

NIEUWS

voor de schoenherstellers

April 2011 – nr. 1

Met deze nieuwsbrief informeren wij u over de projecten die het Hoofdbedrijfschap Ambachten met de jaarlijkse heffing betaalt.



Voorwoord

Als voorzitter van de Commissie schoenherstellersbedrijf nodig ik u uit even rustig te gaan zitten om deze nieuwsbrief verder te lezen dan alleen de koppen. Er staat nieuws in dat voor u van belang kan zijn als branchegenoot of als collega-schoenhersteller.

► Lees verder op pagina 2



“Het vinden van nieuwe collega's blijft grootste uitdaging”

“De grootste uitdaging van de branche blijft de komende jaren om nieuwe mensen voor het vak te vinden. Uit het rapport blijkt dat er op dit moment 90 vacatures zijn. Dat is een groot aantal als we beseffen dat onze branche 720 bedrijven telt, waarin 1.550 mensen werken.” Zo reageert Margret Hoekenga-Idema, secretaris van de Nederlandse Schoenmaker Vereniging (NSV), op de resultaten van het 'Structuuronderzoek schoenherstellersbedrijven 2011' (zie ook apart artikel 'Totaalomzet schoenherstellers bijna 100 miljoen euro').

► Lees verder op pagina 3



Pagina 3
Uw GRATIS bedrijfspresentatie onder ogen bij duizenden kijkers!



Pagina 5
Hans van Noort op zijn plek bij het HBA



Pagina 6
Het Nieuwe Pinnen



Laat ik mij even voorstellen. Mijn naam is Paul Minne. In de Commissie schoenherstellersbedrijf zitten leden van de Nederlandse Schoenmakers Vereniging en de werknemersbonden CNV en FNV. Samen bepalen deze partijen hoe de branche als geheel ondersteund en verbeterd kan worden.

De afgelopen jaren heeft de commissie ingezet op de nieuwe media als internet en de daaraan verbonden presentatie van de branche. Zo geven we een goed beeld van onze moderne, levendige bedrijfstak waar mensen werken die stáán voor hun vak, bij de tijd zijn en het belang van een goede scholing voorop stellen.

In de onderzoeken die het HBA laat doen, is de schoenmakerij goed vertegenwoordigd. U zult ze niet allemaal lezen, maar de uitkomsten ervan zijn heel belangrijk. Ook de Nederlandse Schoenmakers Vereniging maakt er dankbaar gebruik van en informeert u erover.

De werkgroep Collectieve Reclame Schoenherstellersbedrijf komt regelmatig bijeen om de nieuwe ideeën en mogelijkheden te bespreken die er voor de branche opduiken. Vooral in de sociale media liggen voor u kansen en mogelijkheden. Tja, sociale media, zult u denken. Wat moet ik daar mee, ik heb

genoeg aan een telefoon en een open winkeldeur. Dat gaat al jaren zo en dat is goed. Maar uw klanten veranderen mee met de maatschappij en maken gebruik van Hyves en sms én en twitteren er op los. Kijk er eens naar en zoek naar mogelijkheden voor uw bedrijf.

De vernieuwing van de Code van de schoenhersteller is een project dat vanuit het HBA is voorgesteld en door de commissie is overgenomen. Door de integratie van de bestaande code, vernieuwingen uit de arbowetgeving en de scholing is de Code een informatievorm waar elke ondernemers – zowel als beginner als een zaak drijvende ondernemer - alle informatie over wetgeving, milieu-eisen, arbeidsomstandigheden en scholing kan halen zonder op cursus te moeten.

Als voorzitter van de Commissie schoenherstellersbedrijf vind ik het een eer om deze functie te mogen vervullen voor uw branche die een eigentijdse uitstraling heeft en met een instituut als het HBA te mogen samenwerken waarvan ik er voor dat het steeds toegankelijker werkt en zich meer op een moderne manier presenteert en werkt. ■

Paul Minne,
voorzitter Commissie Schoenherstellersbedrijf

Totaalomzet schoenherstellers bijna 100 miljoen euro

De schoenherstellers hebben naar verwachting in 2010 in totaal 96 miljoen omzet geboekt. Dat is een stijging van ruim 3% ten opzichte van 2009. Ruim 80% van de schoenmakers is tevreden tot zeer tevreden met het bedrijfsresultaat. Dit blijkt uit het onlangs verschenen 'Structuuronderzoek schoenherstellersbedrijven 2011'.

