



JAARVERSLAG
BOVATIN
2017-2018

JAARVERSLAG BOVATIN 2017 – 2018

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 op innovatieve producten
- 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

Juist de samenwerking tussen leden, met de opleiders, de geassocieerde leden, de Aannemersfederatie, EUF, Ceramics of Italy, NOA, Stichting AFNL-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 42 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 één geval een geschil tussen een tegelzetbedrijf – in dit geval ging het om een niet-BOVATINbedrijf - en een opdrachtgever behandeld door de Stichting Geschillen Oplossing Tegelwerken (SGOT). 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 40 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 al jaren 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 toegesnedden 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.

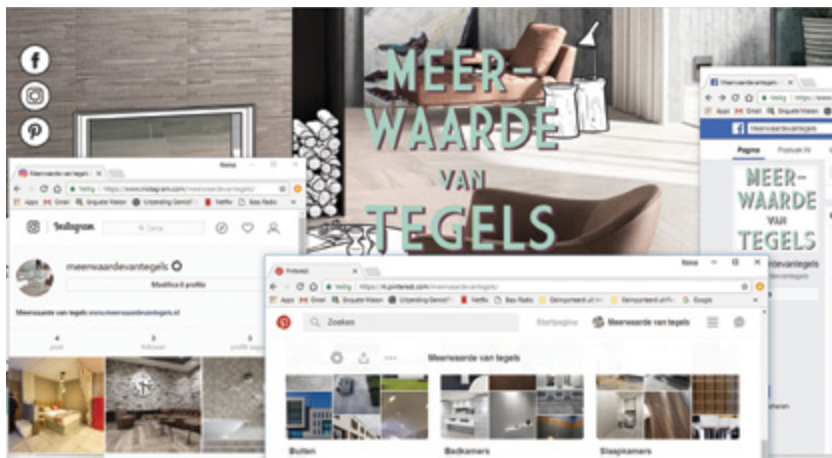
1.3 GEBORGDE GARANTIE

Tijdens de Jaarvergadering 2018 is vrijwel unaniem besloten dat BOVATIN kiest voor het 'geborgd garantiestelsel', met extra zekerheid voor particuliere klanten, als een meerwaarde voor de concurrentiepositie van BOVATIN-leden. Samen met NOA en de Consumentenbond heeft BOVATIN er nu voor gezorgd dat de leden iedere particuliere klant de voordelen van deze geborgde garantie kunnen bieden. Deze regeling gaat – onder voorbehoud- 1 maart 2019 in.

2. PROMOTIE!

2.1 WWW.MEERWAARDEVANTEGELS.NL

BOVATIN wil het publiek – en met name de consument die op het punt staat om zijn woning te veranderen of in te richten - informeren over de voordelen van tegelwerk. Dit is de afgelopen jaren gebeurd door middel van de website en de bijbehorende Facebook-reclamecampagne www.meerwaardevantegels.nl. Deze campagne, die gevoerd is in samenwerking met een 16-tal geassocieerde leden, is inmiddels afgerond, maar heeft ertoe geleid dat de website in totaal zo'n 607.000 keer geraadpleegd is voor tegeltrends en ideeën voor badkamers, woonkamers, keukens en zakelijke toepassingen. De website en de Facebookpagina bestaan nog wel en worden uitsluitend bijgehouden, niet meer actief gepromoot.



2.2 'KIES TEGELZETTEN'!

Eén van de belangrijke punten uit het beleidsplan is 'meer instroom in het vak'. Even kort: er zijn 200 nieuwe, vakbekwame tegelzetter per jaar nodig, op de opleidingen zaten er in schooljaar 2017/2018 zo'n 130 verspreid over de diverse jaren... 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 medio 2018 de campagne 'Kies Tegelzetten' opgezet. De drie reclamefilmpjes op Facebook en Instagram zijn in totaal 1,3 miljoen keer bekeken door zo'n 800.000 ouders en jongeren (waarop ook gemikt was). We zijn nog in afwachting van de nieuwe instroom-cijfers, maar de eerste berichten zijn gunstig!



