

Arbeidsmarktverkenning ten behoefte van de Uurwerktechniek

Eindrapport voor het Meld- en
Expertisepunt Specialistisch
Vakmanschap en de Federatie
Goud en Zilver

Oktober 2022



beroepsonderwijs
bedrijfsleven
maakt werk van praktijkleren



Dit rapport is opgesteld door Rijnland Advies in opdracht van het Meld- en expertisepunt specialistisch vakmanschap van SBB. Nadere informatie is verkrijgbaar op rijnlandadvies.nl.

rijnland
advies

K. Hagens

k.hagens@rijnlandadvies.nl

S. Koopman

Postbus 35

7030 AA Wehl



Inhoud

Samenvatting	5
1 Inleiding	12
1.1 Achtergrond	12
1.2 Werkwijze	12
1.3 Respons en statistische betrouwbaarheid	13
1.4 Dit rapport	13
2 Profiel van de bedrijven en de ondernemers	14
2.1 Profiel van de bedrijven	14
2.2 Profiel van de ondernemers	16
3 Werkgelegenheidsaspecten	18
3.1 De werkgelegenheid	18
3.2 Profiel van de werknemers	19
3.3 In- uit- en doorstroom van personeel	20
3.4 Stagiaires in het bedrijf	25
3.5 Arbeidsmarktperspectieven in de uurwerktechniek	26
4 Omzet	31
5 Ontwikkelingen en trends in het vakgebied	33
5.1 E-commerce	33
5.2 Personalisering	34
5.3 Transparante informatievoorziening	34
5.4 Herwaardering van het ambacht	35
5.5 Ketensamenwerking	36
5.6 Vergrijzing	37
5.7 Economische ontwikkeling	37
5.8 Andere trends	38
6 Vakopleidingen	39
6.1 Ervaring van de bedrijven met de vakopleidingen	39
6.2 Het oordeel van de bedrijven over de vakopleidingen	40



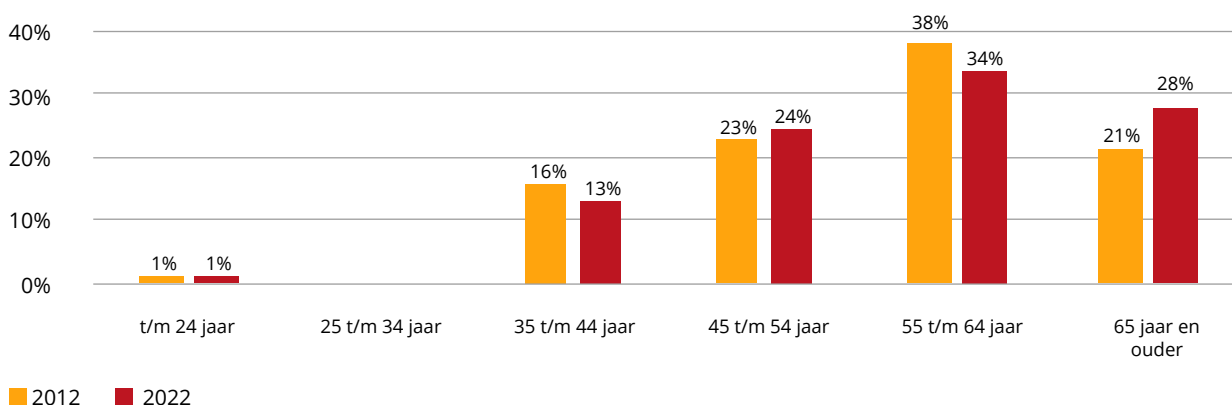
7	Bedrijfsmatige ontwikkelingen	43
8	Visie van deskundigen op de opleidingen	47
8.1	Worden de juiste taken behandeld in de opleidingen	47
8.2	Worden de juiste kennis en vaardigheden behandeld in de opleidingen	47
8.3	De begeleiding van de student in het leerbedrijf door de school	48
8.4	De samenwerking tussen de praktijkopleider van het leerbedrijf en de school	49
8.5	Is de praktijkopleider voldoende toegerust voor het uitvoeren van de begeleiding?	49
8.6	Zijn er zaken die gemist worden	49
8.7	Kwaliteit van de gediplomeerden en hun verdere ontwikkeling	50
8.8	Trends op de arbeidsmarkt	50
9	Overige opmerkingen van bedrijven	53
Bijlage 1	Toelichting van bedrijven bij aspecten die men als problematisch ervaart	54
Bijlage 2	Toelichting van bedrijven bij leveringsweigering van onderdelen	59
Bijlage 3	De mening van de bedrijven over de ontwikkelingen	63

Samenvatting

Profiel van de bedrijven en de werknemers

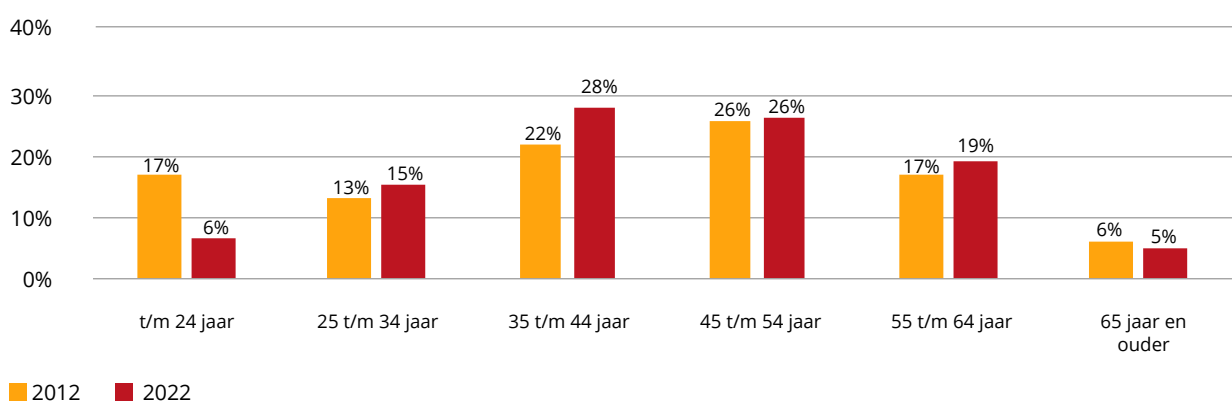
In de afgelopen 10 jaar is het aantal bedrijven licht gedaald, van 328 naar 314 bedrijven. De leeftijd van de ondernemers in de branche is relatief hoog. 62% van de ondernemers is 55 jaar of ouder. Dat is iets meer dan in 2012, toen 59% ouder was dan 55 jaar.

Figuur 1 **Leeftijd ondernemers**



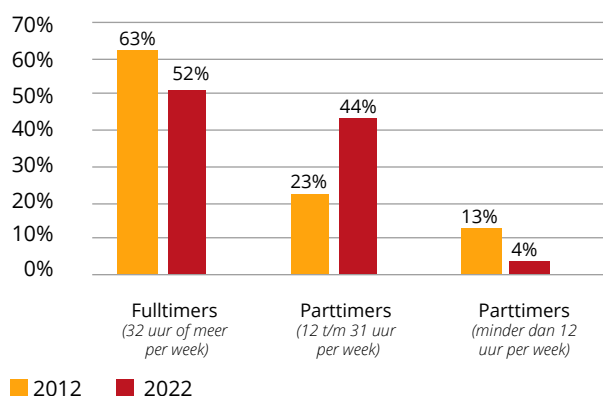
De werknemerspopulatie heeft een jongere leeftijdsopbouw. De meerderheid (75%) van de werknemers is jonger dan 55 jaar.

Figuur 2 **Leeftijd werknemers**

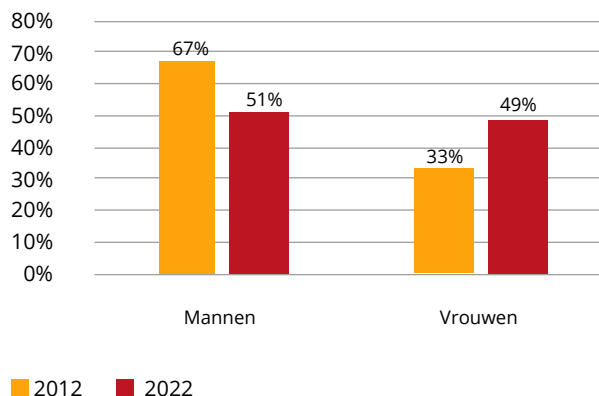


Het aandeel parttime werkende werknemers is sinds 2012 gestegen van 36% naar 48%. Het aandeel vrouwen onder de werknemers is in de afgelopen 10 jaar gegroeid van 33% naar 49%.

Figuur 3 Omvang dienstverband



Figuur 4 Geslacht



De meeste ondernemers hebben een mbo-vakopleiding (44%) of een hbo-opleiding afgerond (22%). Van de werknemers heeft 50% een mbo-opleiding op het gebied van uurwerktechniek afgerond (De Vakschool in Schoonhoven). 38% van de werknemers heeft een ander mbo-diploma en 12% heeft een hbo-opleiding afgerond.

Werkgelegenheidsaspecten

Het gemiddeld aantal werkzame personen per bedrijf (inclusief de ondernemer) steeg van 1,72 in 2012 naar 2,28 in 2022. Het gemiddeld aantal fte per bedrijf steeg van 1,31 fte (inclusief de ondernemer) in 2012 naar 1,85 fte in 2022. De branche biedt daardoor in 2022 werk aan meer mensen dan in 2012 (580 fte versus 427 fte).

De meest voorkomende functies onder de werknemers op het gebied van uurwerktechniek zijn Allround uurwerkhersteller en Uurwerkhersteller kleinwerk.

Uitstroom van medewerkers

Bij een kwart van de bedrijven is personeel vertrokken in de afgelopen 10 jaar. In de afgelopen 3 jaar had 13% van de bedrijven uitstroom van personeel. Bij de grootwerk-specialisten is geen personeel vertrokken.

Tabel 1 Is er personeel vertrokken uit het bedrijf in de afgelopen 10 jaar en de afgelopen 3 jaar

Is er personeel vertrokken	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
In de afgelopen 10 jaar	27%	0%	21%	33%	27%
In de afgelopen 3 jaar	23%	0%	7%	17%	13%



In de afgelopen 3 jaar vertrokken er 40 medewerkers bij de bedrijven in de steekproef.

Tabel 2 Aantal vertrokken medewerkers in de afgelopen 3 jaar

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aantal vertrokken personen afgelopen 3 jaar	30	0	2	8	40
Totaal medewerkers 2022	97	1	6	21	125
Labourturnover* afgelopen 3 jaar t.o.v. 2022	0,31	0,00	0,33	0,38	0,32

*Het aantal vertrokken werknemers in procenten van het aantal werknemers in 2022.

De vertrokken medewerkers waren hoofdzakelijk Allround uurwerkhersteller en Uurwerkhersteller kleinwerk. De meeste medewerkers die uit de bedrijven in de steekproef zijn vertrokken, zijn buiten de uurwerkbranche gaan werken(21). Een deel (7) begon een eigen onderneming in de uurwerkbranche.

Instroom van medewerkers

In ruim een vijfde van de bedrijven is in de afgelopen 10 jaar personeel aangenomen. 13% van de bedrijven nam in de afgelopen 3 jaar personeel aan. Bij de grootwerkspecialisten is in de afgelopen 10 jaar geen personeel aangenomen.

Tabel 3 Is er personeel aangenomen in het bedrijf in de afgelopen 10 jaar en de afgelopen 3 jaar

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
In de afgelopen 10 jaar	32%		14%	50%	21%
In de afgelopen 3 jaar	25%		3%	17%	13%

Bij de bedrijven in de netto steekproef werden in de afgelopen 3 jaar 37 medewerkers aangenomen, terwijl er 40 vertrokken. Ten opzichte van het aantal medewerkers in 2022 bedraagt de instroomcoëfficiënt 0,30. Bij de Grootwerkspecialisten is de instroom 0.

Tabel 4 Aantal aangenomen medewerkers in de afgelopen 3 jaar

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aantal aangenomen personen	28	0	1	8	37
Aantal medewerkers in 2022	97	1	6	21	125
Aandeel instroom t.o.v. 2022	0,29	0,00	0,17	0,38	0,30

Iets meer dan een derde van de instromers heeft een opleiding of cursus uurwerktechniek van de Vakschool gevolgd. De instromers werkten hoofdzakelijk in de functies Uurwerkhersteller kleinwerk, Allround uurwerkhersteller en Goud- en zilversmid. Dit resultaat strookt niet met het feit dat het gemiddeld aantal personen per bedrijf is toegenomen.

Vacatures

Op het moment van onderzoek staan er 8 vacatures open bij de bedrijven in de netto steekproef, waarvan 7 bij kleinwerkspecialisten en 1 bij bedrijven in de categorie overig. Er staan vacatures open voor verschillende functies, Uurwerkhersteller kleinwerk komt verschillende keren voor. De bedrijven die vacatures hebben geven aan dat het bij veel vacatures 1 tot 3 maanden of langer (3 tot 6 maanden) duurt om deze vervuld te krijgen.

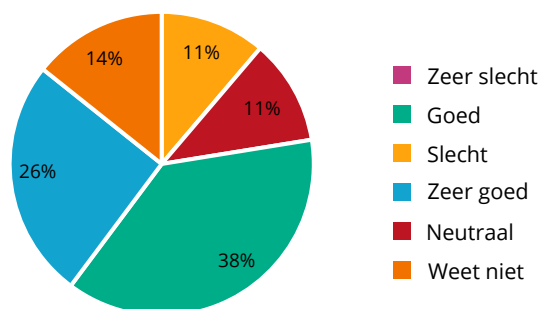
Stagiaires

16% van de bedrijven had het afgelopen jaar een of meer mbo-stagiaires van de Vakschool Schoonhoven in het bedrijf. Ruim een vijfde (22%) van alle bedrijven wil in de toekomst stageplekken beschikbaar stellen aan studenten van de Vakschool.

Perspectieven op de arbeidsmarkt

64% van de bedrijven typeert de kans op werk voor gediplomeerden van de Vakschool in de aankomende twee jaar als goed of zeer goed. De kans op werk over 3 tot 5 jaar wordt grofweg even gunstig ingeschat.

Figuur 5 Kans op werk gediplomeerden Vakschool binnen nu en 2 jaar



Als bedrijven een pasgediplomeerde student aannemen, wordt deze vaak aangenomen voor de functie Aankomend uurwerkhersteller. In een klein deel van de bedrijven (11%) zijn er doorstroommogelijkheden voor medewerkers binnen het bedrijf.

Omzet

De gemiddelde omzet per bedrijf ligt in 2021 met name in de Kleinwerkbedrijven aanmerkelijk hoger dan in 2011. Als we een vergelijking maken tussen de mediaan¹ in 2021 en 2011, zien we voor 2021 iets hogere of gelijke waarden dan in 2011.

Tabel 5 Vergelijking omzetniveau 2021 – 2011

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Gemiddeld 2011	€ 76.911	€ 31.818	€ 79.167	Niet bekend*	Niet bekend*
Gemiddeld 2021	€ 221.618	€ 38.848	€ 80.600	€ 90.000	€ 280.786
Mediaan 2011**	€ 40.000	€ 30.000	€ 50.000	Niet bekend*	Niet bekend*
Mediaan 2021	€ 60.500	€ 36.700	€ 50.000	€ 90.000	€ 60.000

* Het onderzoek uit 2012 geeft geen informatie over de omzet in de categorie "Overig" en over de omzet voor de totale branche.

** De mediaan is de middelste waarde uit de onderzoeksresultaten. Als de scores van alle respondent worden gerangschikt van klein naar groot is de mediaan de middelste waarde.

De omzetstijging duidt er, net als het toegenomen aantal werkzame personen per bedrijf op, dat er een lichte schaalvergroting plaats heeft gevonden binnen de bedrijvenpopulatie.

In de helft van de bedrijven (47%) nam de omzet in 2019 toe ten opzichte van 2018. In een derde van de bedrijven (31%) bleef de omzet gelijk. Bij 11% van de bedrijven nam de omzet af.

Bij ruim een derde van de bedrijven (36%) was de omzet in 2021 groter dan in 2019. Bij nog eens een derde (30%) bleef de omzet gelijk ten opzichte van 2019. Bij een kwart (24%) was de omzet in 2021 kleiner dan in 2019.

1 De mediaan is de middelste waarde van een groep getallen die gerangschikt wordt volgens grootte. Het is het getal dat exact in het midden ligt zodat 50% van de gerangschikte getallen boven 50% ligt en 50% onder de mediaan.

Tabel 6 **Is de totale omzet in 2021 ten opzichte van 2019 toegenomen, gelijk gebleven, of afgenomen?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Toegenomen	39%	32%	28%	67%	36%
Gelijk gebleven	27%	32%	34%	17%	30%
Afgenomen	30%	21%	21%	17%	24%
Weet niet/wil ik niet zeggen	5%	16%	17%		10%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Op basis van de bovenstaande resultaten kan worden geconcludeerd dat Corona wellicht de omzetgroei die bestond enigszins heeft afgeremd.

Trends in het vakgebied

De meest herkenbare trends zijn de personalisering van producten en de toegenomen vraag als gevolg van de economische ontwikkeling.

Tabel 7

Trend	Herkenbaar (enigszins of zeer)	Moet worden opgenomen in vakopleidingen
Personalisering	86%	52%
Economische ontwikkeling	84%	41%
Transparante informatie	74%	50%
Herwaardering voor het ambacht	72%	46%
Vergrijzing	70%	33%
E-commerce	60%	41%
Ketensamenwerking	36%	11%

De vakopleidingen

Bijna een derde van de bedrijven (31%) heeft in de afgelopen jaren stagiaires van de Vakschool in het bedrijf gehad. 43% van de bedrijven vindt dat de leerlingen in de vakopleiding de juiste taken leren. 36% vindt de gediplomeerde leerlingen van de Vakschool goed inzetbaar. 41% vindt de leerlingen goed inzetbaar, maar mist nog wel wat.

Tabel 8 **Het oordeel van de bedrijven over de vakopleidingen**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Vindt dat de juiste taken worden geleerd.	56%		22%	33%	43%
De gediplomeerde leerlingen zijn goed inzetbaar.	36%	26%	48%		36%
De gediplomeerde leerlingen zijn inzetbaar, maar ik mis nog wel wat.	41%	53%	28%	67%	41%



Welke taken mist men in de opleiding

De deskundigen die taken missen in de opleiding, noemen daarbij met name de volgende taken:

- Het zoeken en bestellen van onderdelen. Doordat onderdelen steeds lastiger te krijgen zijn, moet de uurwerktechnicus de weg kennen in het (online) netwerk en hier onderdelen kunnen bestellen.
- Verschillende deskundigen missen in de opleiding het zelf maken van onderdelen. 3D tekenen met CAD-programma's is hierbij van belang, dit hoort ook in de opleiding.

Welke kennis/vaardigheden mist men in de opleiding

Een aantal deskundigen mist de onderstaande elementen in de opleidingen.

- Ondernemersvaardigheden. Met name voor mensen in het grootwerk zijn ondernemersvaardigheden van belang, omdat zij normaal gesproken al vrij snel na het afronden van de opleiding een eigen bedrijf moeten starten. Banen in loondienst zijn in het grootwerk immers schaars.
- Verschillende deskundigen vinden dat de beeldvorming over het vak tijdens de opleiding aangepast moet worden:
 - De realiteit van het vak: je moet veel repareren, targets halen en kwaliteitsdoelen halen;
 - De beroepsmogelijkheden moeten goed in beeld worden gebracht;
 - Ook de aantrekkelijke kant van het werk, bijvoorbeeld de mogelijkheid om in het buitenland te gaan werken.
- Geschiedenis, stijlleur. De vakman moet weten waaraan hij werkt en waar het uurwerk vandaan komt. Hierover moet hij de klant kunnen informeren, klanten vragen hiernaar.

Knelpunten: certificering door de grote merken

Het onderwerp dat de ondernemers het meest als een knelpunt ervaren is het weigeren van het leveren van onderdelen door de grote horlogemerken.

Tabel 9 **Selectieve distributie (leveringsweigering van horloge-onderdelen)**

		Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	Totaal
Nu	klein probleem	55%	16%	28%		36%
	groot probleem	32%	16%	34%	17%	29%
Verwachting voor de toekomst	klein probleem	27%		3%		13%
	groot probleem	59%	32%	55%	17%	50%

46% van de bedrijven is bereid om training te volgen om zich te certificeren en 43% is bereid om hier andere investeringen voor te doen.

Tabel 10 **Bereidheid om trainingen en investeringen te doen voor certificering**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Is bereid om training te volgen	50%	50%	33%	100%	46%
Is bereid om te investeren	47%	50%	28%	100%	43%



Verwachting van deskundigen ten aanzien van het effect van certificering op de werkgelegenheid

De deskundigen verwachten dat de werkgelegenheid in Nederland voor uurwerktechnici voor de komende jaren ruim voldoende blijft. Op de lange termijn (10 jaar) is moeilijk te voorspellen wat er zal gebeuren. Een deel van de deskundigen verwacht dat de werkgelegenheid op de lange termijn zal krimpen. Vakmensen die uurwerken willen maken of repareren zullen steeds meer gaan werken in Europese reparatiecentra of in (met name) Zwitserland, bij de uurwerkproducenten.

Toch denken de deskundigen over het algemeen dat de studenten van de Vakschool, indien zij zich willen ontwikkelen in het vak, een grote baan zekerheid hebben. Er is veel werk en doordat het aantal ondernemers langzaam krimpt blijft er voor de resterende vakmensen werk over. Dit geldt voor de klokkenmakers (grootwerk) nog meer dan voor de horlogereparateurs.



1 Inleiding

1.1 Achtergrond

Het Meld- en Expertisepunt Specialistisch Vakmanschap (M&E) van Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs en Bedrijfsleven (SBB) en de branchevereniging Federatie Goud en Zilver (FGZ) hebben Rijnland Advies opdracht gegeven een onderzoek uit te voeren naar de arbeidsmarkt voor de uurwerktechniek. Het onderzoek is mede mogelijk gemaakt door de Stichting Klein en Uniek Specialistisch Vakmanschap (KUSV). Het onderzoek moet een goed beeld geven van deze arbeidsmarkt en van de aansluiting van de vakopleidingen op de arbeidsmarkt. Deze opleidingen worden alleen aangeboden door de vakschool Schoonhoven. In schooljaar 2021-2022 werden twee opleidingen aangeboden:

- de BOL-opleiding Medewerker uurwerktechniek, niveau 3, in totaal 13 studenten;
- de BOL-opleiding Uurwerktechnicus, niveau 4, in totaal 30 studenten.

In het verleden voerde het Hoofdbedrijfschap Ambachten structuuronderzoeken uit. In 2012 heeft het toenmalige kenniscentrum SVGB opdracht gegeven aan onderzoeksbureau Ditmeijers' Research om het structuuronderzoek te herhalen. Deze onderzoeken waren vooral gericht op de bedrijven. In het huidige arbeidsmarktonderzoek zijn ook vragen opgenomen om een goed beeld te krijgen van de aansluiting van de opleiding op de arbeidsmarkt, omdat het rapport ook input gaat leveren voor de actualisatie van het kwalificatiedossier in 2023.

1.2 Werkwijze

Het onderzoek is uitgevoerd in een aantal stappen.

Stap 1. Opstellen van de vragenlijst

Rijnland Advies heeft een conceptvragenlijst opgesteld, die in een werksessie door M&E, SBB en FGZ verder is aangevuld. Op basis hiervan heeft Rijnland Advies de vragenlijst aangepast en online beschikbaar gesteld.

