



Arbeidsmarktverkenning Pianotechniek

IN OPDRACHT VAN HET MELD- EN EXPERTISEPUNT SPECIALISTISCH VAKMANSCHAP VAN SBB



Inhoudsopgave

Conclusies op basis van de enquête	4
1. Inleiding	10
1.1 Achtergrond	10
1.2 De werkwijze	10
1.3 Dit rapport	11
2. Profiel van de bedrijven	11
3. Werkgelegenheidsaspecten	15
4. Opleidingsniveau	18
4.1 Opleidingsniveau van de eigenaar	18
4.2 Opleidingsniveau van de medewerkers	19
5. De situatie op de arbeidsmarkt	20
5.1 Het aanbod van pianostemmers	20
5.2 De mobiliteit van het personeel	20
5.3 Openstaande vacatures	23
5.4 De balans tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt	23
6. De ontwikkeling van de omzet, tarieven en bedrijfsresultaat	25
6.1 De ontwikkeling van de omzet	25
6.2 De ontwikkeling van de tarieven	28
6.3 De ontwikkeling van het bedrijfsresultaat	29
7. Aspecten van de bedrijfsvoering	31
7.1 Samenwerken	31
7.2 Automatisering	33
7.3 Verkoopbevorderende activiteiten	35
7.4 Problematische aspecten van de bedrijfsvoering	36
7.5 Ontwikkelingen in het bedrijf	39
7.6 (Andere) ontwikkelingen met gevolgen voor de eisen aan vakmensen	41
8. De mbo-opleiding Pianotechniek	43
9. Overige vragen en stellingen	44
10. De visie van deskundigen op de opleiding Pianotechniek	45
Bijlage 1. Toelichting bij de vraag naar problematische aspecten bedrijfsvoering	49

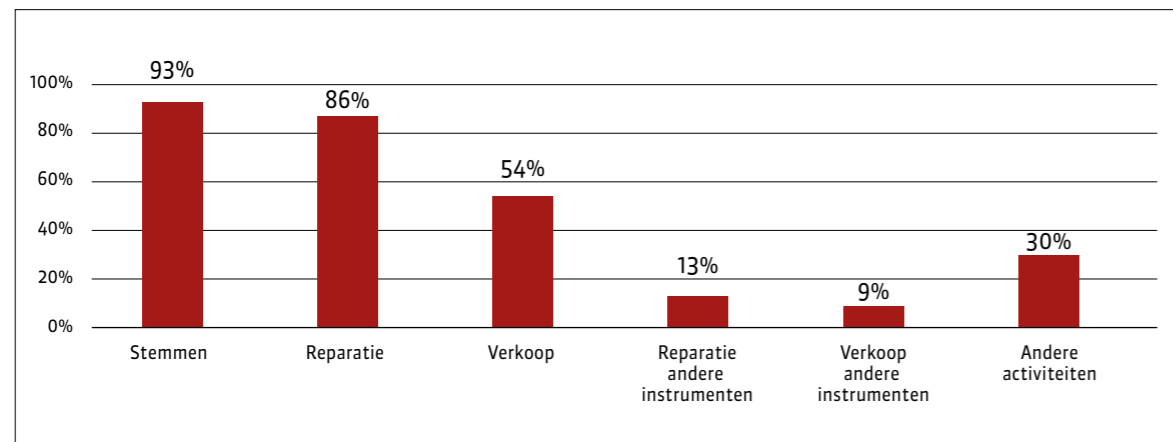
Dit rapport is opgesteld door Rijnland Advies in opdracht van het Meld- en expertisepunt specialistisch vakmanschap van SBB. Nadere informatie is verkrijgbaar op rijnlandadvies.nl.

Conclusies op basis van de enquête

Profiel van de bedrijven

De branche omvat circa 320 ondernemingen. De meeste bedrijven rekenen zowel stemmen (93%), reparatie (86%) als verkoop (54%) tot hun activiteiten. 13% van de bedrijven verricht ook reparaties aan andere muziekinstrumenten en 9% verkoopt ook andere muziekinstrumenten dan piano's. Een derde (30%) van de bedrijven verricht ook nog andere activiteiten, zoals verhuur en transport van piano's en vleugels, bemiddeling/advies bij aankoop/taxaties, restauratie van piano's, concertverhuur en het geven van muziekles.

Bedrijfsactiviteiten

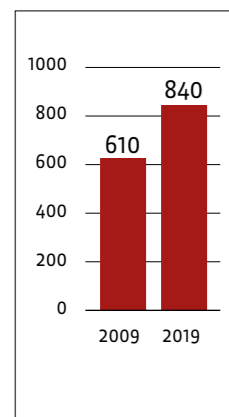


De meeste bedrijven hebben 1 vestiging, in een "gewone" straat en de ondernemer heeft het bedrijf zelf opgericht. De meeste bedrijven hebben een werkplaats (gemiddeld 45m²) en iets minder dan de helft heeft een verkoopruimte (gemiddeld 150m²).

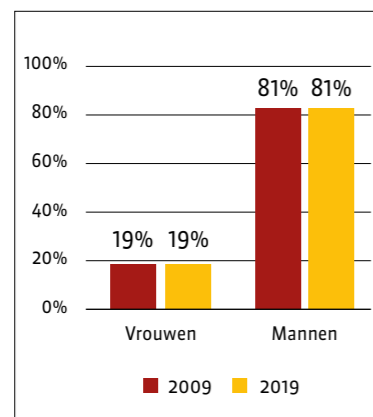
De werkgelegenheid

Bij de 142 bedrijven die deelnamen aan de enquête werken in december 2019 in totaal 406 personen. Als we de gegevens uit de netto steekproef extrapoleren naar de totale populatie, kan de totale hoeveelheid werkzame personen in december 2019 worden geschat op circa 840 personen. In 2009 werd het aantal werkzame personen geschat op 610. Dit betekent dat het aantal werkzame personen in de periode 2009 - 2019 is gegroeid met circa 230 personen. De werkzame personen zijn voor 80% mannen. Het zwaartepunt in de leeftijdsverdeling van de werkzame personen ligt in de leeftijdsgroep 45 tot en met 64 jaar. De meerderheid van de werkzame personen (59%) werkt fulltime (36 uur per week of meer).

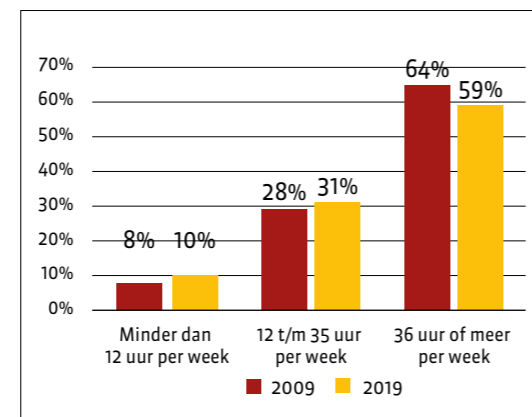
Aantal werkzame personen



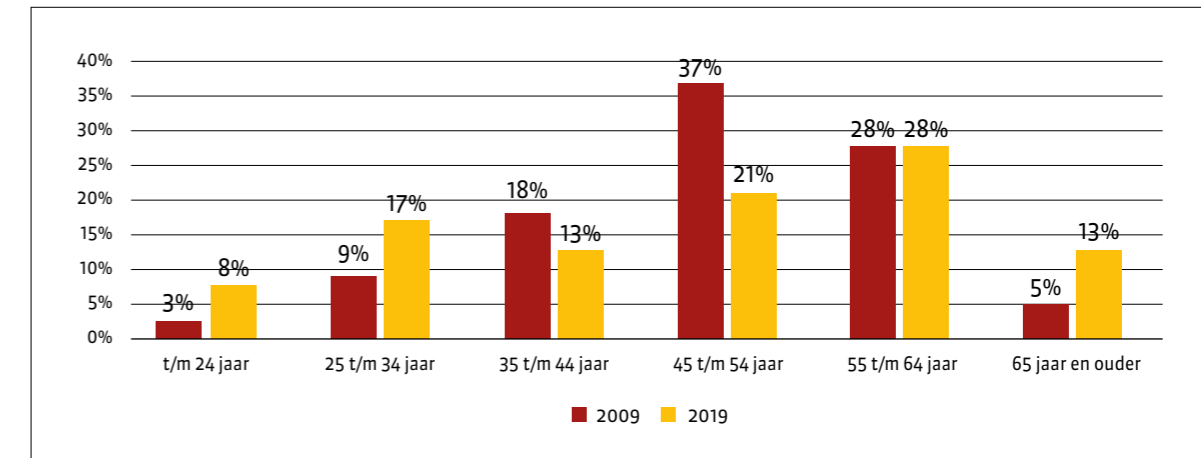
Geslacht



Omvang dienstverband

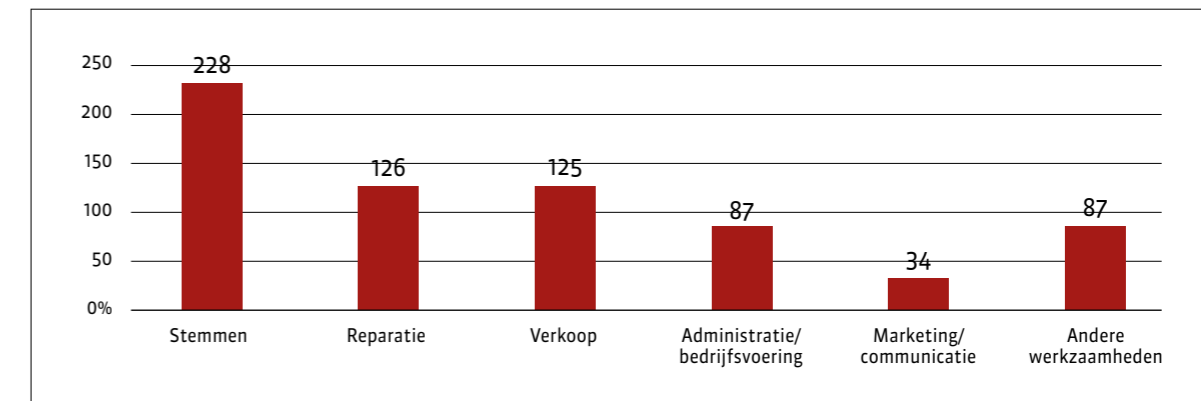


Leeftijd



Op basis van de data uit de enquête kan het totaal aantal fulltime equivalenten (fte) worden geschat op circa 690. Het gemiddeld aantal fte per bedrijf bedraagt 2,3. Stemmen vormt een substantieel deel van het arbeidsvolume (33%). Reparatie en verkoop vormen elk 18% van het werkvolume. Administratie en bedrijfsvoering nemen ruime een tiende (13%) van de tijd in beslag.

Verdeling arbeidscapaciteit over werkzaamheden (fte)



Bijna de helft van de bedrijven maakt gebruik van diensten van personen die niet vast aan het bedrijf zijn verbonden, zoals tijdelijke of flexibele arbeidskrachten. Dit is toegenomen van 32% in 2009 naar 47% in 2019. Het gaat hierbij zowel om stemmen, reparatie als om andere werkzaamheden.

Opleidingsniveau

Het opleidingsniveau van de eigenaar van het bedrijf is in de meeste bedrijven (66%) mbo, HAVO/VWO of HBO. Veel voorkomende opleidingsrichtingen die de eigenaren hebben gevolgd zijn pianotechniek, techniek, conservatorium, houtbewerking, meubelmaker en bedrijfskunde. Ruim de helft van de medewerkers (56%) heeft een opleiding op vmbo- of mbo-niveau. 13% heeft een havo of vwo-opleiding en 20% heeft een opleiding op hbo-niveau. Techniek en Pianotechniek zijn veel voorkomende opleidingsrichtingen onder het personeel.

De situatie op de arbeidsmarkt

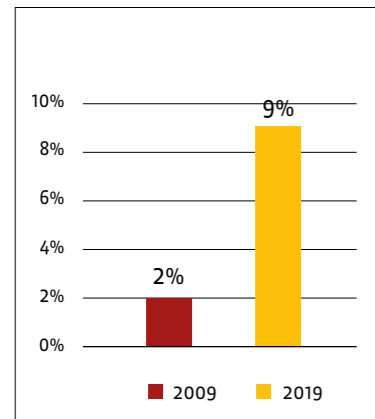
Een substantieel deel van de ondernemers (41%) vindt dat het aanbod van pianostemmers op de arbeidsmarkt "precies genoeg" is. 9% vindt het aanbod te groot en eveneens 9% vindt het aanbod te klein.

Eén op de tien bedrijven (9%) heeft in 2019 nieuw personeel aangetrokken. Dat is meer dan in 2009, toen 2% nieuw personeel aantrok. De nieuwe instromers in 2019 werden Verkoopmedewerker, Pianotechnicus en combinaties van pianotechnische functies. De meesten kwamen van buiten de pianotechnische branche.

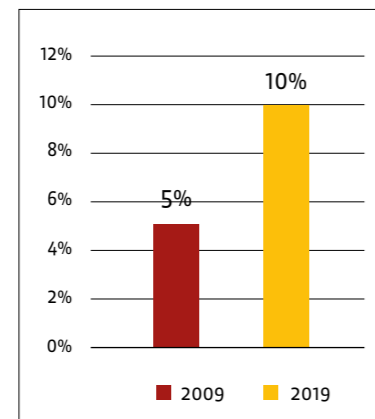
Bij 10% van de bedrijven zijn in 2019 personeelsleden vertrokken. Ook dit is hoger dan in 2009, toen bij 5% van de bedrijven personeelsleden zijn vertrokken. De mobiliteit van medewerkers op de arbeidsmarkt neemt toe.

Interne doorstroom van personeel binnen de bedrijven vindt nauwelijks plaats in 2019. Dit was ook het geval in 2009.