2.3 CONFERENTIE OVER DE BRANCHE EN CERTIFICERING

Slechts vijf tegelzetbedrijven voeren het KOMO-keurmerk, de opvolger van het eveneens door BOVATIN opgezette SGAT-keurmerk. Alle reden om daar eens met de grote opdrachtgevers, de fabrikanten, certificeerder SKG-IKOB en de branche over te praten. BOVATIN organiseerde de mini-conferentie. Met de Wet Kwaliteitsborging (WKB) – in welke vorm ook - in aantocht, wel wat werk aan de winkel: de grote opdrachtgevers blijken nauwelijks op de hoogte van het bestaan van het certificaat voor de tegelbranche. Maar men onderschrijft het kwaliteitsstreven van de branche wel. Kiwitz-directeur Jan-Paul Kiefmann voelt zich gesterkt in de gezamenlijke strijd van de branche voor waterdichtheid. "Ik wil hier geen reclame voor producten maken, maar – de materialen, de vaklieden en hulpmiddelen zijn er gewoon. Voor een paar honderd euro per badkamer is hij waterdicht. Wat me wel opvalt aan de discussie: onze ambities op het gebied van kwaliteit zijn voorwaardelijk en tijdgebonden. Ofwel: 'met dit project toch maar even een tandje lager', en 'als het crisis is (een tekort aan werk of zoals nu, een tekort aan vaklieden) maar even een lagere ambitie'. Daar vind ik dan maar even niets van, maar ik moet er als producent wel wat mee. Immers, men heeft hoge verwachtingen van onze producten. Maar ook de factoren 'vakmanschap' en 'omstandigheden op de bouw' kunnen een project maken of breken. De WKB kan misschien een steuntje in de rug zijn, maar voor het imago van de bouw als geheel hoop ik dat onze kwaliteitsambities iets minder situationeel en conditioneel zullen zijn." Wordt vervolgd!



2.4 SAMENWERKING TEGELBRANCHEORGANISATIE BOVATIN EN WORLDSKILLS NETHERLANDS

BOVATIN en WorldSkills Netherlands, de organisator van vakwedstrijden in het (v)mbo, hebben een 3-jarige samenwerkingsovereenkomst ondertekend om het vak tegelzetten meer te promoten en daarmee de instroom voor dit vakmanschap te verbeteren. Met vakwedstrijden worden de aantrekkelijke kanten van het tegelzettersvak getoond. Op deze manier wordt, zo verwachten de contractanten, bovendien gestimuleerd dat de tekorten in de beroepsgroep en op de arbeidsmarkt verminderen.

2.5 LEDENWERVING

Het afgelopen jaar is met name getracht om bedrijven met personeel voor de bond te werven, hoewel ook opnieuw OZP-bedrijven lid zijn geworden. Dit resulteerde in zo'n 17 nieuwe lidbedrijven waarvan 8 met personeel, waardoor BOVATIN inmiddels zo'n 48% van de werknemers in de tegelbranche als medewerkers van zijn lidbedrijven weet. Belangrijk? Ja, want BOVATIN wil op redelijk korte termijn overstappen op de Afbouw-CAO. Voorwaarde daarvoor is dat een aanzienlijk deel van de bedrijven met personeel vertegenwoordigd wordt.



3. DE BRANCHE, DE STICHTING AFNL-NOA EN DE POLITIEK

3.1 STICHTING AFNL/NOA

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 de Stichting AFNL-NOA, regelmatig 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 Stichting AFNL-NOA misschien niet eens gestart zouden worden. Zo was en is de Stichting AFNL-NOA een 'luis in de pels' als het gaat om:

- De Miljoenennota van de Rijksoverheid,
- De MKB-toets voor wet- en regelgeving (de afspraak dat 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
- Loondoorbetalingsplicht tweede ziektejaar
- WWZ-versoepeling van het ontslagrecht
- Realistische benadering AOW-leeftijd
- Fiscale maatregelen in VPB en IB
- Aanbesteden makkelijker maken voor MKB
- Opleidingen/toestroom gekwalificeerd personeel

Hoe zo'n lijst tot stand komt? Door contact met de brancheorganisaties, maar ook door langs te gaan op de werkvloer.
www.AFNL-NOA.nl



3.2 SAMENWERKING EN/OF FUSIE MET NOA

BOVATIN heeft al enkele jaren een samenwerking met de NOA. Zo wordt onder andere sinds 2018 het secretariaat van BOVATIN door medewerkers van de NOA verricht. De afgelopen periode is opnieuw intensief met NOA overlegd hoe een fusie met NOA, echter met behoud van de identiteit van BOVATIN, vorm zou kunnen krijgen.

