

Zelfreflectie in de vloerenbranche: lachen, huilen en durven veranderen

Als er één branche is waarin iedereen naar elkaar kijkt en toch de meeste mensen stil blijven staan, dan is het wel de vloeren branche. We volgen elkaar, marcheren trouw in de pas van “zo doen we dat nu eenmaal” en worden nerveus bij de gedachte aan verandering. Het is alsof de houten vloerdelen waarop we staan niet buigen mogen. Maar wat als ik je vertel dat stilstaan tegenwoordig geen optie meer is? Dat verandering niet de vijand is, maar een kans? Zet je schrap voor een column die je laat lachen, huilen, en hopelijk aan het denken zet.

De vloeren branche: wie durft los te laten?

We kennen het allemaal: de angst om los te laten wat vertrouwd voelt. Een parket bedrijf dat zich opeens een “vloeren winkel” noemt? Schande! Een stoffeerder die zich omdoopt tot “totaalinrichter”? Onvoorstelbaar! Toch zijn deze keuzes gemaakt door ondernemers die zagen dat de markt veranderde en niet bang waren om hun plek opnieuw uit te vinden.

De consument van nu wil eenvoud. Niet omdat ze lui is, maar omdat haar prioriteiten anders liggen. Makkelijk onderhoud, snelle oplossingen, en duurzaamheid zijn belangrijker geworden. Dat betekent niet dat traditioneel vakmanschap dood is, maar wel dat je als ondernemer moet schakelen. Veel vloerleggers hebben in het verleden steken laten vallen door starheid of gemakzucht. Daardoor kwam de vraag naar vernieuwing en dat is geen vloek, maar een feit.

De klachtencultuur: stilstand in actie

Toch lijkt de natuurlijke reflex van de branche vaak te bestaan uit klagen. “De markt is niet meer wat het was.” “Die nieuwe producten? Dat is rotzooi!” En ja, als de vruchten van je werk minder worden, is het verleidelijk om naar buiten te wijzen. Maar zeg eens eerlijk: hoeveel van ons steken de hand in eigen boezem? Als een klein team van zelfstandigen kan overleven door prioriteiten juist te stellen en bewuste keuzes te maken, waarom lukt het anderen dan niet?

Neem het voorbeeld van een kleine ondernemer die alleen op afspraak werkt. Of een bouwmarkt die bewust op zondag de deuren dicht laat, niet uit geloofsovertuiging, maar omdat de kosten niet opwegen tegen de baten. Dit soort keuzes tonen lef. Lef om tegen de stroom in te gaan, om niet de meute te volgen, maar wel de wind te gebruiken om nieuwe richtingen in te slaan.

Waarom ‘we doen het altijd zo’ niet meer werkt

Een van de grootste valkuilen van de branche is het adagium: “Zo doen we het altijd.” Vraag een vloerlegger waarom hij een vloer op een bepaalde manier legt, en je hoort het vaak als antwoord. Het probleem is dat de wereld ondertussen verandert. Technologie, consumentenbehoeften en zelfs bouwvoorschriften gaan vooruit. Stilstand betekent hier geen zekerheid, maar achteruitgang.

Gelukkig zijn er leveranciers met een prima buitendienst. Maar moet je je als vakman blindelings verlaten op hun adviezen? Nee! Een accountmanager kan prima producten uitleggen, maar heeft diezelfde persoon ooit zelf op z’n knieën een vloer gelegd of de worsteling van een klant begrepen?

Waarschijnlijk niet. Daarom is bijscholing essentieel. Kennis is geen luxe, het is een noodzaak om relevant te blijven.

Kennis ophalen: de berg naar Mozes brengen

Wat me blijft verbazen, is hoe vaak kennis letterlijk om de hoek ligt, maar niet wordt opgehaald. Denk aan de Parket op Vloerverwarming dag. Een kans voor de parketbranche om in gesprek te gaan met vloerverwarming bedrijven, om de toekomst samen vorm te geven. En toch bleef het merendeel van de parketteurs thuis. Waarom? Omdat het makkelijker is om in je comfortzone te blijven dan je eigen aannames te toetsen.

Ik bezoek regelmatig beurzen, bijeenkomsten, en fabrikanten. Of het nu gaat om de Vloerendag, een bijeenkomst van de stichting Gietdekvloeren, of een rondleiding bij een tapijtfabrikant, elke keer leer ik iets nieuws. Mijn motto is simpel: als de kennis niet naar jou komt, ga je zelf naar de kennis toe. Misschien moeten we dat met z'n allen vaker doen.

De helikopterblik: zelfreflectie als groeimiddel

Ik neem jullie niets kwalijk. Echt niet. Ook ik heb wel eens oogkleppen opgehad of verkeerde keuzes gemaakt. Maar sinds ik mezelf als een helikopter boven de markt heb leren plaatsen, is mijn blik veranderd. Vanaf die hoogte zie je hoe alles samenhangt: de consument, de fabrikant, de ondernemer. Het helpt mij om anderen beter te begrijpen en zelf een steentje bij te dragen aan verandering.

Zelfreflectie is een krachtig hulpmiddel. Het dwingt je om jezelf de vragen te stellen waar je normaal van wegloopt: waarom doe ik wat ik doe? Hoe kan ik beter worden? Wat kan ik leren van mijn fouten? En, misschien nog belangrijker, wat kan ik leren van anderen?

Een nieuw jaar, een nieuwe kans

Binnenkort is het weer kerst. We steken kaarsen aan, kijken elkaar in de ogen, en beloven beterschap. Maar eerlijk: hoeveel van die beloftes houden we? We dromen groot, maar handelen klein. Misschien is het dit jaar tijd om daar verandering in te brengen.

Durf jezelf een spiegel voor te houden. Durf fouten te maken, maar leer ervan. Durf oude gewoontes los te laten en nieuwe wegen te bewandelen. Of je nu parketlegger, stoffeerder, of totaalinrichter bent, de toekomst is van de mensen die niet bang zijn om te veranderen.

Dankbaarheid en wensen

Tot slot wil ik jullie bedanken. Voor het lezen van mijn columns, het volgen van mijn blogs, en het delen van jullie ideeën. Jullie betrokkenheid houdt deze branche levendig. Ik wens de zieken onder ons beterschap, de stervenden en hun nabestaanden sterkte en de rest van jullie fijne feestdagen.

En onthoud: als de vruchten minder worden, klaag niet. Ga schudden aan die boom, zoek naar nieuwe grond en blijf groeien. Want in beweging blijven is de enige constante die we hebben.