Stap 2. Voorbereiden van de dataverzameling

M&E heeft een adresbestand samengesteld van door SBB erkende leerbedrijven, leden van de branchevereniging Federatie Goud en Zilver en een KvK bestand. Deze bestanden zijn ontdebeld en aan Rijnland Advies beschikbaar gesteld. Dit bestand omvatte 403 bedrijven.

Stap 3. Online dataverzameling

Rijnland Advies heeft de bedrijven een uitnodiging gestuurd per e-mail. In de uitnodiging bevond zich een link, die toegang gaf tot de online vragenlijst. Daarmee kon het bedrijf de vragenlijst invullen en afronden. Het bedrijf kon de vragenlijst ook gedeeltelijk invullen, opslaan en op een ander moment afronden. In overleg met M&E en FGZ zijn door FGZ en Rijnland Advies op verschillende momenten reminders verstuurd. Uiteindelijk zijn, nadat de respons op de online vragenlijst was stilgevallen, aanvullend nog telefonische interviews uitgevoerd.

Stap 4. Diepte-interviews met 8 deskundigen

Rijnland Advies heeft telefonische diepte-interviews uitgevoerd met 6 deskundigen, waarin dieper werd ingegaan op de aansluiting tussen de opleidingen en de arbeidsmarkt, de herkenbaarheid van de trends en de wenselijkheid om deze op te nemen in het curriculum van de opleidingen.

Stap 5. Rapportage

Vervolgens heeft Rijnland Advies de data geanalyseerd en het voor u liggende conceptrapport opgeleverd. M&E en de FGZ zullen dit concept becommentariëren, waarna Rijnland Advies de opmerkingen zal verwerken en het eindrapport zal opleveren.



1.3 Respons en statistische betrouwbaarheid

In totaal zijn 403 bedrijven benaderd. Een overzicht van de veldwerkresultaten staat in onderstaand schema.

Tabel 11 **Overzicht van de respons**

Responsoverzicht	Aantal bedrijven
Benaderd	403
Bounces	13
Grotendeels maar niet geheel ingevuld	4
Completes	94
Buiten doelgroep (volgens het invullen van de lijst)	29
Buiten doelgroep (telefonisch geconstateerd)	29
Weigeringen	68
Niet deelgenomen	166

De respons bedroeg 98 ingevulde vragenlijsten; de vier niet geheel ingevulde vragenlijsten zijn in de analyse meegenomen. De gerealiseerde respons levert een maximale onnauwkeurigheidsmarge op van 8,6%. Dit geldt in de sociale wetenschappen als een relatief lage maar nog wel acceptabele statistische betrouwbaarheid.

96 van de 98 respondenten waren zelf de ondernemer in het bedrijf. In twee gevallen werd de vragenlijst ingevuld door een werknemer van het bedrijf.

1.4 Dit rapport

Het rapport is als volgt opgebouwd. Paragraaf 2 behandelt het profiel van de bedrijven en de werknemers. De werkgelegenheid wordt behandeld in paragraaf 3. Paragraaf 4 behandelt de onderzoeksresultaten met betrekking tot de omzet. Ontwikkelingen in de uurwerkbranche en het vakgebied worden beschreven in paragraaf 5. In paragraaf 6 worden de bekendheid van de ondernemers met de vakopleidingen en hun oordeel over de opleidingen beschreven. Paragraaf 7 gaat in op de bedrijfsmatige ontwikkelingen. Paragraaf 8 behandelt de visie van de deskundigen op de vakopleidingen en hun oordeel over de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt.

2 Profiel van de bedrijven en de ondernemers

2.1 Profiel van de bedrijven

Gelijk aan de rapportage van 2012 is de branche onderverdeeld in vier bedrijfstypen:

- de kleinwerkspecialist: meer dan 50% van de omzet komt voor rekening van kleinwerkreparatie;
- de grootwerkspecialist: meer dan 50% van de omzet bestaat uit grootwerkreparatie;
- de uurwerkhersteller, gemengd bedrijf: uurwerkreparatie en -restauratie maakt ten minste 50% procent van de omzet uit;
- de overige bedrijven: uurwerkreparatie is een nevenactiviteit en maakt tussen de 10 en 50 procent van de omzet uit.

Onder de deelnemende bedrijven ziet de verdeling naar bedrijfstype er als volgt uit.

Tabel 12 **De respons verdeeld naar bedrijfstype**

Bedrijfstype	Aantal bedrijven
Kleinwerkspecialist	44
Grootwerkspecialist	19
Uurwerkhersteller gemengd bedrijf	29
Overig	6
Totaal	98

De samenstelling van de respondenten in 2022 wijkt af van die in 2012. In 2022 zijn er meer kleinwerkspecialisten en gemengde bedrijven en minder grootwerkspecialisten en overige bedrijven onder de respondenten.

Tabel 13 **Vergelijking respons naar bedrijfstype 2012 - 2022**

Bedrijfstype	2012	2022
Kleinwerkspecialist	30,0%	44,9%
Grootwerkspecialist	30,6%	19,4%
Uurwerkherstellers, gemengd bedrijf	16,9%	29,6%
Subtotaal gespecialiseerd	77,5%	93,9%
Overig bedrijf	22,5%	6,1%

Onderstaand schema geeft de voorkomende bedrijfsactiviteiten weer binnen de bedrijven in de verschillende bedrijfstypen. De bedrijven in de categorie "overig" houden zich relatief vaak bezig met het vervaardigen en verkopen van uurwerken en reparatie van kleinwerk. Daarmee wijkt het profiel van de categorie "overig" aanmerkelijk af van het profiel in 2012, toen deze bedrijven zich met name bezig hielden met het repareren van kleinwerk en doorverkoop van uurwerken. De categorie "overig" werd in het rapport van 2012 behandeld als een aparte groep van niet in uurwerktechniek gespecialiseerde bedrijven. In 2022 lijkt dit niet meer aan de orde.

Tabel 14 **Bedrijfsactiviteiten per bedrijfstype**

Activiteiten	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Reparatie van kleinwerk, horloges	100%	42%	66%	50%	76%
Reparatie van grootwerk, klokken	34%	95%	97%		62%
Restauratie uurwerken groot en klein	30%	89%	90%	17%	58%
Verkoop van zelf vervaardigde uurwerken	7%	11%	14%	83%	14%
Het vervaardigen van uurwerken	2%	16%	14%	67%	12%
Doorverkoop van uurwerken	34%	26%	45%	33%	36%
Verkoop van zelf vervaardigd goud- en zilverwerk	14%	11%	7%		10%
Overige verkoop van sieraden	20%		10%	17%	13%
Overige verkopen	43%	21%	48%	33%	40%
Andere activiteiten (zie onder)	0%	6%	10%	17%	12%
	n=44	n=19	n=29	n=6	n=98

Andere activiteiten:

- Verkoop van plaat- en draadmaterialen, edelstenen, gereedschappen voor de horlogemaker en de goudsmid, alsmede vloeistoffen voor de horlogemakers
- Cursus en training
- Gaatjes prikken
- Goudsmid
- Haal- en brengservice
- Lezingen, ontwerpen van kunstklokken
- Service sieraden
- Taxaties en trouwringen
- Verkoop van horlogebanden
- Verkoop van kleingoed en varia
- Verkoop van onderdelen en gereedschappen
- Verkoop van onderdelen zoals banden en kast onderdelen

Aan de hand van de omvang van de beschikbare adresbestanden van de FGZ, SBB en de Kamer van Koophandel, en de resultaten van de online enquête (zie 1.3) kan het aantal op uurwerktechniek gespecialiseerde bedrijven in 2022 worden geschat op 314 ondernemingen.

Tabel 15 **Schatting bedrijven gespecialiseerde op uurwerktechniek bedrijven 2012 - 2022**

Bedrijfstype	2012	2022
Aantal bedrijven	328	314

Het aantal bedrijven is volgens deze schatting in de afgelopen 10 jaar dus licht afgenomen.

Alle bedrijven in het onderzoek geven aan dat het bedrijf bestaat uit één vestiging. Ruim de helft van de bedrijven (58%) oefent de werkzaamheden uit in een atelier in of bij het woonhuis van de ondernemer.

Tabel 16 **Waar is het bedrijf gevestigd**

Type vestigingslocatie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
In een atelier in het woonhuis	41%	63%	31%	17%	41%
In een atelier bij het woonhuis	11%	16%	31%		17%
In een atelier of winkel op een ander adres dan het woonhuis	34%	21%	31%	67%	33%
In een winkel met daarboven een woonhuis	7%		7%		5%
Anders (zie onder)	7%			17%	4%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Anders, namelijk:

- Bedrijfspand
- Bedrijventerrein
- Groothandel
- Winkel op ander adres, atelier horlogerie bij woonhuis

2.2 Profiel van de ondernemers

De ondernemer is naast ondernemer vaak ook Uurwerkhersteller/restaurator, Allround uurwerkhersteller, Uurwerkhersteller kleinwerk en Uurwerkhersteller grootwerk.

Tabel 17 **De functie van de ondernemer**

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ondernemer / uurwerkhersteller grootwerk	5%	26%	10%		10%
Ondernemer / uurwerkhersteller kleinwerk	41%		3%		19%
Ondernemer / allround uurwerkhersteller	23%	21%	28%		22%
Ondernemer / restaurator			10%		3%
Combinatie ondernemer/uurwerkhersteller en restaurator	9%	42%	38%		23%
Ondernemer/Juwelier	7%		7%		5%
Ondernemer/Goud- en zilversmid	5%	5%			3%
Overige functie	11%	5%	3%	100%	13%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Overige functies:

- Ceo van de holding
- Creëren van horloges
- Goudsmid
- Groothandel
- Het maken van zelfontworpen uurwerken. Voornamelijk astronomische klokken.
- Management
- Nog eigen winkel er naast
- Ondernemer
- Ondernemer/klantenservice en logistiek
- Ondernemer/uurwerkmaker we maken eigen horloges ons eigen merk
- Ondernemer/uurwerktechnicus (nieuw werk en onderhoud)
- Ondernemer/uurwerkhersteller kleinwerk en goudsmid

Meer dan de helft van ondernemers (62%) is 55 jaar of ouder. Deze leeftijdsgroep is in 2022 ongeveer even groot als in 2012 (destijds circa 59%). 14% van de ondernemers jonger dan 45 jaar.



Tabel 18 **De leeftijd van de ondernemer**

Leeftijdverdeling	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Jonger dan 25 jaar	2%				1%
25 t/m 34 jaar					
35 t/m 44 jaar	18%	11%	7%	17%	13%
45 t/m 54 jaar	25%	21%	24%	33%	24%
55 t/m 64 jaar	34%	32%	34%	33%	34%
65 jaar en ouder	20%	37%	34%	17%	28%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Een groot deel van de ondernemers (44%) heeft een mbo-opleiding specifiek voor de uurwerktechniek gevolgd. Ruim een vijfde van de ondernemers heeft een hbo-opleiding gevolgd.

Tabel 19 **Hoogste genoten opleiding van de ondernemer**

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
LBO, LTS, MAVO, MULO, VMBO	7%	11%	7%	17%	8%
MBO, MEAO, MTS	9%	5%	14%		9%
MBO Branchespecifiek/vakopleiding	41%	53%	45%	33%	44%
HAVO, VWO	11%	5%	10%		9%
HBO, HEAO, HTS	23%	21%	21%	33%	22%
Universiteit	7%	5%			4%
Anders			3%	17%	2%
Wil ik niet zeggen	2%				1%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Anders:

- HBO+
- School voor uurwerktechniek in Hoorn

3 Werkgelegenheidsaspecten

3.1 De werkgelegenheid

Bij de 98 bedrijven in de steekproef werken in totaal 223 personen, inclusief de ondernemers. De Kleinwerkspecialisten bieden de meeste werkgelegenheid (141 personen). In alle bedrijfstypen zijn de meeste bedrijven eenmansbedrijven, behalve in de categorie “overige bedrijven”. In het totale bestand is 74% van de bedrijven een eenmansbedrijf.

Tabel 20 **Aantal medewerkers inclusief de ondernemer bij de bedrijven in de steekproef**

Bedrijfstype	Aantal medewerkers totaal	Aantal medewerkers gemiddeld	Aantal eenmans-bedrijven	Aantal bedrijven
Kleinwerkspecialist	141	3,20	29	44
Grootwerkspecialist	20	1,05	18	18
Uurwerkherstellers, gemengd bedrijf	35	1,21	24	29
Overige bedrijven	27	4,50	2	6
Totaal	223	2,28	73	98

Het gemiddeld aantal werkzame personen per bedrijf (inclusief de ondernemer) bedraagt in 2022 2,28 personen. In 2012 was dit voor het totale bedrijvenbestand 1,72 en alleen voor gespecialiseerde bedrijven 1,65. Het aantal werkzame personen per bedrijf lijkt dus te zijn gestegen.

In de meeste bedrijfstypen bestaan in meerderheid uit eenmansbedrijven; de ondernemer werkt alleen. Een uitzondering is de categorie “overig”, waar de helft van de bedrijven 2 t/m 5 medewerkers heeft.

Tabel 21 **Personeelsomvang van de bedrijven**

Personeelsomvang	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Eenmansbedrijf	66%	95%	83%	33%	75%
Bedrijven met 1 medewerker in dienst	11%	5%	14%		10%
Bedrijven met 2 t/m 5 medewerkers in dienst	14%		3%	50%	10%
Bedrijven met 6 of meer medewerkers in dienst	9%			17%	5%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 22 **Aantal fte bij de bedrijven in de steekproef**

Bedrijfstype	fte incl. ondernemer	Gemiddeld per bedrijf
Kleinwerkspecialist	114,50	2,6023
Grootwerkspecialist	17,00	0,8947
Uurwerkherstellers, gemengd bedrijf	30,50	1,0517
Overig	19,10	3,1833
Totaal	181,10	1,8480

Gemiddeld waren er inclusief de ondernemer 1,85 fte per bedrijf. In 2012 was dit 1,31 fte. Op basis van de beschikbare gegevens kan het aantal fte in de totale bedrijvenpopulatie worden geschat op 580 fte. Dit betekent een stijging van 36% ten opzichte van 2012, toen het totaal werd geschat op 427 fte.

3.2 Profiel van de werknemers

De helft (50%) van de medewerkers in dienst van de bedrijven is 45 jaar of ouder.

Tabel 23 **Leeftijdverdeling van medewerkers in dienst van de bedrijven**

Leeftijdverdeling	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Jonger dan 25 jaar	4%	0%	0%	19%	6%
25 t/m 34 jaar	11%	0%	0%	38%	15%
35 t/m 44 jaar	32%	0%	17%	14%	28%
45 t/m 54 jaar	26%	100%	33%	24%	26%
55 t/m 64 jaar	22%	0%	50%	0%	19%
65 jaar en ouder	5%	0%	0%	5%	5%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

De helft van de werknemers heeft een fulltime dienstverband. Een klein deel (4%) heeft een dienstverband voor minder dan 12 uur per week.

Tabel 24 **Omvang van de dienstverbanden van werknemers**

Omvang dienstverband	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Fulltimers 32 uur of meer upw	51%	100%	33%	62%	52%
Parttimers 12 t/m 31 upw	47%	0%	50%	29%	44%
Parttimers minder dan 12 upw	2%	0%	17%	10%	4%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

De helft van de werknemers zijn mannen en de andere helft zijn vrouwen. Bij de bedrijven in de categorie "overig" zijn meer mannen dan vrouwen werkzaam (76% versus 24%). De verdeling naar geslacht is sinds 2012 aanmerkelijk meer gelijk geworden. In 2012 was circa twee derde van de werknemers man en een derde vrouw.

Tabel 25 **Verdeling werknemers naar geslacht**

Leeftijdverdeling	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
man	46%	0%	50%	76%	51%
vrouw	54%	100%	50%	24%	49%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

De meest voorkomende functies van medewerkers zijn Allround uurwerkhersteller, Goud- en zilversmid en Uurwerkhersteller kleinwerk. Een derde oefent overige functies uit. Welke functies dit zijn is in de enquête niet gevraagd. Dit beeld komt in grote lijnen overeen met de resultaten van 2012.

Tabel 26 **Funcities van medewerkers**

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aankomend uurwerkhersteller	1%	0%	0%	5%	2%
Uurwerkhersteller grootwerk	1%	0%	17%	0%	2%
Uurwerkhersteller kleinwerk	15%	0%	0%	5%	13%
Allround uurwerkhersteller	16%	0%	0%	62%	23%
Restaurator	0%	0%	0%	0%	0%
Combinatie uurwerkhersteller en restaurator	1%	0%	33%	0%	2%
Ondernemer/uurwerkhersteller grootwerk	0%	100%	0%	0%	1%
Ondernemer/uurwerkhersteller kleinwerk	3%	0%	0%	5%	3%
Ondernemer/allround uurwerkhersteller	0%	0%	0%	0%	0%
Ondernemer/restaurator	0%	0%	0%	0%	0%
Ondernemer/uurwerkhersteller/restaurator	0%	0%	0%	0%	0%
Juwelier	7%	0%	17%	0%	6%
Goud- en zilversmid	20%	0%	17%	0%	16%
Overige functies	35%	0%	17%	24%	32%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

De helft van de medewerkers (exclusief de ondernemers) heeft een mbo-diploma op het gebied van uurwerktechniek. Ruim een derde van de medewerkers (38%) heeft een ander mbo-diploma. Ruim 10% heeft een hbo-opleiding doorlopen.

Tabel 27 **Hoeveel van uw medewerkers hebben een MBO opleiding of een HBO opleiding afgerond? En hoeveel daarvan waren vakgericht?**

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aantal werknemers met mbo diploma op het gebied van uurwerktechniek	43%	100%	67%	76%	50%
Aantal werknemers met een ander mbo diploma	46%	0%	17%	10%	38%
Aantal werknemers met hbo diploma	10%	100%	17%	14%	12%

3.3 In-, door- en uitstroom van personeel

Uitstroom

In ruim een kwart van de bedrijven is in de afgelopen 10 jaar personeel vertrokken. Bij de grootwerk-specialisten is in de afgelopen 10 jaar geen personeel vertrokken.

Tabel 28 **Is er in de afgelopen 10 jaar personeel vertrokken uit het bedrijf**

Is er personeel vertrokken	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	27%		21%	33%	27%
Nee	73%	100%	79%	67%	73%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bij de bedrijven in de netto steekproef vertrokken in de afgelopen 10 jaar 62 medewerkers. Ten opzichte van het aantal medewerkers in 2022 bedraagt de labourturnover 0,5. Bij de Grootwerkspecialisten is de labourturnover 0. Bij de gemengde bedrijven zijn in de afgelopen 10 jaar naar verhouding meer medewerkers vertrokken dan bij de andere bedrijfstypen.



Tabel 29 Aantal vertrokken medewerkers in de afgelopen 10 jaar

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aantal vertrokken personen afgelopen 10 jaar	40	0	12	10	62
Totaal medewerkers 2022	97	1	6	21	125
Labourturnover afgelopen 10 jaar t.o.v. 2022*	0,41	0,00	2,00	0,48	0,50

* Het aantal vertrokken medewerkers in de afgelopen 10 jaar in procenten van het aantal medewerkers in 2022.

In een klein deel van de bedrijven (13%) is in de afgelopen 3 jaar personeel vertrokken. In de Kleinwerkbedrijven heeft iets groter deel uitstroom van personeel gehad; 23%.

Tabel 30 Is er in de afgelopen 3 jaar personeel vertrokken uit het bedrijf

Is er personeel vertrokken	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	23%		7%	17%	13%
Nee	77%	100%	93%	83%	87%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bij de bedrijven in de netto steekproef vertrokken in de afgelopen 3 jaar 40 medewerkers. Ten opzichte van het aantal medewerkers in 2022 bedraagt de labourturnover 0,32. Bij de Grootwerkspecialisten is de labourturnover 0.

Tabel 31 Aantal vertrokken medewerkers in de afgelopen 3 jaar

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aantal vertrokken personen afgelopen 3 jaar	30	0	2	8	40
Totaal medewerkers 2022	97	1	6	21	125
Labourturnover afgelopen 3 jaar t.o.v. 2022	0,31	0,00	0,33	0,38	0,32

Onder de vertrokken medewerkers bevonden zich met name Allround uurwerkherstellers, Uurwerkherstellers kleinwerk, Goud- en zilversmeden en Juweliers.

Tabel 32 In welke functies waren de medewerkers werkzaam die in de afgelopen 3 jaar zijn vertrokken

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aankomend uurwerkhersteller	1				1
Uurwerkhersteller grootwerk					0
Uurwerkhersteller kleinwerk	4				4
Allround uurwerkhersteller	4			8	12
Restaurator					0
Combinatie uurwerkhersteller en restaurator			1		1
Juwelier	3				3
Goud- en zilversmid	5				5
Overige functies	13		1		14
Totaal	30	0	2	8	40

De meeste vertrokken medewerkers zijn buiten de uurwerkbranche gaan werken.

Tabel 33 **De bestemming van de vertrokken medewerkers in de afgelopen 3 jaar**

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Bij ander uurwerkherstelbedrijf gaan werken	3				3
Binnen deze branche voor zichzelf gaan werken	3			4	7
Buiten deze branche gaan werken	17		2	4	23
Is gestopt met werken	4				4
Weet niet/onbekend	3				3
Totaal	30	0	2	8	40

Volgens de respondenten zijn de meest voorkomende redenen voor vertrek de volgende.

Tabel 34 **De meest genoemde redenen om te vertrekken**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Andere uitdaging	2				2
Beter salaris elders	2				2
Verhuisd naar andere regio	2				2
Ontslagen vanwege omzetverlies	1				1
Meer werkuren elders	1				1
Past niet in het bedrijf	1				1
Te veel reistijd en kosten reizen te hoog				1	1
Ziekte gezinslid	1				1
Contract niet verlengd wegens te weinig resultaten	1				1
Te weinig doorgroei mogelijkheden	1				1
Vindt taken niet meer passend	1				1
Wil iets anders	1				1
Zwangerschap	1				1
Geen ontplooiingsmogelijkheden	1				1
Pensioen	1				1
Weet niet	2		2		4

Instream van werknemers

In ruim een vijfde van de bedrijven is in de afgelopen 10 jaar personeel aangenomen. Bij de grootwerk-specialisten is in de afgelopen 10 jaar geen personeel aangenomen.

Tabel 35 **Is er in de afgelopen 10 jaar personeel aangenomen in het bedrijf**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	32%	0%	14%	50%	21%
Nee	68%	100%	86%	50%	79%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Drie bedrijven in het kleinwerk geven aan niet te weten hoeveel mensen er aangenomen zijn.

Bij de bedrijven die dit wel weten werden in de afgelopen 10 jaar 44 medewerkers aangenomen, terwijl er 62 medewerkers vertrokken. Dit zou kunnen betekenen dat er in deze periode meer mensen zijn vertrokken dan aangenomen.



De verhouding tussen de instroom in de afgelopen 10 jaar en het aantal medewerkers in 2022 bedraagt 0,35. Bij de Grootwerkspecialisten is de labourturnover 0. Bij de gemengde bedrijven en de overige bedrijven is de instroomcoëfficiënt groter dan gemiddeld.

Tabel 36 Aantal aangenomen medewerkers in de afgelopen 10 jaar

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aantal aangenomen personen	23	0	6	15	44
Aantal medewerkers in 2022	97	1	6	21	125
Aandeel instroom t.o.v. 2022	0,24	0,00	1,00	0,71	0,35

In een klein deel van de bedrijven (13%) is in de afgelopen 3 jaar personeel aangenomen. In de Kleinwerkbedrijven heeft iets groter deel personeel aangenomen; 25%.

Tabel 37 Is er in de afgelopen 3 jaar personeel aangenomen in het bedrijf

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	25%	0%	3%	17%	13%
Nee	75%	100%	97%	83%	87%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bij de bedrijven in de netto steekproef werden in de afgelopen 3 jaar 37 medewerkers aangenomen, terwijl er 40 vertrokken. Ten opzichte van het aantal medewerkers in 2022 bedraagt de instroomcoëfficiënt 0,30. Bij de Grootwerkspecialisten is de instroom 0.