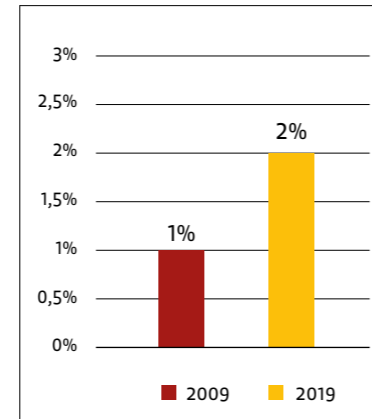
Nieuw personeel aangetrokken



Personeel vertrokken



Personeel doorgestroomd



Bij 9% van de bedrijven staan er op het moment van onderzoek vacatures open. In 2009 stonden op het moment van onderzoek bij 3% van de bedrijven vacatures open. Ook dit wijst erop dat er meer beweging is op de arbeidsmarkt.

Gezien de enquêteresultaten kan worden geschat dat er in 2019 minimaal 40 vacatures voor pianotechnici zijn ontstaan. De informatie van SBB laat zien dat er jaarlijks minder dan 10 pianotechnici gediplomeerd de opleiding verlaten. Dit betekent dat er in 2019 ruimte was in Nederland voor zeker 30 extra vakmensen. De bedrijven zijn voor het vervullen van deze behoefte grotendeels aangewezen op instromers uit andere groepen dat de gediplomeerde uitstromers van de opleiding Pianotechniek..

Arbeidsmarkt pianotechniek 2019

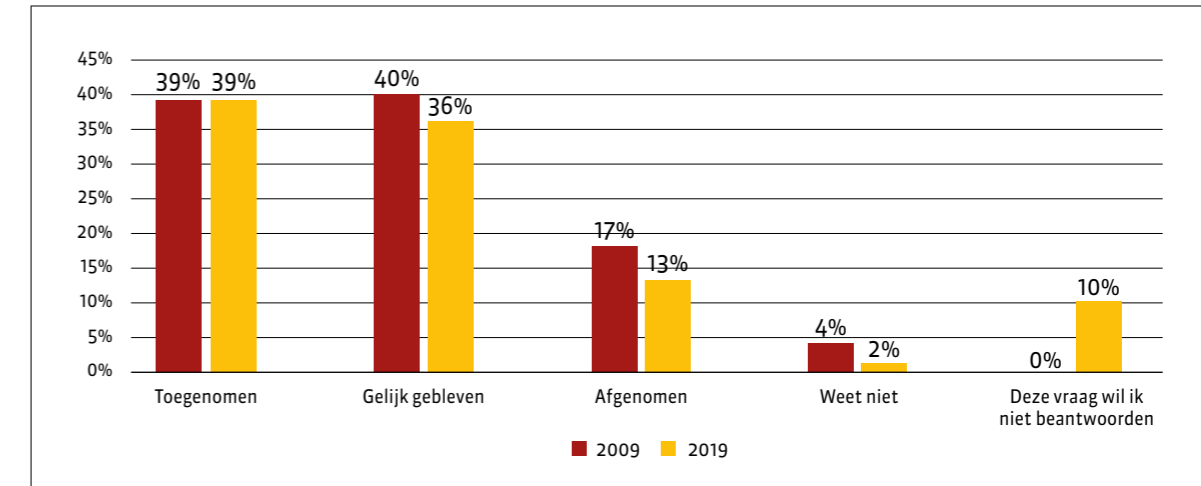
320 ondernemingen	
840 medewerkers, 690 fte	
Vacatures	40
Gediplomeerden Pianotechniek	< 10
Ruimte voor overige instroom	> 30

Omzet, tarieven, bedrijfsresultaat

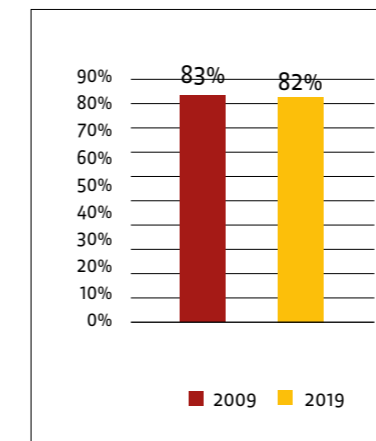
51% van de bedrijven wil geen vragen beantwoorden over de omvang van de omzet in euro's. Toch lijkt het er op dat de omzet zich in 2019 gunstig heeft ontwikkeld. De verwachtingen van de ondernemers voor 2020 zijn niet optimistisch. Een kwart verwacht een hogere omzet, 39% verwacht een lagere omzet. Hierin speelt de Coronapandemie ongetwijfeld een rol.

Het bedrijfsresultaat heeft zich gunstig ontwikkeld. Driekwart (75%) van de bedrijven geeft aan dat het bedrijfsresultaat in 2019 is gelijk gebleven of toegenomen ten opzichte van 2018. De meeste bedrijven (82%) zijn tamelijk of zeer tevreden over het bedrijfsresultaat in 2019. De meeste bedrijven (60%) verwachten dat het bedrijfsresultaat in 2021 en 2022 gelijk zal blijven of zal toenemen. Hoewel men dus pessimistisch is over de ontwikkeling van de omzet in 2020, heeft men positieve verwachtingen ten aanzien van het bedrijfsresultaat voor de jaren daarna.

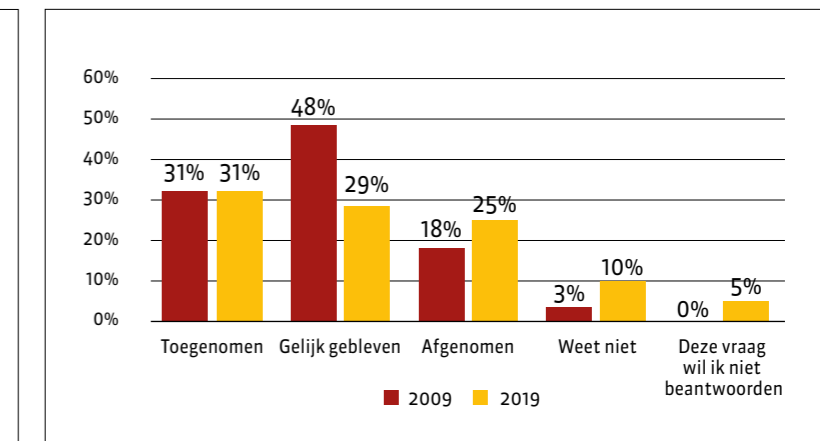
Ontwikkeling bedrijfsresultaat t.o.v. voorgaand jaar



Tevreden over bedrijfsresultaat



Verwachting ontwikkeling bedrijfsresultaat dit jaar en volgend jaar



De tarieven in de branche zijn verhoogd. Het stemmen van een piano kost nu minimaal € 70. In 2009 was € 70 een maximumprijs. Het uurtarief dat men doorberekent aan de klant is gestegen. In 2009 lag het zwaartepunt in de tarieven tussen € 40 en € 59. In 2019 ligt het zwaartepunt tussen € 50 en € 70 of meer.

Aspecten van de bedrijfsvoering

De meeste bedrijven maken gebruik van dienstverleners zoals een accountant of boekhouder. Ruim een kwart (28%) is aangesloten bij een brancheorganisatie. De helft van de bedrijven (51%) werkt samen met collega-ondernemers. Eén op de acht bedrijven werkt samen met het Hout- en meubileringscollege. Dit betreft waarschijnlijk de beroepspraktijkvorming van studenten binnen het bedrijf. Vergeleken met 2009 werkt nu een groter deel van de ondernemers samen (91% versus 83%).

Vrijwel alle bedrijven maken gebruik van e-mail en internet. De meeste bedrijven (88%) hebben een eigen website. Dit is meer dan in 2009, toen 53% een eigen website had. De belangrijkste elementen van de website zijn het communiceren van algemene informatie over het bedrijf, aanbiedingen, informatie over de status van erkend leerbedrijf, een online productcatalogus en het bieden van de mogelijkheid om producten te bestellen. De meest ingezette vorm van verkoopbevordering is het verstrekken van adviezen aan klanten. Verder gebruiken de bedrijven een variëteit aan middelen om de verkoop te bevorderen. De eigen website en het deelnemen aan zoekmachines nemen daarin een belangrijke plaats in.

Problemen voor de bedrijfsvoering zijn volgens de ondernemers:

- Administratieve lasten (33% van de bedrijven vindt dit een probleem);
- Bedrijfsopvolging (29%);
- Parkeerkosten (26%);
- Aantrekken van bekwaam personeel (26%);
- Concurrentie uit Nederland (25%);
- De bereikbaarheid van de klant (24%);
- De snelle ontwikkeling van de digitalisering (21%).

Meer dan de helft van de bedrijven heeft direct te maken met de volgende ontwikkelingen:

- Flexibel zijn met het maken van afspraken met klanten en klantgericht denken en handelen wordt belangrijker (53%);
- Het gebruik van stemapparaten neemt toe (51%).

Iets minder dan de helft van de bedrijven heeft direct te maken met de volgende ontwikkeling:

- Het wordt steeds belangrijker de kennis die je hebt of opdoet te delen met je collega's binnen je bedrijf en met collega's van andere bedrijven (45%).

Ongeveer een derde van de bedrijven heeft direct te maken met de volgende ontwikkelingen:

- Het gebruik van alternatief gereedschap om het werk fysiek minder zwaar te maken neemt toe (35%);
- De vakmensen hebben meer kennis nodig van elektronica. Denk aan onderhoud en reparatie van hybride piano's en silent systemen (32%);
- De omzet en marges staan onder druk door toenemende verkoop van digitale piano's (31%);
- De omzet en marges staan onder druk door toenemende verkoop via internet (30%).

De mbo-opleiding Pianotechniek

De opleiding Pianotechniek wordt op dit moment alleen aangeboden in de Beroepsopleidende leerweg (BOL). Een vijfde van de bedrijven (20%) is bereid een BOL-stageplek aan te bieden voor studenten in de mbo-opleiding Pianotechniek. 6% wil een stageplek bieden voor de Beroepsbegeleidende Leerweg (BBL). De meeste bedrijven (59%) willen geen stageplek aanbieden. Bedrijven die geen BOL- of BBL-stageplek willen aanbieden geven als reden daarvoor aan geen werk te hebben voor studenten, niet erkend te zijn als leerbedrijf en/of geen tijd te hebben voor het begeleiden van studenten.

De meeste deskundigen vinden dat de opleiding de studenten voldoende voorbereidt om te kunnen starten als beginnend beroepsbeoefenaar. De gediplomeerde student mist nog de snelheid en kwaliteit van de volwassen vakman, maar heeft door de opleiding wel een basis die voldoende is om het vak verder te kunnen leren.

De meeste deskundigen vinden dat de opleiding alle vereiste elementen bevat. Enkele deskundigen geven aan dat men iets mist. Zij noemen:

- ondernemerschap;
- klantbenadering, klantbehandeling, offertes maken en taxaties doen;
- verkoop en reparatie van silent, transaccoustic en zelfspelende piano's.

Als de gediplomeerde student in dienst treedt van een bedrijf leert hij/zij het vak verder in de praktijk. "Eerst laat je ze instrumenten in de showroom stemmen en afregelen. En geleidelijk aan stuur je ze mee op pad. En laat je ze klussen doen die iets langer mogen duren, bijvoorbeeld bij een muziekschool. En vervolgens kun je ze naar de moeilijkere klussen sturen. Dit alles gebeurt altijd onder begeleiding van een vakman, die zaken kan uitleggen, en indien nodig kan voordoen." Het duurt een aantal jaren voor de beginnend beroepsbeoefenaar de snelheid en kwaliteit bereikt van de vakvolwassen beroepsbeoefenaar. Volgens sommige bedrijven duurt dit 3 jaar, volgens anderen 5 tot 10 jaar.

De deskundigen vinden de begeleiding van de student tijdens de stages in het bedrijf voldoende. De samenwerking met de school (afspraken maken en nakomen, bereikbaarheid) vindt men goed. Bedrijven achten zichzelf ook voldoende in staat om de student goed te begeleiden bij de beroepspraktijkvorming.

De meeste deskundigen denken dat er weinig behoefte bestaat aan een aanbod van de opleiding verdeeld over afzonderlijke modules.

De deskundigen denken verschillend over de behoefte aan het aanbieden van de opleiding Pianotechniek in de BBL. Een deel denkt dat hier geen behoefte aan bestaat, omdat er veel kleine bedrijven in de branche zijn, die geen ruimte hebben om een student fulltime te begeleiden. Verschillende deskundigen denken dat de opleiding gebaat zou zijn bij een andere verdeling van stage en begeleidde onderwijstijd, zoals:

- in het eerste leerjaar 3 dagen school en 2 dagen stage aanbieden;
- in het tweede jaar andersom;
- in het derde jaar 4 dagen stage en 1 dag school.

Andere deskundigen geven de voorkeur aan 2 of 3 dagen school en 2 of 3 dagen stage.

1. Inleiding

1.1 Achtergrond

Het Meld- en expertisepunt specialistisch vakmanschap (M&E) heeft in samenwerking met de branches NPMB en VvPN een onderzoek laten uitvoeren naar de arbeidsmarkt voor de pianotechnici. Het doel van het onderzoek is een goed beeld te krijgen van deze arbeidsmarkt, de ontwikkelingen op deze arbeidsmarkt in kaart te brengen en de aansluiting van de opleiding Pianotechnicus op de arbeidsmarkt te onderzoeken. Deze opleiding wordt alleen aangeboden op het Hout- en Meubileringscollege (HMC) in Amsterdam. In schooljaar 2019-2020 telt de opleiding in totaal 22 studenten. De opleiding Pianotechniek is een opleiding op niveau 4 en wordt aangeboden in de Beroeps Opleidende Leerweg (BOL).