Dit rapport bevat de uitkomsten van een breed onderzoek in de branche dat in opdracht van het Hoofdbedrijfschap Ambachten in samenwerking met de Nederlandse Schoenmakers Vereniging en het kenniscentrum SVGB eind 2010 is uitgevoerd. Een branchestructuuronderzoek brengt de ontwikkelingen in kaart die de branche de afgelopen vier jaar heeft doorgemaakt.

Aantal schoenmakerijen daalt licht

In 2010 telde Nederland 720 schoenmakerijen, een lichte daling ten opzichte van vier jaar geleden. De meeste bedrijven zijn kleinschalig:

in driekwart werken slechts één of twee mensen. In totaal zijn 1.550 mensen werkzaam in de branche. Ook dat is een kleine vermindering vergeleken met vier jaar geleden.

Knelpunten

Ondernemers ervaren het aantrekken van vakbekwaam personeel als grootste knelpunt. Ruim een kwart van de ondernemers kampt daarmee. Daarnaast heeft 13% grote problemen met het verkrijgen van financiering en 12% ondervindt grote moeite met het regelen van de bedrijfsopvolging. Dat laatste probleem heeft te maken met de vergrijzing in de branche: de helft van de ondernemers is vijftig jaar of ouder. ■

► **Het rapport "Structuuronderzoek schoenherstellersbedrijven 2011" is gratis te downloaden van de website van het HBA (www.hba.nl)**

Verhuizing opleiding Schoenherstellers naar Utrecht

De opleiding heeft een zeer hectische tijd achter de rug. De hele opleiding is dit schooljaar verhuisd van de Vlietwal in Nieuwegein naar de St. Laurensdreef in Utrecht.

Onze opleiding wordt gegeven binnen de DHTA (Dutch Health Tec Academy). Daarin werken allerlei branches op het gebied van Horen, Zien, Lachen en Bewegen samen.

Om de school aan te passen aan de huidige vereisten, was een verbouwing van het nieuwe pand nodig. Die is inmiddels afgerond. De nieuwe school is voor de hele branche een mooie aanwinst waar we trots op zijn. Het lokaal van de schoenmakers is vergroot en uitgebreid ten opzichte van het vorige lokaal. Er zijn verschillende soorten machines van zowel Flexam als Power. De hele inrichting is verzorgd door Jos America Machines in Vlijmen en is mede mogelijk gemaakt door een bijdrage vanuit het Hoofdbedrijfschap Ambachten en de inzet en sponsoring van America Machines. ■



► U kunt de nieuwe school bekijken op www.dhta.nl.

vervolg van pagina 1

Zij voegt er aan toe dat dit voor haar niet echt opzienbarend nieuws was. “Het rapport bevestigt het beeld dat we al hadden. Deze vacatures zijn moeilijk te vervullen omdat er geen kandidaten voor zijn.”

De NSV-secretaris kondigt aan dat de bestaande inspanningen om mensen voor het schoenmakersvak te interesseren, worden uitgebreid: “We zullen ons vooral op jongeren richten. Op studenten die via het MBO-onderwijs bereid zijn om een vak te gaan leren. Dat gebeurt door voorlichting aan decanen en aan leerlingen van het VMBO en ROC. De beroepenbeurs SkillsMasters en de mede door het HBA georganiseerde Week van het Ambacht zijn daarvoor geschikte aanknopingspunten.”

Daarnaast spannen de Servicepunten Ambachten, samenwerkingsverbanden van het HBA en UWV WERKbedrijf, zich in om zij-instromers te werven voor het ambacht. Een belangrijk instrument daarbij is de inzet van een EVC-traject (elders verworven competenties). Dat houdt in dat iemand, die al praktijkervaring heeft opgedaan, via een verkorte scholing zijn of haar vakdiploma kan behalen.

