

De onvermijdelijke kloof tussen denken, voelen en handelen.

Het blijft bijzonder: in onze branche, de vloeren branche, bestaat nog steeds de verwachting dat anderen denken, voelen en handelen zoals wijzelf dat doen. Waarom blijft die verwachting bestaan, terwijl we duidelijk weten dat ieder mens uniek is? Ieder vakmens brengt zijn eigen ervaringen, overtuigingen en werkwijzen met zich mee. Toch handelen we vaak alsof die variatie buiten beeld valt.

In de opleidingen en trainingen die ik begeleid of bijwoon als onafhankelijk deskundige in vloeren, zie ik steeds opnieuw een parallel. De theorie is essentieel: een degelijke basis waarbinnen kennis wordt opgebouwd. Zij biedt structuur, houvast, inzicht. Tegelijk dwingt de praktijk ons om te handelen in het hier en nu, met materialen, omstandigheden, uitdagingen die zich niet laten vangen in een lesboek. In het vak van de vloerlegger, of hij werkt met textiele vloerbedekking, tegels, parket of gietvloeren, bepaalt het specialisme de specifieke kennis, maar de houding en de betrokkenheid maken het verschil.

Wanneer ik kijk naar de ambachtslieden, onderscheid ik min of meer twee heldere groepen. De eerste groep: vakmensen die met plezier en passie werken. Hun ervaring kan uiteenlopen van beginner tot ervaren rot, maar wat hen kenmerkt is een open houding, bereidheid tot leren, nieuwsgierigheid, respect voor het vak en voor de materie. Of je nu tegelzetter bent of specialist in gietvloeren, het niveau is op zichzelf niet de kern van mijn waardering: de houding is dat wel.

De tweede groep bestaat uit diegenen die primair gericht zijn op geld. Die niet bereid zijn zich te verbeteren, die weinig respect tonen voor het vak of voor collega's, die de tijd nemen voor anderen, dat ontbreekt. In hen zie ik weinig van de toekomst die ik voor ogen heb. Mijn energie richt zich bewust op de eerste groep. Niet uit een voorkeur voor luxe of status, maar uit overtuiging: kennis en kunde zijn waardevol wanneer ze gedragen worden door respect en betrokkenheid.

Daarom geef ik geen reguliere trainingen zoals velen dat doen. Wanneer ik voor een groep sta, verwacht ik volledige aandacht. Niet uit ijdelheid, maar uit respect voor het vak, voor de tijd en kennis die gedeeld worden. Mijn energie neemt sterk af als dat respect ontbreekt. Dat is geen zwakte maar onderdeel van mijn karakter, waarvan ik me bewust ben en waaraan ik werk, net zoals ik van een ander verlang dat hij of zij blijft ontwikkelen.

Mijn motivatie blijft onveranderd: ik wil bijdragen aan vakmanschap in deze branche. Ik wil mijn passie voor vloeren overdragen aan degenen die ervoor openstaan, aan zij die willen groeien, die willen meekijken, die willen begrijpen. Voor hen is er geen grens aan ontwikkeling; zij ontdekken dat elk project, elke vloer, elke situatie nieuw is, met eigen eisen.

De toekomst van ons vak vraagt om betrokkenheid, nieuwsgierigheid, respect. Laten we daar samen aan blijven bouwen.

Waarom deze hoop?

Onze vloeren branche mag dan materieel lijken, maar de kern is menselijk. Het gaat om kennis, kunde en houding. Je kunt de beste vloerbedekking kiezen, de juiste lijm, de juiste plint en toch gaat

het mis. Want zelfs de beste materialen vragen een vakman of vakvrouw die begrijpt hoe het geheel werkt, maar ook de bereidheid heeft steeds opnieuw te leren.

Opleidingen en trainingen geven de basis. Ze bieden het handvat, de theorie, de methodiek. Maar zodra je de werkplek betreedt, begint het echte werk: meten, beoordelen, analyseren, anticiperen, corrigeren. In mijn rol als deskundige zie ik veel gevallen van vloeren die klachten geven, geschillen die ontstaan, niet omdat de materialen per se slecht zijn, maar omdat het samenspel van omstandigheden, uitvoering, onderhoud én betrokkenheid niet goed is geweest.

Ik merk dat wanneer het misgaat, vaak niet de kennis de oorzaak is, maar de houding. Misschien was de uitvoerder ervaren, misschien goed opgeleid, maar ontbrak de alertheid, de betrokkenheid, het respect voor de klassieke details of het inzicht in de veranderende omstandigheden? In die gevallen is mijn conclusie helder: vakmanschap is méér dan kennis + handwerk. Het is kennis $\times$ houding.

De noodzaak van een professionele houding

We leven in een tijd waarin vakmanschap onder druk staat. Kosten, planning, druk op tijd – het kan de neiging wekken om zaken te versnellen, shortcuts te nemen, resultaten op te leveren zonder voldoende aandacht voor detail. In zo'n klimaat verliest vakmanschap terrein, terwijl juist dan de behoefte eraan toeneemt.