Uitgangspunt voor dit onderzoek is het HBA-structuuronderzoek uit 2009. Een deel van de vragen die in 2009 in het HBA onderzoek aan de orde kwam, is opnieuw voorgelegd. op deze manier kunnen ontwikkelingen op de arbeidsmarkt inzichtelijk gemaakt worden. De vragen zijn gericht op de situatie in het jaar 2019. Dit om vertekening van de onderzoeksresultaten door de effecten van Corona te vermijden. Naast de onderwerpen uit 2009 is een aantal extra vragen gesteld.

1.2 De werkwijze

Het onderzoek is uitgevoerd door Rijnland Advies onder begeleiding van SBB, in een aantal stappen.

Vragenlijst

Rijnland Advies heeft in overleg met het Meld- en expertisepunt een conceptvragenlijst opgesteld. Hierbij wordt onder andere het structuuronderzoek uit 2009 als uitgangspunt gebruikt. Daaraan is nog een aantal vragen toegevoegd. Een ruime groep belanghebbenden (de twee brancheorganisaties VvPN en NPMB en adviseurs praktijkleren specialistisch vakmanschap van SBB) hebben input geleverd op de vragenlijst.

Dataverzameling: online en telefonische enquête

De data zijn verzameld via een online enquête onder lidbedrijven van de NPMB en de VvPN, door SBB erkende leerbedrijven voor de opleiding Pianotechniek en overige bedrijven in de pianobranche. Aanvullend op de online enquête is onder een aantal bedrijven de vragenlijst telefonisch afgenomen. In totaal zijn 322 bedrijven benaderd (waaronder 41 NPMB-leden en 200 VvPN-leden). De respons bedroeg 142 ingevulde vragenlijsten (44%).

De statistische betrouwbaarheid van de resultaten

De gerealiseerde respons levert een maximale onnauwkeurigheidsmarge op van 6,2%. Dit geldt in de sociale wetenschappen als een acceptabele statistische betrouwbaarheid.

Analyse en rapport

Conform de gemaakte afspraken is het format van de rapportage gelijk aan dat van het structuuronderzoek uit 2009.

Bespreking met deskundigen uit branche en onderwijs

Tot slot is het eindrapport besproken met deskundigen uit de branche en uit het onderwijs. Naar aanleiding daarvan is het rapport aangepast en is de eindversie opgeleverd.

1.3 Dit rapport

Het rapport is als volgt opgebouwd.

- In paragraaf 2 wordt een aantal hoofdkenmerken van de bedrijven behandeld.
- Paragraaf 3 behandelt de werkgelegenheid.
- Het opleidingsniveau van de medewerkers en ondernemers wordt beschreven in paragraaf 4.
- Paragraaf 5 behandelt de situatie op de arbeidsmarkt aan de hand van de beschikbaarheid van pianostemmers, de mobiliteit van het personeel en de openstaande vacatures.
- Paragraaf 6 gaat in op de ontwikkeling van de omzet, tarieven en bedrijfsresultaat.
- In paragraaf 7 wordt een aantal aspecten van de bedrijfsvoering belicht, waaronder problematische aspecten van de bedrijfsvoering, algemene ontwikkelingen in het bedrijf en consequenties voor de eisen die worden gesteld aan vakmensen.
- De bereidheid van bedrijven om stage- en leerwerkplekken beschikbaar te stellen voor de mbo-opleiding
- Pianotechniek wordt beschreven in paragraaf 8.
- Paragraaf 9 behandelt ontwikkelingen rond het werk aan het mechaniek van de piano's en de meerwaarde van de CAO voor de pianotechniek.
- De visie van de geraadpleegde deskundigen op de aansluiting van de opleiding Pianotechniek op de behoeften in de branche wordt behandeld in paragraaf 10.

In dit rapport worden de resultaten van de enquête waar mogelijk afgezet tegen de resultaten van het structuuronderzoek uit 2009. Daar waar de resultaten uit 2009 niet zijn vermeld, zijn deze niet beschikbaar omdat de betreffende vragen in het onderzoek uit 2009 niet zijn gesteld.

2. Profiel van de bedrijven

De branche omvat circa 320 ondernemingen, die globaal als volgt te typeren zijn:

- een kwart (23%) van de bedrijven heeft een accent op verkoop;
- ruim de helft (58%) heeft een accent op stemmen;
- één op de tien (9%) heeft een accent op reparatie;
- eveneens een op de tien bedrijven deelt zichzelf in in de categorie "overig". Hieronder bevinden zich onder andere bedrijven die zichzelf kenschetsen als allround pianotechnisch bedrijf, groothandel, transporteur van piano's en vleugels of verhuur. Ook bevinden zich in deze groep bedrijven die verschillende werkzaamheden combineren zonder duidelijk accent op een specifieke activiteit.

Vergeleken met 2009 lijkt het aantal bedrijven met het accent op verkoop te zijn gegroeid en het aantal bedrijven met een accent op reparatie te zijn afgenomen.

Verdeling van de ondernemingen naar bedrijfstype 2019 en 2009

Bedrijfstype	Aantal ondernemingen	Percentage 2019	Percentage 2009
Pianotechnische bedrijven met een accent op verkoop	73	23	11
Pianotechnische bedrijven met een accent op stemmen	188	58	55
Pianotechnische bedrijven met een accent op reparatie	29	9	23
Overige bedrijven	32	10	11
Totaal	322	100	100

Hierbij moet worden opgemerkt, dat de zelf gekozen indeling van bedrijven in de hierboven genoemde categorieën subjectief is en het beeld enigszins vertekent. De meeste bedrijven richten zich niet op één, maar op meerdere activiteiten. Dit is te zien in het schema op de volgende pagina.

Bijna alle bedrijven met een accent op verkoop rekenen ook reparatie en stemmen tot hun activiteiten (94% respectievelijk 91%). De bedrijven met het accent op stemmen doen in meerderheid (82%) ook aan reparatie. En bedrijven met het accent op reparatie doen in meerderheid ook aan stemmen en verkoop (92% respectievelijk 62%). De verschuivingen die hierboven werden gesignaleerd (meer verkoop, minder reparatie) zijn wel herkenbaar in deze resultaten maar minder groot. Een opmerkelijke verschuiving is de toename van het percentage bedrijven dat “nog andere activiteiten” doet (gegroeid van 22% naar 30%).

Activiteiten naar bedrijfstype

Activiteit	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
Stemmen van piano's	91	100	92	57	93	99	
Reparatie van piano's	94	82	100	79	86	91	
Verkoop van piano's	100	33	62	71	54	47	
Reparatie van andere muziekinstrumenten	16	7	31	21	13	8	
Verkoop van andere muziekinstrumenten	22	2	8	14	9	7	
Nog andere activiteiten *	34	25	23	50	30	22	

Onder “Nog andere activiteiten” worden onder andere genoemd:

- verhuur van piano's en vleugels (11x)
- transport van piano's en vleugels (9x)
- bemiddeling, advies bij aan- en verkoop piano, taxaties (8x)
- restaureren van piano's (3x)
- onderwijzen van pianotechniek, opleiden stagiaires (2x)
- concertservice, concertverhuur (2x)
- reviseren van piano's en vleugels (2x)
- pianoles (2x)

De meeste bedrijven hebben 1 vestiging.

Aantal vestigingen per bedrijf

Vestigingen	Bedrijfstype					Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven		
	in procenten van het aantal bedrijven					
1	94	100	100	93	98	
2	3	0	0	0	1	
3 of 4	3	0	0	7	1	
Meer dan 4	0	0	0	0	0	
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	

Driekwart van de ondernemers heeft het bedrijf zelf opgericht en 16% van de ondernemers heeft het bedrijf overgenomen van familie.

De wijze waarop het bedrijf door de eigenaar in eigendom is verkregen

Omschrijving	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
Zelf opgericht	53	83	77	57	73	79	
Overgenomen van familie	34	9	15	22	16	11	
Overgenomen van vroegere werkgever	13	6	0	7	7	7	
Overgenomen van andere partij	0	2	8	14	4	2	
Anders *	0	0	0	0	0	1	
Totaal	100	100	100	100	100 n = 142	100	

De meeste ondernemingen (59%) zijn gevestigd in een straat met overwegend woningen. 16% is gevestigd op een industrieterrein. Een beduidend kleiner deel van de bedrijven is gevestigd in een wijk-winkelcentrum of in het belangrijkste winkelcentrum van de vestigingsplaats.

Type locatie waarop de onderneming is gevestigd

Type locatie	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
In een straat met overwegend woningen	37	77	22	36	59	63	
In een winkelgebied op wijkniveau	16	0	8	14	6	8	
In het belangrijkste winkelgebied van de plaats	16	4	8	22	9	6	
Op een bedrijven- of industrieterrein	22	12	31	14	16	11	
Op een andere locatie *	9	7	31	14	10	12	
Totaal	100	100	100	100	100 n = 142	100	

Het grootste deel van de bedrijven (80%) beschikt over een werkplaats. Een minderheid van 42% heeft een verkoopruimte en iets meer dan de helft van de bedrijven heeft ook andere ruimten zoals opslag- en kantoorruimten.

Soorten ruimten waarover de onderneming beschikt

Soort ruimte	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
Verkoopruimte	91	18	39	71	42	37	
Werkplaats	97	70	92	86	80	76	
Andere ruimte zoals opslag en kantoor	59	52	39	64	54	46	

De hoeveelheid vloeroppervlak van de verkoopruimten beslaat in doorsnee circa 150 m². Het grootste vloeroppervlak voor verkoop vinden we bij de bedrijven met een accent op verkoop. Het verkoopvloeroppervlak lijkt sinds 2009 iets te zijn gegroeid. Het aandeel van bedrijven met meer dan 250m² verkoop-vloeroppervlak is bijna verdubbeld van 17% in 2009 naar 33% in 2019.

Vloeroppervlak van de verkoopruimte in december 2019

Oppervlakte in m ²	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009	
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven				
	in procenten van het aantal bedrijven dat over een verkoopruimte beschikt							
Tot en met 50	10	27	20	10	14	21		
51 t/m 100	21	46	20	30	29	35		
101 t/m 150	10	7	20	10	10	10		
151 t/m 250	14	7	20	20	14	17		
Meer dan 250	45	13	20	30	33	17		
Totaal	100	100	100	100	100 n = 58	100		
	in aantallen m ²							
Doorsnee oppervlakte 2019	250	90	150	200	150			
Doorsnee oppervlakte 2009	240	50	90	100		100		

Het vloeroppervlak van de werkplaatsen van de bedrijven bedraagt in doorsnee circa 45 m². Bij bedrijven met het accent op reparatie is het werkplaatsoppervlak groter (65m²). Het vloeroppervlak van de werkplaatsen lijkt iets te zijn gegroeid sinds 2009. Ook hier geldt dat het aantal bedrijven in de grootste oppervlakte-categorieën aanmerkelijk is gegroeid.

Vloeroppervlak van de werkplaats in december 2019

Oppervlakte in m ²	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven dat over een werkplaats beschikt						
Tot en met 10	3	15	0	17	8	14	
11 t/m 25	16	34	8	0	23	26	
26 t/m 50	33	29	25	8	29	32	
51 t/m 100	19	17	50	58	26	19	
Meer dan 100	29	5	17	17	14	9	
Totaal	100	100	100	100	100 n = 111	100	
	in aantallen m ²						
Doorsnee oppervlakte 2019	50	26	65	80	45		
Doorsnee oppervlakte 2009	45	20	55	45		30	

3. Werkgelegenheidsaspecten

In ruim tweederde (68%) van de bedrijven is 1 persoon werkzaam. Een klein deel van de bedrijven heeft 2, 3 of 4 medewerkers. Opvallend is dat in 2019 15% van de bedrijven aangeeft meer dan 4 werkzame personen te hebben. Hieronder bevinden zich 7 bedrijven met meer dan 10 medewerkers. Het grootste bedrijf heeft 40 werkzame personen. Ten opzichte van 2009 is het aandeel bedrijven met meer dan 4 medewerkers gegroeid.

Aantal werkzame personen bij het bedrijf in december 2019 (inclusief de eigenaar)

Oppervlakte in m ²	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
1	28	88	62	50	68	80	
2	16	5	15	14	9	10	
3 of 4	16	6	15	0	8	5	
Meer dan 4	40	1	8	36	15	5	
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	100	
Gemiddeld aantal werkzame personen	4,4	1,3	2	5,7	2,9		

Bij de 142 bedrijven die deelnamen aan de enquête werken in december 2019 in totaal 406 personen. Als we de gegevens uit de netto steekproef extrapoleren naar de totale populatie, kan de totale hoeveelheid werkzame personen in december 2019 worden geschat op circa 840 personen. In 2009 werd het aantal werkzame personen geschat op 610. Dit betekent dat het aantal werkzame personen in de periode 2009 - 2019 is gegroeid met circa 230 personen.

De werkzame personen zijn voor 80% mannen. Het zwaartepunt in de leeftijdsverdeling van de werkzame personen ligt in de leeftijdsgroep 45 tot en met 64 jaar; 49% van de werkzame personen valt in deze leeftijdsgroep. Tevens valt op dat de leeftijdsgroep 25 tot en met 34 jaar 17% van de werkzame personen vertegenwoordigt, in 2009 was dat nog 9%.

Aantal werkzame personen verdeeld naar geslacht en leeftijd

Omschrijving	Bedrijfstype					Totaal 2019	% 2019	% 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven				
	in procenten van het aantal bedrijven							
Vrouwen	62	44	10	42	158	19	19	
Mannen	341	177	44	125	686	81	81	
Totaal	403	220	54	166	843	100	100	
Leeftijd:								
t/m 24 jaar	56	2	10	2	71	8	3	
25 t/m 34 jaar	100	23	2	21	145	17	9	
35 t/m 44 jaar	66	25	10	8	110	13	18	
45 t/m 54 jaar	54	42	12	71	179	21	37	
55 t/m 64 jaar	93	79	12	46	231	28	28	
65 jaar en ouder	33	50	6	19	108	13	5	
Totaal	403	220	54	166	843	100 n=142	100	

De meerderheid van de werkzame personen (59%) werkt fulltime (36 uur per week of meer). Een derde werkt 12 tot en met 35 uur. 10% van de werkzame personen heeft een klein dienstverband (minder dan 12 uur per week).