Meer perspectieven

De branche heeft, als het om onderwijs gaat,

de afgelopen jaren toch al niet stilgezeten. In 2010 bijvoorbeeld heeft Dutch HealthTec Academy (DHTA) in Utrecht de opleiding tot schoenhersteller in haar onderwijspakket opgenomen. Daarnaast verzorgt deze school vrijwel alle opleidingen in de gezondheids-techniek die te maken hebben met horen, lachen, zien en bewegen. Hoekenga: “Deze aanpak biedt de leerling meer perspectieven om in allerlei richtingen door te stromen. De branches hebben bovendien een fantastische mogelijkheid om samen te werken en schaalvoordelen te behalen. De schoenherstellers kunnen bijzonder trots zijn op het volledig nieuw ingerichte lokaal waar plek is voor ruim 18 leerlingen om tegelijk te kunnen werken. De opleiding wordt gegeven als BBL (Beroepsbegeleidende Leerweg) waarbij de schoenhersteller één dag per week naar school gaat en de overige dagen in de praktijk werkzaam is. De opleiding duurt twee jaar. Een goede opleiding vormt de basis voor elke branche.”

MBO-3 opleiding op komst

Verder komt er een MBO-3 opleiding waarin het ondernemerschap en specialistische reparaties centraal staan. Hoekenga: “Zo ontstaan betere mogelijkheden om verder door te stromen in het vak. En dat maakt het schoenmakersvak nog aantrekkelijker.” ■

Uw GRATIS bedrijfspresentatie

onder ogen bij duizenden kijkers!

Wat is www.schoenmaker.com?

Op de website www.schoenmaker.com vindt de consument waardevolle informatie over reparatie en onderhoud van zijn en haar schoenen. Deze website is het initiatief van de Commissie Schoenherstellersbedrijf van het Hoofdbedrijfschap Ambachten (HBA) - de gelden van de bestemmingsheffing schoenherstellers worden hieraan besteed. Het doel van de website is om de producten en diensten van de Nederlandse schoenmakers op een positieve wijze onder de aandacht te brengen. De consument vindt er duidelijke videofilms met tips en instructies over

onderhoud en kan er ook video-bedrijfspresentaties van tientallen schoenmakers door het hele land bekijken.

Waarom bedrijfspresentaties van schoenmakers?

We zijn met z'n allen steeds meer online, de tijd die we per dag besteden aan het zoeken van informatie stijgt nog steeds. Naast tekst en foto's laten we ons graag informeren met videopresentaties.

Op www.schoenmaker.com worden elke maand 2 nieuwe reportages en ongeveer



10 nieuwe bedrijfspresentaties van schoenmakers toegevoegd. Deze presentaties komen ook op YouTube onder de naam 'schoenmakertips' en schoenmakers kunnen de films doorplaatsen op hun eigen site.

Hoe langer en meer deze informatie online staat, hoe meer en beter deze wordt bekeken door mensen die zoeken op 'schoenmaker' of op 'onderhoud van schoenen'. Doet u zelf eens een test en typ 'schoenen poetsen' in bij Google; welke informatie staat bovenaan bij de links en bij de video's?

Bezoekers van schoenmaker.com komen er meestal via een concrete vraag. De meest gestelde vragen zijn:

- ▶ Hoe verf ik mijn schoenen?
- ▶ Hoe verwijder ik vetvlekken?
- ▶ Hoe poets ik mijn schoenen?
- ▶ Waar vind ik een schoenmaker bij mij in de buurt?

Juist om die laatste vraag te beantwoorden en er voor te zorgen dat de positieve verhalen over schoenmakers - elke schoenmaker is namelijk trots op zijn vak en zijn zaak - lang te laten voortbestaan is er voor gekozen om mooie en professionele bedrijfspresentaties en reportages te maken. Eerder werd er veel budget besteed aan landelijke televisiereclame; dit geld wordt nu nagenoeg volledig besteed aan internetfilms en internetbedrijfspresentaties omdat deze presentaties jaren meegaan en steeds meer bezoekers bereikt. Daarbij geldt ook dat de consument vertrouwen heeft of krijgt in een mooie professionele presentatie van 'zijn' schoenmaker in de buurt.