Tabel 38 Aantal aangenomen medewerkers in de afgelopen 3 jaar

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aantal aangenomen personen	28	0	1	8	37
Aantal medewerkers in 2022	97	1	6	21	125
Aandeel instroom t.o.v. 2022	0,29	0,00	0,17	0,38	0,30

Onder de vertrokken medewerkers bevonden zich met name Allround uurwerkherstellers, Uurwerkherstellers kleinwerk, Goud- en zilversmeden en Juweliers.

Tabel 39 In welke functies zijn de medewerkers werkzaam die in de afgelopen 3 jaar zijn aangenomen

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aankomend uurwerkhersteller	2		0	1	3
Uurwerkhersteller grootwerk	1		0	0	1
Uurwerkhersteller kleinwerk	5		0	0	5
Allround uurwerkhersteller	1		0	6	7
Restaurator	0		0	0	0
Combinatie uurwerkhersteller en restaurator	0		0	0	0
Juwelier	2		0	0	2
Goud- en zilversmid	5		0	0	5
Overige functies	12		1	1	14
Totaal	28	0	1	8	37

De meeste vertrokken medewerkers zijn buiten de uurwerkbranche gaan werken.



Tabel 40 **De herkomst van de aangenomen medewerkers in de afgelopen 3 jaar**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Komt van vakschool Schoonhoven met diploma	10		0	4	14
Komt van vakschool Schoonhoven zonder diploma	1		0	0	1
Schoolverlater van een andere opleiding (met of zonder diploma)	1		0	0	1
Was al binnen de branche werkzaam	4		0	2	6
Was buiten de branche werkzaam	5		0	0	5
Herintreder	0		0	0	0
Overige werkzoekenden	2		0	2	4
Overig	5		1	0	6
Totaal	28	0	1	8	37

13 van de aangenomen personen in de afgelopen 3 jaar hadden een vakopleiding of cursus uurwerktechniek van de vakschool Schoonhoven gevolgd. Op een totaal van 37 aangenomen personen wil dit zeggen dat iets meer dan een derde van de instromers een opleiding of cursus uurwerktechniek van de Vakschool heeft gevolgd.

Tabel 41 **Aangenomen personen met een vakopleiding of cursus uurwerktechniek van de Vakschool Schoonhoven**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aantal aangenomen personen met mbo-vakopleiding uurwerktechniek of cursussen van Vakschool Schoonhoven	7	0	0	6	13

Vacatures op dit moment

Een klein deel van de bedrijven (7%) heeft op dit moment vacatures. Dat is iets meer dan in 2012, toen 2% van de bedrijven vacatures had.

Tabel 42 **Heeft u op dit moment vacatures in het bedrijf**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	14%			17%	7%
Nee	86%	100%	100%	83%	93%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Op het moment van onderzoek staan er 8 vacatures open bij de bedrijven in de netto steekproef, zeven bij Kleinwerkspecialisten en 1 bij bedrijven in de categorie overig.

Tabel 43 **Aantal vacatures op dit moment**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aantal vacatures op dit moment	7			1	8

Er staan vacatures open voor verschillende functies, Uurwerkhersteller kleinwerk komt verschillende keren voor.

Tabel 44 De functies waarvoor vacatures open staan

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aankomend uurwerkhersteller	1				1
Uurwerkhersteller grootwerk					0
Uurwerkhersteller kleinwerk	3				3
Allround uurwerkhersteller				1	1
Restaurator					0
Combinatie uurwerkhersteller en restaurator					0
Juwelier	1				1
Goud- en zilversmid	1				1
Overige functies	1				1
Totaal	7	0	0	1	8

De bedrijven die vacatures hebben geven aan dat het bij veel vacatures 1 tot 3 maanden of langer (1 tot 6 maanden) duurt om deze vervuld te krijgen.

Tabel 45 Hoe lang duurt het in uw bedrijf doorgaans om een vacature vervuld te krijgen?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Wij hebben nooit vacatures	64%	95%	76%	50%	72%
Minder dan 2 weken	2%			17%	2%
2 tot 4 weken	2%		3%		2%
1 t/m 3 maanden	16%			17%	8%
4 t/m 6 maanden	5%			17%	3%
Langer dan 6 maanden	2%				1%
Weet niet/wil niet zeggen	9%	5%	21%		11%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

3.4 Stagiaires in het bedrijf

16% van de bedrijven had het afgelopen jaar een of meer mbo-stagiaires van de Vakschool Schoonhoven in het bedrijf. Bij de bedrijven in het Kleinwerk en de categorie Overig had een iets groter deel stagiaires in het bedrijf (23% respectievelijk 33%).

Tabel 46 Zijn/waren er het afgelopen jaar stagiaires bij uw bedrijf in dienst van de mbo vakopleidingen uurwerktechniek op niveau 3 of 4 van de Vakschool Schoonhoven?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	23%		14%	33%	16%
Nee	77%	100%	86%	67%	84%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%



Van de bedrijven die in het afgelopen jaar geen stagiaires hadden heeft ruim een kwart (27%) in het verleden wel stagiaires gehad.

Tabel 47 Indien in het afgelopen jaar geen stagiaires: heeft u in het verleden wel stagiaires in dienst gehad?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	32%	5%	32%	50%	27%
Nee	68%	95%	68%	50%	73%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Aan alle bedrijven is gevraagd of men in de toekomst studenten van de mbo-vakopleidingen Medewerker Uurwerktechniek en/of Uurwerktechnicus van de vakschool Schoonhoven een stageplek wil geven in het bedrijf. Ruim een vijfde (22%) van de bedrijven wil in de toekomst stageplekken beschikbaar stellen.

Tabel 48 Wil men in de toekomst stageplekken beschikbaar stellen

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja, van plan om in toekomst stageplekken in te vullen	27%	11%	14%	67%	22%
Nee, niet van plan om in de toekomst stageplekken in te vullen	59%	53%	59%	17%	55%
Weet niet / wil niet zeggen	14%	37%	28%	17%	22%

3.5 Arbeidsmarktperspectieven in de uurwerktechniek

Aan de bedrijven is gevraagd: "Hoe schat u de kans op werk in voor studenten die op dit moment de mbo-vakopleidingen Medewerker uurwerktechniek op niveau 3 en Uurwerktechnicus op niveau 4 afronden aan de Vakschool in Schoonhoven binnen nu en twee jaar?".

Bijna twee derde van de bedrijven (64%) schat de kans op werk voor deze studenten in als goed of zeer goed.

Tabel 49 Inschatting kans op werk voor huidige studenten uurwerktechniek Vakschool Schoonhoven binnen nu en twee jaar

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Zeer slecht	0%	0%	0%	0%	0%
Slecht	14%	16%	7%		11%
Neutraal	9%	16%	14%		11%
Goed	36%	26%	48%	33%	38%
Zeer goed	32%	21%	10%	67%	26%
Weet niet	9%	21%	21%		14%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%



Tabel 50 Inschatting kans op werk voor huidige studenten uurwerktechniek Vakschool Schoonhoven over twee tot vijf jaar

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Zeer slecht	2%		3%		2%
Slecht	9%	11%	3%		7%
Neutraal	14%	16%	10%		12%
Goed	32%	32%	45%	33%	36%
Zeer goed	30%	21%	14%	67%	26%
Weet niet	14%	21%	24%		17%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Tevens is aan de bedrijven gevraagd: "Hoe schat u de kans op werk in voor mensen die branche erkende cursussen en trainingen van de Vakschool Schoonhoven op het terrein van de uurwerktechniek hebben afgerond binnen nu en twee jaar". Een substantieel deel (42%) van de bedrijven schat deze kansen in als neutraal, dat wil zeggen niet goed maar ook niet slecht. Een even groot deel van de bedrijven (41%) schat deze kansen in als goed of zeer goed.

Tabel 51 Inschatting kans op werk voor mensen met cursussen van Vakschool Schoonhoven binnen nu en twee jaar

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Zeer slecht	2%				1%
Slecht	18%	21%	14%		16%
Neutraal	32%	53%	59%		42%
Goed	36%	21%	24%	83%	33%
Zeer goed	11%	5%	3%	17%	8%
Weet niet	2%				1%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

De inschatting van de bedrijven van de kans op werk voor mensen met cursussen van de Vakschool Schoonhoven over twee tot vijf jaar is in grote lijnen gelijk aan de inschatting voor de komende twee jaar.

Tabel 52 Inschatting kans op werk voor mensen met cursussen van Vakschool Schoonhoven over twee tot vijf jaar

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Zeer slecht	5%		3%		3%
Slecht	14%	21%	10%		13%
Neutraal	36%	42%	59%		42%
Goed	36%	32%	21%	83%	34%
Zeer goed	9%	5%	7%	17%	8%
Weet niet	5%		3%		3%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%



Als bedrijven een pasgediplomeerde student aannemen, wordt deze vaak aangenomen voor de functie Aankomend uurwerkhersteller.

Tabel 53 Als u een pasgediplomeerde student aanneemt, in welke functie neemt u deze dan aan?
(meerdere antwoorden mogelijk)

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Aankomend uurwerkhersteller	25%	5%	21%	17%	19%
Uurwerkhersteller grootwerk	0%	5%	14%	0%	5%
Uurwerkhersteller kleinwerk	20%	0%	0%	0%	9%
Allround uurwerkhersteller	9%	0%	10%	0%	7%
Verkoper (b.v. in uurwerkspecialzaak)	9%	0%	3%	17%	6%
Anders (zie onder)	7%	11%	0%	33%	7%
Wij nemen nooit pasgediplomeerde studenten aan	43%	89%	52%	33%	54%

Anders, namelijk:

- Goudsmid
- Maken en afwerken van onderdelen
- Uurwerkmaker nieuwe uurwerken produceren
- Verkoper/verkoopster juwelier

In een klein deel van de bedrijven (11%) zijn er doorstroommogelijkheden.

Tabel 54 Zijn er doorstroom mogelijkheden binnen uw bedrijf?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	11%		7%	50%	11%
Nee	89%	100%	93%	50%	89%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bedrijven geven hierbij de volgende toelichting:

- Als ze goed zijn en ze willen, dan is het bedrijf over te nemen.
- Altijd, iemand met ambitie en kennis van zaken graag.
- Groeien met verantwoordelijkheden en zelfstandig opereren d.m.v. cursussen.
- Horizontaal (bijv. van afwerking naar fabricatie of CNC).
- Ik werk als zzp'er en inmiddels de afbouw kleinschalig ingezet, ik heb hier aan huis geen gelegenheid voor een medewerker. Het werk wat ik dit jaar heb afgestoten heb ik bij collega's onder kunnen brengen.
- Manager, het is de bedoeling dat we in de komende jaren het team sterk uitbreiden. De juiste kandidaat met de juiste vaardigheden zou ook t.z.t. mijn functie kunnen overnemen (ik word dit jaar 64 en wil tot mijn 70ste blijven werken, maar daarvoor wel al minder uren/dagen gaan werken).
- Reparaties verrichten.
- Trainingen intern en extern bij de verschillende merken.
- Van afwerking van de onderdelen naar montage en begeleidende functies. Tevens kan men doorgroeien naar atelierchef of chef van een bepaald horloge.
- Van beginnend uurwerkhersteller (de eenvoudige klusjes) naar het allroundwerk (van a tot z, van inboeken tot contact met de klant en alle reparaties overnemen, zodat ik mij kan richten op het goudsmiden).



Aan de bedrijven is gevraagd wat zij startende beroepsbeoefenaars in de branche uurwerktechniek zouden willen adviseren. De bedrijven geven hierop de volgende antwoorden:

- Adverteer in lokale krantjes of digitale media.
- Advies geven kan op zich geen kwaad, anderzijds is dit misschien ook iets wat bij een stageplaats thuis hoort.
- Advies zou zijn om zelfstandig te gaan beginnen, hoe kleinschalig dan ook. Niet te snel laten verleiden tot werken voor een grote importeur omdat de beroepsbeoefenaar zich/haarzelf daarmee te kort doet.
- Als die zijn vak verstaat, zeker wel.
- Als starter adviseer ik te certificeren voor merken die dat aanbieden zodat je voor speciale verkooppunten reparaties kan verrichten.
- Als thuiswerker beginnen.
- Als ze het leuk vinden!
- Begin bescheiden, investeer in jezelf en wat je verdient leg je opzij voor gereedschap. Maar vooral: geloof in jezelf!!!
- Begin rustig en klein, jezelf overschatten is de laatste trend. Stop met alles online te plaatsen en ga lekker werken. Telefoon uit, dan kun je lekker doorgaan, klanten zijn er altijd, het is aan de beginner wat die ermee doet.
- Blijf in de keuken van een ander kijken.
- Blijf niet te lang op één plek hangen, maar zorg voor een brede kennis en skills. Om zelfstandig ondernemer in deze sector te worden moet je bereid zijn veel tijd te investeren. Als ondernemer in de reparatiebranche moet je allround, goed én snel zijn.
- Doe eerst ervaring op bij een groot merk alvorens je voor jezelf gaat beginnen en zorg voor een goed netwerk met mede uurwerkmakers om zo aan onderdelen te kunnen komen.
- Doe ervaring op.
- Doe mij na.
- Doe ook mensenkennis op.
- Doe wat je doet, volledig goed en zorg dat ze tevreden zijn over je werk.
- Eerlijk te handelen en kwaliteit te leveren.
- Ga eerst een aantal jaren ergens in dienst om je kennis te vergaren. Minimaal 4 jaar.
- Ga eerst ervaring opdoen in een goede werkplaats met afwisselend werk.
- Ga in loondienst bij een reparatie atelier. Geen sores, geen administratie en kans om door te groeien.
- Ga van jezelf uit, mooi vak!
- Goed kijken voor welke klant je wil werken.
- Goed oriënteren en verdiepen in het vak. Het is niet allemaal Rolex wat voorbij komt!!
- Goede en lange periode stage lopen in een gemotiveerd bedrijf met veel verschillende disciplines.
- Heb veel geduld maar ook liefde voor het vak en leer je klant kennen zodat je weet dat hij zij goed kan omgaan met zijn gerepareerde klok of horloge.
- Hij/zij moet zich laten certificeren zodat ondersteuning van de merken gehandhaafd blijft.
- Je moet je vak leuk vinden en je moet mensen leuk vinden. Als je alleen Euro-tekens in je ogen hebt ga je het niet redden. Je moet dus een balans vinden tussen je vak en economie (financiën).
- Kies altijd voor allround.
- Laat je bijscholen in Zwitserland en richt je op het hogere segment mechanische horloges. Als parttime baan voor vrouwen is dit beroep ook heel geschikt, misschien hier meer aandacht op vestigen. Dit is mooi werk als je geen burn-out wilt oplopen door stress.
- Laat je goed informeren en bereid je heel goed voor. Houdt er rekening mee, dat je door tegenslagen en misschien gezondheidsredenen het niet als zelfstandig ondernemer vol kan houden tot je 67ste!
- Leer zo ver mogelijk door. En probeer bij een merk binnen te geraken. ga eerst een tijd in loondienst. Spaar geld voor eigen investeringen en specialiseer door bijscholing. Ga dan voor jezelf aan de slag. Zoek collega's om je heen voor samenwerking.
- Lid worden van het uurwerkherstellersforum. Daar is heel veel kennis en de bereidheid om mee te denken. Leg contact met een uurwerkmaker in de buurt. Je hoeft geen concurrent te zijn. het geld nog steeds. Kennis is macht, kennissen is machtiger.
- Nee, ik bouw zelf horloges, ik kan een 'reguliere' horlogemaker zeker niet beter informeren dan een andere 'reguliere' horlogemaker uit het vak, die weten er veel meer van.
- Ook ná de vakopleiding in Schoonhoven: blijf studeren en oefen nieuwe technieken.



- Oriënteer allround en probeer te ervaren voor welke competenties je natuurlijke aanleg hebt. Het zal niet makkelijk zijn maar het blijft een fantastisch uitdagend en afwisselend beroep.
- Positief denken en innovatief zijn. Goed kijken en vergelijk welke gereedschappen je aanschaft Sommige alternatieven voor Bergeon gereedschap werken net zo goed en zijn een stuk voordeliger.
- Probeer bij zo veel mogelijk collega's ervaring op te doen.
- Probeer je met je bedrijf te onderscheiden van collega's. Bijvoorbeeld door je vergaand te specialiseren in enkel horloges en/of klokken, zonder sieraden.
- Probeer zo veel mogelijk uren te maken, alleen door ervaring leer je. En zoek iemand die jou het vak kan leren en daar ook echt toe bereid is.
- Specialisatie.
- Specialiseer en voor een beter salaris; zoek een baan in het buitenland.
- Vakmanschap is het allerbelangrijkst. Daarnaast moet je aan je vindbaarheid werken en je klantrelaties.
- Vanuit een betaalde baan langzaam opstarten en een klantenkring bouwen.
- Vind een goede plek na de opleiding om een aantal jaar in de leer te gaan!
- Wees onderscheidend.
- Weet waar je aan begint en weet wat je moet berekenen als je als zelfstandiger aan het werk wil gaan. Er gaan hele grote investeringen in om, om een goede werkplaats in te richten en te bevoorraden met onderdelen. Het wordt steeds moeilijker om onderdelen te krijgen.
- Zo lang mogelijk in loondienst blijven werken en veel ervaring opdoen. Zelfstandig ondernemer zijn lijkt interessanter, maar dat is het niet!
- Zoek een allround bedrijf en laat je niet in een grote werkplaats heel eentonig werk aanpraten wat goed lijkt omdat het een mooi merk betreft, maar waar je niet veel kan leren omdat je anders slimmer wordt dan je chef.
- Zoek een ander vak, zolang de exclusieve merken geen onderdelen leveren kan je beter in de bouw gaan werken.
- Zoek samenwerking met een ervaren rot in het vak.
- Zonder veel discipline en doorzettingsvermogen niet.
- Zorg dat je het vak beheerst. Zorg dat je werk goed is, test dit uitvoerig. Klanten doen dit ook.....alleen zo bouw je een goede reputatie op en dan mag het ook best wat kosten.
- Zorg dat je het vak goed beheerst voordat je voor jezelf begint.

4 Omzet

Aan de bedrijven zijn vragen voorgelegd over de omzet. Een derde van de bedrijven (33%) heeft hierover informatie gegeven. De helft van de bedrijven (49%) wil geen informatie geven over de omzet en 18% weet de gevraagde informatie over de omzet niet. De informatie in deze paragraaf moet daarom met de nodige voorzichtigheid worden gehanteerd.

Tabel 55 Hoeveel bedroeg de omzet van uw bedrijf in 2021, exclusief BTW en inclusief eventueel uitbesteed werk?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Weet niet	16%	21%	21%	17%	18%
Wil niet zeggen	32%	63%	62%	67%	49%
Wil wel zeggen	52%	16%	17%	17%	33%

Bij de bedrijven die de vraag hebben beantwoord ziet de omzet er als volgt uit. De gemiddelde omzet bedraagt € 280.786 per bedrijf. Hierbij moet worden vermeld dat het beeld wordt beïnvloed door een groot bedrijf in de categorie Kleinwerk met een omzet die aanmerkelijk hoger is dan die van de andere bedrijven.

Tabel 56 Omzet 2021, exclusief BTW en inclusief uitbesteed werk

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Mediaan*	€ 60.500	€ 36.700	€ 50.000	€ 90.000	€ 60.000
Laagste	€ 5.000	€ 13.845	€ 5.000	€ 90.000	€ 5.000
Hoogste	€ 1.550.000	€ 66.000	€ 230.000	€ 90.000	€ 1.550.000
Gemiddeld	€ 221.618	€ 38.848	€ 80.600	€ 90.000	€ 280.786
Aantal bedrijven	22	3	5	1	31

* De mediaan is de middelste waarde uit de onderzoeksresultaten. Als de scores van alle respondent worden gerangschikt van klein naar groot is de mediaan de middelste waarde.

De gemiddelde omzet per bedrijf ligt in 2021 met name in de Kleinwerkbedrijven aanmerkelijk hoger dan in 2011. Als we een vergelijking maken tussen de mediane waarden in 2021 en 2011, zien we voor 2021 iets hogere of gelijke waarden dan in 2011.

Tabel 57 Vergelijking omzetniveau 2021 – 2011

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Gemiddeld 2011	€ 76.911	€ 31.818	€ 79.167	Niet bekend*	Niet bekend*
Gemiddeld 2021	€ 221.618	€ 38.848	€ 80.600	€ 90.000	€ 280.786
Mediaan 2011**	€ 40.000	€ 30.000	€ 50.000	Niet bekend*	Niet bekend*
Mediaan 2021	€ 60.500	€ 36.700	€ 50.000	€ 90.000	€ 60.000

* Het onderzoek uit 2012 geeft geen informatie over de omzet in de categorie "Overig" en over de omzet voor de totale branche.

** De mediaan is de middelste waarde uit de onderzoeksresultaten. Als de scores van alle respondent worden gerangschikt van klein naar groot is de mediaan de middelste waarde.

In de helft van de bedrijven (47%) nam de omzet in 2019 toe ten opzichte van 2018. In een derde van de bedrijven (31%) bleef de omzet gelijk. Bij 11% van de bedrijven nam de omzet af.



Tabel 58 Is de totale omzet in 2019 ten opzichte van 2018 toegenomen, gelijk gebleven, of afgenomen?
(We vragen bewust de ontwikkeling in deze jaren om inzicht te krijgen in het effect van Corona.)

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Toegenomen	64%	37%	28%	50%	47%
Gelijk gebleven	18%	32%	48%	33%	31%
Afgenomen	14%	5%	10%	17%	11%
Weet niet/wil ik niet zeggen	5%	26%	14%		11%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bij ruim een derde van de bedrijven (36%) was de omzet in 2021 groter dan in 2019. Bij nog eens een derde (30%) bleef de omzet gelijk ten opzichte van 2019. Bij een kwart (24%) was de omzet in 2021 kleiner dan in 2019.

Tabel 59 Is de totale omzet in 2021 ten opzichte van 2019 toegenomen, gelijk gebleven, of afgenomen?
(We vragen bewust de ontwikkeling in deze jaren om inzicht te krijgen in het effect van Corona.)

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Toegenomen	39%	32%	28%	67%	36%
Gelijk gebleven	27%	32%	34%	17%	30%
Afgenomen	30%	21%	21%	17%	24%
Weet niet/wil ik niet zeggen	5%	16%	17%		10%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Op basis van de bovenstaande resultaten kan worden geconcludeerd dat Corona wellicht de omzetgroei die bestond enigszins heeft afgeremd.

Kleinwerkbedrijven realiseren hun omzet in gelijke mate bij Juweliers/vakhandel en Particulieren. De overige bedrijfstypen realiseren hun omzet hoofdzakelijk bij particulieren.

Tabel 60 Kunt u aangeven hoeveel procent van uw omzet bij welke afnemers wordt gerealiseerd?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Juwelier/vakhandel	49%	13%	15%	22%	31%
Groothandel/importeurs	4%	0%	1%	2%	2%
Particulieren	45%	86%	83%	68%	65%
Nog andere soorten klanten	2%	1%	1%	8%	2%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

5 Ontwikkelingen en trends in het vakgebied

De bedrijven zijn bevraagd over de volgende ontwikkelingen.

5.1 E-commerce

Online vindbaar zijn is voor uurwerktechnici essentieel. De online oriëntatie en verkoop van horloges en uurwerken is toegenomen. De concurrentie neemt toe door de toename van online aanbieders, en daarmee ook de zorg over de kwaliteit van de producten. Het kwaliteitsverschil van online aangeschafte producten werkt prijsdifferentiatie en focus op aftersales in de hand.