Verdeling werkzame personen naar arbeidsomvang december 2019 inclusief de ondernemer

Omschrijving	Bedrijfstype					Totaal 2019	% 2019	% 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven				
	in procenten van het aantal bedrijven (in inclusief de ondernemer/eigenaar)							
36 uur per week of meer per week bij uw bedrijf	218	120	37	118	494	59	64 *	
Parttime voor 12 t/m 35 uur per week bij uw bedrijf	135	79	10	39	264	31	28 *	
Parttime voor minder dan 12 uur per week bij uw bedrijf	50	21	6	8	85	10	8	
Totaal	403	220	54	166	843	100	100	

* In 2009 waren de categorieën 32 uur en meer, en 12 t/m 31 uur

Op basis van de data uit de enquête kan het totaal aantal fte worden geschat op circa 690. Het gemiddeld aantal fte per bedrijf bedraagt 2,3. Stemmen vormt een substantieel deel van de werkzaamheden (33%). Reparatie en verkoop vormen 18% van het werkvolume. Administratie en bedrijfsvoering nemen ruim een tiende (13%) van de tijd in beslag. bedrijfstype

Aantal fte verdeeld over de werkzaamheden

Omschrijving	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	aantal fte						
fte totaal	322,0	179,5	48,0	137,5	687,1		
gemiddeld	4,8	1,0	1,8	4,7	2,3		
	aantal fte verdeeld over de werkzaamheden						
stemmen	72,4	108,4	12,8	34,1	227,7	33%	
reparatie	58,6	29,1	18,1	20,2	126,1	18%	
verkoop	68,9	10,0	6,2	40,2	125,3	18%	
administratie/bedrijfsvoering	40,2	20,0	7,9	18,7	86,8	13%	
marketing/communicatie	19,1	7,3	0,4	7,3	34,0	5%	
andere werkzaamheden	62,9	4,7	2,5	17,0	87,1	13%	
totaal	322,0	179,5	48,0	137,5	687,1	100%	

Als "andere werkzaamheden" noemen bedrijven vaak transport (11x), logistiek (4x), onderhoud van het atelier en van piano's (2x), research (2x), taxaties (2x) en techniek (2x).

Aan de bedrijven is gevraagd hoe de werkzame personen zijn verdeeld over functies. Hiervan is vervolgens een extrapolatie gemaakt. De meest voorkomende functies zijn "allrounder/ondernemer of bedrijfsleider" (20%), "pianostemmer/ondernemer/bedrijfsleider" (15%) en "verkoopmedewerker" (13%).

Verdeling van de werkzame personen in december 2019 over functies (extrapolatie)

Omschrijving	Bedrijfstype					Totaal 2019	% 2019	% 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven				
	in aantallen werknemers (niet zijnde ondernemers en bedrijfsleiders)							
Verkoopmedewerker	64	6	0	39	110	13	8	
Leerling of stagiaire van het HMC (pianotechnicus/pianostemmer)	10	2	2	6	21	2	1	
Leerling of stagiaire van andere opleidingen*	0	0	4	0	4	1		
Pianostemmer	31	8	4	21	64	8	9	
Pianotechnicus	29	4	0	4	37	4	3	
Allrounder (piano-technicus en -stemmer)	33	8	6	25	73	9	11	
Een combinatie van verkoper, stemmer en technicus	35	2	2	12	52	6	Nvt	
Andere functies of combinaties**	120	10	8	25	164	19	12	
	in aantallen ondernemers en bedrijfsleiders							
Hoofdzakelijk pianostemmer/ondernemer of bedrijfsleider	10	104	2	8	125	15	13	
Hoofdzakelijk pianotechnicus/ondernemer of bedrijfsleider	0	19	6	0	25	3	5	
Hoofdzakelijk allrounder/ondernemer of bedrijfsleider	69	56	19	25	168	20	38	
Totaal	403	220	54	166	843	100	100	

* Namelijk Ludwigsburg

** Dit betreft administratie (13x), algemene hulp (3x), marketing (3x), meubelmakers (3x), ict (2x), technicus (2x), transport (2x), logistiek (2x), twee eigenaren doen alles (2x) en stagiaire zonder opleiding (1x).

Bijna de helft van de bedrijven maakt gebruik van diensten van personen die niet vast aan het bedrijf zijn verbonden, zoals tijdelijke of flexibele arbeidskrachten. Dit is toegenomen van 32% in 2009 naar 47% in 2019. Het gaat hierbij zowel om stemmen, reparatie als om andere werkzaamheden.

Gebruik van diensten van personen die niet vast aan het bedrijf waren verbonden in 2019

Maakt hiervan gebruik	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
Ja	78	29	69	57	47	32	
	Te weten voor						
Stemmen van piano's	68	17	56	50	45	19	
Reparatie van piano's	44	46	56	50	47	19	
Andere werkzaamheden	64	54	33	75	44	10	

4. Opleidingsniveau

4.1 Opleidingsniveau van de eigenaar

Het opleidingsniveau van de eigenaar van het bedrijf is in de meeste bedrijven (66%) mbo, HAVO/VWO of HBO.

De hoogst afgeronde opleiding van de eigenaar van het bedrijf

Opleiding	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
Lagere school/basisschool	0	0	8	0	1	2	
LBO, LTS, MAVO, MULO, VMBO	6	26	0	21	18	25	
MBO, MTS	28	26	30	14	25	30	
HAVO/VWO	22	19	23	30	21	17	
HBO, HTS	28	19	23	0	20	21	
Universiteit	13	8	8	0	9	4	
Anders	3	1	8	21	4	1	
Weet niet	0	1	0	14	2		
Totaal	100	100	100	100	100 n = 142	100	

De opleidingsrichtingen van de opleidingen op vmbo, mbo en hbo niveau waren de volgende:

- pianotechniek (25x)
- techniek (14x)
- conservatorium (10x)
- houtbewerking, meubelmaker (7x)
- bedrijfskunde (6x)
- elektrotechniek (6x)
- detailhandel (5x)
- docent (5x)
- metaal (3x)
- werktuigbouwkunde (3x)

4.2 Opleidingsniveau van de medewerkers

Ruim de helft van de medewerkers (56%) heeft een opleiding op vmbo- of mbo-niveau. 13% heeft een havo of vwo-opleiding en 20% heeft een opleiding op hbo-niveau.

Hoogst afgeronde opleiding van de medewerkers (exclusief de eigenaar van het bedrijf)

Opleiding	Bedrijfstype				Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	
	in procenten van medewerkers				
Lagere school/basisschool	0%	0%	0%	0%	0%
LBO, LTS, MAVO, MULO, VMBO	23%	64%	23%	9%	23%
MBO, MTS	36%	23%	62%	26%	33%
HAVO/VWO	11%	0%	15%	25%	13%
HBO, HTS	27%	14%	0%	12%	20%
Universiteit	4%	0%	0%	6%	4%
Anders	0%	0%	0%	23%	7%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Medewerkers met een opleiding op vmbo-niveau hebben de volgende opleidingsrichtingen gevolgd:

- Techniek;
- Handel en verkoop;
- Slager.

Medewerkers met een opleiding op mbo-niveau hebben de volgende opleidingsrichtingen gevolgd:

- Pianotechniek (7x);
- Hout- en Meubileringscollege (2x).

Medewerkers met een opleiding op hbo-niveau hebben de volgende opleidingsrichtingen gevolgd:

- Pianotechniek (2x);
- Economie (2x).

Medewerkers met een opleiding op universitair niveau hebben de volgende opleidingsrichtingen gevolgd:

- Bedrijfskunde (2x);
- Bedrijfseconomie (2x).

5. De situatie op de arbeidsmarkt

5.1 Het aanbod van pianostemmers

Een substantieel deel van de ondernemers (41%) vindt dat het aanbod van pianostemmers op de arbeidsmarkt “precies genoeg” is. 9% vindt het aanbod te groot en eveneens 9% vindt het aanbod te klein. Vergeleken met 2009 valt met name op, dat een relatief groot deel van de ondernemers in 2019 “weet niet” heeft geantwoord (42% versus 11% in 2009).

Hoe was het aanbod aan pianostemmers in uw werkgebied in 2019? Totaal tussen haakjes 2009.

Het aantal pianostemmers is:	Bedrijfstype						
	Groningen	Friesland	Drenthe	Overijssel	Gelderland	Flevoland	Noord-Holland
Te veel	0	40	14	17	4	50	0
Precies genoeg	38	40	43	33	31	50	42
Te weinig	12	20	0	33	4	0	12
Weet niet	50	0	43	17	71	0	44
Totaal	100	100	100	100	100	100	100

Het aantal pianostemmers is:	Bedrijfstype						
	Utrecht	Zuid-Holland	Zeeland	Noord-Brabant	Limburg	Overig	Nederland
Te veel	11	8	0	15	0	0	9 (13)
Precies genoeg	33	38	100	45	83	25	41 (59)
Te weinig	11	8	0	0	0	50	9 (17)
Weet niet	45	46	0	40	17	25	42 (11)
Totaal	100	100	100	100	100	100	100

5.2 De mobiliteit van het personeel

Eén op de tien bedrijven (9%) heeft in 2019 nieuw personeel aangetrokken. Dat is meer dan in 2009, toen 2% nieuw personeel aantrok.

Heeft uw bedrijf in 2019 nieuw personeel aangetrokken?

Nieuw personeel aangetrokken	Bedrijfstype					
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019	Totaal 2009
	in procenten van het aantal bedrijven					
Ja	28	0	8	14	9	2
Nee	72	100	92	86	91	98
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	100

Bij bedrijven die in 2019 nieuw personeel aantrokken stroomden met name mensen in in de functies Verkoopmedewerker, Pianotechnicus, Allrounder en in “andere functies of combinaties van functies”. De meesten van hen kwamen van buiten de pianotechnische branche.

Functie en herkomst van de in 2019 ingestroomde nieuwe medewerkers

Omschrijving	Bedrijfstype				Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	
Aantal nieuwe personeelsleden	23	0	1	3	27
	in aantallen werkzame personen				
Met als functie:					
Verkoopmedewerker	4			1	5
Leerling of stagiaire van het HMC (pianotechnicus/ pianostemmer)			1		1
Leerling of stagiaire van andere opleidingen *	1				1
Pianostemmer	1				1
Pianotechnicus	3				3
Allrounder (pianotechnicus en -stemmer)	4				4
Een combinatie van verkoper, stemmer en technicus	1				1
Andere functies of combinaties	9			2	11
Met als herkomst:					
Schoolverlater	5				5
Al binnen de branche werkzaam	4				4
Buiten de branche werkzaam	14			3	17
Anders			1		1

Bij 10% van de bedrijven zijn in 2019 personeelsleden vertrokken. Ook dit is hoger dan in 2009, toen bij 5% van de bedrijven personeelsleden zijn vertrokken.

Zijn er in 2019 personeelsleden uit uw bedrijf vertrokken?

Personeel vertrokken	Bedrijfstype					
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019	Totaal 2009
	in procenten van het aantal bedrijven					
Ja	25	1	16	21	10	5
Nee	75	99	84	79	90	95
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	100

De vertrokken medewerkers waren verkopers, pianostemmers, pianotechnici, oefenden combinaties uit van deze functies of deden andere functies. Een relatief groot deel van de vertrokken medewerkers (40%) vertrok naar buiten de branche.

Functie en bestemming van medewerkers die in 2019 zijn vertrokken

Omschrijving	Bedrijfstype				Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	
Aantal vertrokken personeelsleden	13	1	2	4	20
in aantallen werkzame personen					
Met als functie:					
Verkoopmedewerker	2			1	3
Leerling of stagiaire van het HMC (pianotechnicus/ pianostemmer)					
Leerling of stagiaire van andere opleidingen *					
Pianostemmer	1		1		2
Pianotechnicus	3			1	4
Allrounder (pianotechnicus en -stemmer)			1		1
Een combinatie van verkoper, stemmer en technicus	1	1			2
Andere functies of combinaties	6			2	8
Met bestemming:					
Betrekking binnen de branche			1		1
Voor zichzelf begonnen binnen de branche	2				2
Betrekking buiten de branche	8				8
Pensionering	1	1		1	3
Gestopt met werken om andere reden	1			2	3
Weet niet	1		1		1

Interne doorstroom van personeel vond nauwelijks plaats in 2019.

Zijn er in 2019 personeelsleden doorgestroomd naar een andere functie binnen het bedrijf?

Personeel doorgestroomd	Bedrijfstype				Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven		
Ja	3	0	0	7	1	2
Nee	97	100	100	93	99	98
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	100

5.3 Openstaande vacatures

Bij 9% van de bedrijven staan er op het moment van onderzoek vacatures open. In 2009 stonden op het moment van onderzoek bij 3% van de bedrijven vacatures open.

Openstaande vacatures op het moment van onderzoek

Zijn er vacatures	2019	2009
	in procenten van het aantal bedrijven	
ja	9	3
nee	91	97
in procenten van het aantal bedrijven met vacatures		
waarvan:		
Vervanging	11	0
Uitbreiding	56	83
Vervanging en uitbreiding	33	17
Totaal	100	100

Onder de bedrijven die deelnemen aan het onderzoek staan er op het moment van onderzoek 18 vacatures open. Deze zijn hoofdzakelijk gericht op de functies verkoper, pianostemmer, pianotechnicus of combinaties hiervan.

Functies van de openstaande vacatures.

