

## Jaarrede van de voorzitter 2018

Beste leden,

Op de agenda van de jaarvergadering staat nu dan de jaarrede aangekondigd. Maar een jaarrede klinkt wel heel erg officieel. Wat mij betreft is het dan ook meer een blik naar de toekomst. We hebben als vereniging een goed jaar achter de rug en kijken vooral vooruit.

Allereerst wil ik daarbij graag mijn dank uitspreken aan u als leden hier aanwezig. In deze snelle tijd van internet, facebook, you-tube, instagram en andere social media is het niet altijd even makkelijk om leden ook naar fysieke bijeenkomsten te trekken. Natuurlijk staan we zelf niet alleen graag voor een volle zaal. Maar daarnaast leggen we als bestuur vandaag verantwoording af. Verantwoording over het beleid van het afgelopen jaar maar ook bepalen we met de leden op de ledenvergadering de koers richting de toekomst. Een koers die gezien het huidige modebeeld niet altijd even makkelijk zal zijn. Maar ook een toekomst die nog altijd volop kansen biedt. We moeten die kansen echter wel gezamenlijk pakken. Stil zitten en niets doen is geen optie. Maar daarnaast is samenwerking misschien wel belangrijker dan ooit. Bedankt dat u dan ook de kans grijpt om aanwezig te zijn.

Elk jaar constateren we dat de wereld om ons heen veranderd. Er gebeuren aanslagen en andere zaken die we misschien wel nooit voor mogelijk hadden gehouden. Wij leven gelukkig nog altijd in een vrij land. Een land waar je het recht hebt om keuzes te maken. Maar waarbij je wel steeds meer moet bijdragen aan de maatschappij. Dan heb ik het niet alleen over belastingen. Natuurlijk vinden we allemaal dat we teveel betalen. De plannen van het kabinet behelzen weer een verhoging van de BTW. Ditmaal van het lage tarief. Een verhoging van maar liefst 50% van het tarief tot 9% als het kabinet zijn zin krijgt. In de toekomst wordt wel de belasting op arbeid lager in de vorm van een vlaktax maar dat duurt nog even. We krijgen dus weer eerst het zout, het zoet laat nog even op zich wachten.

Dan heeft ook nog eens het kabinet de mond vol administratieve lastenverlichting. Er is zelfs een MKB-toets voor nieuwe wetgeving ingevoerd. Jammer dat we dan, alhoewel al enige tijd geleden in gegaan, een privacy regeling vanuit Europa opgelegd krijgen, die eigenlijk voor het MKB bijna niet te hanteren is. Een enorme lobby vanuit het georganiseerde bedrijfsleven vanuit zelfs heel Europa kon echter niet voorkomen dat de privacy wetgeving in Europa werd ingevoerd. Helaas moeten in dit geval "de goeien onder de kwaden lijden".

Samenwerken moeten wij echter ook als individuele schoenmakers. Samenwerken met andere branches om misschien toch die 9% BTW lager te laten uitvallen. Niet als schoenmakers voorop want je weet nooit of we dan niet zomaar alsnog in het hoge tarief belanden. Samen lobbyen om het probleem aan te pakken maar in dit geval als "lijstduwer" i.p.v. als "lijsttrekker" om het maar in politieke termen te vervatten.

Samenwerken doen we ook als branches in het Winkelambacht. Met toch bijzondere resultaten. Een BHV-tool speciaal voor het winkelambacht makkelijk, goed en toch goedkoop. Maar ook is de transitievergoeding voor de individuele werkgever er straks uit in geval van ziekte. En zelfs een aanstaande verkorting van de doorbetaling tijdens ziekte van de werknemer.

Samenwerken in de opleiding doen we natuurlijk al geruime tijd voor wat betreft de gezondheid technische beroepen in een opleidingscentrum. Maar straks in de nieuwe BOL-variant van de opleiding die in september van start gaat werken we zelfs binnen de opleiding zelf samen met de schoenherstellers, orthopedische schoenmakers en ambachtelijk schoenmakers. Samenwerken kun je daarnaast ook als diverse leerbedrijven om samen één leerling op te leiden.

Natuurlijk voeren we als Nederlandse Schoenmakers Vereniging ook al geruime tijd een reclame campagne. Niet meer zoals vroeger bij het HBA in een gezamenlijke campagne die de georganiseerden en ongeorganiseerden samen betaalden. In hoogtij dagen met toen nog duizenden schoenmakers zelfs op TV. Televisie is allereerst heel erg duur. Dat kunnen we als branche eigenlijk niet meer betalen. Maar daarnaast is televisie ook niet meer het massale medium waarmee je iedereen kunt bereiken. Het afgelopen jaar voerden we de campagne onder aanvoering van onze ambassadrice Marijke Helwegen. Zij wist voor ons diverse deuren te openen. Denk aan de uitzending in september van het programma Businessclass maar ook in diverse dagbladen en weekbladen zijn de schoenmakers met Marijke verschenen over de weggooi maatschappij. "Geef uw schoenen een facelift" zal dan ook de komende tijd weer de inzet zijn in combinatie met de groeiende afvalberg. En natuurlijk blijft er altijd commentaar op de campagne. Wat dat betreft krijgen we nooit alle neuzen de goede kant op. Maar wij voeren de campagne binnen de mogelijkheden van de vereniging. Mocht u een prachtig idee hebben, deel dit dan met ons want wellicht kunnen we het ook ten uitvoer gaan brengen. Een reclamecampagne kunnen we ook alleen samen.