Voor 60% van de bedrijven is deze ontwikkeling herkenbaar in het eigen bedrijf. Voor bijna een kwart (23%) is dit niet herkenbaar.

Tabel 61 **Hoe herkenbaar is deze trend voor u in uw eigen bedrijf?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Zeer herkenbaar	36%	21%	34%	60%	34%
Enigszins herkenbaar	34%	21%	17%	20%	26%
Niet herkenbaar	16%	42%	21%	20%	23%
Geen mening	14%	16%	28%		18%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

41% van de bedrijven vindt dat e-commerce moet worden behandeld in de vakopleidingen van de Vakschool.

Tabel 62 **Vindt u dat dit opgenomen moet worden in de vakopleidingen uurwerktechniek van de Vakschool?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	36%	32%	48%	80%	41%
Nee	7%	5%	7%	20%	7%
Weet ik niet	57%	63%	45%		52%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

In bijlage 3.1.1 is aangegeven welke impact e-commerce volgens de ondernemers heeft op het werk van de beroepsbeoefenaar. De antwoorden die de bedrijven hierover hebben gegeven zijn samengevat en gecategoriseerd.

In bijlage 3.1.2 wordt aangegeven welke competenties en/of vaardigheden de beroepsbeoefenaar hiervoor nodig heeft. Ook hiervoor zijn de antwoorden van de bedrijven gecategoriseerd/samengevat.



5.2 Personalisering

De klant wil het gevoel hebben dat het aanbod speciaal voor hem/haar gecreëerd is. Ook heeft de klant meer behoefte aan persoonlijke service of wordt het verhaal over een klok meer gewaardeerd.

Voor 81% van de bedrijven is deze ontwikkeling herkenbaar in het eigen bedrijf.

Tabel 63 **Hoe herkenbaar is deze trend voor u in uw eigen bedrijf?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Zeer herkenbaar	53%	42%	59%	100%	55%
Enigszins herkenbaar	33%	37%	31%		31%
Niet herkenbaar	5%	16%			5%
Geen mening	9%	5%	10%		8%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

De helft van de bedrijven (52%) vindt dat personalisering moet worden behandeld in de vakopleidingen van de Vakschool.

Tabel 64 **Vindt u dat dit opgenomen moet worden in de vakopleidingen uurwerktechniek van de Vakschool?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	47%	47%	62%	60%	52%
Nee	9%	11%		40%	8%
Weet ik niet	44%	42%	38%		40%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

In bijlage 3.2.1 is aangegeven welke impact personalisering volgens de ondernemers heeft op het werk van de beroepsbeoefenaar. De antwoorden die de bedrijven hierover hebben gegeven zijn samengevat en gecategoriseerd.

In bijlage 3.2.2 wordt aangegeven welke competenties en/of vaardigheden de beroepsbeoefenaar hiervoor nodig heeft. Ook hiervoor zijn de antwoorden van de bedrijven gecategoriseerd/ samengevat.

5.3 Transparante informatievoorziening

De klant heeft meer behoefte aan informatie van de uurwerktechnici. De klant is veeleisender geworden en betaalt meer voor z'n horloge en de service. Het verstrekken van de informatie betekent meer administratieve taken. Het verstrekken van informatie behelst onder andere het mondeling en schriftelijk geven van informatie aan de klant over de verschillende werkzaamheden die deel uitmaken van reparaties, de kosten daarvan en de levertijd.

Voor driekwart (74%) van de bedrijven is deze ontwikkeling herkenbaar in het eigen bedrijf.

Tabel 65 **Hoe herkenbaar is deze trend voor u in uw eigen bedrijf?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Zeer herkenbaar	42%	11%	24%	80%	32%
Enigszins herkenbaar	40%	47%	45%	20%	42%
Niet herkenbaar	12%	32%	24%		19%
Geen mening	7%	11%	7%		7%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

De helft van de bedrijven (50%) vindt dat transparante informatievoorziening moet worden behandeld in de vakopleidingen van de Vakschool.

Tabel 66 **Vindt u dat dit opgenomen moet worden in de vakopleidingen uurwerktechniek van de Vakschool?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	47%	47%	52%	80%	50%
Nee	5%	16%	10%	20%	9%
Weet ik niet	49%	37%	38%		41%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

In bijlage 3.3.1 is aangegeven welke impact transparante informatievoorziening volgens de ondernemers heeft op het werk van de beroepsbeoefenaar. De antwoorden die de bedrijven hierover hebben gegeven zijn samengevat en gecategoriseerd.

In bijlage 3.3.2 wordt aangegeven welke competenties en/of vaardigheden de beroepsbeoefenaar hiervoor nodig heeft. Ook hiervoor zijn de antwoorden van de bedrijven gecategoriseerd/samengevat.

5.4 Herwaardering van het ambacht

Het vakmanschap blijft veel waard. De onderscheidende factor van een fysieke winkel ten opzichte van online aanbieders is de beleving van ambacht in de winkel (denk aan een open atelier). Om de aftersales goed te organiseren, beschermen merken in het hoge segment hun uurwerk en de benodigde onderdelen voor reparaties beter af.

Voor een substantieel deel (42%) van de bedrijven is deze ontwikkeling herkenbaar in het eigen bedrijf.

Tabel 67 **Hoe herkenbaar is deze trend voor u in uw eigen bedrijf?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Zeer herkenbaar	63%	26%	45%	63%	26%
Enigszins herkenbaar	23%	16%	28%	23%	16%
Niet herkenbaar	7%	37%	21%	7%	37%
Geen mening	7%	21%	7%	7%	21%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bijna de helft van de bedrijven (46%) vindt dat deze trend vaardigheden vereist die moeten worden behandeld in de vakopleidingen van de Vakschool.

Tabel 68 **Vindt u dat dit opgenomen moet worden in de vakopleidingen uurwerktechniek van de Vakschool?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	51%	32%	48%	40%	46%
Nee	5%	11%	7%	20%	7%
Weet ik niet	44%	58%	45%	40%	47%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

In bijlage 3.4.1 is aangegeven welke impact herwaardering van het ambacht volgens de ondernemers heeft op het werk van de beroepsbeoefenaar. De antwoorden die de bedrijven hierover hebben gegeven zijn samengevat en gecategoriseerd.

In bijlage 3.4.2 wordt aangegeven welke competenties en/of vaardigheden de beroepsbeoefenaar hiervoor nodig heeft. Ook hiervoor zijn de antwoorden van de bedrijven gecategoriseerd/samengevat.

5.5 Ketensamenwerking

Men ziet dat juweliers specifiek opgeleide uurtechnici in dienst gaan nemen, zodat zij dan de accreditatie hebben van merken om het zelf te repareren. De horlogemerken verkopen hun uurwerken ook zelf online, de merken zijn daarmee zelf concurrent van de juwelier geworden.

Voor ruim een derde (36%) van de bedrijven is deze ontwikkeling herkenbaar in het eigen bedrijf.

Tabel 69 **Hoe herkenbaar is deze trend voor u in uw eigen bedrijf?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Zeer herkenbaar	19%	17%	14%	20%	17%
Enigszins herkenbaar	28%		18%	20%	19%
Niet herkenbaar	28%	50%	36%	60%	36%
Geen mening	26%	33%	32%		28%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Een klein deel van de bedrijven (11%) denkt dat dit onderwerp in de opleidingen van de vakschool een plek moet krijgen.

Tabel 70 **Vindt u dat dit opgenomen moet worden in de vakopleidingen uurwerktechniek van de Vakschool?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	9%	6%	18%		11%
Nee	12%	17%	14%	40%	15%
Weet ik niet	79%	78%	68%	60%	74%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

In bijlage 3.5.1 is aangegeven welke impact ketensamenwerking volgens de ondernemers heeft op het werk van de beroepsbeoefenaar. De antwoorden die de bedrijven hierover hebben gegeven zijn samengevat en gecategoriseerd.

In bijlage 3.5.2 wordt aangegeven welke competenties en/of vaardigheden de beroepsbeoefenaar hiervoor nodig heeft. Ook hiervoor zijn de antwoorden van de bedrijven gecategoriseerd/samengevat.



5.6 Vergrijzing

Net als andere sectoren heeft de uurwerkbranche te maken met vergrijzing. Er is de komende jaren veel uitstroom en beperkte instroom. Door de vergrijzing neemt de noodzaak van conservering van kennis toe.

Bijna driekwart (71%) van de bedrijven herkent deze ontwikkeling in het eigen bedrijf.

Tabel 71 **Hoe herkenbaar is deze trend voor u in uw eigen bedrijf?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Zeer herkenbaar	44%	50%	43%	40%	45%
Enigszins herkenbaar	30%	6%	32%	20%	26%
Niet herkenbaar	12%	28%	14%	40%	17%
Geen mening	14%	17%	11%		13%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Een derde (33%) denkt dat dit onderwerp competenties vereist die in de opleidingen van de vakschool een plek moet krijgen.

Tabel 72 **Vindt u dat dit opgenomen moet worden in de vakopleidingen uurwerktechniek van de Vakschool?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	28%	44%	39%		33%
Nee	12%	17%	14%	40%	15%
Weet ik niet	60%	39%	46%	60%	52%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

In bijlage 3.6.1 is aangegeven welke impact vergrijzing volgens de ondernemers heeft op het werk van de beroepsbeoefenaar. De antwoorden die de bedrijven hierover hebben gegeven zijn samengevat en gecategoriseerd.

In bijlage 3.6.2 wordt aangegeven welke competenties en/of vaardigheden de beroepsbeoefenaar hiervoor nodig heeft. Ook hiervoor zijn de antwoorden van de bedrijven gecategoriseerd/samengevat.

5.7 Economische ontwikkeling

Er is met name vraag naar uurwerktechnici door vergrijzing. Ook lijken mensen vaker klokken te willen restaureren als gevolg van de coronacrisis. Horloges zijn (nog) meer een statussymbool geworden. De behoefte aan de diensten van uurwerktechnici neemt toe.

Voor de meeste bedrijven (84%) is deze ontwikkeling herkenbaar in het eigen bedrijf.

Tabel 73 **Hoe herkenbaar is deze trend voor u in uw eigen bedrijf?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Zeer herkenbaar	49%	33%	50%	40%	46%
Enigszins herkenbaar	37%	44%	36%	40%	38%
Niet herkenbaar	9%	22%	4%	20%	11%
Geen mening	5%		11%		5%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%



Een substantieel deel van de bedrijven (41%) denkt dat dit competenties vereist die in de opleidingen van de vakschool een plek moet krijgen. In bijlage 3.7.2 is aangegeven welke competenties deze ontwikkeling volgens de bedrijven van de beroepsbeoefenaar vraagt.

Tabel 74 Vindt u dat dit opgenomen moet worden in de vakopleidingen uurwerktechniek van de Vakschool?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	35%	39%	57%	20%	41%
Nee	14%	17%	7%	40%	14%
Weet ik niet	51%	44%	36%	40%	45%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

In bijlage 3.7.1 is aangegeven welke impact de economische ontwikkeling volgens de ondernemers heeft op het werk van de beroepsbeoefenaar. De antwoorden die de bedrijven hierover hebben gegeven zijn samengevat en gecategoriseerd.

In bijlage 3.7.2 wordt aangegeven welke competenties en/of vaardigheden de beroepsbeoefenaar hiervoor nodig heeft. Ook hiervoor zijn de antwoorden van de bedrijven gecategoriseerd/samengevat.

5.8 Andere trends

Aan de bedrijven is gevraagd of zij nog andere trends zien. De bedrijven geven hierop de volgende antwoorden.

- Betere samenwerking tussen vakschool en grotere reparatie ateliers waarbij reparatie ateliers bereid zijn om de opleiding te betalen en hierdoor commitment krijgen van horlogemakers na het behalen van hun diploma.
- De klanten komen steeds vaker van ver. Ze zijn bereid om grote afstanden af te leggen om een reparatie of restauratie te laten uitvoeren, als ze weten dat jij het kan.
- De nadruk in dit onderzoek volgt de trends van het huidige tijdsgewricht (marketing, online, veeleisende klanten). Op zich is dat te begrijpen. Mijn situatie (waar u overigens niet naar gevraagd hebt): 65 jaar, na een werkzaam leven met vervroegd pensioen.
- Een trend is ook dat er steeds meer imitatie horloges op de markt komen waar je aan de buitenkant niet aan kan zien dat het nep is. Die zien er dusdanig echt uit dat je ze open moet maken om te kunnen zien aan het uurwerk dat het niet echt is.
- Ik mis een hoop Nederlandse klokkenmakers op social media, Instagram zou een mooie plek zijn om vakkennis uit te wisselen.
- Ik vind deze enquête niet geheel compleet. Er zijn te veel verschillen in klokkenmakers, horlogemakers, juweliers die verkopen en reparaties aannemen die in deze vragen onder 1 noemer voorbij komen.
- Medewerkers willen minder reizen, korter werken ook in verband met gezinstaken.
- Misschien meer aandacht op de vakschool voor het starten als zelfstandige uurwerkhersteller zogenaamde thuiswerker daarin is zeer veel werk te verkrijgen.
- Mode is een onvoorspelbaar iets en het kan zomaar gebeuren dat, net als met de Friese klok, horloges uit de gratie van de consument raken. Dit verwacht ik niet binnenkort maar van de Fries breidt de ongeïnteresseerdheid zich nu uit naar de Comtoise.
- U vraagt te veel.
- Vergroening, verminderen van de milieubelasting.
- Vintage is een trend, net als recycling. Duurzaam werken, duurzame producten gebruiken.
- Voor velen is het product meer een beleving dan een reparatie geworden. De klanten willen graag met de 'vakman' spreken en horen dat het allemaal goed gaat komen en op welke manier. Ook de werkplaats inrichting speelt daarbij een belangrijke rol.
- Werk zo veel mogelijk samen met andere horlogemakers en klokkenmakers bijvoorbeeld uurwerkherstellers forum.

6 Vakopleidingen

6.1 Ervaring van de bedrijven met de vakopleidingen

De meeste bedrijven zijn in enige mate bekende met de vakopleidingen van de Vakschool in Schoonhoven.

Tabel 75 **Bent u bekend met de inhoud van deze opleidingen?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	43%	21%	38%	17%	36%
Enigszins	30%	47%	31%	67%	36%
Nee	27%	32%	31%	17%	29%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Ruim een kwart van de bedrijven (27%) is een door SBB erkend leerbedrijf voor de opleidingen uurwerktechniek van de Vakschool.

Tabel 76 **Bent u een door SBB erkend leerbedrijf voor deze opleidingen?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	34%		31%	33%	27%
Nee	57%	89%	59%	67%	64%
Weet ik niet	9%	11%	10%		9%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Van de bedrijven die nog geen erkend leerbedrijf zijn wil 11% wel erkend leerbedrijf worden. De e-mailadressen van de contactpersonen van deze bedrijven zijn door Rijnland Advies met toestemming van de betreffende bedrijven doorgegeven aan SBB.

Tabel 77 **Wilt u erkend leerbedrijf worden?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	8%	12%	12%	25%	11%
Nee	92%	88%	88%	75%	89%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bijna een derde van de bedrijven (31%) heeft in de afgelopen jaren stagiaires van de Vakschool in het bedrijf gehad.

Tabel 78 **Heeft u nu of in de voorbije jaren studenten van deze opleidingen als stagiaire in uw bedrijf gehad?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	41%		31%	50%	31%
Nee	59%	100%	69%	50%	69%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

6.2 Het oordeel van de bedrijven over de vakopleidingen

Van de bedrijven die ervaring hebben met de opleidingen van de Vakschool vindt 43% dat in de mbo opleidingen uurwerktechniek over het algemeen de juiste taken worden geleerd.

Tabel 79 **Vindt u dat in deze opleidingen over het algemeen de juiste taken worden geleerd?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	56%		22%	33%	43%
Nee	44%		78%	67%	57%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 80 **Welke zaken mist men in de opleiding?**

Onderwerp	Aantal keren genoemd
Kennis van horlogekasten en kast-onderdelen (glas, kroon et cetera), de focus ligt te veel op het uurwerk.	2
Praktijkkennis/praktische vaardigheden.	2
Ze weten te weinig van veel/meerdere zaken.	2
De basishandelingen moeten meer getraind worden. Niet te veel verschillende uurwerken bestuderen, blijf bij de basis.	1
Het afstellen van een klok.	1
Kennis van gereedschap (draaibank, machinebeitel).	1
Alles mag wel wat strakker georganiseerd, er zou een minimaal criterium per leerjaar moeten zijn waaraan de leerling moet voldoen voor overgang, c.q. diplomering. Nu zegt het diploma weinig tot niets, maar is vooral de stageplaats van belang.	1
Vaktechnisch tekenen zou ook via CAD programma's geleerd moeten worden (geloof dat dat nu wel in het pakket zit). Verkoopkunde zou voor uurwerkmakers ook een vak zijn waar ze op zijn minst aan geroken moeten hebben.	1
De taal Frans en Duits zou voor uurwerkherstellers verplicht moeten zijn.	1
Geschiedenis van de uurwerken, maken van onderdelen, CAD tekenen speciaal voor uurwerken	1
Het maken van onderdelen, afwerking van onderdelen (kortom: restauratie)	1
Er is meer contact met de branche nodig gedurende de opleiding, verder niet ontevreden.	1
Meer praktijk uren en meer kennis van de smeringen en afregelen etc. Worden zeer beperkt opgeleid. De leerlingen komen van school met weinig kennis en vaardigheden,	1
Meer quartz-werk. Ik zit niet in het hoge segment. Deze uurwerken zijn soms een heel stuk gevoeliger voor storingen dan mechanisch, en andere manier van olie geven.	1
Motivatie van de student is onvoldoende en de opleiding is te dun.	1
Op de opleiding leer je te werken aan uurwerken die niets mankeren, dus ze leren nooit fouten op te sporen, anders dan die ze zelf maken.	1
Open en eerlijke communicatie betreft selectieve distributie, want een beginnende uurwerkhersteller kan onmogelijk nu onderdelen bestellen bij diverse merken.	1
Polijsen.	1
De volledige kennis die nodig is om een basis uurwerk volledig te repareren zoals het in Zwitserland geleerd en geëist wordt. Op de vakschool vinden ze het belangrijk om vele uurwerken door hun handen te zien gaan i.p.v. kennis vergaren uit de reparaties die nodig zijn om een juiste reparatie uit te voeren. De basis handelingen zijn op de vakschool ver onder niveau.	1



De bedrijven zijn redelijk tevreden over de inzetbaarheid van de gediplomeerde leerlingen van de Vakschool. Ruim driekwart vindt hen goed inzetbaar (36%) of vindt hen inzetbaar, maar mist nog wel zaken. 23% vindt de gediplomeerden van de vakschool niet goed inzetbaar.

Tabel 81 Zijn gediplomeerden van Vakschool Schoonhoven goed inzetbaar?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja, die zijn goed inzetbaar	36%	26%	48%		36%
Ze zijn inzetbaar, maar ik mis nog wel wat	41%	53%	28%	67%	41%
Nee, ze zijn niet goed inzetbaar	23%	21%	24%	33%	23%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

De meeste bedrijven hebben geen ideeën over het verbeteren van de inzetbaarheid van de gediplomeerde leerlingen. Bedrijven die hier wel ideeën over hebben noemen de volgende zaken.

Tabel 82 Hoe zou de inzetbaarheid verbeterd kunnen worden?

Verbetering	Aantal keren genoemd
Meer/veel praktijkuren in de opleiding (o.a. maken en afwerken van onderdelen, eenvoudigere werkzaamheden als glazen, kronen stiften, kast en banden en quartz uurwerken, meer onder toezicht laten repareren).	10
Betere docenten	2
Meer opleidingsuren	1
Meer aandacht voor de basisvaardigheden.	1
Meer aandacht voor restauratie van klokken.	1
Door alléén leerlingen de opleiding te laten volgen die voldoende handvaardigheid en technisch inzicht voor dit vak hebben. Ook ontbreekt volgens mij de passie bij de meeste leerlingen.	1
Door in heldere bewoordingen de examencriteria naar de bedrijven bekend te maken. Zo is voor bedrijven helder wat een gediplomeerde zou moeten kunnen en wat niet.	1
Het vak zou meer in de belangstelling moeten staan. Meer promoten.	1
Meer aandacht voor zelfstandigheid en handvaardigheid. Niet alle verspanende techniek worden aangeleerd.	1
Ik heb mijn vrouw naar de avond opleiding gestuurd en ter ondersteuning ben ik zelf ook meegegaan. Helaas heb ik daar het een en ander gezien wat me eerlijk gezegd droevig deed stemmen. Natuurlijk is de avondcursus geen volwaardige opleiding, maar dit was	1
Het begint met het op de juiste wijze openen van horloge kasten!	1
Mijn ervaring is dat studenten die van de Vakschool af komen, nog enkele jaren begeleiding nodig hebben om volledig zelfstandig te kunnen werken.	1
Motivatie, ik heb slechte ervaring met een paar stagiaires gehad.	1
Ook aandacht voor kleine reparaties, bijvoorbeeld quartz uurwerken vervangen/ glas zetten/ stift en kroon repareren/ waterdicht maken.	1
Op mijn vak gebied, het restaureren van antieke uurwerken uit de 16/17/18/19 eeuw ontbreekt het bij net afgestudeerde studenten vaak aan de nodige kennis, hiervoor hebben zij een goed leermeester nodig.	1
Opleiding meer richten op onderhoud en reparatie van A tot Z.	1
Commerciële kennis.	1
Niveau moet omhoog.	1
Snelheid en netheid van werken moet hoger.	1
Specialisten kleinwerk zouden precies dat moeten zijn voordat ze gediplomeerd kunnen worden.	1
Stage op een uurwerkfabriek met wereldservice.	1
Te weinig ervaring, te veel zelfvertrouwen en onvoldoende netwerk, contacten om reparaties met originele onderdelen conform de merkrichtlijnen op een hoog niveau te kunnen servicen. Stage is vaak eenzijdig en meestal gericht op nieuwere uurwerken.	1
Vakbekwamer.	1
Veel en veel meer onder toezicht laten repareren en restaureren met een groot verscheidenheid aan type uurwerken.	1



Voor een atelier als dat van ons waar we ook veel met directe klanten werken is het werken met klanten een must veel studenten schrikken terug als ze direct met klanten moeten werken laat staan telefoneren materiaalkennis en het onderhouden van gereedschap.	1
Ze hebben veel te weinig praktijk uren gemaakt op school. Dit zie je terug als ze aan het werk gaan. De uren achter de werkbank moeten simpel omhoog worden gebracht.	1
Ze weten helemaal niets af van fournituren, dus onderdelen bestellen is een probleem	1
Zeker in het oude gedeelte van het vak is een goede stage en begeleiding belangrijk. Ook werkhouding, motivatie en geduld om het vak goed te leren en uit te oefenen zijn belangrijk.	1
80% van het werk gaat om mechanische reparaties en deze kunnen de leerlingen niet goed uitvoeren.	1

De belangrijkste onderdelen van ondernemerschap die in de opleidingen aan bod moeten komen zijn volgens de bedrijven het bepalen van het beeld van de onderneming en het opzetten van de onderneming (45%), het verwerven van opdrachten en klanten (37%), het regelen van financiële zaken (36%) en het presenteren/promoten van de onderneming (31%).

Tabel 83 Welke onderdelen van het ondernemerschap zou de opleiding de studenten moeten leren?

