



Zelfstandige schilders met weinig vast personeel in gesprek

UITZENDKRACHTEN, kloosters en boten

De een volgde zijn vader op, de ander begon drie jaar geleden een schildersbedrijf.

Lambert Selder en Joost Clumpkens hebben beide weinig vaste medewerkers

in dienst. Als het nodig is, huren ze schilders in via een uitzend-

bureau. Dat biedt voordelen, vinden ze.



▲ De bedrijven van Joost Clumpkens (links) en Lambert Selder hebben veel overeenkomsten.

De sector waar Clumpkens Schildersbedrijf en Schildersbedrijf Selder voor een groot deel hun boterham in verdienen, is de particuliere markt. Ze merken op dat klanten steeds vaker bij meerdere schilders offertes opvragen voor een opdracht wordt gegeven. In drukke maanden vergt het maken van die offertes veel tijd, aldus Joost Clumpkens. In de praktijk betekent dit volgens hem 's avonds of zaterdags naar de klant voor een gesprek, opmeten, foto's maken en uiteindelijk de offerte. "Om misverstanden te voorkomen, moet je goed omschrijven welke werkzaamheden wor-

den uitgevoerd. Voor een woning ben je dan al snel 6 tot 7 uur kwijt." Bij Lambert Selder gaat ongeveer hetzelfde aantal offertes de deur uit. Hij heeft niet bijgehouden hoeveel uiteindelijk aan hem worden toegewezen. Hij schat het percentage dat akkoord gaat op 60 tot 70 procent. "Ik heb een grote, vaste klantenkring die niet snel kiest voor een ander schildersbedrijf. Echter, de laatste jaren zijn klanten minder trouw." Selder merkt op dat er ook offertes bij zijn, waarmee hij enkele dagen zoet is. Beide schilders geven aan dat ze opgeteld gemiddeld vijf dagen in de maand bezig

zijn met het maken van louter offertes. Ze constateren tevens dat het betalingsgedrag van klanten, met name aannemers, is veranderd. "Het is niet ongebruikelijk dat zestig dagen na de oplevering de betaling pas binnenkomt. Particulieren houden zich over het algemeen goed aan de betalingstermijnen", zegt Clumpkens.

GEEN GLASZETTEN

Selder en Clumpkens bedienen particulieren, organisaties en instellingen. En beiden houden zich louter bezig met schilderswerk, het vervangen van houtrot en behangen. Glaszetten doen ze niet meer.



OFFERTES,

ONDERNEMERS ONDER ELKAAR

In de rubriek 'Ondernemers onder elkaar' gaan twee schilders een gesprek aan. Deze keer schilders die uitzendkrachten inhuren.

Te specialistisch en te veel aanbod. Dat laten ze graag over aan gespecialiseerde bedrijven. Ze maken beiden werkweken van zestig uur. "Binnen de kantooruren krijg je het werk - offertes maken, werk starten, en dergelijke - niet klaar", zegt Selder. Clumpkens heeft één vaste schilder in dienst. "Dan kun je overdag niet de calculatie doen, offertes opnemen, steigers opbouwen en afbreken. Ik werk zo'n dertig tot veertig uur per week mee." Het verschil is dat Schildersbedrijf Selder een familiebedrijf is. Lambert is de derde generatie. Hij heeft drie mensen in vaste dienst. "Mijn ouders vonden het schildersvak een mooi beroep. Ze stimuleerden mij echter niet om het bedrijf over te nemen. Een eigen bedrijf is prachtig, lieten ze weten, maar brengt zorgen met zich mee en het is hard werken. Spijt heb ik er niet van gehad." Het bedrijf richt zich ook op de luxe jachtsector met onder meer polyesterreparaties en alle voorkomende schilderwerkzaamheden. "Mijn vader begon ruim dertig jaar geleden met het schilderwerk aan boten. Vooral in de winter zijn we hiermee actief. Alleen dit jaar was het minder qua activiteiten", zegt Selder. De concurrentie is toegenomen en de financiële malaise noemt de Limburger als voornaamste redenen voor de terugloop. "Het was goede handel. Elk jaar hadden we

vier tot vijf boten tegelijk in een loods liggen. Een aantal schilders dat werkzaam was bij een grote werf had minder opdrachten, waardoor ze elders werk zochten. Zij romen nu een deel van de botenmarkt af."