Steeds meer bezoekers op de site

Een jaar geleden mochten we ongeveer 2.300 unieke bezoekers per maand verwelkomen die gemiddeld 1,5 pagina bezochten en 40 seconden op de site verbleven. Vandaag de dag ligt dat aantal op rond de 7.500 unieke bezoekers per maand. Deze zien ongeveer 3 pagina's en blijven gemiddeld 2 minuten op de site aanwezig. Dit is een behoorlijke stijging die zich naar alle waarschijnlijkheid de komende jaren zal doorzetten.

Naast de site wordt ook gebruik gemaakt van de zogenaamde 'social media'. Onder de naam 'schoenmakertips' worden berichten van schoenmakers doorgezonden en worden vragen en opmerkingen van consumenten opgepikt voor beantwoording. Zo gebruikt ook deze branche de meest moderne middelen en mediakanalen om de consument concreet en positief te informeren over de producten, diensten en het (mooie) vak.

Wilt u meer rendement halen uit internet?

Via www.schoenmaker.com zullen we dit jaar enkele (online) workshops organiseren. Meld u nu alvast aan; als de data bekend zijn laten wij het u meteen weten!

Waar kan ik mijn bedrijf aanmelden voor een GRATIS bedrijfspresentatie op YouTube en www.schoenmaker.com? Schoenmakers die ook graag hun bedrijf en activiteiten willen laten zien op www.schoenmaker.com en YouTube kunnen contact opnemen met Crystal Park New Media in Brummen. Dit bedrijf onderhoudt de site en produceert de professionele bedrijfspresentaties.

Let op: er zijn geen kosten aan verbonden! Als u een officieel geregistreerde schoenmakerij bent, is deze productie geheel GRATIS. **Doe er uw voordeel mee!**



▶ Crystal Park New Media in Brummen | Tel. 0575 565658 | Email = info@schoenmaker.com
Twitter = [@schoenmakertips](https://twitter.com/schoenmakertips) | YouTube kanaal = [schoenmakertips](https://www.youtube.com/schoenmakertips)

Nieuwe editie

Code van de Schoenhersteller

Binnenkort* verschijnt bij het HBA de 2e editie van de Code van de schoenhersteller. De vernieuwde Code is in samenwerking met deskundigen uit de branche, waaronder ondernemers, werknemers en de vakopleiding, samengesteld. Hij is helemaal geactualiseerd en klaar om u te helpen uw bedrijf weer onder de loep te nemen.

* Zodra de Code, de checklist en Branchecode online beschikbaar zijn, ontvangt u daarover bericht.

Waarom een Code?

Een goede vakman pakt altijd het juiste gereedschap om een klus te doen. Maar welk 'gereedschap' heb je nodig als je je bedrijf wilt onderhouden? Inderdaad, de Code van de schoenhersteller!

Praktische gids voor een beter bedrijf

Door de Code te gebruiken krijgt u vanzelf antwoorden op vragen waar u dagelijks mee te maken heeft. Zoals:

- ▶ Hoe kan ik veilig en gezond werken?
- ▶ Hoe ga ik met mijn klanten om?
- ▶ Welke vergunningen moet ik regelen voor mijn bedrijf?
- ▶ Welke maatregelen neem ik om winkel-criminaliteit tegen te gaan?

Veiligheid en gezondheid

Veilig en gezond werken krijgt in de Code veel aandacht. Werken is belangrijk maar gezond blijven ook! De branche en u kunnen zich daarmee positief profileren, terwijl de kwaliteit van het werk omhoog gaat. De Code van de schoenhersteller bundelt alle belangrijke regelgeving. Dit is inclusief direct uit te voeren oplossingen om verzuim van u of uw medewerkers te voorkomen.

U vindt o.a. oplossingen op het gebied van:

- ▶ gevaarlijke stoffen, waaronder lijmen en stof dat vrijkomt tijdens het schuren
- ▶ machineveiligheid
- ▶ lichamelijke belasting
- ▶ geluid

Ook voor de zelfstandige schoenhersteller zonder personeel

De zelfstandige schoenhersteller wordt door de Code op zijn wenken bediend, doordat de oplossingen die voor hem van belang zijn met een eigen symbool worden aangegeven.