Functie	aantal openstaande vacatures
Verkoopmedewerker	3
Leerling of stagiaire van het HMC (pianotechnicus/ pianostemmer)	1
Leerling of stagiaire van andere opleidingen	0
Pianostemmer	2
Pianotechnicus	1
Allrounder (pianotechnicus en -stemmer)	3
Een combinatie van verkoper, stemmer en technicus	5
Andere functies of combinaties	3
Totaal	18

5.4 De balans tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt

De vraag naar pianotechnici

- In 2019 stroomden bij de 142 bedrijven die deelnamen aan de enquête 27 nieuwe medewerkers in. Als we deze data extrapoleren naar de totale populatie levert dit een getal op van 56
- instromers in 2019.
- Eind 2020 stonden er bij de 142 bedrijven in de enquête 18 vacatures open. Als we dit extrapoleren levert dit een raming op van 37 openstaande vacatures.

Gezien de enquêteresultaten kan worden geschat dat er in 2019 minimaal 40 vacatures voor pianotechnici zijn ontstaan.

Het aanbod van pianotechnici

De data van SBB zeggen het volgende over het aanbod van gediplomeerde studenten Pianotechniek.

- Het aantal deelnemers aan de opleiding Pianotechniek bedroeg in het schooljaar 2019/2020 22 studenten;
- er stroomden in schooljaar 2018/2019 6 studenten gediplomeerd uit.
- alle uitstromers stromen door naar werk.

Deze informatie van SBB laat zien dat er jaarlijks minder dan 10 pianotechnici gediplomeerd de opleiding verlaten.

Dit betekent dat er in 2019 ruimte was in Nederland voor ruim 30 extra vakmensen. De bedrijven zijn voor het vervullen van deze behoefte grotendeels aangewezen op zij-instromers van buiten de pianotechniek.

6. De ontwikkeling van de omzet, tarieven en bedrijfsresultaat

6.1 De ontwikkeling van de omzet

De vraag naar de omvang van de omzet in 2019 wil de helft van de bedrijven (51%) niet beantwoorden. Dit maakt de vergelijking met 2009 moeilijk. Toch lijkt het er op, dat het zwaartepunt van de omzet in 2019 net als in 2009 ligt in de omzetklassen tot € 50.000. Onder de bedrijven die meewerkten aan het onderzoek bedroeg de gemiddelde omzet € 373.000.

Wat was de omzet van het bedrijf in 2019?

	Bedrijfstype				Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven		
Omzetklasse x € 1.000,-	in procenten van het aantal bedrijven					
Minder dan 25	0	20	8	0	13	31
25 tot 50	0	16	0	7	10	29
50 tot 75	3	9	8	0	6	6
75 tot 100	6	4	0	0	3	8
100 tot 125	3	1	0	0	1	4
125 tot 250	6	2	15	7	5	8
250 tot 375	6	1	0	0	2	6
375 tot 500	0	0	8	0	1	3
500 tot 750	6	0	0	7	3	1
750 en meer	17	1	0	7	5	4
Deze vraag wil ik niet beantwoorden	53	46	61	72	51	
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	19
Gemiddelde omzet *	1.156	49	181	1.330	373	

* Gemiddelde omzet van het aantal bedrijven dat deze vraag heeft beantwoord

De totale omzet in de branche werd voor 2008 geraamd op 46,2 miljoen euro. Een raming van de totale omzet in 2019 is op basis van de data uit de enquête niet goed te maken, aangezien slechts 69 bedrijven de vraag naar de omzet heeft beantwoord.

Bij ruim een derde van de bedrijven (38%) is de omzet in 2019 groter dan in 2018. Bij eveneens 38% is de omzet gelijk gebleven en bij een op de vijf bedrijven (20%) is de omzet afgenomen.

Is de omzet in 2019 toegenomen, gelijk gebleven of afgenomen vergeleken met 2018?

De omzet is:	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
Toegenomen	47	27	38	29	33	38	
Gelijk gebleven	22	54	38	29	42	38	
Afgenomen	12	11	16	14	12	20	
Weet ik niet	0	2	0	7	2	4	
Deze vraag wil ik niet beantwoorden	19	6	8	21	11		
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	100	

Een kwart van de bedrijven verwacht in 2020 een hogere omzet dan in 2019. Eveneens een kwart verwacht dat de omzet gelijk zal blijven. 39% van de ondernemers verwacht dat de omzet in 2020 zal dalen. Hierbij speelt vermoedelijk de Corona-pandemie een rol. Bedrijven verwachten een tijdelijke recessie die gepaard gaat met een daling van de bestedingen van consumenten.

Verwacht u dat de omzet in 2020 hoger, gelijk of lager zal zijn dan in 2019?

De omzet zal zijn:	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
Hoger	41	17	54	0	24	38	
Gelijk	16	31	23	21	26	38	
Lager	34	44	15	43	39	20	
Weet ik niet	0	7	0	15	6	4	
Deze vraag wil ik niet beantwoorden	9	1	8	21	5		
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	100	

De vraag naar de verdeling van de omzet (in Euro's) over de bedrijfsactiviteiten is door de meeste bedrijven niet beantwoord. De 55 bedrijven die deze vraag wel beantwoorden geven aan dat hun omzet voor ruim driekwart komt uit verkoop van piano's.

Hoe was uw omzet verdeeld over de onderstaande activiteiten?

De omzet zal zijn:	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
Stemmen van piano's	13	75	35	15	10	28	
Reparatie van piano's	14	13	23	6	3	15	
Inbouw van silent systemen	1	0	1	0	0	Nvt	
Verkoop van piano's	37	7	38	64	78	41	
Reparatie van andere muziekinstrumenten	0	0	0	0	0	1	
Verkoop van andere muziekinstrumenten	31	0	0	0	6	3	
Verkoop van overige artikelen	2	1	0	3	1	2	
Overige activiteiten	2	4	3	12	2	10	
Totaal	100	100	100	100	100 n=55	100	

De omzet uit verkoop van piano's komt voor 80% uit de verkoop van akoestische piano's.

Wat is de verhouding tussen de verkoop-omzet van digitale, akoestische en hybride piano's?

Verkoop piano's	Bedrijfstype					Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven		
	in procenten van het aantal bedrijven					
Digitale piano's	17	7	0	22	12	
Akoestische piano's	73	88	97	76	80	
Hybride piano's (waaronder silent piano's)	10	5	3	2	8	
Totaal	100	100	100	100	100 n=84	

De ondernemers verwachten dat de omzet uit verkoop over 5 jaar iets meer zal voortkomen uit verkoop van digitale en hybride piano's. De verkoop van akoestische piano's zal de hoofdbron van omzet blijven vormen (71%).

Hoe denkt u dat de verhouding in procenten tussen de verkoop-omzet van digitale, akoestische en hybride piano's er over 5 jaar uitziet?

Verkoop piano's over 5 jaar	Bedrijfstype					Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven		
	in procenten van het aantal bedrijven					
Digitale piano's	21	11	4	31	17	
Akoestische piano's	63	80	76	65	71	
Hybride piano's (waaronder silent piano's)	16	9	20	4	12	
Totaal	100	100	100	100	100 n=843	

6.2 De ontwikkeling van de tarieven

De tarieven voor het stemmen van een piano zijn gestegen sinds 2009. Vrijwel alle bedrijven (89%) berekenen 70 euro of meer. In 2009 berekende geen enkel bedrijf meer dan 69 euro.

Welk tarief (inclusief BTW) berekent u aan de klant voor het stemmen van een piano?

Tarief	Bedrijfstype					
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019	Totaal 2009
	in procenten van het aantal bedrijven					
Minder dan 50 euro	0	0	0	0	0	4
50 t/m 59 euro	0	0	0	0	0	38
60 t/m 69 euro	0	5	0	0	3	55
70 t/m 79 euro	16	32	23	7	26	-
80 t/m 89 euro	38	41	46	36	40	-
90 euro of meer	34	18	23	29	23	-
Weet niet	3	0	0	7	1	3
Deze vraag wil ik niet beantwoorden	9	4	8	21	7	
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	100

Het uurtarief dat men doorberekent aan de klant is in 2019 hoger dan in 2009. 43% van de bedrijven hanteert een tarief van 60 euro of meer. In 2009 was dit nog 16%.

Welk uurtarief (inclusief BTW) berekent u aan de klant?

Uurtarief	Bedrijfstype					
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019	Totaal 2009
	in procenten van het aantal bedrijven					
Minder dan 30 euro	0	0	0	0	0	2
30 t/m 39 euro	3	4	0	0	3	17
40 t/m 49 euro	3	22	15	7	16	22
50 t/m 59 euro	28	25	23	21	25	27
60 t/m 69 euro	32	22	23	14	23	10
70 euro of meer	19	19	39	7	20	6
Weet niet	6	6	0	14	6	16
Deze vraag wil ik niet beantwoorden	9	2	0	37	7	
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	100

6.3 De ontwikkeling van het bedrijfsresultaat

Driekwart (75%) van de bedrijven geeft aan dat het bedrijfsresultaat in 2019 is gelijk gebleven of toegenomen ten opzichte van 2018.

Ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in 2019 ten opzichte van 2018

De ontwikkeling van het bedrijfsresultaat is:	Bedrijfstype					
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019	Totaal 2009
	in procenten van het aantal bedrijven					
Toegenomen	52	32	47	36	39	39
Gelijk gebleven	16	46	23	36	36	40
Afgenomen	16	12	15	14	13	17
Weet niet	0	4	0	0	2	4
Deze vraag wil ik niet beantwoorden	16	6	15	14	10	
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	100

* De resultaten voor 2009 geven de ontwikkeling weer van het bedrijfsresultaat in 2009 en opzichte van 2008.

De meeste bedrijven (82%) zijn tamelijk of zeer tevreden over het bedrijfsresultaat in 2019. 9% is (tamelijk) ontevreden.

Tevredenheid over het bedrijfsresultaat in 2019

Over het bedrijfsresultaat 2019 is de ondernemer:	Bedrijfstype					
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019	Totaal 2009
	in procenten van het aantal bedrijven					
Zeer tevreden	19	31	15	36	28	21
Tamelijk tevreden	53	54	61	43	54	62
Tamelijk ontevreden	16	7	8	0	8	12
Zeer ontevreden	0	0	8	7	1	4
Weet niet	3	4	0	0	3	1
Deze vraag wil ik niet beantwoorden	9	4	8	14	6	
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	100

De meeste bedrijven (60%) verwachten dat het bedrijfsresultaat in 2021 en 2022 gelijk zal blijven of zal toenemen. Een kwart verwacht dat het bedrijfsresultaat zal afnemen.

Verwachte ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in 2021 en 2022

	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
Het bedrijfsresultaat zal:	in procenten van het aantal bedrijven						
Toenemen	44	24	62	14	31	31	
Gelijk blijven	22	35	15	21	29	48	
Afnemen	12	29	15	37	25	18	
Weet niet	12	11	8	7	10	3	
Deze vraag wil ik niet beantwoorden	10	1	0	21	5		
Totaal	100	100	100	100	100 n=142	100	

7. Aspecten van de bedrijfsvoering

7.1 Samenwerken

De meeste bedrijven (80%) maken gebruik van een accountant of boekhouder. Ruim een kwart (28%) is aangesloten bij een brancheorganisatie. De helft van de bedrijven (51%) werkt samen met collega-ondernemers.

Een op de acht bedrijven werkt samen met het Hout- en meubileringscollege. Nog eens 12% besteedt reparaties uit naar het buitenland. Vergeleken met 2009 werkt nu een groter deel van de ondernemers samen (91% versus 83%).

Samenwerking met andere organisaties

Omschrijving	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
Accountant of boekhouder	88	75	92	86	80	78	
Een branche- of beroepsorganisatie	34	27	39	14	28	13	
Collega ondernemers	59	53	62	14	51	33	
De vakschool Hout- en Meubileringscollege (HMC)	31	6	54	14	16	-	
Uitbesteden van reparaties naar het buitenland	28	5	54	0	12	-	
Anders *	3	4	0	7	4	4	
Ik heb niet samengewerkt met andere organisaties	9	10	8	7	9	17	

* Namelijk: transporteur (2x), snarensponner, hulp bij online zaken en ZZP-ers.

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de redenen waarom bedrijven samenwerken met andere organisaties. De antwoorden liggen redelijk voor de hand.

Met welk doel is er samengewerkt?

Doel van de samenwerking	Bedrijfstype				Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	
	in procenten van het aantal bedrijven				
Accountant of boekhouder					
Inhoudelijke ondersteuning	56	35	46	57	43
Zelf te weinig tijd	13	13	31	14	15
Zelf niet voldoende kennis	41	52	31	7	43
Kennisdelen	6	1	8	7	4
Anders	6	5	0	14	6
Een branche- of beroepsorganisatie					
Inhoudelijke ondersteuning	22	11	8	7	13
Zelf te weinig tijd	0	1	0	0	1
Zelf niet voldoende kennis	6	2	0	7	4
Kennisdelen	19	21	15	7	18
Anders	3	6	8	0	5
Collega ondernemers					
Inhoudelijke ondersteuning	34	22	31	7	24
Zelf te weinig tijd	22	11	15	0	13
Zelf niet voldoende kennis	16	15	8	0	13
Kennisdelen	19	28	31	14	25
Anders	6	7	8	0	6
De Vakschool Hout- en Meubileringscollege (HMC)					
Inhoudelijke ondersteuning	19	5	0	0	7
Zelf te weinig tijd	0	0	0	0	0
Zelf niet voldoende kennis	0	1	0	0	1
Kennisdelen	13	2	31	7	8
Anders	9	2	15	7	6
Uitbesteden van reparaties naar het buitenland					
Inhoudelijke ondersteuning	9	0	0	0	2
Zelf te weinig tijd	9	4	15	0	6
Zelf niet voldoende kennis	9	1	8	0	4
Kennisdelen	0	0	0	0	0
Anders	9	0	8	0	3

7.2 Automatisering

Vrijwel alle bedrijven maken gebruik van e-mail en internet. Software voor tekstverwerking, elektronisch bankieren en elektronische stemhulpmiddelen worden ook door veel bedrijven gebruikt. Opvallend is het gedaalde gebruik van een geautomatiseerde administratie, dit daalde van 71% naar 41%. Mogelijk heeft dit te maken met de toename van functionaliteit in de algemeen gebruikelijke software zoals de Office-toepassingen. Dergelijke software wordt door bedrijven in 2020 mogelijk niet meer herkend/gezien als geautomatiseerde administratie, maar wel voor administratieve werkzaamheden gebruikt. Terwijl men in 2009 nog bewust gebruik maakte van specifieke boekhoudende andere software zoals Exact.