KLOOSTERS

Naast Verenigingen van Eigenaren en particulieren, behoren kloosters en kerken tot de klantenkring van Clumpkens bedrijf. "Kloosters en kerken zijn mooie projecten om in onderhoud te hebben." Drie jaar geleden begon Clumpkens voor zichzelf. Tot die tijd was hij in loondienst werkzaam bij de schilder waar hij op 16-jarige leeftijd begon. "Ik had hierdoor al wat naamsbekendheid en heb in korte tijd een goede klantenkring kunnen opbouwen." Vanaf het moment dat Clumpkens vertrouwen had dat hij genoeg werk zou krijgen, nam hij meteen een schilder in dienst. "Het was een bewuste keuze om niet als zzp'er te beginnen. Ik wilde een eigen klantenkring opbouwen en niet afhankelijk zijn van de bedrijven waaraan ik me uitleende. Veel zzp'ers lenen zich uit aan schildersbedrijven. Dat gaat goed als ze genoeg werk hebben. Zodra dat niet meer het geval is, kan de zelfstandige niet terugvallen op relaties. Ze zijn te afhankelijk van anderen." Selder merkt op dat veel zzp'ers het nu moeilijk hebben. "Het zijn barre tijden."

INHUREN

De overeenkomst tussen beide bedrijven is dat ze schilders inhuren bij een uitzendbureau. Bij Clumpkens is dat één tot twee medewerkers en Selder heeft zo'n drie ingehuurde schilders. "Ik wil niet meer vast personeel erbij", zegt Selder. "Twee keer heb ik leergeld betaald. Een



Lambert Selder:

'Twee keer heb ik leergeld betaald met vast personeel'

personeelslid dat al 39 jaar bij me werkte, ging de WIA in en dat heeft me veel geld gekost. Ook voor het reïntegratietraject moest ik veel betalen. Een andere werknemer zit al een jaar thuis vanwege knieproblemen. De verzekering dekt het risico nooit voor 100 procent af. Bovendien gaat de premie omhoog."

Ze hebben veelal dezelfde uitzendkrachten die maanden voor Clumpkens of Selder werken. Selder geeft toe dat hij in eerste instantie argwanend was om personeel in te huren. "De kracht van het uitzendbureau is dat ze gekwalificeerd personeel hebben. Het is duurder, maar als een vast personeelslid twee weken ziek is, heb je het al terugverdiend."

Clumpkens is ook positief. "Meestal blijven de jongens tot oktober voor me werken. Als de orderportefeuille tot november is gevuld, blijven ze een maand langer. Een week van tevoren kunnen we het contract opzeggen. Tot nu toe is de ervaring dat we na de winterperiode met dezelfde schilders als het jaar daarvoor kunnen werken. Dat is prettig." >>>

Lambert Selder

Leeftijd: 42

Bedrijf: Schildersbedrijf Selder

Opdrachtgevers: Particulieren, jachteigenaren, Vereniging van Huiseigenaren, organisaties en instellingen

Schilders in vaste dienst: 3

Woonplaats: Roermond

Aantal inwoners: 56.000

Aantal schildersbedrijven: circa 20



>>> UITZENDKRACHTEN, OFFERTES, kloosters en boten



Joost Clumpkens:

'Ik vraag klanten of ze werk willen doorschuiven voor winterkorting'