De komende tijd zullen alle diverse websites van de Nederlandse Schoenmakers Vereniging dan ook volledig op elkaar afgestemd en geïntegreerd worden. Zodat we de boodschap kunnen brengen voor u én voor de consument. Ook de website [schoenenreinigen.nl](http://schoenenreinigen.nl) waarvan u straks na de vergadering een prachtige kans gaat zien zal hierbij betrokken worden. En aan het einde van het jaar zelfs de consumentenwebsite [schoenmaker.com](http://schoenmaker.com).

Een prachtig voorbeeld van samenwerking is o.a. ook het NSV Kassasysteem. Dit is speciaal ontwikkeld voor en met de schoenmakers met als doel het ondernemerschap in de schoenmakerij te ondersteunen en te stimuleren. Financieel ook nog eens bereikbaar voor iedereen.

Samenwerken deden wij het afgelopen jaar en zullen we ook het komende jaar blijven doen met de leveranciers. In nauwe afstemming organiseerden wij het afgelopen jaar voor het eerst de NSV Plein Vakbeurs. Een groots evenement waar ontmoeting centraal stond. Een geheel verzorgde dag voor de bezoekers met vele positieve reacties van zowel bezoekers als leveranciers. Een evenement wat we in principe eenmaal per drie jaar zullen gaan organiseren. De NSV Plein Vakbeurs kan

in principe zichzelf bedruipen. Uiteraard steken wij als vereniging wel veel tijd in de organisatie. In ruil voor de organisatie hebben onze leden natuurlijk met twee personen gratis toegang. Maar we kunnen het ook weer alleen doen in samenwerking met de leveranciers. Als zij niet mee willen doen hebben wij simpelweg geen evenement. Daarnaast organiseren wij het in nauwe afstemming met hen zodat zij ook invloed hebben op de uitvoering.

Samenwerken betekent daarnaast ook dat je gezamenlijk inkoopvoordelen kunt bereiken denk maar aan de kortingen van de Buma en de Sena door overname van het debiteurenrisico door de vereniging, de afspraken met Supergarant, het NSV Kassasysteem de ontwikkeling van de BHV-tool en zeer recent de kortingsafspraken op de AVG-tool voor het MKB. Maar ook de stichting FHBZ is al jaren een prachtig voorbeeld van samenwerking.

Als laatste wil ik toch nog terugkomen op het ondernemerschap. Allereerst is schoenreparatie natuurlijk Vakmanschap. Iedereen probeert op eigen wijze zijn of haar vakmanschap uit te oefenen en een kwalitatief goede reparatie af te leveren aan de klant. Het vergt echter ondernemerschap om de klant naar de winkel toe te laten komen of op een andere manier te bereiken. Maar vooral ook om klanten te houden. Het vergt ook zeker ondernemerschap om in tijden dat het met het reparatie aanbod vanwege de mode en economische vooruitgang wat minder gaat klanten te houden met een ander reparatie aanbod of misschien wel met een ander product erbij. De meest bekende is natuurlijk sleutels. Maar er is nog zoveel meer. In de schoenmakerij zijn de onderhoudsmiddelen en inlegzolen vaak toch nog een ondergeschoven kindje. Maar denk ook zeker aan schoonmaken van de schoenen en het onderhouden van de schoenen. De tijd dat elke consument op zaterdagmiddag zijn schoenen schoonmaakte en poetste ligt allang achter ons. Wat is er mis mee met het feit dat wij dat voor de consument gaan doen. Waarom jarenlang de sneakers de deur wijzen terwijl er ook kleine reparaties aan kunnen worden verricht en nu zelfs schoonmaken? Waarom worden bij veel schoenmakers tassen nog altijd naar een collega doorverwezen? En waarom is een veter verkopen vervelend? De klant is koning. Help hem of haar zoals het hoort en er zullen weer nieuwe klanten komen. Zorg ervoor dat de klant spreekt van mijn schoenmaker omdat hij het allerliefst naar u toekomt. Omdat zijn gunfactor bij u ligt, onafhankelijk van de afstand of zijn of haar winkelgedrag. Schoenreparatie moet weer een beleving zijn en worden.

Wij hopen van harte dat de nieuwe wedstrijd "De schoenmakerij van het jaar" bij zal dragen aan deze gunfactor. Maar ook daarbij zult u met de vereniging moeten samenwerken om dit te bereiken.

Wij zullen als Nederlandse Schoenmakers Vereniging de komende tijd weer voor u op de bres gaan staan. Wij zijn er dan ook voor u als Ondernemer, voor u als Vakman en voor u als werkgever waar nodig ontzorgen wij u maar komen vooral voor u op!