De Code op papier

Het Codeboekje is handig, omdat u er altijd en overal even in kunt kijken. De Code begint bij contact met klanten, gaat verder met de normen voor veilig en gezond werken en behandelt vervolgens ondernemerschap, inkoop en inrichting en arbo-voorzieningen. Achterin staat een index om het zoeken op

onderwerp te vergemakkelijken. Dus een onmisbaar naslagwerk.

Checklist

Om knelpunten in de bedrijfsvoering zichtbaar te maken kunt u de checklist gebruiken. Het is de Code, maar dan in vraagvorm. Door de checklist in te vullen, maakt u een verbeterplan voor uw bedrijf. U stelt zelf vast welke verbeterpunten u het belangrijkste vindt en waar u het eerst aan de slag wilt. Hiervoor maakt u een Plan van aanpak. Zo heeft u een verbeterplan en kunt u aan de slag om uw bedrijf helemaal bij de tijd te houden.

De Code op Internet: Branchecode Online

De Code is gratis te gebruiken via internet. Bij het HBA geregistreerde ondernemers kunnen via www.hba.nl met hun Kamer van Koophandelnummer en het door het HBA verstrekte wachtwoord op Branchecode Online. Met Branchecode Online kunt u:

- ▶ snel zoeken
- ▶ de Checklist invullen
- ▶ uw informatie veilig opslaan. Deze is de volgende keer dat u ermee werkt direct weer beschikbaar
- ▶ makkelijk doorlinken naar nuttige sites

▶ **Tip: Ga naar www.hba.nl > Branchecode Online en bekijk de Demo Video Branchecode Online**



Hans van Noort op zijn plek bij HBA

HBA-branchecoördinator schoenherstellersbranche

Hans van Noort is bij het HBA de branchecoördinator voor de schoenherstellersbranche. In 2010 bij het HBA in dienst getreden en aanspreekpunt voor in totaal acht branches, voelt hij zich als een vis in het water in de ambachtswereld.

Van Noort, die van oorsprong banketbakker is en twaalf jaar zijn eigen zaak heeft gehad, kent de ambachtswereld van binnen uit. De voormalig Nederlands Kampioen Banketbakken herkent in alle ambachtsmensen in elk

geval één gemeenschappelijke karaktertrek, namelijk passie: "Die hartstocht blijkt uit de liefde voor het vak en uit de wil om altijd weer een perfect product op te leveren. Die passie, die ik inmiddels ook bij heel veel schoenherstellers heb bespeurd, raak je nooit meer kwijt."

Met datzelfde enthousiasme heeft Van Noort zich op zijn nieuwe werk gestort waarin hij een spil is in de contacten tussen het HBA aan de ene kant en brancheorganisatie en ondernemers aan de andere kant. ■

Stop energie in Energiebesparing

Sinds 2010 hebben het Hoofdbedrijfschap Ambachten (HBA) en het Energiecentrum MKB een samenwerkingsovereenkomst. Daarmee onderstreept het HBA het belang van energiebesparing voor ambachtelijke ondernemers, zowel voor het milieu als m.b.t. de kostenbesparing die het oplevert. Aangezien in het huidige economische klimaat ondernemers extra op de kosten moeten letten, is dit hét moment om kritisch naar uw energieverbruik te kijken.

Sinds maart 2011 is op de website van het HBA een energiepagina beschikbaar, die samen met het Energiecentrum MKB is ontwikkeld. U vindt er verschillende scans voor uw onderneming.



Niet elk persluchttek is gemakkelijk op te sporen! Met een eenvoudig testje kunt u bepalen hoe groot het lekverlies is en wat de kosten daarvan op jaarbasis zijn.

