecten en Tegelzettersbedrijf Oostbörg BV namen in maart jongstleden, tijdens het Building Holland-evenement in de Amsterdamse RAI, als eerste Nederlandse tegelzetbedrijven (er zouden er nog de nodige volgen) het certificaat Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) in ontvangst. Het certificaat werd uitgereikt door certificeringsorganisatie SKG-IKOB. BOVATIN was , samen met de Aannemersfederatie, initiatiefnemer hiervoor. Waarom? Je werk op een gezonde manier verrichten. De klant redenen geven om 'extra' tevreden te zijn - niet alleen over het resultaat, maar ook over hoe het bereikt is: goed voor de natuur, goed voor de mens, maar ook goed voor de marktpositie van BOVATIN-leden.

3. DE BRANCHE, DE AANNEMERSFEDERATIE EN DE POLITIEK

Voor het grote publiek lijkt het soms alsof de belangen van 'de bouw' worden behartigd door Bouwend Nederland. Helaas is dat niet het geval. Bouwend Nederland staat voor de grote bouwbedrijven, die vaak tegengestelde belangen hebben aan die van de gespecialiseerde MKB-bouwbedrijven. Inmiddels begint die tegenstelling in de politiek bekend te raken. BOVATIN heeft dan ook, samen met onze koepel, de Aannemersfederatie, en in een steeds nauwere samenwerking met de Nederlandse Organisatie voor Afbouwbedrijven (NOA), relatief vaak de Kamerleden of de Minister opgezocht, en inmiddels bezoeken deze ook steeds vaker de vergaderingen van onze MKB-bouworganisaties . Dit heeft er mede toe geleid dat ook een aantal politieke doelen ten behoeve van de gespecialiseerde MKB-aannemersbedrijven gerealiseerd konden worden of dat daar nog discussie over is –discussies die zonder de Aannemersfederatie misschien niet eens gestart zouden worden. Zo was en is de Aannemersfederatie een 'luis in de pels' als het gaat om:

- De wet DBA/aanpak schijnconstructies, en het overleg met de Belastingdienst over de modelovereenkomsten
- De Miljoenennota van de Rijksoverheid
- De MKB-toets voor wet- en regelgeving (de afspraak dat n nieuwe wetten eerst door de bril van de MKB-ondernemer worden bekeken, om te kijken of die er niet door 'gepakt' wordt)
- Het wettelijk verkorten van betalingstermijnen door grote opdrachtgevers, en de handhaving daarop

Overigens begint de nieuwe organisatie van AFNL steeds meer vorm te krijgen. Daarbij is onder andere de sectie Gespecialiseerde Aannemers (met daaronder BOVATIN) ontstaan, en is de samenwerking met NOA aangegaan om een zo breed mogelijk draagvlak te realiseren.

4. OPLEIDING EN TRAINING

4.1 NIEUWE 'BLENDED'OPLEIDINGSMETHODE NIVEAU 2 INGEVOERD, ALROUND TEGELZETTER' GEBRUIKT IN 2016.

Het werk van BOVATIN is voor een belangrijk deel georganiseerd in commissies. Zo houdt de commissie onderwijs zich bezig met het afstemmen van de wensen van de tegelzetbedrijven en de branche als geheel met de opleidingen zoals die door de Samenwerkingsverbanden, de ROC's en andere regionale en lokale beroepsopleidingsinstituten worden verzorgd. Belangrijke schakel daarin was hierin FUNDEON: het kennis- en adviescentrum voor opleidingen in de bouw (Nu: Concreet). De afgelopen jaren hebben diverse BOVATIN-leden en bestuurders, samen met het voormalige FUNDEON, gewerkt aan de afronding van de opleidingen 'Tegelzetter niveau 2' en 'Allround Tegelzetter'. Deze opleidingen worden deels op de computer, deels op papier, deels in de praktijk verzorgd. In 2014 en 2015 hebben de nodige leerlingen al met 'tegelzetter niveau 2' gewerkt. En inmiddels is ook de opleiding Tegelzetter niveau 3 ingezet.

Overigens is Fundeon sinds 1 juli 2016 opgeheven. De werkzaamheden voor wat betreft de leermiddelen worden nu voortgezet door www.concreetonderwijsproducten.nl. De erkenning van leerbedrijven en het maken van kwaliificatiedossiers voor de mbo-opleidingen in de bouw, infra en gespecialiseerde aannemerij worden nu uitgevoerd door een nieuwe, landelijke organisatie: www.s-bb.nl, ofwel Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven (SBB). Voor wat betreft de opleidingspakketten: scholen kunnen de opleidingsmaterialen voor de tegelzettersopleidingen voortaan bestellen via Concreet. En www.volandis.nl verricht nu het werk op het gebied van duurzame inzetbaarheid, werken met plezier en innovatief gereedschap.