Functie	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Bepalen van (toekomst)beeld van de onderneming en vormgeven van een zzp-onderneming / eenmanszaak	39%	47%	55%	33%	45%
Regelen van financiën	39%	32%	31%	50%	36%
Presenteren en promoten van een onderneming	30%	26%	34%	33%	31%
Inkoop voor een onderneming	30%	11%	21%	33%	23%
Opdrachten verwerven / klanten binden	32%	37%	41%	50%	37%
Anders, namelijk...	11%	5%	3%	33%	9%
Ik kan dit niet goed beoordelen	41%	47%	41%	33%	42%

In het mbo, het formele beroepsonderwijs, gaat men deelcertificaten aanbieden. Dat zijn onderdelen van de reguliere mbo-opleiding. Het voordeel hiervan is, dat deze wettelijk erkend zijn en passen in de wettelijke kwalificatiestructuur. Zowel de cursist als zijn of haar werkgever weet dus precies wat deze certificaten waard zijn. Voorbeelden van dergelijke certificaten zijn het Bijzondere klokken repareren, Afwijkende gecompliceerde klokken repareren, Bijzondere horloges repareren, Afwijkende gecompliceerde horloges repareren en Artikelkennis juweliersbedrijf.

Aan de bedrijven is gevraagd of men deze opleidingen tot deelcertificaten zou willen gebruiken. Ruim een vijfde (22%) van de bedrijven zou van deze opleidingen gebruik willen maken.

Tabel 84 Zou u van deze opleidingen tot deelcertificaten gebruik willen maken voor bijscholing van uw medewerkers?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	18%	32%	17%	50%	22%
Nee	32%	47%	55%	33%	42%
Weet ik niet	50%	21%	28%	17%	36%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

7 Bedrijfsmatige ontwikkelingen

Van de voorgelegde mogelijkheden en diensten maken de respondenten het meest gebruik van het uitwisselen van ervaring met collega's en het Uurwerkherstellersforum.

Tabel 85 Kunt u aangeven of u gebruik maakt van de volgende mogelijkheden en diensten?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Lid van de brancheorganisatie Federatie Goud en Zilver	41%	5%	31%	33%	31%
Lid van de sectie uurwerktechniek binnen de FGZ	27%	5%	24%		20%
Abonnement vakblad Edelmetaal	55%	21%	34%	33%	41%
Ontvangt de nieuwsbrief van de FGZ?	55%	26%	28%	33%	40%
Hecht waarde aan de nieuwsbrief van de FGZ	50%	26%	24%	33%	37%
Volgt u de social media van de FGZ	14%	11%	14%		12%
Ontvangt de Nieuwsbrief Beveiliging van de FGZ	32%	5%	31%	17%	26%
Ontvangt e-mail waarschuwingen beveiligingscommissie	34%	11%	28%	17%	27%
Is aangesloten bij het uurwerkherstellersforum	66%	63%	52%		57%
Maakt gebruik van inkoopsamenwerkingsverbanden	5%	5%	7%		5%
Doet aan ervaringsuitwisseling met collega's	82%	74%	90%	67%	82%

Het gebruik van automatiseringstoepassingen door de ondernemers ligt relatief laag. De meest gebruikte automatiseringstoepassingen zijn software voor werkplanning, elektronisch bankieren en het gebruik van een website met webshop.

Tabel 86 Maakt u gebruik van de volgende automatiseringstoepassingen?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Voorraadadministratie	41%	5%	31%	33%	31%
Boekhouding	27%	5%	24%		20%
Werkplanning	55%	21%	34%	33%	41%
Elektronisch bankieren	55%	26%	28%	33%	40%
Website met webshop	50%	26%	24%	33%	37%
Website zonder webshop	14%	11%	14%		12%
Inzet social media voor commerciële activiteiten	32%	5%	31%	17%	26%

De aspecten die de bedrijven als het meest problematisch ervaren zijn Administratieve lasten (25%) en Bedrijfsopvolging (30%).

Tabel 87 **In welke mate ervaart u een probleem met de volgende aspecten?**

		Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	Totaal
Omzetniveau	klein probleem	16%	11%	17%		14%
	groot probleem	2%		3%		2%
Concurrentie	klein probleem	16%	5%	7%	17%	11%
	groot probleem					
Loonkosten	klein probleem	18%	5%	7%	17%	12%
	groot probleem	7%		3%		4%
Aantrekken van bekwaam personeel	klein probleem	9%		3%	17%	6%
	groot probleem	18%		14%	33%	14%
Verkrijgen van financiering	klein probleem	7%	5%	7%		6%
	groot probleem	5%				2%
Milieueisen	klein probleem	9%		7%		6%
	groot probleem	2%				1%
Arbo-eisen	klein probleem	5%		7%		4%
	groot probleem					
Administratieve lasten	klein probleem	27%	21%	21%	17%	23%
	groot probleem	2%			17%	2%
De open Europese markt	klein probleem	14%	5%	7%		9%
	groot probleem					
Bedrijfsopvolging	klein probleem	11%	11%	14%	17%	12%
	groot probleem	18%	11%	28%		18%
Beveiliging	klein probleem	18%	11%	14%	33%	16%
	groot probleem	2%				1%
Snelle ontwikkeling computergebied b.v. cybersecurity	klein probleem	20%	5%	17%		15%
	groot probleem	2%		10%		4%
Verzekeringseisen	klein probleem	11%	11%	17%		12%
	groot probleem	5%			17%	3%

Bedrijven die aspecten als een klein of groot probleem ervaren hebben hierbij een toelichting gegeven. Deze toelichting is per aspect weergegeven in bijlage 1.

Het weigeren van het leveren van onderdelen wordt door een ruime meerderheid van de bedrijven als een probleem gezien. Twee derde (65%) van de bedrijven ervaart dit op dit moment als een probleem. Ook in de toekomst verwacht men dat dit een probleem zal zijn (63%).

Tabel 88 **Selectieve distributie (leveringsweigering van horloge-onderdelen)**

		Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	Totaal
Nu	klein probleem	55%	16%	28%		36%
	groot probleem	32%	16%	34%	17%	29%
Verwachting voor de toekomst	klein probleem	27%		3%		13%
	groot probleem	59%	32%	55%	17%	50%

In bijlage 2 staat de toelichting van de bedrijven op de problemen die zij ervaren met leveringsweigering van onderdelen.

Leveringsweigering komt volgens de bedrijven voor bij alle topmerken, de Zwitserse merken, de Richemont-groep en de Swatchgroep. Men noemt specifiek de volgende merken: Omega, Swatch, Longines, Rado, Baume & Mercier, Cartier, IWC, Blancpain, Corum, Tag Heuer, Richemont, Breitling, Rolex, AP, Patek, Panerai, Jaeger Lecolre, Fossil, Ebel, Frederique Constant, Oris, Flume, Boley & Cousinsuk.



De bedrijven ervaren de leveringsweigering als een bedreiging. Het wordt steeds moeilijker om aan onderdelen te komen, waardoor men de reparaties van horloges van de betreffende merken niet meer kan uitvoeren. Men kan voor de betreffende merken alleen repareren als men zich hiervoor laat certificeren. Dit certificeren vergt een investering in apparatuur en het volgen van cursussen. Iets minder dan de helft van de bedrijven is bereid dergelijke trainingen te volgen.

Tabel 89 Bent u bereid training te volgen bij deze merken om zich te certificeren?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	50%	50%	33%	100%	46%
Nee	50%	50%	67%		54%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Eveneens iets minder dan de helft van de bedrijven (43%) is bereid de voor de certificering vereiste investeringen te doen.

Tabel 90 Bent u bereid te investeren?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	47%	50%	28%	100%	43%
Nee	53%	50%	72%		57%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Ruim de helft van de ondernemers (58%) heeft een oudedagsvoorziening. Men heeft een pensioenverzekering, spaargeld of een lijfrentepolis. Een deel van de ondernemers ziet de eigen woning of het bedrijfspand als oudedagsreserve.

Tabel 91 Heeft u een vorm van oudedagsvoorziening?

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	52%	61%	63%	50%	58%
Nee	48%	39%	38%	50%	42%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 92 Welke oudedagsvoorziening?

Oudedagsvoorziening	Aantal keren genoemd
Pensioen	9
Spaargeld	6
Lijfrentepolis	6
Eigen woning, eigen bedrijfspand	6
AOW	3
Aandelen	1
FOR	1
Beleggingen	1
Partner	1
Zaak verkopen	1

De meeste ondernemers (85%) hebben geen arbeidsongeschiktheidsverzekering.



Tabel 93 **Heeft u een arbeidsongeschiktheidsverzekering?**

	Bedrijfstype				Totaal
	Kleinwerk	Grootwerk	Gemengd	Overig	
Ja	14%	11%	21%		15%
Nee	86%	89%	79%	100%	85%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

De ondernemers die aangeven een arbeidsongeschiktheidsverzekering te hebben geven allen aan dat men een arbeidsongeschiktheidsverzekering heeft afgesloten bij een verzekeringsmaatschappij.



8 Visie van deskundigen op de opleidingen

8.1 Worden de juiste taken behandeld in de opleidingen

De deskundigen zijn over het algemeen tevreden over de beroepstaken die in de opleidingen worden behandeld. "Voor een groot deel leren ze wat ze moeten leren. Het repareren en servicen van een uurwerk is een belangrijk element in de opleiding; het in de juiste volgorde uitvoeren van handelingen, smering aanbrengen en afstellen". Zowel voor kleinwerk als grootwerk hebben de deskundigen hierover een positief oordeel.

Deskundigen uit het grootwerk merken in het algemeen nog het volgende op: Er zijn weinig studenten die grootwerk doen en dat wordt ook ontmoedigd door de school vanwege de kleinere kansen op de arbeidsmarkt. Dat is voor een deel wel terecht. Er zijn inderdaad heel weinig klokkenmakers die personeel hebben en personeel aannemen. Als je grootwerk gaat studeren ben je gedwongen om zelfstandige te worden. Dat kan niet iedereen. De studenten zijn meestal nog niet rijp genoeg om een eigen onderneming te starten. Maar als mensen dit wel willen, moeten ze wel de kans hebben om de opleiding te volgen.

Welke taken mist men?

Ondanks de algemene tevredenheid over de behandeling van de beroepstaken, missen de deskundigen een aantal zaken.

- Een verbeterpunt is volgens sommigen het "nevenwerk", de kleine dingen rondom de service en montage van het uurwerk. Zoals het vervangen van een van een pakking in een kroon of in een drukker, het persen van een glas.
- Onderdelen zoeken. Er zijn bedrijven buiten Nederland waar je kunt inkopen. De studenten moeten dat ook te zien krijgen; hoe kun je deze leveranciers vinden en hoe kun je daar onderdelen bestellen.
- Verschillende deskundigen missen in de opleiding het zelf maken van onderdelen. "Ze leren wel hoe ze een balans-as moeten draaien, maar daar houdt het mee op, verder wordt aan maken van onderdelen weinig aandacht geschonken."
- 3D tekenen met CAD-programma's wordt gemist.
- Sommige deskundigen missen basishandelingen in de opleiding. "De school behandelt vooral het leuke werk, maar slaat de basiszaken over, bijvoorbeeld wijzers opzetten, met het idee dat studenten dat in de praktijk wel leren. Hierdoor bezit een gediplomeerde een laag niveau, dat zich bevindt "onder basisniveau". Scholen in Finland, Zweden en Denemarken doen dat beter. Hun leerlingen hebben internationaal de voorkeur boven de leerlingen van de Vakschool Schoonhoven. Ze zijn in het bedrijf veel sneller productief en daardoor interessanter voor de arbeidsmarkt, ook internationaal. In Finland leren studenten in het laatste half jaar al te werken aan echte horloges van klanten. De Vakschool Schoonhoven is volgens deze deskundige op bezoek in Finland geweest en heeft daarna ook zaken aangepast in de opleiding.
- Vroeger zaten de aftersales onvoldoende verwerkt in de opleiding, maar dat is prima gecorrigeerd. De inhoud van de opleiding is nu prima.

8.2 Worden de juiste kennis en vaardigheden behandeld in de opleidingen

De deskundigen missen de onderstaande elementen in de opleidingen.

Ondernemersvaardigheden

- Deskundigen uit de horlogereparatiebranche geven aan dat horlogereparateurs direct na diplomering zelden een eigen bedrijf starten. Als beginnend uurwerkhersteller is het heel moeilijk om aan onderdelen te komen. "Dat kan alleen als je een heel groot netwerk hebt, dat heeft niemand direct na school." Ondernemerschap is verwerkt in de niveau 4 opleiding, maar wordt door de student dus zelden benut, studenten beginnen daardoor zelden direct na school voor zichzelf.
- In het grootwerk kijken deskundigen hier heel anders tegenaan.
 - "Voor grootwerk is zelfstandig ondernemerschap nodig, dus daar moet je ze ook voor opleiden. Er is weinig aandacht in de opleidingen voor het drijven van een onderneming. Wat is het orderproces, waar begint het



mee. Het aannemen van een reparatie, het beoordelen van het uurwerk, een restauratieplan maken, uitvoeren, presenteren aan de klant, factureren.

- Studenten weten niet het verschil tussen offerte en een factuur. Stuur ze naar de KvK, laat ze een businessplan maken. Dat gebeurt wel in de opleiding, maar dat is veel te summier. De financiële planning is belangrijk. Studenten hebben geen benul wat voor tarief ze moeten vragen. Hoe is de kostprijs opgebouwd, wat betaal je voor huur, verzekeringen en dergelijke”.

Het beeld van het vak

- In de praktijk van het vak moet je vooral repareren. De student moet die realiteit wel leren kennen in de opleiding, je moet ze geen te rooskleurig beeld geven.
- De school stelt het vak te rooskleurig voor aan de student. Maar de praktijk is harder: men moet targets halen en er is kwaliteitscontrole.
- Studenten moeten de beroepsmogelijkheden kennen. Met deze opleiding kun je niet alleen uurwerken repareren, maar ook heel goed fijnmechanisch werk doen en ander technisch werk, bijvoorbeeld in cleanrooms.
- Een aantrekkelijke kant van dit vak is volgens de deskundigen dat je ook in het buitenland kunt gaan werken, als je als vakman ambities hebt en bereid bent te leren. Dan kan men op de internationale arbeidsmarkt prima terecht, in de hele wereld. Dat mag men studenten ook voorhouden.

Geschiedenis, stijlleur

- Een deskundige uit het grootwerk mist stijlleur. “De meeste studenten hebben geen idee in welke eeuw Louis Seize leefde en hoe de klokken in die stijl eruit zien. Klokken dateren en plaatsen in de tijd is belangrijk in het grootwerk. De klant wil dat weten, je moet daarover kunnen vertellen”.
- Een andere deskundige mist Uurwerkgeschiedenis in de opleiding; de geschiedenis van uurwerken en antieke klokken. De vakman moet weten waaraan hij werkt en waar het vandaan komt. Daar stellen klanten vragen over”. Leerlingen weten daar niks van volgens deze deskundigen. “De opleiding is oppervlakkig aan het worden. In mijn tijd was de opleiding degelijker. De opleiding gaat te eenzijdig de servicekant op”.

8.3 De begeleiding van de student in het leerbedrijf door de school

Het oordeel van de deskundigen over de begeleiding door de school van de student tijdens de stage loopt zeer uiteen. Sommige deskundigen zijn tevreden, anderen zijn ontevreden.

- Verschillende deskundigen vinden dat de school de stagiaires goed begeleidt. “De begeleiding tijdens de stage door de school is wel goed. De school houdt geregeld contact met het bedrijf en met de stagiaire. De school jaagt ook achter de zaken aan die de leerling in moet leveren.”
- Andere deskundigen zijn minder tevreden:
 - Een deskundige geeft aan dat de begeleiding van de stagiaire door de school “niet altijd even snel en adequaat” was.
 - “Er was geen begeleiding in het leerbedrijf door de school. En de leerling kreeg een uitnodiging voor diploma-uitreiking, maar ze was nog niet klaar met stage, dat is bijzonder”.
 - Stagiaires hebben een document aan de hand waarvan ze moeten werken tijdens de stage. Maar dat weten ze niet te vinden en te gebruiken. De student hoort in detail begeleid te worden in wat hij moet doen. Bij andere opleidingen wordt daar aandacht aanbesteed door school: wat moet ik doen tijdens m’n stage, wat wil ik zelf leren tijdens de stage. Daar moet een plan voor zijn. Formeel is dat er ook, maar de studenten kunnen het niet zelf hanteren. Het bedrijf moet ze dat allemaal voorkauwen voordat ze kunnen beginnen. Dus een betere voorbereiding op de stage is nodig.
 - Volgens sommige deskundigen schiet de begeleiding van de student tijdens de stage door de school tekort. “Alle stagiaires die ik heb gehad vroegen zich af: wat wordt er nou eigenlijk door school van mij verwacht? Het computerprogramma van school werkte niet goed. “Ze worden in de stage in het diepe gegooid, zoek het maar uit.”
 - De stagiair werd begeleid door een graveur, niet door docent uurwerktechniek.



8.4 De samenwerking tussen de praktijkopleider van het leerbedrijf en de school

Ook over de samenwerking tussen de school en het leerbedrijf loopt het oordeel uiteen.

- Verschillende deskundigen zijn tevreden over de begeleiding, zij hadden regelmatig contact met de stagebegeleider. “Bij problemen kan ik bij ze terecht, ik kan spiegelen over ontwikkeling van de stagiaire. Als bedrijf krijg je een boekwerkje over wat er van je verwacht wordt. Dat is prima”.
- Er is ook ontevredenheid:
 - Een deskundige geeft aan dat tijdens de stage niemand heeft gesproken van de school. De school heeft geen contact met hem gezocht, alle communicatie verliep via de stagiaire.
 - Een andere deskundige geeft aan: “Als leerbedrijf hoor je niks van school. Er is niemand langs geweest, er was geen communicatie. De school zei dat dat zo is “omdat het goed gaat”. Maar dat is niet overtuigend. De school zou nog op zaken terugkomen. De school vraagt ook om hulp, wat kunnen we verbeteren aan de opleiding. Wij hebben daarbij hulp aangeboden, de school zou daar op terugkomen, maar daar hebben we niks meer van gehoord.”

8.5 Is de praktijkopleider voldoende toegerust voor het uitvoeren van de begeleiding?

De bedrijven vinden dat hun praktijkopleider (meestal is dat de ondernemer zelf) voldoende is toegerust voor het begeleiden van de student.

8.6 Zijn er zaken die gemist worden

De deskundigen missen de volgende zaken.

De behandeling van/omgaan met studenten

- Een deskundige geeft aan dat een stagiaire die volwassen was en een deeltijd opleiding volgde door de school werd behandeld als een student van 16 jaar. “De volwassene wordt als een kind behandeld, dat is niet handig. Volwassen studenten zitten daar met een goede motivatie, en daar moet je rekening mee houden”. “Zeker bij mensen in de deeltijdopleiding kan het omgaan met de student en de administratieve afhandeling wel wat professioneler” vindt deze deskundige.
- “Het bedrijf heeft na 2 weken wel door van een leerling of het er in zit. Leerlingen in wie het niet zit hebben wel 3 jaar op school gezeten. Waarom is de leerling op school niet verteld dat het er niet in zit?”
- Eén van de deskundigen geeft aan: “De vakschool werkt samen met Schaap Citroen (Rolex). De Vakschool probeert studenten bij de grote winkels neer te zetten, omdat ze daar certificaten voor grot merken kunnen halen. Maar de school kijkt niet of een leerling bij zo'n groot bedrijf kwalitatief goed leert werken. Tip: minder kijken naar de omvang van het leerbedrijf, en meer naar de kwaliteit. Het is mooi als je je leerlingen bij reparateurs van grote merken neer kunt zetten, maar dat is niet altijd automatisch het beste voor de leerling”.

Organiseer uitwisseling tussen bedrijven en studenten

Verschillende deskundigen vinden het belangrijk een ontmoeting tussen bedrijven en studenten te organiseren, waarbij zij met elkaar kunnen kennismaken en kunnen nagaan welke bedrijven en studenten bij elkaar passen (een “banendag” of een “werkplein”).

Moderner werken

- Proeven schrijven is wel wat ouderwets. Je moet elke dag opschrijven wat je hebt gedaan en je moet een werkstuk maken en daar moet voor getekend worden. Kan dat niet op een moderne manier. Ze willen geen werkstuk maken, laat ze een presentatie geven. Dit zijn mensen die met hun handen werken, het zijn geen schrijvers, dus geef ze de mogelijkheid om op verschillende manieren hun vakbekwaamheid aan te tonen, geef ze meer keus, b.v. tussen schrijven of een presentatie geven.
- De Vakschool moet meegaan met de tijd. Maak de leerlingen bekend met de online systemen waarmee de grote merken werken, leer ze omgaan met digitale systemen die toegepast worden in de werkprocessen. Bedrijven trainen uurwerkmakers bijvoorbeeld met VR brillen (Virtual Reality), sluit daarbij aan.



- Een andere deskundige geeft aan dat het schrijven van proeven wat ouderwets is. De student moet een schriftelijk werkstuk maken. Dat kan moderner, men kan een student bijvoorbeeld een presentatie laten doen.

Bevlogenheid, vaktrots

- "In algemene zin: ik heb het gevoel dat niet iedereen erg bevlogen is op school. Nederland heeft een hele lange groot- en kleinwerk historie. De waardering voor dit ambacht en historisch besef bij de beroepsbeoefenaars is laag. De klokkenmakers moeten trots zijn dat ze klokkenmaker zijn, en dat ze in die eeuwenlange traditie van klokkenmakers staan. In de vakschool lijkt dat besef er niet te zijn. De school mag meer vaktrots uitstralen".
- Sommige deskundigen missen bij de Vakschool de "drive" om alles uit de leerling te halen, de leerling zo ver mogelijk te brengen.
- "Bedrijven moeten zich bijscholen om zich te certificeren. De docenten van de opleiding zouden dat ook moeten doen. De school is daar nu mee begonnen".

Planning van stages

- "Probeer de stages mee te laten lopen met het bedrijfsleven. De rustige periode start in januari, laat dan niet de stages in december beginnen. Doe de stages in de drukke periode. Stem ze af op de werkdrukke in de branche."
- "Maak b.v. stageblokken van 3 maanden, daar staat de school wel voor open. Hij heeft het vertrouwen dat dat wel goed komt".

8.7 Kwaliteit van de gediplomeerden en hun verdere ontwikkeling

Gediplomeerden van de Vakschool zijn onder bedrijven met vacatures zeer gewild. Er zijn vrijwel geen andere gekwalificeerde uurwerktechnici te vinden op de arbeidsmarkt.

De gediplomeerde studenten van de Vakschool bezitten volgens de deskundigen de basiskennis van het vak. De praktijkvaardigheden beheersen zij minder. De meeste deskundigen vinden dit ook logisch en geven aan dat men dit in de praktijk in het bedrijf leert. Ter illustratie wordt hieronder een aantal meningen van de deskundigen weergegeven.

- "De inzetbaarheid van de leerling tijdens en direct na de opleiding is beperkt. Veel deskundigen geven aan dat de leerling in de praktijk binnen het bedrijf veel moet leren. "In het leerbedrijf moet je de leerling intensief begeleiden. Je begint met uurwerken die veel voorkomen, die zijn wat makkelijker. De moderne uurwerken. Met het afregelen in alle posities moet je ook direct beginnen als ze in het bedrijf komen. En steeds bespreken wat ze gedaan hebben en hoe het beter kan. Daar hebben ze op school geen tijd voor."
- Sommige deskundigen geven aan: "Op school leren ze minder goed het afregelen, polijsten en dergelijke. Maar dat is niet erg, veel praktische vaardigheden kun je alleen in de praktijk leren door het jarenlang te doen. Dus de praktijkvaardigheden leren ze na het aannemen wel in de praktijk".
- "De kwaliteit van de leerling wisselt heel erg. Dit hangt ook af van het bedrijf waar ze stage lopen. De studenten hebben niet allemaal passie voor het vak, zeker niet. Je hebt er goede en minder goede bij. De minder goeden missen vooral passie voor het vak, maar missen ook technisch inzicht in uurwerktechniek. Ze zijn eigenwijs, denken dat ze het wel even redden. Maar je moet een aantal jaren ervaring hebben voor je op een hoog niveau kunt werken".
- "Qua vakinhoud is de opleiding wel goed. Ze leren wel de basis van het vak en de rest leer je ze in de praktijk".