Maakt u gebruik van de volgende automatiseringstoepassingen?

Omschrijving	Bedrijfstype				Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven		
	in procenten van het aantal bedrijven					
Software voor tekstverwerking (zoals MS Word)	84	81	69	64	79	74
E-mail	94	98	100	86	96	86
Internet	91	99	100	79	95	83
Geautomatiseerde administratie	69	39	54	43	47	71
Elektronisch bankieren	88	89	92	71	88	86
Werken in de Cloud	38	35	54	36	37	-
Videoconferenties	34	18	23	21	23	-
Digitale agenda	56	36	69	21	42	-
Digitale werkplanningen	31	15	23	14	19	32
(Pin)betalingen	72	60	54	36	60	-
Elektronische stemhulpmiddelen	84	74	77	36	73	-
Geen van deze toepassingen	6	0	0	14	3	4

De meeste bedrijven (88%) hebben een eigen website. Dit is meer dan in 2009, toen 53% een eigen website had. De meeste bedrijven gebruiken deze voor het verstrekken van algemene informatie over het bedrijf. Andere toepassingen worden minder gebruikt.

Het gebruik van een eigen website

Omschrijving	Bedrijfstype					
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019	Totaal 2009
	in procenten van het aantal bedrijven					
Beschikt over een website	94	82	100	93	88	53
De website biedt:						
Algemene informatie over het bedrijf	91	82	100	79	85	53
Aanbiedingen voor consumenten	75	23	46	50	39	24
Informatie dat ik een erkend leerbedrijf ben	44	12	39	29	23	-
Een online catalogus met productaanbod en productinformatie	66	10	15	50	27	18
De mogelijkheid om producten te bestellen	41	11	15	36	20	10
De mogelijkheid voor het betalen van producten	38	1	15	29	13	4
Bovenstaande zaken worden niet op onze website aangeboden	0	0	0	7	1	-

7.3 Verkoopbevorderende activiteiten

De meest ingezette vorm van verkoopbevordering is het verstrekken van adviezen aan klanten. De meeste bedrijven (61%) doen dit. Verder gebruiken de bedrijven een variëteit aan middelen om de verkoop te bevorderen. De eigen website en het deelnemen aan zoekmachines nemen daarin een belangrijke plaats in.

Uitgevoerde verkoopbevorderende activiteiten in 2019

Omschrijving	Bedrijfstype					
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019	Totaal 2009
	in procenten van het aantal bedrijven					
Het plaatsen van advertenties in dagbladen	44	8	15	29	19	13
Het uitvoeren van gerichte mailings per post	19	6	8	14	10	8
Het sponsoren van verenigingen of evenementen	56	31	15	43	37	39
Het opbellen van potentiële klanten	47	29	15	50	34	19
Het bezoeken van potentiële klanten	50	22	39	36	31	15
Adviezen verstrekken aan klanten	78	54	69	57	61	-
Verkoopbevordering via e-mail	34	16	8	36	21	8
Verkoopbevordering via een eigen website van het bedrijf	69	29	46	50	42	28
Verkoop op internet/ een webwinkel/Marktplaats e.d.	63	18	31	36	31	-
Adverteren via digitale media, zoals online kranten	44	8	0	21	17	-
Deelnemen aan zoekmachines	59	35	31	36	40	-
Aanbieden van financiële diensten, zoals particuliere lease	28	4	0	7	9	-
Geen van deze activiteiten	6	25	15	36	21	22

Een kwart van de bedrijven heeft in 2019 meer gebruik gemaakt van digitale en online kanalen voor verkoopbevordering. Een derde (31%) gebruikte dergelijke kanalen evenveel als in 2018.

Het gebruik van digitale of online kanalen voor adverteren en verkoop ten opzichte van 2018

Het gebruik in 2019 is:	Bedrijfstype				
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019
	in procenten van het aantal bedrijven				
Meer dan in 2018	57	16	0	29	25
Evenveel als in 2018	22	32	54	29	31
Minder dan in 2018	6	6	15	7	7
N.v.t., ik maak geen gebruik van digitale en online verkoop of advertenties	9	40	31	14	30
Weet niet	6	6	0	21	7
Totaal	100	100	100	100	100 n=142

Bij de meeste bedrijven (60%) is de omzet uit aanbiedingen via digitale en online kanalen in 2019 toegenomen of gelijk gebleven ten opzichte van 2018.

Is in 2019 de omzet uit advertenties en verkoop via digitale en online kanalen toegenomen ten opzichte van 2018?

Het gebruik in 2019 is:	Bedrijfstype				
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019
	in procenten van het aantal bedrijven				
Toegenomen	48	18	45	8	28
Gelijk gebleven	28	40	11	25	32
Afgenomen	3	2	33	0	5
N.v.t., ik maak geen gebruik van digitale en online verkoop of advertenties	0	24	11	17	15
Weet niet	21	16	0	50	20
Totaal	100	100	100	100	100 n=100

7.4 Problematische aspecten van de bedrijfsvoering

De grootste problemen voor de bedrijfsvoering zijn volgens de ondernemers:

- Administratieve lasten (33% van de bedrijven vindt dit een klein of groot probleem);
- Bedrijfsopvolging (29%);
- Parkeerkosten (26%);
- Aantrekken van bekwaam personeel (26%);
- Concurrentie uit Nederland (25%);
- De bereikbaarheid van de klant (24%);
- De snelle ontwikkeling van de digitalisering (21%).

Vijftien ondernemers hebben een toelichting gegeven bij hun antwoord. Deze toelichtingen zijn opgenomen in bijlage 1.

In welke mate ervaart u de volgende aspecten van de bedrijfsvoering als een probleem?

Aspect en mate van probleem	Bedrijfstype					
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019	Totaal 2009
	in procenten van het aantal bedrijven					
Omzetniveau						
Geen probleem	65	73	61	57	68	71
Klein probleem	16	14	31	7	15	17
Groot probleem	6	1	8	7	4	10
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	1
Weet niet/wil niet zeggen	13	12	0	29	13	1
Concurrentie uit Nederland						
Geen probleem	58	76	70	57	69	73
Klein probleem	29	11	15	14	16	17
Groot probleem	10	7	15	7	9	10
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	0
Weet niet/wil niet zeggen	3	6	0	22	6	0

Aspect en mate van probleem	Bedrijfstype					Totaal 2019	Totaal 2009
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven			
	in procenten van het aantal bedrijven						
Concurrentie uit Europese landen zoals bv. Polen							
Geen probleem	74	83	92	57	79	-	
Klein probleem	13	4	0	14	7	-	
Groot probleem	10	2	8	0	4	-	
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	-	
Weet niet/wil niet zeggen	3	11	0	29	10	-	
Concurrentie uit andere werelddelen							
Geen probleem	78	88	100	71	85	-	
Klein probleem	16	0	0	0	4	-	
Groot probleem	3	1	0	0	1	-	
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	-	
Weet niet/wil niet zeggen	3	11	0	29	10	-	
Loonkosten							
Geen probleem	55	67	100	36	64	40	
Klein probleem	26	7	0	21	12	5	
Groot probleem	10	1	0	7	4	3	
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	52	
Weet niet/wil niet zeggen	9	25	0	36	20	0	
Aantrekken van bekwaam personeel							
Geen probleem	39	56	46	36	50	23	
Klein probleem	10	5	23	14	7	5	
Groot probleem	45	7	31	14	19	7	
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	64	
Weet niet/wil niet zeggen	6	32	0	36	24	1	
Verkrijgen van financiering							
Geen probleem	64	66	77	57	66	58	
Klein probleem	13	4	15	0	6	5	
Groot probleem	10	0	8	7	4	5	
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	31	
Weet niet/wil niet zeggen	13	30	0	36	24	1	
Milieu-eisen							
Geen probleem	68	78	92	50	74	64	
Klein probleem	23	2	8	29	10	4	
Groot probleem	3	0	0	0	1	1	
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	31	
Weet niet/wil niet zeggen	6	20	0	21	15	0	
Arbo-eisen							
Geen probleem	52	74	92	50	68	45	
Klein probleem	22	5	8	21	11	5	
Groot probleem	10	0	0	8	3	2	
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	48	
Weet niet/wil niet zeggen	16	21	0	21	18	0	

Aspect en mate van probleem	Bedrijfstype					
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019	Totaal 2009
	in procenten van het aantal bedrijven					
Administratieve lasten						
Geen probleem	42	66	85	43	60	78
Klein probleem	32	23	15	21	24	16
Groot probleem	23	5	0	7	9	6
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	0
Weet niet/wil niet zeggen	3	6	0	29	7	0
De open Europese markt						
Geen probleem	74	76	92	64	76	78
Klein probleem	23	2	0	7	7	6
Groot probleem	0	2	8	0	2	3
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	11
Weet niet/wil niet zeggen	3	20	0	29	15	2
Bedrijfsopvolging						
Geen probleem	42	57	62	36	52	47
Klein probleem	26	21	15	21	21	4
Groot probleem	22	1	8	14	8	2
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	43
Weet niet/wil niet zeggen	10	21	15	29	19	4
De snelle ontwikkeling van de digitalisering						
Geen probleem	58	73	92	36	68	81
Klein probleem	23	11	0	43	16	11
Groot probleem	13	2	8	7	5	3
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	5
Weet niet/wil niet zeggen	6	14	0	14	11	0
De bereikbaarheid van de klant						
Geen probleem	61	67	92	65	68	-
Klein probleem	29	22	8	14	21	-
Groot probleem	7	2	0	0	3	-
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	-
Weet niet/wil niet zeggen	3	9	0	21	8	-
De parkeerkosten						
Geen probleem	74	65	92	50	68	-
Klein probleem	20	24	8	29	22	-
Groot probleem	3	4	0	7	4	-
Niet van toepassing	-	-	-	-	-	-
Weet niet/wil niet zeggen	3	7	0	14	6	-
Ander probleem						
Ja	13	5	8	0	6	22
Nee	84	84	84	64	83	78
Weet niet	3	10	8	36	11	-
Totaal	100	100	100	100	100 n=140	

Andere aspecten die men als een probleem ervaart zijn de volgende.

- Als ik echt wil of moet stoppen waar laat ik dan mijn voorraad piano's en de piano's in de lange verhuur.
- Coronamaatregelen.
- De concurrentie van webshops die de fysieke winkel als etalage gebruikt.
- De hoeveelheid administratie.
- De marges uit verkoop die onder druk staan en de houding van leveranciers tegenover dealers.
- Met name dan vooral verdeel en heers politiek, waarbij een leverancier onrechtstreeks dealers enorm hard tegen elkaar laten concurreren. Mogelijk vergelijkbaar met wat er gebeurt in de autoverkoop.
- Te veel collega's gaan met pensioen waardoor het erg druk is met klanten.
- Van piano-technische reparaties zou ik meer kennis willen hebben, iets handiger worden.

7.5 Ontwikkelingen in het bedrijf

Een aantal algemene ontwikkelingen is voorgelegd aan de ondernemers, met de vraag of deze herkenbaar zijn.

Meer dan de helft van de bedrijven heeft direct te maken met de volgende ontwikkelingen:

- Flexibel zijn met het maken van afspraken met klanten en klantgericht denken en handelen wordt belangrijker(53%)
- Het gebruik van stemapparaten neemt toe(51%).

Iets minder dan de helft van de bedrijven heeft direct te maken met de volgende ontwikkeling:

- Het wordt steeds belangrijker de kennis die je hebt of opdoet te delen met je collega's binnen je bedrijf en met collega's van andere bedrijven(45%).

Ongeveer een derde van de bedrijven heeft direct te maken met de volgende ontwikkelingen:

- Het gebruik van alternatief gereedschap om het werk fysiek minder zwaar te maken neemt toe(35%);
- De vakmensen hebben meer kennis nodig van elektronica. Denk aan onderhoud en reparatie van hybride piano's en silent-systemen (32%);
- De omzet en marges staan onder druk door toenemende verkoop van digitale piano's (31%);
- De omzet en marges staan onder druk door toenemende verkoop via internet (30%).