4.2 'BOVATIN ACADEMIE'

De BOVATIN-academie is geen schoolgebouw, en ook geen online-universiteit. De BOVATIN-academie is het kenniscentrum van BOVATIN, en dat is in feite – de BOVATIN zelf, met al zijn verwante organisaties, leden en geassocieerde leden eromheen. Deze organisaties en vakspecialisten zorgen samen voor (vervolg)opleiding van de leerlingen en (bij) scholing van de tegelbranche. Zo blijft het vakwerk – vakwerk! De BOVATIN academie staat onder toezicht van de commissie onderwijs van BOVATIN. De BOVATIN Academie werkt onder andere mee aan de inhoud en opzet van de opleidingen Tegelzetter niveau 2 en 3. Maar - de ervaren tegelzetter blijft levenslang leren! En speciaal voor hem/haar heeft de BOVATIN Academie een aantal trainingen in de aanbieding. Op www.bovatin.nl/bovatin-academie staan de diverse bijscholingscursussen die BOVATIN en zijn geassocieerde leden verzorgen. Op dit moment zijn dat:

- Grootformaat/XXL-tegels stellen
- Inleiding Mozaïek
- Certificering Veiligheidschecklist Aannemers (VCA)
- Training: het verwerken van dunne plaatmaterialen
- Het verwerken van natuursteen
- MOSA Murals: ontwerpen, calculeren en verwerken
- MOSA Panel
- Werken met het Balterra-systeem
- Afdichten/tegellijm- en waterdichtingssystemen in natte ruimtes
- Tegellijm- en waterdichtingssystemen voor balkons en terrassen
- Betonreparatie en waterdichting van beton
- Vloerafwerkings- en beschermingssystemen
- Renoveren met snelbouwplaten
- Kelderafdichtingssystemen
- Mortel- en voegsystemen voor bestrating van tuinen en wegen
- Egalisering

5. JAARDAGEN EN REGIOBIJEENKOMSTEN: HET NUTTIGE EN HET AANGENAME

De Jaardag en Jaarvergadering was dit jaar het toneel van de startende samenwerking met de Nederlandse Ondernemersvereniging voor Afbouwbedrijven (NOA). NOA-voorzitter Hendrik Ruys was aanwezig om de samenwerkingsovereenkomst met BOVATIN te ondertekenen. En, terwijl de vrouwelijke ondernemers (als je getrouwd bent met een zelfstandige aannemer in de afbouw, word je vanzelf ook ondernemer) zich tijdens het partnerprogramma lieten inspireren op een 'Smart & Sexy'-workshop van Lisa Portengen, liet Marianne de Keijzer (Savantis/TGLE) zien hoe de 'Kracht in Ambacht'-campagne liep. Maar de dames waren wél aanwezig toen de lijmspecialisten van de Vereniging Lijmen & Kitten een quiz hielden om de kennis van de leden te testen ten behoeve van een trainingsdag. En – één van de dames won één van de hoofdprijzen.

6. ONTWIKKELEN LEDENAANTAL

BOVATIN is momenteel, met bijna 250 leden, één van de grotere bonden binnen de Aannemersfederatie. En ook dit jaar mocht BOVATIN weer een aantal nieuwe geassocieerde leden verwelkomen: Agrob-Buchthal/Jasba, TCKI en Wedi traden toe tot dit inmiddels 26 leden tellende gezelschap. Hetgeen ervoor zorgt dat BOVATIN steeds meer, met leden, met fabrikanten, een onderzoeksinstituut en (groot) handelsbedrijven, samen kan optrekken bij de versterking van de concurrentiepositie van tegels en tegelwerk. "Maar we horen graag van de leden, en zeker ook de nieuwe, of ze tevreden zijn over wat de BOVATIN voor hen betekent. Suggesties van leden hebben al vaker gezorgd voor nieuwe vormen van dienstverlening!", vindt het bestuur.

7. ONTMOETING MET DE GEASSOCIEERDE LEDEN

Uniek in de bouw. Zo kun je de collegiale samenwerking van BOVATIN en zijn geassocieerde leden toch wel noemen. Sinds 2014 ontmoet deze groep van inmiddels 22 partijen elkaar tweemaal per jaar rond een aantal thema's. Want – het mogen dan wel concurrenten zijn, de handelsbedrijven en de lijm- en tegelfabrikanten realiseren zich maar al te goed dat het grootste marktaandeel niet bij de concurrent, maar bij concurrerende materialen is te vinden. En zo is met deze groep de al eerder genoemde campagne www.meerwaardevantegels.nl gestart, evenals de 'BOVATIN Academie' en diverse gezamenlijke cursussen.

KORTOM...

Kortom – BOVATIN timmert aardig aan de weg. Met zijn leden, zijn geassocieerde leden, het Bondsbureau, de Aannemersfederatie, NOA, Ceramics of Italy en met de kleine kern aan bestuursleden en adviseurs die gezamenlijk de schouders onder de dienstverlening, promotie, belangenbehartiging, ondersteuning en politieke lobby zetten. Stuk voor stuk ondernemers, meestal met één been in het eigen bedrijf en één been in de organisatie. Omdat het goed is wanneer met name bondsbestuurders nog actief zijn in het vak of in het vakonderwijs: in een bond van gespecialiseerde aannemers is het immers belangrijk om dichtbij de praktijk te staan. Mede daarom worden jongere leden 'gescout', die nu al meedraaien in het bestuur om het te zijner tijd te verjongen.

En – samenwerking BLIJFT het thema. Tussen leden, met organisaties, in de regio's, met overheidsinstellingen, de politiek, de partners in de bouw, en ook internationaal. Want, de crisis mag dan wel voorbij zijn – de tegelbranche, met al zijn prachtige nieuwe producten en technieken, wil wel klaar zijn voor de toekomst.

Tot zover dit BOVATIN activiteitenverslag. Mist u iets? Tips voor volgend jaar? Mail ons op redactie@bovatin.nl!