8.8 Trends op de arbeidsmarkt

Op de arbeidsmarkt spelen verschillende ontwikkelingen een rol. De certificering door de grote merken en de vergrijzing van de uurwerktechnici zijn de belangrijkste. Deze ontwikkelingen worden in deze paragraaf verder besproken.



Certificering door de grote merken

Certificering

Grote horlogemerken verplichten uurwerkreparateurs zich te certificeren voor het repareren van horloges van het betreffende merk. Daartoe moet de uurwerkreparateur een training volgen en specifieke apparatuur aanschaffen. Deze uurwerkreparateurs krijgen onderdelen aangeleverd door het merk. De certificering geldt over de hele wereld. Niet gecertificeerde reparateurs krijgen geen onderdelen aangeleverd en kunnen daardoor minder makkelijk reparaties uitvoeren aan horloges van het betreffende merk.

Elk merk heeft een eigen certificering. De vakman moet zich voor elk merk apart laten certificeren. Bij sommige merkkoepels hoeft de reparateur bepaalde zaken maar één keer te doen of te betalen als hij zich voor meerdere merken tegelijk certificeert. Sommige merken, waaronder Rolex, certificeren alleen de points of sale, geen individuele uurwerkherstellers.

Een deel van de uurwerkreparateurs gaat hierin mee en certificeert zich bij bepaalde merken. Bij een deel van de merken geven reparateurs aan dat ook voor hen als gecertificeerd reparateur de onderdelen die het merk levert “veel te duur” zijn.

Een ander deel van de uurwerktechnici gaat niet mee in de certificering. Deze ondernemers repareren de betreffende uurwerken wel, maar zoeken hun onderdelen buiten het merk om. Er zijn partijen in de markt die onderdelen hebben en verkopen. Deze zijn online te vinden en hier kan men onderdelen bestellen. Voor de horlogemaker is het daarom belangrijk goed thuis te zijn in de online wereld en een goed netwerk te hebben waar hij/zij onderdelen kan vinden.

Daarnaast geeft een deel van de deskundigen aan, dat online profilering richting potentiële klanten steeds belangrijker wordt. “Klanten die beter thuis zijn in de reparatiewereld komen toch wel naar de vakman toe. Die doen wat onderzoek op internet en komen dan naar ons. Wij uiten ons op social media en online forums, en daarmee etaleren we ons vakmanschap. We nemen ook deel aan wereldwijde app-groepen van uurwerkreparateurs. Maar we zijn in dit opzicht binnen Nederland wel een uitzondering”.

Gevolgen voor de arbeidsmarkt in Nederland

Uurwerkreparateurs verwachten dat er op korte termijn meer dan genoeg werk zal blijven bestaan voor uurwerkreparateurs in Nederland. Ook grote holdings als Richemont geven aan dat er ook op de lange duur veel werk zal blijven bestaan voor uurwerktechnici in Nederland. Dit komt onder andere doordat de markt groeit. Daarnaast is er een markt ontstaan voor vintage horloges. Een deel van de kleinere uurwerkreparateurs deelt deze mening: “De totale markt groeit nog steeds. De laatste 10, 15 jaar is er enorm veel verkocht. Die horloges komen weer terug voor service. En er is een enorme verzamelaarsmarkt voor vintage uurwerken.”

De meeste deskundigen zijn daarom optimistisch over de werkgelegenheid in het vak in de toekomst. “Als je de opleiding doet, passie voor het vak hebt en bereid bent het vak te leren, certificaten in het buitenland te halen, niet gelijk voor jezelf beginnen, dan zul je altijd werk hebben”.

Toch sluit een deel van de deskundigen niet uit dat op de langere termijn de hoeveelheid reparatiewerk zal afnemen door het certificeringsbeleid van de merken. Hierbij speelt een aantal factoren een rol.

- Een deel van de uurwerkherstellers zal zich certificeren en kan reparaties blijven uitvoeren. Een ander deel zal dit niet doen. Men verwacht dat een deel van de oudere uurwerkherstellers zich niet meer zal certificeren. Op dit moment zijn er nog onderdelen te krijgen langs andere kanalen, maar deze voorraden zullen een keer uitgeput zijn. Een deel van de uurwerkherstellers zal dus op termijn geen merkhorloges meer kunnen repareren.



- De merken centraliseren hun reparatiewerk steeds meer. Men laat reparaties op één of twee plekken in Europa uitvoeren. Breitling heeft bij voorbeeld een reparatie-atelier in Nederland, dit is één van de zeven reparatiecentra van Breitling in de wereld. Richemont heeft haar Nederlandse reparatieplatform gesloten en vestigde een reparatiecentrum aanvankelijk in Spanje en nu in Duitsland. Swatch laat de reparaties uitvoeren in Brussel.
- Een deel van de geraadpleegde deskundigen ziet de volgende macro-ontwikkeling. De merken zullen op den duur hun verkoop alleen nog online uitvoeren, met enkele plekken waar de consument op locatie de producten kan ervaren. De merken willen de reparaties op den duur volledig naar zich toetrekken en uitvoeren op één of enkele centrale locaties. Volgens deze deskundigen zullen dus ook de reparateurs die zich nu certificeren op den duur geen reparaties meer kunnen uitvoeren. Zij merken nu al dat ook voor hen de prijs van onderdelen stijgt.
- Naast de horloges van de grote merken is er ook ander reparatiewerk, en dit zal naar verwachting niet veranderen.

Per saldo betekent dit dat de werkgelegenheid in Nederland voor uurwerktechnici voor de komende jaren ruim voldoende blijft. Op de lange termijn (10 jaar) is moeilijk te voorspellen wat er zal gebeuren. Een deel van de deskundigen verwacht dat de werkgelegenheid op de lange termijn zal krimpen in Nederland. Vakmensen die uurwerken willen maken of repareren zullen steeds meer gaan werken in Europese reparatiecentra of in (met name) Zwitserland, bij de uurwerkproducenten.

Eén van de koepels zegt: De huidige studenten van de Vakschool hebben een grote baanzekerheid in de toekomst. Maar je moet ze wel helpen. Als branche hebben we de verplichting de studenten te helpen om een goede plek in de branche te vinden. Bedrijven moeten daarvoor hun netwerk gebruiken. De FGZ zou daar iets in kunnen betekenen. Het is een gezamenlijke verantwoordelijkheid van de Vakschool en de bedrijven. We kunnen bijvoorbeeld samen een Banendag organiseren op de school, waarbij werkgevers en studenten met elkaar kennis maken.

De werkgelegenheid voor Grootwerk

Overigens verwachten deskundigen dat de markt voor grootwerk stabiel zal blijven. Er zijn in Nederland circa 100 klokkenmakers. In elke grote stad zit volgens de deskundigen minimaal 1 goede klokkenmaker. De meesten zijn allround en werken alleen of soms met één medewerker en 1 of 2 stagiaires. Er is weinig concurrentie tussen de bedrijven. Er is voor deze nichemarkt werk genoeg. Enkele klokkenmakers per stad is genoeg, dan heeft iedereen genoeg werk. Hele grote steden kunnen er natuurlijk meer hebben. Volgens deze deskundigen zijn er in Nederland circa 100 "goede" klokkenmakers. "Daarnaast is er nog een heel leger aan hobbyisten en pensionado's die het ook doen, maar het niet kunnen. Dat is concurrentievervalsing. Maar er is genoeg werk in de markt."

Leveringsweigering is op het grootwerk niet van toepassing. De klokken zijn meestal oud. Bij klokken moeten onderdelen worden gerepareerd of worden gemaakt.

De werkgelegenheid voor klokkenmakers grootwerk is en blijft voldoende, volgens de deskundigen. Er zijn klokkenmakers die een werkvoorraad hebben van een jaar. Er stoppen ook veel klokkenmakers op leeftijd. "En je wordt er niet rijk van. Het is hard werken voor best weinig geld. In de jaren 70, 80, 90 had iedereen nog een mechanisch uurwerk, dat is helemaal niet meer zo, het is een nichemarkt geworden. Omdat de omzetten klein zijn is het ook moeilijk om personeel te betalen.

Vergrijzing

De populatie van uurwerkherstellers is relatief oud, zie ook elders in dit rapport. Doordat deze oudere uurwerktechnici stoppen, blijft er meer werk over voor de overige bedrijven. De deskundigen geven aan dat men dit op dit moment veel om zich heen ziet gebeuren.



9 Overige opmerkingen van bedrijven

Aan het einde van de vragenlijst is aan de bedrijven gevraagd of zij nog andere opmerkingen hebben over of ten behoeve van het onderzoek. De bedrijven gaven hierop de volgende antwoorden.

- Als ondernemer zie ik een trend in het werken met zzp'ers. Door werk uit te besteden aan een zelfstandige specialist blijf je flexibel als ondernemer en loop je weinig risico.
- Als starter misschien ook wel eerst een paar jaar in loondienst beginnen bij het luxere segment om zo bredere ervaring te verkrijgen.
- Enkele vragen waren behoorlijk sturend.
- Excuus voor het late invullen van deze vragenlijst. Dacht dat het spam was.
- Ik doe geen cursussen omdat ik al 60 ben en over een aantal jaren mijn bedrijf zal overdoen of moet sluiten. Als ik jonger was zou ik de certificeringen zeker gaan doen en een moderner atelier bouwen. Betere salarissen voor uurwerkmakers is misschien goed.
- Ik hoop echt dat er meer serieuze aandacht vanuit de Vakschool voor grootwerk komt. Als branche mogen we dit niet laten verwaarlozen, wat het bestrijkt een belangrijk stuk van de (Nederlandse) historie.
- Ik kom regelmatig tegen dat horloges, die via " het juweliersbedrijf " zijn gerepareerd, niet goed zijn gerepareerd met verkeerde onderdelen e.d.
- Ik vond de laatste vragensessie waar ik veelal (geen idee) heb ingevuld niet duidelijk qua vraagstelling, jammer.
- Luister goed naar de docente op school die en in de branche werken en docent zijn. Deze mensen zitten in beide werelden.
- Maak het allemaal moderner, het lijkt een grote club grijze mannen te zijn die in alle facetten van dit ambacht zitten. Dat trekt ook geen jonge mensen aan.
- Naast subsidies voor cultuur zouden er ook subsidies voor uitstervende ambachten moet komen. Zodat men makkelijker kan investeren in machines en verdere ontwikkeling.
- Veel praktijk ervaring opdoen.
- Veel vragen zijn dubbel gesteld. Veel vragen zijn naar mening erg vaag.
- Vragenlijst veel te lang en te weinig op de praktijk gericht.



Bijlage 1 Toelichting van bedrijven bij aspecten die men als problematisch ervaart

Omzetniveau

- De waarde van klokken is naar beneden gegaan. Dus laten minder mensen de klokken maken.
- Door corona stond alles stil, dit is zich langzaam aan het herstellen.
- Door Covid is de toelevering van onderdelen eerst stil komen te staan. Toen dit op gang kwam werd er maar gedeeltelijk geleverd. En ik bemerk nog steeds dat zelfs de groothandels niet meer alles op voorraad hebben en de levertijden nog steeds lang en onduidelijk zijn. Ik reviseer meerdere merken hierdoor heb ik niet een grote eigen voorraad, voorheen was dit geen probleem maar nu kan ik niet aangeven tegen mijn klanten wanneer de herstellingen gereed zijn. Daarnaast houden ook mensen nog steeds het geld in de zak. Vakanties en uit eten gaan zijn belangrijkere "luxe" uitgaves dan het herstellen van een uurwerk.
- Door persoonlijke omstandigheden minder productief. In 2021 was mijn werkplaats, in een ondernemershuis, door rook schade onbruikbaar geworden. daarna thuis een werkplaats opgestart/ingericht.
- Door sluitingen van bedrijven tijdens de coronatijd.
- Doordat sommige onderdelen bijna niet te verkrijgen zijn betaal je daar absurde prijzen voor. Wat de klant weer afschrikt. En door het veelzijdige assortiment aan gereedschap is het soms ook moeilijk geld te verdienen.
- Het kleine probleem was op 'omzetniveau' niet 'omzetverlies', foutieve vraagstelling. De omzet mag wat hoger.
- Mag hoger!
- Omzetverlies is gelijk aan mindere koopkracht
- Stoppen van juweliers.

Concurrentie

- Concurrentie van ongeschoolde en niet professionele horlogemakers drukt het prijsniveau bij reparaties en onderhoud.
- Dit betreft de verkoop van nieuwe horloges. Er zijn te veel aanbieders op internet die onder de advies winkelverkoop prijs gaan zitten. Hierdoor ben ik gedwongen ook korting te geven.
- Door Covid en de lage rentes zijn de waardes van luxe horloges enorm gestegen zij het wat gemanipuleerd. Echter hierdoor zijn de occasion dealers als paddenstoelen uit de grond gekomen.
- Hebben een vervelende concurrent op 6 km afstand die altijd de merken wil hebben die wij in de regio opbouwen en aangezien we een regio functie hebben, hebben we daar last van.
- Hoge segment merken is het erg lastig om aan onderdelen te komen.
- Internet.
- Prijsconcurrentie wordt harder, ook met buitenlandse groothandels in ons vakgebied
- Wij zijn een gerenommeerd reparatieatelier met 15 medewerkers waar we zeer professioneel werken. Concurrentie hebben wij van ZZP'ers die geen kosten hebben en tegen lage uurtarieven werken.
- Zoals grote bedrijven als Brans die ook reparatie werk doet voor juweliers en waarschijnlijk lagere prijzen kunnen vragen. veel horlogemakers vragen echt te weinig voor een reparatie, dat deed ik ook en begin dit jaar mijn prijzen fors omhoog gedaan, tja en dat kost klanten, maar verdient net zoveel in minder tijd...

Loonkosten

- Het is al snel te duur een fulltime medewerker aan te nemen. Indien ik een parttime medewerker aan neem, is er een kans dat deze weg gaat zodra hij of zij een fulltime baan aan geboden krijgt zoals met onze laatste medewerker die hier als stagiair was binnen gekomen en daarna hier een part time betrekking kreeg.
- Horlogereparatie bestaat voornamelijk uit arbeid en daardoor is de winstmarge nihil. Loonkosten met bijkomende onvoorziene kosten vormen een risico.
- Kosten worden telkens hoger.
- Loonkosten zijn hoog, zeker de pensioenkosten.
- Loonkosten zijn onze grootste kostenpost. het is soms erg intensief om daarin de juiste beslissing te nemen zodat de loonkosten binnen de begroting blijven.
- Omzet uit arbeid geeft nooit dikke verdienste, je hebt veel kosten t.o.v. de behaalde omzetten. Loon, pensioen, pand etc.
- Te hoog.



- Vind de belasting boven het salaris belachelijk hoog.
- Wij zien dat de salariseisen, door het tekort aan medewerkers, fors toeneemt.

Aantrekken van bekwaam personeel

- Binnenkort moeten we gaan opschalen en hebben we een ervaren full time uurwerktechnicus nodig die ook andere kwaliteiten heeft, zoals kan ontwikkelen, leiding kan geven en kan opleiden, zicht heeft op logistiek/planning, kan communiceren met klanten. Ik zie bij andere bedrijven hoe lastig dit is. Voordeel is wel dat wij beter kunnen betalen dan de markt...
- Er studeren weinig vakbekwame mensen af. De motivatie is heel slecht. Het motto van de jeugd tegenwoordig is "weinig doen en veel verdienen". Als uurwerkhersteller heb je passie nodig voor het beroep.
- Er zijn vrijwel geen bruikbare reacties op openstaande vacatures zoals op dit moment overall.
- Geen goede horlogemakers te vinden. Er wordt niet op vacatures gereageerd. Wij zullen in de toekomst zelf jonge schoolverlaters op gaan leiden.
- Het niveau van de leerlingen van de Vakschool is veel en veel te laag om aansluiting te vinden bij het bedrijfsleven. Vooral wanneer er kwaliteit gevraagd wordt die niet door de Vakschool gegeven kan worden aangezien het niveau van de docenten ver te zoeken is.
- Ik creëer horloges en de uurwerken van scratch, die ervaring heeft bijna niemand in de wereld. Personeel vinden met deze ervaring is dus bijna onmogelijk waardoor het zelf opleiden van personeel de enige optie is. Maar dan wel mensen met voldoende passie, inzicht en inzet (diploma is ondergeschikt). Tegenwoordig willen de jongeren alleen komen werken zonder teveel te hoeven reizen, een enorm hoog salaris, voldoende afwisseling et cetera, maar hard werken en voldoende inzet komen niet in hun lijstje voor.
- Ik heb in totaal 6 stagairs gehad waarvan ik er slechts 1 tot 2 geschikt vond om eventueel hier te komen werken. De anderen hadden niet genoeg handvaardigheid. Ook vond ik dat ze onvoldoende passie en interesse in het vak hadden.
- In de regio erg weinig horlogemakers te vinden.
- Is er gewoon niet. Niveau Schoonhoven is te laag.
- Niet genoeg horlogemakers op de markt.
- Te weinig goed opgeleiden.
- Veel bekwame personen werken voor zichzelf. De jonge generatie wil niet fulltime werken. het is soms lastig een vacature passend in te vullen
- Vind maar eens de juiste persoon. En als je een sollicitant hebt dan solliciteren ze alleen voor de brief.
- Wij zitten in het allerhoogste segment van de uurwerkmarkt. Alle horlogemakers met een diploma hebben minimaal 1 jaar opleiding bij ons intern nodig om "productie" te worden.

Verkrijgen van financiering

- Als ondernemer is het moeilijk, zo niet onmogelijk een hypotheek of andere financiering te verkrijgen tegen redelijke kosten.
- Banken doen moeilijk.
- Ik heb op dit moment een lopende financiering. Het is lastig om snel bij te financieren waardoor ik snel mijn reserves in de beheer BV aanspreek.
- Ik word nooit serieus bij de bank genomen. Ik vraag het ook niet meer.

Milieueisen

- De overheden van het EU land Duitsland stellen steeds hogere eisen doordat er steeds meer regeltjes komen. Hierdoor moet er weer een extra vergunning worden aangevraagd voor de verpakkingen van zendingen naar dit land. Die vergunning kost weer extra geld. Dit zou op EU gebied voor de hele EU in 1x geregeld moeten worden i.p.v. per EU land apart.
- Moet je goed bij houden om aan de eisen bij te houden. maar dit kan zo weer veranderen.
- Soms problemen mee.
- Steeds meer moeten we ondanks alles wat we hier voor elkaar hebben aan meer eisen voldoen.

Arbo-eisen

- Die veranderen ook telkens.



Administratieve lasten

- Alle regelgeving omtrent NOW, UBO, ed. en wat je daarvoor weer moet insturen.
- Alles wordt duurder maar mijn omzet blijft het zelfde of stijgt minder snel mee omhoog.
- Besteed alles uit maar moet toch nog wat zelf doen.
- Boekhouders worden ook telkens duurder en elke vraag moet je voor betalen.
- De administratie kost veel tijd waarin ik geen geld verdien.
- Boe dat werk niet graag. En laten doen kost veel geld.
- Gezien een boekhouder al snel EUR 200,- per maand rekent of meer, doe ik de boekhouding bijna helemaal zelf. Door de nieuwe regels over BTW, wordt dit steeds meer werk. Voor verkopen naar EU landen (afstandsverkopen) moet het lokale Btw-tarief worden gerekend. Per EU land moet dit aan het eind van het kwartaal worden uitgesplitst en apart per land worden opgegeven en afgedragen aan de belastingdienst via het 1 stop loket. Dit is veel meer werk dan voor 1 juli 2021. De boekhouder doet alléén mijn jaarrekening.
- Het bijwerken van de administratie is voor de meeste ondernemers niet hun hobby maar een noodzakelijk kwaad wat moet als ondernemer, ik neem het voor lief, maar weet leukere en meer geld opleverende dingen te doen in die tijd.
- Het opzetten van een goede administratie, met de nieuwe internationale BTW regels is best lastig.
- Ik moet op zoek naar een andere boekhouder/accountant.
- Ik zit liever achter de werkbank dan dat ik allerlei gegevens moet invoeren in het boekhoudsysteem, BTW aangiften et cetera doe.
- Inkoop buiten de EU, invoerrechten en BTW, handel in gebruikte horloges en het Digitaal Opkopers Register (DOR) zorgt voor veel administratie. Vooral het Digitaal Opkopers Register maakt het als particulier veel aantrekkelijker om een gebruikt horloge te verkopen in vergelijking met een ondernemer. Dit vanwege de uitgebreide administratieve verplichtingen die de wet DOR vereist.
- Je bent tegenwoordig veel tijd kwijt aan de administratie. Het beantwoorden van vragen en invullen van enquêtes. Als ik aan de pc zit kan ik niet werken. Een administratieve kracht kost geld en vaak moet ik zelf de vragen beantwoorden.
- Kosten van boekhouder neemt procentueel gezien een behoorlijk deel van omzet in beslag
- Te klein voor automatisering, dus veelal handmatig.
- Te veel.
- Tijdbelasting administratieve werkzaamheden. Het is soms lastig hiervoor tijd vrij te maken.
- Tijdrovend.
- Tijdsnood.
- Veel werk dat niets opbrengt.
- Vele losse kleine facturen (kleine bedragen) zorgt voor veel extra tijd t.o.v. de omzet.

De open Europese markt

- Brexit. moet nu importheffing betalen.
- Dat het steeds moeilijker wordt om te kunnen leveren naar Duitsland. Duitse overheid heeft vele regels zoals bijvoorbeeld verpakkingsmaterialen welke je gebruikt. Hiervoor moeten licenties aangevraagd worden bij bijvoorbeeld Lizenzero en een id-nummer bij LUCID aangevraagd worden. Deze aanvragen zijn niet kosteloos en waarschijnlijk een voorbode dat dit ook in andere Europese landen zal moeten worden aangevraagd. M.I. kunnen dit soort regelgevingen welke beter op Europees niveau geregeld kunnen worden en niet per individueel land worden aangeboden.
- Het is voor particulieren steeds eenvoudiger om bij groothandels in de Europese markt te kopen.
- Met name de uittreding van Engeland geeft kleine problemen, verder geen.
- Steeds meer merken leveren geen onderdelen meer uit.

Bedrijfsopvolging

- Banken werken niet mee aan financiering bij overname.
- Ben 60 en heb geen kinderen, aangezien veel juweliërs ouder zijn dan 63/64 en stoppen is er veel aanbod van zaken en nauwelijks jonge mensen die een zaak willen overnemen. Het zou jammer zijn als dit bedrijf daardoor verdwijnt.
- Dat is het hem juist.