Herkenbaarheid van een aantal algemene ontwikkelingen

Aspect en mate van herkenbaarheid	Bedrijfstype				
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019
	in procenten van het aantal bedrijven				
Door vergrijzing neemt het aantal mensen met vakkennis af					
Herkenbaar, hier heb ik in mijn bedrijf mee te maken	40	12	39	7	20
Hier heb ik op dit moment niet mee te maken, maar in de toekomst krijg ik hier wel mee te maken	23	12	15	22	16
Herkenbaar, maar hier heb en krijg ik in mijn bedrijf niet mee te maken	23	45	31	14	36
Niet herkenbaar en niet relevant voor mij	14	31	15	57	28
De omzet en marges staan onder druk door toenemende verkoop van digitale piano's					
Herkenbaar, hier heb ik in mijn bedrijf mee te maken	50	26	31	21	31
Hier heb ik op dit moment niet mee te maken, maar in de toekomst krijg ik hier wel mee te maken	10	7	8	0	7

Aspect en mate van herkenbaarheid	Bedrijfstype				
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019
	in procenten van het aantal bedrijven				
Herkenbaar, maar hier heb en krijg ik in mijn bedrijf niet mee te maken	17	24	23	14	22
Niet herkenbaar en niet relevant voor mij	23	43	38	65	40
De omzet en marges staan onder druk door toenemende verkoop via internet					
Herkenbaar, hier heb ik in mijn bedrijf mee te maken	60	22	15	29	30
Hier heb ik op dit moment niet mee te maken, maar in de toekomst krijg ik hier wel mee te maken	13	0	15	0	4
Herkenbaar, maar hier heb en krijg ik in mijn bedrijf niet mee te maken	10	30	15	7	23
Niet herkenbaar en niet relevant voor mij	17	48	55	64	43
Flexibel zijn met het maken van afspraken met klanten en klantgericht denken en handelen wordt belangrijker					
Herkenbaar, hier heb ik in mijn bedrijf mee te maken	63	54	54	31	53
Hier heb ik op dit moment niet mee te maken, maar in de toekomst krijg ik hier wel mee te maken	7	6	8	0	6
Herkenbaar, maar hier heb en krijg ik in mijn bedrijf niet mee te maken	7	23	15	15	18
Niet herkenbaar en niet relevant voor mij	23	17	23	54	23
De vakmensen hebben meer kennis nodig van elektronica. Denk aan onderhoud en reparatie van hybride piano's en silent-systemen					
Herkenbaar, hier heb ik in mijn bedrijf mee te maken	53	27	23	23	32
Hier heb ik op dit moment niet mee te maken, maar in de toekomst krijg ik hier wel mee te maken	23	27	15	8	23
Herkenbaar, maar hier heb en krijg ik in mijn bedrijf niet mee te maken	17	23	23	15	21
Niet herkenbaar en niet relevant voor mij	7	23	39	54	24
Het wordt steeds belangrijker je kennis bij te houden door het volgen van trainingen van fabrikanten en leveranciers					
Herkenbaar, hier heb ik in mijn bedrijf mee te maken	36	12	15	31	20
Hier heb ik op dit moment niet mee te maken, maar in de toekomst krijg ik hier wel mee te maken	27	17	15	8	18
Herkenbaar, maar hier heb en krijg ik in mijn bedrijf niet mee te maken	10	32	15	15	24
Niet herkenbaar en niet relevant voor mij	27	39	55	46	38
Het wordt steeds belangrijker de kennis die je hebt of opdoet te delen met je collega's binnen je bedrijf en met collega's van andere bedrijven					
Herkenbaar, hier heb ik in mijn bedrijf mee te maken	63	42	46	31	45
Hier heb ik op dit moment niet mee te maken, maar in de toekomst krijg ik hier wel mee te maken	7	8	0	0	7
Herkenbaar, maar hier heb en krijg ik in mijn bedrijf niet mee te maken	17	18	23	23	19
Niet herkenbaar en niet relevant voor mij	13	32	31	46	29

Aspect en mate van herkenbaarheid	Bedrijfstype				
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	Totaal 2019
	in procenten van het aantal bedrijven				
Het gebruik van stemapparaten neemt toe					
Herkenbaar, hier heb ik in mijn bedrijf mee te maken	67	51	46	23	51
Hier heb ik op dit moment niet mee te maken, maar in de toekomst krijg ik hier wel mee te maken	3	10	0	0	7
Herkenbaar, maar hier heb en krijg ik in mijn bedrijf niet mee te maken	17	13	31	31	17
Niet herkenbaar en niet relevant voor mij	13	26	23	46	25
Het gebruik van alternatief gereedschap om het werk fysiek minder zwaar te maken neemt toe					
Herkenbaar, hier heb ik in mijn bedrijf mee te maken	60	25	54	23	35
Hier heb ik op dit moment niet mee te maken, maar in de toekomst krijg ik hier wel mee te maken	7	13	0	8	10
Herkenbaar, maar hier heb en krijg ik in mijn bedrijf niet mee te maken	13	17	8	15	15
Niet herkenbaar en niet relevant voor mij	20	45	35	54	40

Andere aspecten die men als een probleem ervaart zijn de volgende.

- Als ik echt wil of moet stoppen waar laat ik dan mijn voorraad piano's en de piano's in de lange verhuur.
- Coronamaatregelen.
- De concurrentie van webshops die de fysieke winkel als etalage gebruikt.
- De hoeveelheid administratie.
- De marges uit verkoop die onder druk staan en de houding van leveranciers tegenover dealers.
- Met name dan vooral verdeel en heers politiek, waarbij een leverancier onrechtstreeks dealers enorm hard tegen elkaar laten concurreren. Mogelijk vergelijkbaar met wat er gebeurt in de autoverkoop.
- Te veel collega's gaan met pensioen waardoor het erg druk is met klanten.
- Van piano-technische reparaties zou ik meer kennis willen hebben, iets handiger worden.

7.6 (Andere) ontwikkelingen met gevolgen voor de eisen aan vakmensen

Achttien bedrijven noemen ontwikkelingen waardoor de eisen aan kennis, vaardigheden en beroepshouding van de vakmensen in de pianotechniek veranderen. Dit zijn citaten van individuele bedrijven.

- Wegens geringe nieuw-verkopen vervalt de onderbouwing van een redelijke tweedehands prijs.
- Het ontbreken van keurmerken doet ons de das om, alles moet goedkoper.
- De "laat maar waaie mentaliteit" van de pianospeler, steeds korter op les en steeds vluchtige musicerend.
- Het goed leren begrijpen van alle voorkomende systemen om de luchtvochtigheid te reguleren. Zowel systemen voor de ruimte waarin een piano staat als ook inwendig aangebrachte systemen.
- De kennis van oude piano's en vleugels en historische instrumenten neemt af. Ook constateer ik dat er weinig kennis is op regulier mechanisch onderhoud in mijn regio.
- De klantengroep wordt kleiner, maar de eisen van een kleine groep goede amateurs en van professionals worden hoger. Daarnaast is er een groeiende groep pianobezitters, die geen interesse hebben in kwaliteit van hun instrument.
- De "vakidoot" moet een vertrouwenspersoon voor de klant worden en heeft dus meer sociale vaardigheden nodig.

- Een toenemend kwaliteitsbewustzijn van de klanten.
- Er is altijd een gebrek aan vakkennis geweest. Zelfs iemand met een loopbaan van 40 jaar kan niet alle problemen oplossen.
- Het is heel zwaar en moeilijk het niveau van de vakkennis binnen de branche te verhogen, misschien zelfs onmogelijk in de huidige situatie. (Deze respondent refereert mogelijk aan de beperkingen voor het bezoeken van klanten door de Coronamaatregelen.)
- Ik heb juist de ervaring dat er onder de oudere generatie technici (waar ik mezelf dan ook maar onder schaar) best een aantal collega's rondlopen met een zeer beperkte kennis en kunde. Soms worden er dan eerder praatjes dan prestaties aan de man gebracht. Door gebrek aan consumenten-ijkpunten/keurmerken (CPT of andere kwaliteitstoetsingen) als ook doordat pianotechniek een vrij beroep is, kan dit voortduren. Naar mijn idee levert dat wel enige imago schade op. De consument lijkt zich ook betrekkelijk onbewust van wat je van een instrument/technicus mag verwachten. De jongere lichte studenten (al is het een bescheiden lichte) is meer gewend aan kennis opdoen/ kennis delen en staat, als ook de docenten goed werk leveren, met een zekere minimale bagage aan de start van hun loopbaan. Helaas merk ik dat zelfs niet alle leerbedrijven de minimale vaardigheden van stemmen op de oren, afregelen/ revisie vlot over kunnen dragen. Dat is overigens een al lang bestaande situatie.
- Ik verwacht een splitsing van beroepen in de pianotechniek. Zij die zich bezig houden met digitale piano's en zij die zich bezig houden met akoestische piano's. Het geluid van digitale piano's mag dan op dat van akoestische piano's lijken, de twee hebben verder niets gemeen. Ik heb mijn loopbaan inmiddels achter de rug maar als ik nu aan het begin ervan zou staan, met de wetenschap dat ik ook, of misschien wel uitsluitend, digitale piano's zou moeten onderhouden, zou ik zeker niet voor het vak kiezen.
- Ja er is vergrijzing en er stoppen pianostemmers, maar met de stoppende pianostemmer verdwijnen vaak ook de meeste klanten. De verhouding tussen de pianostemmers en de te stemmen piano's blijft hierdoor prima in evenwicht. Dat is het mooie van een ambacht. Minder werk minder vaklui, meer werk meer vaklui.
- Vaker oude piano's niet meer stemmen en/of repareren. Liever een nieuwe(re) laten kopen! Een piano heeft niet het eeuwige leven, en een pianotechnicus ook niet ;-)
- We leven in een steeds digitalere wereld maar niet iedereen kan daar goed mee om gaan.
- Vergrijzing onder klanten levert ook kansen op. De akoestische pianospeler is niet het jonge gezin of de jongere, maar de 60+er. Deze heeft de financiën, ruimte en vaak de affectie met klassieke muziek. Daarbij is de oudere gewend om periodiek onderhoud te plegen. Zaken op alle vlak worden onderhouden en bijgehouden. De jongere klant pleegt allen onderhoud als er iets kapot is. De jongere speelt digitaal. Dit is uiteraard heel zwart/wit gesteld, maar in hoofdlijnen kloppend.

8. De mbo-opleiding Pianotechniek

Een vijfde van de bedrijven (20%) is bereid een BOL-stageplek aan te bieden voor studenten in de mbo-opleiding Pianotechniek. 6% wil een BBL-stageplek bieden. De meeste bedrijven (59%) willen geen stageplek aanbieden.

Bent u bereid om een student van de mbo-opleiding Pianotechniek een stageplaats aan te bieden?

	Bedrijfstype				Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	
Bereid een leerwerkplek te bieden	in procenten van het aantal bedrijven				
Ja, ik wil een BOL-student een stageplek bieden	33	12	39	15	20
Ja, ik wil een BBL-student een leerwerkplek bieden	13	2	8	8	6
Nee, ik wil geen stage- of leerwerkplek aanbieden	40	76	23	39	59
Weet niet	13	10	31	39	15
Totaal	100	100	100	100	100 n=142

Bedrijven die geen BOL- of BBL-stageplek willen aanbieden geven aan geen werk te hebben voor studenten, niet erkend te zijn als leerbedrijf en/of geen tijd te hebben voor het begeleiden van studenten.

Waarom wilt u geen stage- of leerwerkplek aanbieden?

	Bedrijfstype				Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	
Redenen om geen stageplaats aan te bieden	in procenten van het aantal bedrijven				
Een student begeleiden kost me tijd en het levert me niets op	17	6	33	20	10
Het begeleiden van een student spreekt me niet aan, lijkt me niet fijn om te doen	8	8	0	0	7
Ik heb geen werk voor een stagiaire of student	25	56	67	20	50
Ik zou wel willen, maar ik heb geen tijd voor het begeleiden van een student	17	21	33	40	21
Ik zou wel willen, maar heb niet de juiste eigenschappen of kennis om een student te kunnen begeleiden	8	10	0	0	9
Ik ben niet erkend als leerbedrijf	8	45	33	40	39
Anders	33	15	33	20	18

Ondernemers die bij de bovenstaande vraag het antwoord "anders" gaven, geven de volgende redenen voor het niet willen aanbieden van stageplekken.

- Ik ben aan het afbouwen (5x)
- Ik ben zzp stemmer en technicus. Ik heb geen werkplek (4x)

11 bedrijven die nog niet erkend zijn als leerbedrijf willen hiervoor een aanvraag indienen.

9. Overige vragen en stellingen

De hieronder beschreven stelling wordt door bijna de helft van de bedrijven (46%) onderschreven.

Stelling: *Als wij een piano stemmen, moet er steeds vaker ook technisch werk aan het mechaniek van het instrument worden verricht.*

	Bedrijfstype				Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	
Stelling klopt	in procenten van het aantal bedrijven				
Ja	50	46	46	31	46
Nee	47	46	31	38	44
Weet niet	3	8	23	31	10
Totaal	100	100	100	100	100 n=138

Het technische werk aan het mechaniek doen de bedrijven hoofdzakelijk zelf.

Doet u dit technische werk aan het mechaniek zelf of besteedt u dit uit aan derden?

	Bedrijfstype				Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	
Mechanisch werk	in procenten van het aantal bedrijven				
Dit doen we zelf	97	90	92	84	91
Dit besteden we uit aan andere bedrijven	0	10	0	8	7
Dit werk doen wij niet	3	0	8	8	2
Totaal	100	100	100	100	100 n=138

Bijna een derde van de bedrijven (30%) onderschrijft de meerwaarde van de CAO voor de Pianotechniek.

Onderschrijft u de meerwaarde van de CAO voor de pianotechniek?

	Bedrijfstype				Totaal 2019
	Verkoop	Stemmen	Reparatie	Overige bedrijven	
Stelling klopt	in procenten van het aantal bedrijven				
Ja	33	28	31	38	30
Neutraal	33	38	31	23	35
Nee	14	6	23	8	9
Weet niet	20	28	15	31	26
Totaal	100	100	100	100	100 n=138

10. De visie van deskundigen op de opleiding Pianotechniek

Na de enquête onder de bedrijven in de pianotechniek zijn aan zeven deskundigen nog vragen voorgelegd over de aansluiting van de opleiding Pianotechniek op de behoeften van de bedrijven. Alle geraadpleegde deskundigen hebben een uitgebreide ervaring met de opleiding Pianotechniek, doordat zij studenten van de opleiding als stagiaires in het bedrijf hebben, doordat ze een bijdrage aan de opleiding hebben geleverd of beiden.

1. Worden in de opleiding de juiste taken behandeld?

De meeste deskundigen vinden dat de opleiding de belangrijkste beroepstaken behandelt.

Gevraagd naar wat er nog ontbreekt aan de behandelde taken geven de meeste deskundigen aan, dat zij niets missen. Enkele deskundigen noemen de volgende taken:

- Het uitoefenen van ondernemerschap. Een deel van de studenten wil zich zelfstandig vestigen. Voor hen zou een korte opleiding van een jaar kunnen worden aangeboden gericht op ondernemerschap;
- Taken op de gebieden klantbenadering, klantbehandeling, offertes maken en taxaties doen komen niet of onvoldoende aan bod in de opleiding;
- Verkoop en reparatie van silent, transacoustic en zelfspelende piano's.

Verder merken de deskundigen het volgende op over de opleiding.