CREATIEF

De wintermaanden blijven lastig om voldoende werk binnen te halen. Dat maakt de ondernemers creatief. Clumpkens gaat met klanten in gesprek of ze het schilderwerk niet willen doorschuiven naar de winter, in ruil voor een winterkorting. "Particulieren zijn daar gevoelig voor; grote opdrachtgevers niet." Selder had naast de jachten een doorwerkklus bij het Outlet Center in Roermond. "Met inzet van kachels en plastic hebben we de buitenzijde van de winkels geschilderd, terwijl er 20 centimeter sneeuw lag. Het personeel werkte in T-shirts." Beiden zijn niet actief in het acquireren. "Ik kom afspraken na, lever goede kwaliteit en blijf correct. Dat verkoopt", zegt Selder. Diezelfde mening is Clumpkens toegedaan. "Ik ga geen aannemers belen. Goed werk verkoopt zichzelf. Klanten zijn de beste reclame. Is de klant niet tevreden, dan probeer ik het altijd op te lossen. Voorbeeld: als een vlieg op het pas geschilderde werk komt, dan schilder ik het meestal over."

VERFSPUITEN

Verfspuiten wint terrein in schildersland. Clumpkens en Selder bieden hun klanten airless spuittechniek aan. Selder noemt het fantastisch. "Het is esthetisch mooier dan met de hand lakken." Clumpkens beaamt dat. Al heeft hij zo zijn twijfels. "Het wordt onderschat wat we moeten afplakken. Dat kost veel tijd. Evenals het uithalen, spuiten en weer terugplaatsen van deuren en kozijnen. Ik zet de apparatuur misschien een keer per maand in. Je doet veelal het houtwerk voor je de wanden schildert. In een nieuwbouwproject lopen dan nog ambachtslui in de panden die het schilderwerk kunnen beschadigen." Selder adviseert de deuren op de werkplaats te behandelen en terug te brengen vlak voor oplevering, en kozijnen af te dekken met kartonnen hoeken. Dit voorkomt beschadigingen.

AMBITIE

Selder wil geen groter bedrijf. "Dan is het voor mij niet meer te overzien. Ik zou personeel moeten hebben die dan gaat calculeren en acquireren." Mogelijk verandert hij nog van gedachte. Pech achtervolgt Selder. Hij heeft tijdens het skiën een ongeluk gehad. Hij loopt al enkele weken met krukken. De vraag is of hij ooit nog zelf op de ladder kan staan. "Misschien dat het bedrijf dan moet groeien om voldoende omzet te halen. Zes tot acht man personeel, zou dan nodig zijn."

Clumpkens is tevreden met het huidige aantal werknemers. "In de zomer vier en in de winter twee tot drie man personeel, vind ik prima. Om zes tot acht man in dienst te hebben, moet je je klantenkring vergroten. Je concurreert in een ander segment. En dan moet je werk aannemen, zoals grote nieuwbouwpro-

jecten, die misschien niet zo goed bij je passen. Ik ben tevreden, zoals het nu gaat."

Ze schromen niet, als ze te weinig werk hebben, collega's te bellen met de vraag of ze werk kunnen uitbesteden. "Het zijn dan meestal de wintermaanden. We zijn elkaars concurrent, maar ook collega's", zegt Clumpkens. "In de tijd van mijn vader waren schilders alleen maar concurrenten. Het was veelal haat en nijd. Als schilders bij de verfleveranciers stonden, werd geen woord met elkaar gewisseld. Waarom het nu wat losser is, weet ik niet", vult Selder aan.

VRIJHEID

Tot slot: ze roemen de vrijheid die ze als zelfstandig ondernemer hebben en het mooie werk dat ze afleveren. "Het imago heeft begin jaren negentig een deuk opgelopen, toen het schildersvak een vrij beroep werd. Hierdoor ontstond wildgroei. De selectie heeft plaatsgevonden. Het imago is nu goed", merkt Clumpkens. "Klusbedrijven pakten ook alles aan. Daarvan zijn klanten teruggekomen en ze schakelen nu weer een echt schildersbedrijf in."

Joost Clumpkens

Leeftijd: 47

Bedrijf: Clumpkens Schildersbedrijf

Opdrachtgevers: Particulieren, Vereniging van Huiseigenaren, kloosters, kerken, organisaties en instellingen

Schilders in vaste dienst: 1

Woonplaats: Swalmen

Aantal inwoners: 9.000

Aantal schildersbedrijven: 4