3.3 EEN KEUZEMODULE TEGELZETTEN OP HET VMBO!

Door middel van een nauwe samenwerking willen de vijf opleidingsbedrijven van de tegelbranche (ESPEQ, Almelo, Mierlo/Den Bosch, Limburg, Utrecht) samen met BOVATIN het opleidingsnetwerk weer ten volle gaan benutten. De instroom vanuit de VMBO-scholen in de regio neemt weliswaar toe, maar nog niet genoeg. En daarom wordt er in voorlichting en opleiding geïnvesteerd. "Hoogste tijd om jongeren te laten zien en beleven wat de tegelzetbranche hen kan bieden en welk perspectief jonge vaklieden op de arbeidsmarkt hebben!". Resultaat van deze samenwerking? Samen met de SPT's heeft BOVATIN ervoor gezorgd dat er sinds dit schooljaar een module Tegelzetten op het VMBO gegeven wordt. Zodat deze jongeren tenminste kunnen kennismaken met het vak, en er wellicht voor zullen kiezen om tegelzetter te worden. Het keuzedeel is klaar, en wordt sinds dit schooljaar ook op diverse scholen gekozen!



4. OPLEIDING EN TRAINING

4.1 NITA OPGERICHT!

In oktober 2017 is de NITA, de 'Nederlandse Innovatieve Tegel Academy' opgericht. Deze organisatie, met nauwe banden met BOVATIN en vergelijkbare initiatieven in Italië en België, wil een gezellig en kwalitatief vooraanstaand opleidingsplatform bieden voor de betere tegelzetter. Een platform waar u, als u die tegelzetter bent, weet dat u de juiste collega's ontmoet maar vooral: waar u een paar middagen per jaar uw toch al niet geringe kennis bijslijpt op de allerlaatste ontwikkelingen in het vak, onder leiding van de beste docenten van Europa. En geen vloer of wand, geen tegels of andere materialen of hij weet waar hij mee te rekenen heeft. Weg met lelijk werk, weg met onnodige schadezaken! NITA biedt trainingen voor de vakman-ondernemer, in opdracht van/in samenwerking met bijvoorbeeld een fabrikant, handelshuis, importeur of een woningcorporatie met eigen tegelzetters. Doel: de verwerking van tegels op het hoogste niveau, tevreden klanten, fabrikanten die hun materialen in goede handen weten. NITA is een samenwerkingsproject van de tegelbranche in Nederland, België (BITA) en andere Europese spelers. In Nederland heeft NITA de ondersteuning van onder andere de Bond van Aannemers in Tegelwerken (BOVATIN).



Zie www.NITAcademy.eu



4.2 JAARDAGEN EN REGIOBIJeenKOMSTEN: HET NUTTIGE EN HET AANGENAME

Ook dit jaar weer een goedbezochte BOVATIN Jaarvergadering/Jaardag, nu voor het eerst in een pretpark ('Toverland'). Met mooie ingrediënten: nieuwe plannen, en een kennismaking met vertegenwoordigers van samenwerkingspartner NOA.



KORTOM...

Kortom – BOVATIN timmert aardig aan de weg. Met zijn leden, zijn geassocieerde leden, het secretariaat, 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

5. 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 28 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 destijds de al eerder genoemde campagne www.meerwaardevantegels.nl gevoerd. En in 2019 – ongeveer het moment dat dit boekje op uw mat valt – staat BOVATIN, samen met een aantal geassocieerde leden, opnieuw op de Bouwbeurs!