- De 4e generatie heeft geen interesse en de 5e generatie is nog te jong. Overname door een andere partij zou een optie zijn.
- Er is geen goede bedrijfsopvolging mogelijk.
- Geen opvolger vooralsnog.
- Gezien het aantal juweliers horlogewinkels nog steeds af neemt in Nederland en het door de grote merken steeds moeilijker wordt om nog onderdelen te kunnen bestellen voor reparatie is het voor een jong iemand niet interessant om dit bedrijf over te nemen. Het is dus de vraag of wanneer ik wil stoppen over ca. 11 jaar er een opvolger te vinden is.
- Gezien leeftijd en gezondheid geen behoefte aan bedrijfsopvolging.
- Het huidige bedrijf is van vader op zoon gegaan. Ik weet niet of een van mijn kinderen de zaak zal overnemen in de toekomst.
- Ik heb geen opvolger.
- Ik kan mijn bedrijf niet verkopen. De grootste waarde zit in mijn ervaring en kennis, niet in de apparatuur.
- Ik verwacht dat er geen opvolging zal zijn.
- Intussen 70 jaar en geen opvolging! Zou het fijn vinden om het bedrijf t.z.t. over te dragen aan een nieuwe vakman zodat deze er mee verder gaat, en onze goede naam niet verloren gaat.
- Is er op dit moment niet.
- Niet aanwezig.
- Voor zover ik weet zijn er nauwelijks jonge studenten uurwerktechniek groot.
- We hebben geen kinderen die het over zouden willen nemen en zien een probleem in de opvolging mede door het aspect selectieve distributie van onderdelen door de fabrikant.
- Weinig mogelijkheden om de juiste mensen te vinden.
- Wil over ca 5 jaar stoppen en verwacht niet iemand te vinden die het bedrijf overneemt. Atelier zit in huis. Tenaamstelling bedrijf zit mijn eigen achternaam in.
- Zelf geen kinderen. Zie weinig andere mogelijkheden om het bedrijf op termijn over te dragen, wat ik wel het liefst zou doen.
- Zijn geen opvolgers te vinden

Beveiliging

- Beveiliging en werken met kostbare horloges blijft een uitdaging.
- Beveiliging kan altijd beter. Weet niet wat ik zou kunnen verbeteren.
- Excessieve maatregelen t.b.v. beveiliging en daarbij komende kosten.
- Onduidelijk of dat noodzakelijk is in termen van risico voor het in het bedrijf hebben van uurwerken van klanten.
- Psychologisch, genoeg jong werkschuw laag of ongeletterd tuig dat het leuk vindt om langs te komen met een pistool en je te beroven.
- We moeten de beveiliging nog verbeteren, maar zitten in een huurpand waarvan we niet weten hoe lang we willen c.q. kunnen blijven.
- We zijn jaarlijks een enorm bedrag kwijt aan beveiliging en het houdt een keer op.
- Zorgen over inbraakgevoeligheid

Snelle ontwikkeling op computergebied b.v. cybersecurity

- Als praktisch opgeleide minder met de pc te maken.
- Ben klokkenmaker.
- Ben niet goed onderlegd op gebied van informatie technologie.
- Dat je momenteel goed op moet letten, omdat overal criminelen actief zijn etc.
- Dit heeft te maken met mijn leeftijd en ik ben liever met het vak bezig dan dat ik alle ontwikkelingen op computergebied moet bijhouden.
- Gaat te snel.
- Heb niets met computer.
- Ik ben een ambachtvrouw en geen computer deskundige. Dus alles met big-data is voor mij abra cadabra.
- Niemand kan de snelheid bijhouden van cybercriminelen, iedereen zegt dat hij geen problemen heeft, heeft geen computer.



- Onlangs mijn website gekopieerd en met inzet van mijn verzekering kunnen ze het niet stoppen. dus die webwinkel uit Italië met een Duits account is niet te stoppen.
- Ook hier moet je steeds meer alert zijn op wat echt of niet echt is.
- Scherp blijven en alert.
- Te druk om alles bij te houden.
- Voor iedereen neemt dit schrikbarend toe. probeer maar eens bij te blijven.

Verzekeringseisen

- De uurwerkmaker wordt door de verzekeraar bestempeld als 'juwelier' met de daarbij behorende zeer hoge premie's. Dit is onterecht. Het risico niveau bij uurwerkherstellers is beduidend lager en daar zouden lagere premie's bij horen.
- De verzekeringseisen zijn stevig.
- Een goede verzekering en goede beveiliging is kostbaar.
- Het is vreemd dat je op geen enkele manier je kunt verzekeren tegen goederen welke ter reparatie / restauratie /onderhoud worden aangeboden. Hiervoor moet dan aanspraak gemaakt worden op de verzekering van de aanbieder van de reparatie.
- Hoge eisen t.b.v. beveiliging.
- Moet ik nog onderzoeken, maar als ik voldoende wil kunnen verzekeren, moet ik ook het pand dusdanig (als juwelier-waardig) beveiligen dat dit een kostbare ingreep wordt.
- Worden steeds duurder.
- Zal wel duurder worden.



Bijlage 2 Toelichting van bedrijven bij leveringsweigering van onderdelen

Toelichting bij "Nu"

- Afschermen van onderdelen omdat de fabrikant de macht heeft.
- Als horloge-onderdelen niet leverbaar zijn is reparatie moeilijker, soms onmogelijk.
- Als zelfstandig ondernemer kun je niet kiezen welk merk je wilt repareren. Vanwege de complexiteit van horloges krijg je alleen een goed resultaat met gebruik van originele onderdelen. Wanneer deze niet beschikbaar zijn is het vaak niet mogelijk het onderhoud gedegen uit te voeren. Een certificering verkrijgen als zelfstandig ondernemer is slechts mogelijk bij beperkt aantal merken. Deze merken zien de zelfstandig ondernemer als verdienmodel en verplichten aanzienlijke investeringen bij de aanvraag. De consument is hiervan de dupe. Voor veel merken kan de consument uitsluitend nog bij één grote juwelier terecht voor gecertificeerd onderhoud. Met als gevolg dat er een grote grijze en zwarte markt ontstaat in onderhoud en handel van horloges.
- Bepaalde merken leveren geen onderdelen meer uit, zoals Ebel en Baume et Mercier, rest van de lastig verkrijgbare onderdelen (zoals Swatch groep) wisselen we uit via collega's, daar hebben we een groot onderling netwerk voor inmiddels.
- Bepaalde merken leveren geen onderdelen, mits aan voorwaarden wordt voldaan. Certificering.
- Bepaalde premium merken leveren slechts onder zeer strenge voorwaarden, dat vergt dan weer een flinke investering in gereedschappen.
- Beschikbaarheid van onderdelen en te veel eisen van merk leveranciers.
- Bij de meeste horlogemerken moet je tegenwoordig certificaten halen om aan onderdelen te komen. Deze opleidingen zijn heel duur en de gereedschappen zijn ook heel prijzig. Maar zonder een certificaat geen onderdelen. In het verleden kon je gewoon van ieder merk onderdelen krijgen. Omdat er op de arbeidsmarkt steeds meer zogenaamde horlogemakers aan het werk zijn wordt het voor de "goede" uurwerkmakers steeds moeilijker om aan onderdelen te komen.
- Certificering van diverse merken is moeilijk zo niet onmogelijk (vooral voor starters, maar ook voor bestaande Uurwerk technici). Daarnaast zijn voor de grote merken geen tot weinig onderdelen te krijgen zonder deze certificering en voorzie ik in de toekomst alleen nog maar meer moeilijkheden op dit gebied.
- De meeste merken vallen in de Swatch/Richemondt groep waardoor er weinig overblijft voor de afzonderlijke horlogetechnicus.
- De Swatchgroep.... bijvoorbeeld: ik had licentie rado 2 en daarvoor heel veel stempels aan moeten schaffen, nu door dat ik te weinig omzet volgens hen hebben ze me zonder pardon eruit geknikkerd en kan ik niets meer daar bestellen en heb ik wel die stempels nog die ik nooit gebruikt maar moest aanschaffen...hun beleid is echt niet oké, daar hoor ik veel klachten over van collega's, de monopoly positie, en ook meegemaakt (ben even kwijt wie) is dat als ik geen verkooppunt ben ik voor dat merk geen onderdelen kan bestellen, terwijl de juweliers de verkopen doen van horloges en de meeste horlogemakers dat niet doen... maar wel die onderdelen nodig hebben... ook niet oké.
- De Zwitserse maffia zorgt ervoor dat je zo moeilijk aan originele onderdelen kunt komen.
- Dit komt door de hoge eisen en de arrogantie van de horloge fabrikanten. Ben zelf allround uurwerk herstellen met z'n 50 jaar ervaring en loop vaak vast door onderdelen levering.
- Domme vraag, als je van de meeste leveranciers geen onderdelen krijg. Alle merken waar je wat aan kan verdienen (de merken in het hogere segment leveren geen onderdelen.)
- Door selectieve distributie worden we gedwongen te specialiseren op bepaalde merken, terwijl we het liefste alle merken zouden aannemen.
- Elk jaar gaan er merken de deur sluiten onder het mom, kwaliteitsgaranties of geen behaalde certificaten. Sinds ik al bezig ben als ondernemer is het bergafwaarts zelfs na de zoveelste vergadering van federaties of Europeanen rechtszaken.
- Er zijn merken die niet leveren. Meestal kan ik via een collega voor de oudere horloges daar nog wel onderdelen voor vinden. Een probleem is de nieuwere horloges die wel service behoeven. Er zijn ook nog voldoende merken in het lage en middensegment die wel gewoon onderdelen leveren.
- Geen levering van onderdelen.



- Geen selectieve distributie is ook geen probleem Wel selectieve distributie is een groter probleem dan geen probleem.
- Hautaine houding leveranciers, waardoor een prijs opdrijvend effect. Gezien verhouding prijs-kwaliteit: zwaar overdreven.
- Het is nu en straks niet mogelijk om, zoals in het verleden, een reparatie aan te nemen een offerte te maken en vervolgens tot reparatie over te gaan. de consument (eigenaar van het uurwerk) kan zelf niet meer bepalen bij wie hij/zij het laat repareren. Ik heb veel klanten die bij komen vanwege mijn vakmanschap, die kan ik niet helpen en moet ze doorsturen naar ?????
- Het is zeer moeilijk en te kostbaar om aan alle eisen van afzonderlijke fabrikanten te voldoen.
- Het niet leveren van onderdelen per merk, zoekt nu veelal naar alternatief of buitenland. het is zo jammer we leveren een dienst voor het betreffende merk en willen dat graag zo origineel mogelijk houden maar dat wordt je ontnomen. erg jammer en er wordt niks/ te weinig tegen opgetreden.
- Ik ben gecertificeerd niveau 4 voor onderdelen van de Swatch Group. Andere bedrijven van topmerken zoals Breitling, Ebel, Cartier, Rolex etc. leveren geen onderdelen en geven geen gelegenheid om je vakmanschap te tonen middels cursussen, waarna levering van onderdelen wel mogelijk zou zijn.
- Ik denk dat de Swatchgroep een goed voorbeeld is van het beperken van uitleveren horloge-onderdelen van bepaalde merken aan horlogemakers. Dat deze organisatie bezig is aan het willen organiseren dat reparaties alleen mogen worden uitgevoerd door gespecialiseerde c.q. gecertificeerde reparatie instellingen zal gaan betekenen dat dit de doodsteek wordt voor de onafhankelijke horlogemaker of juwelier die reparaties in eigen beheer uitvoeren.
- Ik heb door goede contacten met collega's geen grote problemen met beperkte levering onderdelen, echter als de groep gecertificeerden kleiner wordt zal het navenant lastiger worden.
- Ik kan nu als klein reparatie-atelier niet meer aan onderdelen komen van bepaalde merken en dus de horloges niet meer repareren.
- Ik repareer ook horloges uit het hogere segment. Kan in veel gevallen als onderdelen stuk zijn deze niet vervangen of moet via omwegen aan onderdelen komen of horloge opsturen naar andere ateliers, terwijl ik de vaardigheden heb om dat zelf te doen.
- Ik repareer vooral vintage en antieke horloges. Onderdelen daarvoor worden nagenoeg in het geheel niet meer geleverd door fabrikanten / furniturehandel.
- Ik voldoe niet aan criteria kennelijk om onderverdelen van bijvoorbeeld. Omega te beatellen
- Klanten kunnen steeds vaker niet geholpen worden en moeten worden doorverwezen.
- Krijg nu nog alles, maar wordt anders.
- Meer en meer merken willen geen onderdelen leveren. Ben werkzaam in het hogere segment en met name daar speelt dat. Komen ook steeds meer middenmoters bij!
- Merken schermen steeds meer af, het verkrijgen van onderdelen is al lastiger geworden.
- Met name op gebied van uurwerken zijn er nog vele producenten en leveranciers te vinden, maar de aanbodmarkt wordt kleiner.
- Niet alles wordt altijd geleverd.
- Onderdelen van merk artikelen zijn alleen aan dealers te leveren, kwade zaak.
- Rolex/Patek/AP en meerdere exclusieve merken leverde geen onderdelen waardoor sommige reparaties niet kunnen worden uitgevoerd ondanks mijn breed netwerk. Zelf stuur ik niks door naar de betreffende merken aangezien de reparatie tijd schandalig lang is en ik hier niet mee wil worden geassocieerd. Laat de klant dan zelf naar een betreffende Aftersales punt gaan en vaak komen ze later terug met klachten over de manier van zaken en zijn dan blij als ik ze wel kan helpen.
- Sommige merken leveren geen onderdelen en geven ook geen mogelijkheid tot certificering zodat het wel mogelijk zou kunnen zijn. Onderdelen kunnen soms dor ons grote netwerk wel bemachtigd worden maar ook dat kost extra tijd.
- Sommige merken willen liever zelf de reparaties uitvoeren en de 'tussenhandel' uitsluiten. Doordat wij voor een aantal mooie merken zijn gecertificeerd, is er geen probleem voor die merken om onderdelen te bestellen.
- Steeds meer merken leveren niet meer uit naar de zogeheten thuis hersteller, maar ook groothandels krijgen steeds minder en dat wordt op den duur een probleem.
- Top merken leveren niet.



- Topmerken leveren geen onderdelen, of lastig in aanmerking komen voor certificering en de daarbij behorende investeringen t.b.v. merkgereedschap.
- Uurwerkherstellers zoals wij dat doen zullen in de toekomst verdwijnen en zullen alleen maar kunnen werken voor de desbetreffende bedrijven die geen onderdelen leveren. De zelfstandige uurwerkhersteller zal hierdoor krimpen.
- Van sommige merken zijn onderdelen steeds minder goed te verkrijgen.
- Voor een aantal merken is het voor mij niet mogelijk om onderdelen te bestellen, bv. swatch groep.
- Voor merkhorloges wordt het moeilijker om fournituren te verkrijgen, en certificering wordt steeds belangrijker.
- Voor oudere horloges zijn niet altijd onderdelen leverbaar. Voor zakhorloges uit de 30er jaren van de vorige eeuw, of ouder is hoegenaamd niets meer te krijgen. Overigens besteed ik de horloges op het moment uit aan een collega waar ik mee samenwerk.
- Zonder toelevering van benodigde onderdelen kan ik mijn werk niet uitvoeren.
- Zwitserse mentaliteit.

Toelichting bij “Verwachting voor de toekomst”

- Als horloge-onderdelen niet leverbaar zijn is reparatie moeilijker, soms onmogelijk.
- Als ik nu zie wat voor onderdelen niet meer leverbaar zijn in andere branches komt dit vast bij ons ook wel.
- Beperking van levering aan gecertificeerde collega's of zelfs alles terughalen naar hun eigen merk service centra om ook die revenuen aan hun eigen winst te kunnen toevoegen.
- De overname van met name de Swatchgroep baart zorgen, niet alleen op gebied van uurwerken. Ook bedrijven als Fossil en TW-steel leveren steeds vaker aan een selecte groep afnemers waardoor het steeds moeilijker wordt voor zelfstandige horlogemakers om zich te vestigen. Indien als agent van....dan vaak grote investering in apparatuur en gereedschappen.
- De selectieve distributie zal vaker bij leveranciers gaan spelen, zelfs inmiddels al bij het midden- of laagsegment. Tenzij de “right to repair” regelgeving ook op de uurwerktechniek van toepassing zal zijn, en waarom niet, zal het een steeds groter probleem worden.
- Domme vraag, als je van de meeste leveranciers geen onderdelen krijgt. Alle merken waar je wat aan kan verdienen (de merken in het hogere segment leveren geen onderdelen.) en dit zal in de toekomst alleen maar erger worden en niet minder.
- Doordat meer en meer merken stoppen met het leveren van onderdelen kun je uiteindelijk bijna niets meer repareren. Blijft alleen onderhoud over. Moet er dan ook niets stuk gaan.
- Er zijn steeds meer merken die hoge eisen gaan stellen wanneer je de onderdelen bij hen wilt blijven bestellen. Het zal dus steeds moeilijker worden om bepaalde merken nog te kunnen repareren tegen een “normale” prijs. Veel merken trekken de service volledig naar zichzelf toe waardoor je helemaal niet meer de kans krijgt iets aan deze merken te kunnen repareren.
- Geen levering.
- Geen levering van onderdelen van grote merken.
- Het lijkt erop dat steeds meer merken opgekocht worden en daarna geen onderdelen meer leveren aan onafhankelijke horlogereparatieateliers.
- Het zal vast zo blijven.
- Ik ben wel van mening dat hier een oplossing voor wordt bedacht , in welke mate weet ik nog niet.
- Ik denk dat steeds meer merken dit gaan doen en dan is het niet leuk meer als je meer NEE moet verkopen aan je klanten.
- Ik repareer vooral vintage en antieke horloges. Onderdelen daarvoor worden nagenoeg in het geheel niet meer geleverd door fabrikanten/fourniturenhandel.
- Ik verwacht dat de situatie niet veel zal verbeteren. Wat inhoudt dat onderdelen nog steeds door externe leveranciers zullen worden voorzien, wat vaak sloom en duur is.
- Ik verwacht dat meer merken tot selectieve distributie overgaan. We zullen dus ook voor meer merken moeten certificeren en investeren willen we hetzelfde werk blijven doen wat we deden.
- Ik vrees dat steeds meer horlogemerken de service aan hun horloges, zelf willen uitvoeren en daarmee zelfstandige uurwerkherstellers buiten sluiten.



- Merken schermen steeds meer af, het verkrijgen van onderdelen is al lastiger geworden, ik verwacht dat dit alleen maar erger wordt!
- Merken verheffen zich boven de wetten en zullen alles eraan doen om schaarste te creëren.
- Merken willen geen uitbreiding van het aantal gecertificeerde reparatie ateliers.
- Mijn eerdere reactie op de vorige vraag heeft betrekking op het vak horlogemakerij en is maar een zeer klein onderdeel van mijn Klokkemakerij echter zie ik nu ook binnen de klokkenmakerij dat de Swatch groep een belangrijke leverancier is van onderdelen en gereedschappen voor grootuurwerk repartie instellingen. Indien de selectieve distributie zich ook gaat voordoen in het vak klokkenmakerij dan verwacht ik dat het vak ten dode is opgeschreven.
- Mijn verwachting is dat het zal toenemen.
- Steeds meer bedrijven doe moeilijk over levering onderdelen in de toekomst denk ik.
- Steeds meer fabrikanten gaan over tot niet leveren van onderdelen.
- Steeds meer merken en leveranciers gaan selectieve distributie toepassen.
- Steeds meer merken gaan werken met certificering.
- Te veel eisen van de merkleveranciers.
- Veel merken van goot tot klein gaat de service naar zichzelf toe trekken. En zet de zelfstandige uurwerkmaker buiten spel. Ze benaderen zelf de particuliere markt.
- Voor een horlogeproducent is het belangrijk om het product gecertificeerd te onderhouden en contact met de klant te houden. Mits er wetgeving komt voor het verplicht leveren van onderdelen zal selectieve distributie alleen maar toenemen. Voor een horlogemaker in loondienst vormt dit geen probleem maar voor een zelfstandig ondernemer wordt het steeds lastiger om top segment horloges te onderhouden. Een alternatief is een groeiende markt voor hoogwaardige imitatie onderdelen met als voorbeeld Evergreenparts.
- Voorzie dat het probleem gaat groeien.
- Wordt alleen maar erger.
- Zal steeds moeilijker worden doordat ook steeds meer kleinere merken gaan weigeren te leveren en ook aangezien er steeds meer eigen manufactuuruurwerken komen waar geen onderdelen beschikbaar voor zijn via internet.
- Ze houden straks alles in eigen hand en gaan niets meer opsturen verwacht ik.
- Zonder certificering is over een paar jaar steeds minder leverbaar.



Bijlage 3 De mening van de bedrijven over de ontwikkelingen

3.1 E-commerce

3.1.1 Welke impact heeft deze trend op het werk van de beroepsbeoefenaar

Tabel 94

Antwoord	Aantal
Geen.	9
Weet niet.	5
De beroepsbeoefenaar zal meer tijd moeten gaan besteden aan het op peil houden van de vindbaarheid en de marketing van het bedrijf en de communicatie naar potentiële klanten.	7
E-commerce levert meer werk op, doordat de klant een horloge online koopt en dit vervolgens door de vakman passend laat maken, b.v. door er een stalen band aan te maken.	3
E-commerce levert meer werk op; ik word als uurwerkhersteller regelmatig gevraagd om (slechte) spullen te repareren die men online heeft gekocht.	3
Door e-commerce wordt je vestigingsplaats minder belangrijk. Je actieradius als bedrijf wordt groter.	2
De techniek in een hoogsegment horloge verandert nauwelijks. Materialen en productietechnieken veranderen echter wel snel waarbij zorg over de kwaliteit van horloge ook veranderd. Kennis van nieuwe materialen en technieken is van belang bij bijvoorbeeld h	1
Niet veel, we hebben 1 medewerker die zich hiermee bezig houdt, de rest zijn gewoon vakmensen in de uurwerktechniek.	1
Het maakt reparatiewerk niet makkelijker: De beroepsbeoefenaar moet het online gekochte product trachten te repareren, met alle problemen die daarbij horen wat betreft de levering van onderdelen.	1
Door e-commerce moet de beroepsbeoefenaar meer onderhandelen met de klant.	1
De beroepsbeoefenaar wordt gevraagd te adviseren, waarna de klant niet bij hem maar online het product koopt.	1
Het wordt moeilijker een horloge voor een lage prijs te kopen en voor een hogere prijs te verkopen.	1
Door e-commerce heb je minder direct contact met je klanten.	1
Je moet als beroepsbeoefenaar meer aandacht besteden aan wat er gaande is op de markt en in de horlogewereld.	1
Vakmensen moeten steeds meer verschillende taken en processen beheersen.	1
De impact van e-commerce is groot, ook onze service wordt online verkocht en vergeleken.	1



3.1.2 Welke competenties en/of vaardigheden heeft de beroepsbeoefenaar voor deze trend?

Tabel 95

Antwoord	Aantal
Communicatie via digitale/online sociale media en andere digitale communicatie.	12
Het beheersen van het vak in alle facetten.	5
Geen.	5
Weet niet.	3
Communicatie met consumenten.	3
Goede verkoopvaardigheden: Klanten goed informeren en adviseren over het product. Uitgaan van wat de klant nodig heeft, niet van wat jij wilt verkopen.	2
Kennis van e-commerce.	1
Kennis van nieuwe materialen en technieken.	1
Productkennis.	1
Alle soorten banden kunnen verkleinen of vergroten.	1
Assertiviteit en trots.	1
Een blik naar 'buiten', kennis van diverse merken en hun werkwijze. Kennis van hoe reparatie ateliers momenteel werken en wat het goed doet, kennis van mogelijkheden voor investering in kennis en certificatie enz.	1
Efficiency.	1
Goed kunnen netwerken.	1
Goede prijscalculaties maken.	1
Ik vraag mij af of mensen met enkel een MBO opleiding, voldoende kennis en vaardigheden hebben om aan al deze bedreigingen het hoofd te bieden.	1
Ik zie deze trend totaal niet in Nederland. Er is even een horloge rage geweest tijdens corona, deze is al weer afnemende.	1
Je stinkende best doen.....	1
Kwaliteit leveren.	1
Oog voor detail. Zorgen dat alles er weer als nieuw uitziet ook na batterijservice.	1
Praktijkervaring.	1
Rekening houden met je kwetsbaarheid online, altijd 100 % moeten leveren, anders wordt je online afgebrand, kortom maximaal presteren.	1
Volg de markt.	1