Stel: een aannemer vraagt om een gietvloer in een bedrijfshal. De opdrachtgever verwacht een strak, duurzaam resultaat. De gekozen materialen zijn goed. Maar zodra de uitvoerder besluit “het kan wel even zo” omdat de tijd dringt, beginnen de scheuren, de ongelijkmatige werking, de teleurstelling. Dan blijkt dat kennis alleen niet voldoende was, de uitvoerder had moeten reageren, had moeten waarschuwen, had moeten terugkomen op de planning.

Voor de vakman die met plezier werkt, is dit geen uitzondering maar de norm. Hij of zij kijkt verder dan het eindresultaat, begrijpt de samenhang, is kritisch, geeft aan als iets niet klopt, past zich aan, werkt nauwkeurig. Die houding staat los van ervaring, een jonge vakman met juiste mentaliteit kan hetzelfde niveau van respect verdienen als een veteraan. Omdat vakmanschap een mindset is.

Waarom reguliere trainingen niet voor mij werken

Volgens velen is het geven van trainingen een logische stap: je weet, je bent ervaren, je deelt. Ik begrijp die gedachte. Maar ik kies er bewust anders voor. Waarom?

Ten eerste: wanneer ik voor een groep sta, gaat het niet om routine of formaliteit. Het gaat om verbinding, uitwisseling, aandacht. Ik wil dat de deelnemers aanwezig zijn, gefocust, betrokken, niet mentaal al drie stappen verder of fysiek afgeleid. Wanneer dat respect ontbreekt, voel ik mijn energie teruglopen. Dat beïnvloedt de kwaliteit van het moment en dus van de training.

Ten tweede: ik geloof dat kennis alleen waarde heeft wanneer die wordt omarmd. Wanneer de deelnemers zeggen: “Prima, ik neem het mee” maar vervolgens alles blijft zoals het was, dan is de

investering beperkt. Mijn focus ligt op de mensen die willen veranderen, die willen groeien. Ik investeer liever in minder mensen, maar wél die met de juiste houding.

Ten derde: mijn tijd is kostbaar, net zoals die van de deelnemers. Ik geloof dat de combinatie van deskundigheid plus bereidheid tot actie dé motor is van echte vooruitgang. Zonder die bereidheid blijft training slechts een formaliteit, geen transformatie.

Mijn inzet voor vakmanschap

Als onafhankelijk deskundige in vloeren zie ik dagelijks de gevolgen van uitvoering die niet aansluit bij de theorie, of bij de realiteit. Mijn bedrijven, in advisering, distributie en ontwikkeling, geven toegang tot kennis, technologie en data. Maar technologie is slechts een hulpmiddel. De mens, de vakman of vakvrouw, is de spil.

Via mijn distributie van vochtmeters en dataloggers, via de ontwikkeling van dataloggers zoals de Hmbox, Fidbox en Easylogger, en via het onafhankelijke inspectiewerk, werk ik aan één groter doel: het verstevigen van het vloeren vak. Want als onze vloeren branche wil blijven groeien, vertrouwen wil wekken bij opdrachtgevers en kwaliteit wil leveren, moeten we investeren in mensen, houding en kennis.

Ik wil niet alleen klachten oplossen, ik wil voorkomen dat klachten ontstaan. Ik wil niet alleen meten, ik wil inzicht geven. Ik wil niet alleen leveren, ik wil samen ontwikkelen. Want iedereen die werkt met vloeren weet: geen enkele situatie is precies zoals de vorige. Elk project vraagt opnieuw aandacht, analyse, overleg.

Daarom roep ik jou op, collega vakman, partner in de keten, opdrachtgever, om betrokken te zijn. Om nieuwsgierig te zijn. Om respect te tonen: voor het vak, voor de persoon naast wie je werkt, voor de ander die materialen aanreikt, voor de omstandigheden die invloed hebben.

De toekomst van ons vak

Wat staat er op het spel? In de komende jaren zal de branche geconfronteerd worden met meer eisen: duurzaamheid, aftrap van circulariteit, klimaatadaptatie, technologische mogelijkheden, maar ook veranderende klant verwachtingen. De opdrachtgever wil niet alleen dat het goed gelegd is, hij wil dat het meegaat, dat het presteert, dat het functioneert in de praktijk, dat onderhoud mogelijk is.

In die context is vakmanschap geen luxe maar noodzaak. Wie blijft hangen in “zoals we het altijd deden” loopt achter. Wie gericht is op geld in plaats van op kwaliteit, bouwt aan instabiliteit. Wie bereid is te leren, te innoveren, samen te denken, bouwt aan de toekomst.

Misschien denkt je: “Is dit niet zwaar, ambitieus?” Ja, het is ambitieus. Maar laten we eerlijk zijn: als het eenvoudig zou zijn, dan was het allang standaard. Het vraagt tijd, aandacht, investering, mentaliteit. En daar is niets mis mee. Want in elke fase waarin u kiest voor betrokkenheid, nieuwsgierigheid en respect, investeert u niet alleen in één vloer, niet alleen in één opdracht, maar in uw positie, in uw vak en in het vertrouwen dat opdrachtgevers in ons leggen.