Informatie via het HBA

Ga naar de website www.hba.nl en kies voor "energiebesparing" onder de kop Uitgelicht. Hier kunt u direct naar de persluchtscan. Daar kunt u zich ook aanmelden voor de Energienieuwsbrief. ■



In samenwerking met
Nederlandse Schoenmakers Vereniging (NSV)
CNV Vakmensen
FNV Bondgenoten

HBA online panel

In februari 2011 hebben de aangesloten deelnemers van het HBA online panel meegedaan aan het onderzoek "Imago en Beroepskeuze". Het HBA rekent het tot een van haar taken om het imago van ambachtelijke beroepen te verbeteren en heeft de panelleden gevraagd naar hun overwegingen en mening.

Onderzoekresultaten - Imago en Beroepskeuze

"Zelfstandigheid was mijn belangrijkste motief voor keuze ambacht"

Zelfstandigheid is voor ruim 80% van de deelnemers aan het uitgevoerde HBA panelonderzoek het belangrijkste motief geweest om voor een ambachtelijk beroep te kiezen. Ruim de helft van hen noemde de aantrekkelijkheid van het vak en de verwachte vrijheid en flexibiliteit een belangrijke drijfveer. Het onderzoek leverde nog zeven andere opmerkelijke conclusies op:

1. Ook contact met klanten en vakmanschap geven veel voldoening
2. Nabijheid of beschikbaarheid opleiding van minder belang
3. Geld belangrijk geacht bij beroepskeuze jongeren
4. Verdeeldheid over totaalbeeld ambachten
5. Klantvriendelijkheid en kwaliteit versus beunhazen en zwartwerkers
6. Laag zelfbeeld
7. Creativiteit en vakmanschap zullen jongeren aanspreken

Voor de uitgebreide onderzoekresultaten, onder meer voorzien van toelichtingen op bovengenoemde conclusies, verwijzen wij u naar de website van het HBA. ■



► [Zie www.hba.nl](http://www.hba.nl) > **onderwerpen > onderzoekresultaten imago en beroepskeuze**

Het Nieuwe Pinnen

Afstappen van inbellen voor pinverkeer

Ongemerkt zijn de kosten voor het pinnen via een gewone telefoonverbinding (inbellen) sinds 2006 verdubbeld. Naast een starttarief voor elke pintransactie betaalt een ondernemer via een inbellijn ook per telefoontik. Dat betekent dat een pintransactie zo'n 9 cent kost. Veel ondernemers zijn zich hier niet van bewust. Overstappen op een breedbandverbinding is veel sneller en goedkoper. Bij breedbandpinnen betaalt u een vast telecombedrag, ongeacht het aantal transacties. Naarmate het aantal pintransacties stijgt, wordt het voordeel van breedbandpinnen alleen maar groter.

Chipknip en het nieuwe pinnen: liever niet samen

Met de introductie van het nieuwe pinnen heeft de acceptatie van chipknipbetalingen een extra handeling aan de betaalautomaat tot gevolg. Als zowel de pas als de automaat geschikt zijn voor chipknip én het nieuwe

pinnen moet iedere klant op de betaalautomaat de keuze maken voor de gewenste betaalmethod. Om extra handelingen of verwarring te voorkomen is het beter de chipknip niet meer op te nemen in het nieuwe bankcontract, dat u met uw bank moeten afsluiten. Is het nieuwe bankcontract met chipknipacceptatie al actief dan kunt u vragen om de chipknipacceptatie te beëindigen.

Nog 27.751 betaalautomaten niet geschikt

Er moeten nog heel wat betaalautomaten vervangen of geüpgrade worden. Ondernemers die hun betaalautomaten vervroegd moeten afschrijven, kunnen gebruik maken van de Sloopregeling Betaalautomaten. Let op: de sloopregeling eindigt op 30 juni 2011. Bovendien geldt: op = op! ■

► **Voor nadere informatie:**
www.hetnieuwepinnen.nl

Voor meer informatie
HBA/Commissie Schoenmakerij
T 079 316 11 11
E hba@hba.nl
I www.hba.nl

Redactie
HBA en Bosma Communicatie & PR
Basisontwerp
WIM Ontwerpers, Den Haag

Lay-out
Optima Forma bv, Voorburg
Druk
FWA Drukwerk, Zoetermeer