3.2 Personalisering

3.2.1 Welke impact heeft deze trend op het werk van de beroepsbeoefenaar

Tabel 96

Antwoord	Aantal
Persoonlijke service en aandacht geven aan de klant. Luisteren naar het verhaal en de behoefte van de klant. "Customer intimacy".	9
Aanvullende informatie aanbieden aan de klant, bijvoorbeeld achtergrondinformatie over de klok/het product, ook in digitale vorm. Je bent soms langer met klanten in gesprek over de achtergrond en familie geschiedenis van de klok. Klanten vinden het ook leuk als je e.e.a. weet te vertellen over de geschiedenis/ontstaan van de betreffende klok.	5
De beroepsbeoefenaar moet kennis hebben/vergaren over de achtergrond van/ het verhaal achter het uurwerk.	4
Geen impact.	3
Weet niet.	2
Geen impact want dit is niet nieuw. Personalisering is een kernwaarde in deze branche, en is dat altijd geweest.	2
Vakkennis hebben.	2
Je moet een reparatie weten te verkopen.	2
Kennis hebben en op peil houden over trends in design.	1
Aanpassing aan de steeds vernieuwende technieken	1
Communicatieve eigenschappen zijn hierdoor belangrijk	1
Dat je eerlijk en open moet zijn over je product en bedrijf. Dat service (en klantenbinding) heel belangrijk is.	1
Direct contact tussen horlogemaker en de eigenaar van het horloge.	1
Dit zijn heel gespecialiseerde taken, dus specialisatie op één of meerdere van de veel voorkomende klantwensen lijkt mij handig	1
Duidelijk verhaal vertellen over wat je doet bij een reparaties en soms foto's maken voor de klant van de reparatie in stappen.	1
Duurdere reparaties persoonlijk bespreken	1
Een bedrijf dient een goede website te hebben	1
Exclusiviteit in product en service is een ontwikkeling in topsegment. Zeer bekwame vakmensen zijn nodig om deze markt te bedienen. Specialistisch vakmanschap is hier belangrijk.	1
Ik zie ook deze trend niet. Een klant krijgt altijd speciale aandacht een verhaal mee over de klok en de werkzaamheden.	1
Meer communiceren.	1
Je krijgt meer werk van particulieren dan juweliers. De werkplaats moet er altijd strak en georganiseerd eruit zien en ook uitstraling hebben dat het een vertrouwd gevoel geeft.	1
Persoonlijk contact met de klant schept vertrouwen omdat je als vakman goed kunt uitleggen wat en hoe er gerepareerd moet worden. Dit vergt van de medewerker een sociale vaardigheid.	1
Klanten willen op de hoogte gehouden worden van een reparatie/restauratie. zeker bij een restauratie is het leveren van een verslag met foto's voorde klant bijzonder waardevol. Ook het tussentijds via WhatsApp het sturen van foto's wordt bijzonder gewaardeerd.	1
Je krijgt vaker de vraag om de restauratie middels foto's vast te leggen.	1
Meer service en aandacht geven aan de klant. Wij nemen de tijd voor de klant en lichten graag alles goed toe. Klokken worden bij klant thuis bezorgd en opgehangen. Dit alles vergt wel meer tijd dus meer werkuren.	1
Wij zijn erg bezig met gravering (maar ook het bewerken van bestanden)	1
Zeer herkenbaar maar heel tijdrovend. Weet wat je moet berekenen	1



3.1.2 Welke competenties en/of vaardigheden heeft de beroepsbeoefenaar voor deze trend?

Tabel 97

Antwoord	Aantal
Sociale vaardigheden, luisteren, geduld hebben, aanvoelen, reageren, managen van verwachtingen, empathisch vermogen, soms acteren.	11
Communicatieve vaardigheden (spreek- en leesvaardigheid, je goed uit kunnen drukken).	7
Vakkennis, het vak beheersen.	6
Klantgericht denken en handelen.	5
Weet ik niet.	3
De geschiedenis van uurwerken kennen.	2
Verkoop-/adviesvaardigheden, duidelijk krijgen wat de klant echt wil.	1
Bijblijven, zelfonderwijs, kennis uitwisselen.	1
Computerkennis	1
Creatief en technisch onderlegd zijn.	1
Digitale vaardigheden (kunnen bewerken van foto's en bestanden).	1
Bereid zijn hard te werken.	1
Geschiedenis en merken- en materialen kennis	1
Jarenlange ervaring is nodig om complexe en gepersonaliseerde horloges te onderhouden of repareren.	1
Moet technische vaardigheden bezitten en uitbreiden en een verhaal kunnen vertellen over de klok of het horloge.	1
Online beter bereikbaar en inzetbaar zijn	1
Passie voor het vak	1
Probeer klantgericht te werken. leg goed uit wat er gebeuren gaat met hun klok. je mag best over een stukje techniek praten. Noem de prijs en leg dan uit wat er gedaan moet worden. Er is dan begrip voor het bedrag wat je rekent	1
Veel zien en in handen krijgen van antieke uurwerken	1
Wijzerplaten maken, pad-printing, wijzers maken, etc.	1
Zowel met de moderne communicatiemiddelen als in sociale geïnteresseerdheid naar de klanten moet geïnvesteerd worden.	1



3.3 Transparante informatievoorziening

3.3.1 Welke impact heeft deze trend op het werk van de beroepsbeoefenaar

Tabel 98

Antwoord	Aantal
Duidelijke uitleg geven aan de klant van de te verrichten reparatie, ook info op papier zetten en foto's gebruiken.	8
Geen.	7
Je moet meer tijd voor de klant maken, voor het uitleggen en informeren.	4
Weet niet.	3
Vakkennis nodig.	3
De reparatie (wat wordt gerepareerd, hoe, de kostenopgave) duidelijk administreren en aan de klant communiceren.	3
Geen impact, want deze behoefte bestond altijd al.	2
Een klant tussentijds op de hoogte houden over hoe het gaat met de reparatie.	1
Behoeft aan investering in nieuwe apparatuur en gereedschappen.	1
Communicatie	1
De tijd nemen voor het klantgesprek aangaan	1
Dit leer je vanzelf naarmate je meer met klanten in contact bent/ tijdens stage	1
Extra werkzaamheden, vooraf uitgebreide prijsopgave, meer discussie.	1
Goed kunnen communiceren met opdrachtgever, in mijn geval de juwelier die mijn informatie over een te repareren horloge, moet overbrengen aan de klant.	1
Het inlezen en onderzoek doen naar horloges en de designs er achter.	1
Ik vraag me af hoe jullie concluderen dat er trends gaande zijn. Ik zie deze allemaal niet en ook niet bij mijn collega's in andere steden.	1
Informatie weten over de uurwerken	1
Informeren van een klant helpt je om de opdracht binnen te krijgen.	1
Kijk goed wat voor klant voor je staat en behandel hem naar behoefte.	1
Makkelijk kunnen communiceren	1
meer foto's delen en meer laten zien via de microscoop	1
Je bent meer tijd kwijt aan uitleg en administratie, en besteedt minder werkelijke tijd aan uurwerken.	1
Meer uren werken buiten openingstijden.	1
Moet altijd zorgvuldig te werk gaan.	1
Open en eerlijk zijn naar je klant, dat heeft ons na 25 jaar veel opgeleverd.	1
Vakinhoudelijke informatie leidt niet tot administratieve taken.	1
We hebben nu een automatiseringssysteem aangeschaft om de klant meer over de staat van de reparatie te kunnen vertellen. Dus meer met computer werken.	1



3.3.2 Welke competenties en/of vaardigheden heeft de beroepsbeoefenaar voor deze trend?

Tabel 99

Antwoord	Aantal
Sociale vaardigheden, mensenkennis, goed omgaan met de klant.	9
Communicatieve vaardigheden (spreek- en leesvaardigheid, je goed uit kunnen drukken).	7
Geen.	6
Duidelijke uitleg geven aan de klant van de te verrichten reparatie, ook info op papier zetten en foto's gebruiken.	4
Eerlijk zijn tegen de klant.	4
Vakkennis, deskundigheid.	4
Je moet meer tijd voor de klant maken, voor het uitleggen en informeren.	3
Kennis bijhouden.	3
Digitale vaardigheden, omgaan met computers en software o.a. voor het documenteren van reparaties.	3
Weet niet.	2
De klant up to date houden.	1
Het goed bestellen van onderdelen is ook moeilijk; calibernummers en onderdeelnummers.	1
Duidelijke foto's maken om de klant beter (op afstand) uit te kunnen leggen wat de situatie is.	1
Moet zorgvuldig en serieus kunnen werken.	1
Passie voor het vak	1
Vaktaal kunnen vertalen naar "mensentaal".	1



3.4 Herwaardering van het ambacht

3.4.1 Welke impact heeft deze trend op het werk van de beroepsbeoefenaar

Tabel 100

Antwoord	Aantal
Geen.	6
Weet niet.	4
Sommige horloges (in het hogere segment) kunnen we door de afscherming van de merken niet meer zelf repareren.	8
Het wordt steeds lastiger om onderdelen te vinden.	4
Door de mindere ondersteuning door de merken ben je als vakman meer aangewezen op je eigen kennis en de kennis in het netwerk van uurwerktechnici. Zonder goede contacten (netwerk) is er bijna geen reparatie meer mogelijk. Dit is met name een probleem voor beginnende zelfstandig uurwerkmakers.	2
Als horlogemaker worden we nu gezien door onze klanten als een verlengstuk van de grote ateliers van de merken zelf, de klant mag dan meer verwachten. Als horlogemaker betekent dat, dat we ook meer van de merken mogen verwachten als trainingen en de lever	1
Beter gediplomeerd personeel nodig die beschikken over veel kennis (meer ervaring)	1
Beter presenteren van het vakmanschap, bijvoorbeeld via YouTube of Facebook	1
Collega's die service verzorgen aan de betere merken kunnen niet meer doen dan altijd de reparatie buiten de deur laten uitvoeren, zelfs het wisselen van een batterij. Dat geeft geen goede indruk van vakbekwaamheid voor een klant.	1
Communicatie wordt belangrijker.	1
De beroepsbeoefenaar moet door deze belemmeringen meer creatief zijn.	1
Geen zin meer in Zwitserse horloges	1
Ik nodig de klanten tijdens de werkzaamheden altijd uit om te komen kijken. Indertijd toen ik de juwelierszaak nog had in Meppel, later in Den Haag, had ik altijd een open atelier.	1
Het afschermen zonder mogelijkheden is een groot probleem.	1
Klanten vinden het juist leuk om rechtstreeks in het atelier te staan en hierdoor is beter (aan de hand van voorbeelden) uit te leggen wat een reparatie inhoudt. Dit neemt uiteindelijk wel meer tijd in beslag.	1
Je bent meer tijd kwijt aan het persoonlijk contact met de klant.	1
Meer waardering.	1
Met moet goed kunnen laten zien aan de klant wat er mis is met een horloge of klok.	1
Modernisering van winkel of atelier	1
Moet zich enigszins aan kunnen passen	1
Het vak wordt minder aantrekkelijk.	1
Veel, het is lastig om officieel aftersale horlogemaker te worden voor deze merken, zonder dit certificaat kan je geen onderdelen en/of specifiek benodigde tooling bij ze bestellen.	1
Vroeger nam ik mensen mee naar de werkbank en liet hen zien wat ik ga doen. Nu met corona kan dat niet meer en neem ik de reparaties alleen maar aan de deur aan.	1
Zeer positieve ontwikkeling. Kwaliteit wordt gevraagd en nu kan deze ook geleverd worden door de juiste mensen	1
Zorg dat de winkel/werkplaats voldoende op orde is en een technisch bekwame indruk maakt.	1



3.4.2 Welke competenties en/of vaardigheden heeft de beroepsbeoefenaar voor deze trend?

Tabel 101

Antwoord	Aantal
Geen/n.v.t.	6
Weet niet.	4
Cursussen volgen, merkspecifieke certificaten halen voor de merken en/of het hogere segment.	6
Het maken en onderhouden van een zinvol netwerk van mensen en bedrijven die onderdelen en diensten kunnen leveren.	3
Communicatie.	1
Contactuele eigenschappen, zoeken op internet.	1
Dat ze in het hoge segment alleen als loonslaven kunnen werken.	1
De medewerker zal dit goed moeten kunnen uit leggen eventueel aan de hand van foto's,	1
Eerlijk zijn, geen fantasie verhaal houden, ook kunnen zeggen dat je het niet weet.	1
Enthousiast weten te vertellen over je werk(zaamheden).	1
Ga werken bij een reparatie atelier van zo'n merk.	1
Ik probeer altijd een mogelijkheid te vinden om reparaties zelf uit te voeren.	1
Interesse in de klant als persoon, goede contactuele eigenschappen.	1
Kennismaking met vooraanstaande winkels en werkplaatsen.	1
Kwaliteit leveren.	1
Laat de Zwitsers liggen.	1
Moet kunnen accepteren dat dit de huidige situatie is. Hij/zij kan deze trend niet veranderen.	1
Nog meer NEE verkopen naar de klant.	1
Nogmaals alleen het beste willen en daarin geen uitzondering maken.	1
Ondernemersskills.	1
Openheid, eerlijkheid en vakkundigheid. Met mensen om kunnen gaan	1
Openstaan voor verandering / alweer goede communicatie is belangrijk.	1
Organiseren van de eigen werkplek.	1
Sociale vaardigheden en deskundigheid.	1
vooral veel geld hebben om deze investeringen te kunnen doen	1
Wat marketing kennis en digitale vaardigheden (fotografie, video, social media)	1
Weten waar je wat kunt vinden	1



3.5 Ketensamenwerking

3.5.1 Welke impact heeft deze trend op het werk van de beroepsbeoefenaar

Tabel 102

Antwoord	Aantal
Geen.	7
Weet niet.	3
N.v.t.	6
Merken houden steeds meer werk bij zich of halen werk naar zich toe; verkoop en service/repairatie. Daardoor minder verkoop, minder reparatiewerk en minder afwisselend werk voor de uurwerktechnicus.	3
Alleen voor de juwelier, deze zijn straks niet meer nodig, dit is ten gunste van de eindklant, de prijzen worden lager en de winst komt bij de horlogemaker.	1
Beperkt.	1
Boetieks komen in de plaats van de juweliers.	1
Dat ik gestopt ben met verkopen van horloges.	1
Er komt zo meer aanbod, echter verwacht ik dat deze trend niet doorzet i.v.m. de hoge kosten	1
Er zou van overheidswegen (Europa)wettelijke maatregelen moeten komen om de grote merken te dwingen met deze praktijken te stoppen	1
Het is niet eenvoudig meer om een winkel te beginnen met horloges. Steeds meer aanbieders verkopen die online. Klanten kijken eerst op Internet of het ergens goedkoper kan worden gekocht. Klokken verkopen al helemaal niet meer.	1
Idem als vorige.	1
Moet zich enigszins aan kunnen passen.	1
Particulieren weten hun weg nog naar me te vinden. Denk ook dat er een categorie is die niet bij de dure aftersales wil laten servicen.	1
Specialisme wordt bijna noodzakelijk. Het probleem daarbij is; voor welk specialisme is er vraag in de toekomst?	1
Steeds meer merken openen in grote steden een brand store en passeren hierbij ook de juweliersbedrijven met eigen atelier. Ook online verkoop van fabrikanten zullen we meer gaan zien.	1

3.5.2 Welke competenties en/of vaardigheden heeft de beroepsbeoefenaar voor deze trend?

Tabel 103

Antwoord	Aantal
Weet niet.	6
N.v.t.	5
Geen.	1
certificeringen behalen, wat helaas wel grote investeringen vraagt	1
De beroepsbeoefenaar is niet bij machte hier iets aan te doen.	1
inspelen op datgene wat gebeurt. Samenwerken met collega's en groothandels. Naast het vak ook bekend zijn met de E-commerce en alles wat daar bij hoort.	1
Je werk goed doen,	1
Kennis hebben of krijgen van de verschillende richtingen in de uurwerktechniek en de trends voor de toekomst.	1
Keuzes maken.	1
Klokken verkopen zal de komende jaren steeds moeilijker worden. Wellicht dat dit nog wel eens terug komt wanneer de hoeveelheid antieke klokken die er nog zijn allemaal weg gegooid zijn en de echt zeldzame klokken overblijven. Horloges verkopen zal ook steeds minder worden.	1
Om kunnen gaan met het idee dat het aanbod van de reparaties erg eentonig wordt en je beperkt blijft in je groei en kennis.	1
Openstaan voor verandering / alweer goede communicatie is belangrijk.	1



3.6 Vergrijzing

3.6.1 Welke impact heeft deze trend op het werk van de beroepsbeoefenaar

Tabel 104

Antwoord	Aantal
De overblijvende bedrijven krijgen het drukker. Dit heeft ook langere levertijden tot gevolg.	11
Weet niet.	6
Vakkennis wordt steeds schaarser.	4
Bedrijven verdwijnen omdat er geen bedrijfsopvolging is.	4
N.v.t.	3
Vakkennis moet gedeeld/overgedragen worden.	3
Geen.	2
Aan de ene kant minder concurrentie, maar ook meer onbegrip bij die jongere generaties, die alles met de telefoon doen.	1
De overheden moeten de vakman bescherming bieden om ons mooie en moeilijke vak in stand te houden.	1
Geen kundige horlogemakers met beperkte ervaring te vinden	1
Geen, deze trend is al jaaaaren gaande	1
Gelukkig zijn jongere collega's meer bereidwillig kennis te delen, wat het vak ten goede komt.	1
Het aantal collega's neemt af. Het aanbod van kwalitatief goede reparaties neemt af (met name op het gebied van grootwerk) Hoewel ook de vraag wat afneemt zal de gemiddelde reparatieprijs van grootwerk waarschijnlijk moeten stijgen. (ook door gestegen inflatie.)	1
Het gevaar is dat de hobby klokkenmakers zich in dit gat gaan storten, hierdoor zullen reparaties mogelijk niet goed uitgevoerd worden. Helaas is het vak vrijgegeven en kan een ieder zich nu uitgeven voor klokkenmaker.	1
Het zelf moeten leren van alle technische gegevens en of reparaties	1
Ik leid op.	1
Meer aantekeningen maken,	1



3.6.2 Welke competenties en/of vaardigheden heeft de beroepsbeoefenaar voor deze trend?

Tabel 105

Antwoord	Aantal
Zichzelf blijven ontwikkelen, de eigen vakkennis vergroten.	4
Weet niet.	4
N.v.t.	3
Zorgen dat je om kunt gaan met het groeiende werkaanbod.	1
Bijhouden van een goede documentatie van de werkzaamheden	1
Centrale instelling die specifieke kennis en methoden gaat vastleggen voor de toekomst.	1
Dit is geen trend, maar een feit. Het beroep verdwijnt.	1
Een brede kennis van het vak en deze kunnen uitdragen,	1
Ervaring 3 - 5 jaar.	1
Handig zijn met computer en camera.	1
Helaas stappen veel afgestudeerden al na korte tijd uit het vak, mogelijk moet er ergens een trigger zijn om de vakgediplomeerden in het vak te houden.	1
Hij zal vaak het wiel opnieuw moeten uitvinden.	1
Iemand die klokken repareert bevindt zich in een luxe positie. Je kunt een hogere prijs rekenen wanneer er een wachtlijst is en een goede reputatie wordt verworven. Je kunt zo ook het kaf van het koren scheiden.	1
Informatie zien te vinden (ook uit boeken, niet alles is online te vinden).	1
Innovatie, doorzettingsvermogen en motivatie	1
Inspelen op deze trends.	1
Je verplaatsen in de klant.	1
Liefde voor het vak boven ego.	1
Ondernemersvaardigheden als kostprijsberekening worden steeds belangrijker. Ook het goed kunnen verkopen van de reparatie wordt belangrijker.	1
Ook oudere technieken aanleren (bijvoorbeeld cilinderhorloges), meer nadruk op reparatie mechanische uurwerken.	1
Zorgen dat kennis wordt overgedragen aan jongere mensen.	1
Sociale vaardigheden. Grenzen stellen. In het licht van wachttijden	1



3.7 De economische ontwikkeling

3.7.1 Welke impact heeft deze trend op het werk van de beroepsbeoefenaar

Tabel 106

Antwoord	Aantal
Meer werk, meer uren maken, meer werkdruk.	11
Geen.	4
N.v.t.	4
Weet niet.	3
De prijzen voor reparaties kunnen omhoog.	3
De behoefte aan vaklieden stijgt.	1
Er wordt specialisme gevraagd.	1
Hoewel in de coronacrisis inderdaad veel grootwerk reparaties werden aangeboden denk ik dat de trend voor grootwerk naar beneden gaat. Bij kleinwerk lijkt dit vooralsnog geen probleem.	1
Horloges zijn vooral interessant gebleken als investering. Er is veel specifieke kennis nodig om kostbare (vintage) horloges te onderhouden.	1
Leer het ambacht van voor naar achter, zowel groot als klein.	1
Mensen zijn bereid om meer te betalen als je een compleet plaatje aanbiedt, dus niet alleen de reparatie aannemen, maar ook de juiste uitleg en verhaal er bij kunnen vertellen, evt. met een open werk plaats.	1
Merkbaar is het vele aanbod voor het repareren en restaureren van klokken, klanten moeten hierdoor steeds meer geduld hebben eer dat een reparatie kan plaatsvinden. Dit naar je klanten communiceren en ze de keuze geven om verder te zoeken of akkoord gaan met je aanbod.	1
Mijn klokkenmaker heeft voor een half jaar werk liggen en heeft bij tijd en wijle een aanname stop.	1
Ondanks corona bleef de instroom van werk van particulieren doorgaan.	1
Respect voor het vak.	1
U haalt hier 2 zeer verschillende zaken door elkaar. Horloges van waarde en klokken die door jongere niet meer gekocht of gerepareerd worden of laten repareren.	1
Uurtarieven staan zwaar onder druk in vergelijking tot andere branches waar makkelijk € 100,00 per uur gevraagd wordt	1
Vindbaarheid is belangrijk.	1
Zorg dat een mooi uurwerk niet verprutst wordt door deskundig te blijven herstellen zodat het ook voor het nageslacht zijn waarde behoud.	1
Zorg dat je er klaar voor bent.	1
Zorgen dat de vaardigheden m.b.t. restauraties op peil blijven. Tijdig donoruurwerken ter beschikking hebben.	1



3.7.2 Welke competenties en/of vaardigheden heeft de beroepsbeoefenaar voor deze trend?

Tabel 107

Antwoord	Aantal
Weet niet.	5
N.v.t.	5
De beroepsbeoefenaar dient zich te ontwikkelen tot een vakman met allround kennis en vaardigheden.	3
Hij moet weten welk werk hij wel en niet wil doen. "Nee" kunnen zeggen, niet teveel werk aannemen.	3
Langere wachttijden hanteren en daarover transparant zijn naar je klanten.	3
Geen.	2
Allround kennis van antiek, vintage en youngtimers en vaardigheden voor het maken van horlogeonderdelen. -horlogemaker restaurateur.	1
Bereid zijn om periodes meer te werken en leren efficiënt te werken.	1
Een reparatie leren verkopen. Vertellen waarom het kost wat het kost. Uit leggen dat het horloge of de klok echt helemaal tot de laatste schroef gedemonteerd wordt en het niet even in een badje wordt gespoeld.	1
Eerbied en ontzag voor de vaardigheden van de makers van mooie uurwerken.	1
Wordt allround.	1
Goede inschatting maken van deze situatie door gerichte vragen te stellen tijdens aanneme van de reparatie	1
Grote kennis van de werking van oudere mechanische uurwerken en kennis van oude reparatietechnieken	1
Kwaliteit leveren.	1
Om leren gaan met meer leveringsdruk/ stress.	1
Specialiseren. Jezelf onderscheiden van de massa.	1
Transparant zijn naar je klanten.	1
Weten wat zin heeft en wat niet.	1
Wijzigingen in economische ontwikkelingen zijn niet altijd op te vangen door een ondernemer, je kunt hooguit proberen zo snel en flexibel mogelijk je aan te passen aan de gegeven omstandigheden.	1
Zorgen dat je goed bent, dan komen de klanten.....	1