Praktische stappen die we samen kunnen zetten

Om de toekomst waar te maken, stelt ik enkele praktische benaderingen voor:

1. Blijf leren – Niet alleen via theorie, maar door te reflecteren op elk project: wat ging goed, wat ging minder, waarom? Zie elke vloer als case, niet als routine.
2. Werk samen – Onderling, maar ook met toeleveranciers, opdrachtgevers, deskundigen. Open dialoog voorkomt misverstanden, versterkt kennis en houding.
3. Wees nieuwsgierig – Vraag door, stel 'waarom', verken materialen en methoden, krijg inzicht in de achtergrond van keuzes. Dat maakt van uitvoerder een specialist met visie.
4. Toon respect – Voor het vak, voor de ander, voor tijd en middelen. Respect is geen zwakte, het is kracht. Het creëert vertrouwen en daarmee kwaliteit.
5. Kies kwaliteit boven gemak – Soms betekent dat iets kost meer tijd, meer overleg of meer motivatie. Maar op de lange termijn betaalt dat zich uit in stabiliteit en reputatie.
6. Gebruik tools verstandig – Technologie zoals dataloggers of vochtmeters helpen, maar zijn geen vervanging van vakmanschap. De mens maakt het verschil.
7. Communiceer helder – Naar opdrachtgevers, naar teamgenoten, naar leveranciers. Maak verwachtingen expliciet, bespreek risico's, werk gezamenlijk aan oplossingen.
8. Kijk vooruit – Houd ontwikkelingen in de branche in de gaten: nieuwe materialen, nieuwe regelgeving, nieuwe klantwensen. Wie vooruit kijkt, is voorbereid.

Reflectie op mijn rol

Ik ben actief in meerdere bedrijven binnen de vloeren branche: als onafhankelijk deskundige in geschillen en klachten, als distributeur van meet- en datalog technologie en als ontwikkelaar van technische tools. Dat betekent voor mij: ik ben altijd in de praktijk, altijd in gesprek, altijd in ontwikkeling. Ik zie het niet als taak, maar als missie.

Mijn rol vereist energie, betrokkenheid, aandacht. Het vereist dat ik blijf investeren in mezelf, in kennis, in houding en in vaardigheden. Want waarom zou ik iemand anders vragen om iets anders te doen dan ik zelf doe? Ik wil zichtbaar zijn in het werk, herkenbaar in de aanpak, geloofwaardig in de boodschap. Alleen dan kan ik effectief bijdragen aan de groei van vakmanschap.

Het is mijn keuze om niet de route te volgen die veel aanbieders kiezen: reguliere trainingen, oppervlakkige cursussen, generieke sessies. Ik wil geen massa's vullen zonder verbinding. Ik zoek kwaliteit, maatwerk en resultaat. Ik wil tijd besteden aan zij die willen groeien, die willen meedenken, die willen investeren. Dat betekent dat ik keuzes maak. En dat is goed zo.

Een oproep aan jou

Aan jou, vakman of vakvrouw: kies voor betrokkenheid. Laat routine jou niet leiden, maar nieuwsgierigheid. Laat het eindresultaat niet het doel zijn, maar het vertrekpunt van de volgende verbetering. Laat respect niet ontbreken: voor het vak, voor de collega en voor de opdrachtgever.

Aan jou, opdrachtgever of keten partner: kies voor een partner die niet alleen “vloeren legt”, maar denkt, voelt en handelt vanuit vakmanschap. Vraag niet alleen naar prijs, maar naar houding. Vraag niet alleen naar ervaring, maar naar bereidheid tot leren en samen ontwikkelen.

Samen kunnen jullie bouwen aan een branche die staat voor kwaliteit. Een branche die zich niet laat definiëren door kosten, haast of gemak, maar door vakmanschap, betrouwbaarheid en vooruitgang. Een branche die toekomstbestendig is, niet alleen in materialen of methoden, maar in mensen.

Tot slot

De wereld verandert. Technologie biedt nieuwe mogelijkheden. Materialen worden geavanceerder, eisen worden hoger, de lat wordt hoger gelegd. Tegelijkertijd blijft vakmanschap tijdloos: aandacht voor detail, respect voor de materie, bereidheid tot leren. Wie dat begrijpt en leeft, is klaar voor de toekomst.

Ik geloof dat de vloer, het fundament van elke ruimte, symbool is voor hoe we werken: solide, verantwoordelijk, met aandacht voor het geheel. De vloer is zichtbaar, tastbaar, verbindend. Net zoals onze houding dat moet zijn: zichtbaar, betrouwbaar, verbindend.

Bouwen samen. Niet alleen vloeren, maar een branche. Niet alleen resultaten, maar reputatie. Niet alleen projecten, maar verbetering. Ik kijk uit naar de samenwerking met hen die willen bouwen. Naar hen die willen leren. Naar hen die willen groeien.

Zie de toekomst met open blik tegemoet. De vloer is gelegd. Het is aan jullie om hem stevig, stijlvol en duurzaam te maken.