- De meeste deskundigen vinden dat de belangrijke elementen van het vak voldoende in de opleiding zijn opgenomen. De opleiding biedt de beginnend beroepsbeoefenaar voldoende basis om, eenmaal werkzaam in de branche, zich het vak verder eigen te kunnen maken.
- De opleiding levert mensen af die de basis van de belangrijkste beroepstaken beheersen, maar die nog niet de snelheid en de kwaliteit van de vakvolwassen beroepsbeoefenaar bezitten. De gediplomeerden zitten wat betreft inzetbaarheid/productiviteit op 40% van de productiviteit van de volwassen vakman. Dat komt door de beperkte hoeveelheid praktijkoefening die de studenten hebben gehad.
- Dat vinden de deskundigen overigens ook logisch. Het is niet praktisch uitvoerbaar om tijdens de opleiding een enorme hoeveelheid tijd aan bijvoorbeeld stemmen de besteden. Dit vak leer je in de praktijk, door het veel te doen, onder begeleiding van een ervaren vakkracht.
- Verschillende deskundigen vinden het wenselijk meer praktijk in de opleiding op te nemen, omdat dit de beheersing van de beroepstaken ten goede komt.
- Eén van de deskundigen heeft hierin een afwijkend standpunt. Hij/zij vindt dat de opleiding teveel taken behandelt. De opleiding is te breed. Daardoor leert de student een beetje van veel verschillende beroepstaken, maar leert hij/zij uiteindelijk van geen enkele beroepstaak genoeg om deze goed te kunnen uitoefenen in het bedrijf. Deze deskundige is voor een versimpeling van de opleiding: De opleiding moet zich concentreren op stemmen en onderhoud. Overige taken zoals revisietaken hoeven niet te worden behandeld. Deze leert de student na de opleiding wel in het bedrijf.

2. Worden de juiste kennis en vaardigheden behandeld?

De meeste deskundigen vinden dat de opleiding de juiste kennis en vaardigheden behandelt om de basis van het vak te kunnen leren. Tevens vindt men dat de studenten voldoende flexibiliteit hebben, om ook andere werkwijzen te kunnen toepassen dan de werkwijzen die men op school leert.

Een deel van de deskundigen mist in de opleiding de volgende kennis en vaardigheden:

- De moderne technieken silent, transacoustic en zelfspelend. Deze vindt men in de opleiding onderbelicht. Dit maakt in de praktijk een steeds groter deel uit van de verkoop en de reparatie, volgens deze deskundigen.
- Kennis en vaardigheden op het gebied van klantbenadering, klantbehandeling, offertes maken en het uitvoeren van taxaties. De huidige medewerkers in de branche én de leerlingen én de docenten op de opleiding beheersen deze vaardigheden onvoldoende, volgens deze deskundigen.
- Het oefenen van de praktijk. Deze deskundigen vinden dat meer tijd besteed moet worden aan het oefenen van het vak en minder aan de generieke vakken.

Eén deskundige vindt dat er teveel kennis en vaardigheden worden behandeld in de opleiding en dat de opleiding moet worden geconcentreerd op stemmen en onderhoud. Andere vaardigheden kan de student tijdens de opleiding niet leren, daar is veel meer tijd en oefening voor nodig. Het werk met de projectpianos's bijvoorbeeld, dat in de opleiding gebeurt, is te gecompliceerd. Daarbij wordt de piano helemaal uit elkaar gehaald, en worden allerlei zaken behandeld zoals het stemblok bekijken, kammen repareren, druk bepalen en dergelijke. Dit kan de student tijdens de opleiding niet leren, dus daar moet de opleiding dan ook geen aandacht aan besteden. Dit schept volgens deze deskundige ook verkeerde verwachtingen bij de student. Die verwacht dat hij dergelijke werkzaamheden zal gaan doen in het bedrijf, terwijl het in het bedrijf, zeker in eerste instantie, alleen gaat om stemmen en onderhoud. "Het belangrijkste dat de student moet leren is stemmen en het goed afregelen van de piano. De klant wil een piano die gestemd, storingsvrij en regelmatig is. 88 even strak aanvoelende toetsen."

3. De uitvoering van de opleiding

3.1 De inhoudelijke verbinding tussen de opleiding op school en in het leerbedrijf

De deskundigen vinden over het algemeen dat de inhoudelijke aansluiting tussen wat de student op school leert en wat hij/zij in het bedrijf doet voldoende is. Daarbij merken verschillende deskundigen op, dat het nooit voor 100% aansluit, omdat het leerbedrijf voor bepaalde handelingen vaak een andere werkwijze heeft dan die welke op school wordt aangeleerd. Dit vindt men echter vanzelfsprekend en dit wordt in de branche geaccepteerd.

Eén van de deskundigen zorgt zelf voor de inhoudelijke afstemming tussen de theorie op school en de praktijk in het bedrijf. "Het is heel belangrijk dat de beroepspraktijkvorming en de theorie op elkaar afgestemd zijn. Ik zorg als leerbedrijf zelf voor de afstemming. We checken bij de leerling wat hij heeft gedaan op school en we vragen dit ook aan de opleiding. We willen met de stage aansluiten op wat er op school gebeurt. En dit soort afstemming wordt ook gezocht door de school."

Eén van de deskundigen vindt, zoals ook aangegeven in paragraaf 2, dat de student op school te veel verschillende dingen leert, terwijl hij/zij in het bedrijf alleen maar bezig is met stemmen en afregelen.

3.2 De begeleiding van de student in het leerbedrijf door de school.

Geeft de school de student voldoende begeleiding bij het werken/leren in het leerbedrijf? De school komt in de meeste bedrijven circa twee keer per jaar langs. De deskundigen vinden dit niet veel, maar wel voldoende. Men geeft ook aan dat de school wel vaker langskomt dan twee keer per jaar, als daar aanleiding toe bestaat.

Maakt de school duidelijke afspraken met het leerbedrijf over wat er wordt verwacht in de beroepspraktijkvorming (BPV)? De deskundigen vinden de afspraken die de school met hen maakt duidelijk. Men weet wat de school van hen verwacht als het gaat om het begeleiden van de student bij de beroepspraktijkvorming. Ook weten bedrijven bij wie men terecht kan bij vragen.

Is de praktijkopleider voldoende toegerust voor het begeleiden van de studenten? Alle geraadpleegde deskundigen geven aan dat de praktijkopleiders in hun bedrijf meer dan voldoende zijn toegerust voor het begeleiden van de leerling. "Het moet in je zitten, je moet het leuk vinden om je kennis te delen. En verder moet je vooral ervaring opdoen met het begeleiden van leerlingen. Trainingen zijn niet zo belangrijk, het moet in iemand zitten."

De meeste deskundigen werken in bedrijven die reeds sinds vele jaren leerlingen in het bedrijf stage laten lopen. Zij hebben ervaren praktijkopleiders in dienst. Daarnaast heeft men ook vakvolwassen technici in dienst, die ook goed kunnen uitleggen. Veel van de vakvolwassen medewerkers in deze bedrijven hebben zelf ook de opleiding gedaan.

Andere opmerkingen van het bedrijf over de uitvoering en organisatie van de opleiding. Eén bedrijf geeft aan: We hebben wel moeten groeien in de begeleiding. In ons bedrijf verwachten

we veel zelfstandigheid, eigen initiatief, motivatie en zelfsturend gedrag van de medewerkers. Daardoor verwachtte het bedrijf ook dat de leerling in de schoolvakantie kwam werken. En men moest eraan wennen dat de leerling in de schoolvakantie niet kwam, en dat de school dat goed vond.

Zijn er zaken die men mist als het gaat om de uitvoering van de opleiding? Verschillende bedrijven die wat verder van Amsterdam gevestigd zijn geven aan dat het moeilijk is leerlingen in het bedrijf te krijgen, omdat deze niet zo ver willen reizen.

Eén deskundige geeft aan dat de docenten in de opleiding "erg parttime werken", bijvoorbeeld een dag per week of anderhalve dag per week. Dat geeft wel eens afstemmingsproblemen, zoals bepaalde informatie die de docenten niet aan elkaar doorgeven, of het niet opvolgen van elkaars acties of afspraken. Deze deskundige haast zich te zeggen dat hij dit niet als een groot probleem ervaart.

4. Kwaliteit van de gediplomeerden en hun verdere ontwikkeling?

Zijn de gediplomeerden goed inzetbaar? De deskundigen vinden de gediplomeerde studenten van de opleiding Pianotechniek inzetbaar, maar geven daarbij aan, dat deze nog veel begeleiding nodig hebben. "Ze zijn 40% productief als ze net van school komen. Ze moeten dan nog veel bijleren. Maar ze hebben na de opleiding wel voldoende basis om het vak te kunnen leren." De pas afgestudeerde student mist ook nog de vereiste snelheid bij het stemmen en bij onderhoud. Om economisch rendabel te zijn moet een pianostemmer circa vijf à zes piano's per dag gelijkwaardig kunnen stemmen. "Je moet een piano in een uur kunnen stemmen. Het examen van de opleiding duurt 2 uur."

Sommige deskundigen plaatsen hier kanttekeningen bij. "In de huidige praktijk gaat het stemmen van zes instrumenten per dag er een beetje af. Dit om het werk een beetje prettiger en afwisselender te maken."

Wat doet het bedrijf en wat doet de beginnend beroepsbeoefenaar om te zorgen dat deze beroepsbeoefenaar uitgroeit tot een goede vakman? De deskundigen geven aan, dat in de meeste bedrijven de beginnend beroepsbeoefenaar meeloopt en meekijkt met de technici. Zij krijgen daarbij de ruimte om fouten te maken en krijgen veel begeleiding. Dat gaat meestal in stappen. "Mensen ontwikkelen zich bij ons tot vakman in een aantal stappen. Eerst laat je ze instrumenten in de showroom stemmen en afregelen. En geleidelijk aan stuur je ze mee op pad. En laat je ze klussen doen die iets langer mogen duren, bijvoorbeeld bij een muziekschool. En vervolgens kun je ze naar de moeilijkere klussen sturen. Dit alles gebeurt altijd onder begeleiding van een vakman, die zaken kan uitleggen, en indien nodig kan voordoen." Sommige deskundigen geven daarbij aan: Het is wel belangrijk doelen te stellen, bijvoorbeeld "over 5 weken moet je zus en zo kunnen", en tussentijds evalueren.

Het duurt volgens sommige deskundigen zeker een jaar voor een beginnend beroepsbeoefenaar op de juiste snelheid werkt. En na 3 jaar kan hij/zij op het juiste kwaliteitsniveau zitten. Volgens andere deskundigen duurt het veel langer voor iemand vakvolwassen is: "Nadat je van school komt duurt het 5 tot 10 jaar voordat je dat echt onder de knie hebt. Dat komt ook doordat herstellen iets heel anders is dan fabriceren." Sommige deskundigen wijzen op het belang van het sociale aspect. "49% is stemmen en 51% is sociale contacten. Dat hoort er ook bij. Het is een technisch en een heel sociaal beroep."

Bestaat er behoefte om onderdelen van de opleiding aan te bieden als zelfstandige modules (mbocertificaten) die in het kader van een Leven Lang Ontwikkelen ingezet kunnen worden? De geraadpleegde deskundigen denken hier verschillend over. De meeste deskundigen denken dat hier geen behoefte aan bestaat in de branche. De vakmensen in de branche leren vrijwel alles in de praktijk en van elkaar. Daarnaast merken verschillende deskundigen op, dat vakmensen zowel stemmers als pianotechnici moeten zijn. De vakman moet allround zijn en alle aspecten van het vak beheersen.

Sommige bedrijven organiseren zelf activiteiten om de medewerkers te inspireren. “In het verleden hebben we binnen ons eigen bedrijf een Duitse klavierbouwmeester 3 of 4 dagen masterclasses laten geven. Dat houdt de medewerkers fris.”

Enkele deskundigen zouden het wél nuttig vinden als er losse modules/certificaten worden aangeboden. Om het werk een beetje prettiger en afwisselender te maken zou men het goed vinden als vakmensen via modules op onderdelen hun vakkennis kunnen bijspijkeren. Of, zoals één van hen zegt: “Het zou leuk zijn als je in je loopbaan af en toe een module kunt halen en zo dingen bij kunt leren.”

5. BOL of BBL-opleiding

De opleiding Pianotechniek wordt aangeboden door het HMC in A'dam. Het is een 3-jarige opleiding op niveau 4. De opleiding is alleen in een Beroeps Opleidende Leerweg (BOL) te volgen. De BOL-student volgt dagonderwijs en loopt tijdens de studie één of meer stages bij een erkend leerbedrijf. Mogelijk dat in de toekomst ook een Beroeps Begeleidende Leerweg (BBL) wordt aangeboden. De studenten werken dan meestal vier dagen per week in een erkend leerbedrijf en hebben een leer-arbeidsovereenkomst (loondienst) met het bedrijf en gaan één dag per week naar school. Hoe staat u hier tegenover?

Enkele deskundigen staan hier niet positief tegenover, om de volgende redenen.

- Bij de BBL komt de student in dienst van het bedrijf. Bedrijven willen dat liever niet.
- Kleine bedrijven hebben geen ruimte om de student te begeleiden. Bij eenmansbedrijven moet “de baas” regelmatig naar klanten, en dan is er geen toezicht op de student. Dat mag niet uit veiligheidsoogpunt. Daarnaast leert een student alleen als hij/zij begeleid wordt door de vakman. Voor kleine bedrijven is de BBL daarom niet uitvoerbaar.
- Een andere deskundige vindt dat de huidige BOL-opleiding een goede balans heeft. “De theorie moet gekaderd worden aangeleerd. Als je 10 pianostemmers vraagt hoe het moet krijgt je 10 verschillende antwoorden. Dat moet je niet willen. Daarom moet je de student een stevige theoretische basis geven.”
- Een andere deskundige denkt dat bedrijven die de student vier dagen per week laten werken eerder geneigd zullen zijn de student te laten stoppen met de opleiding en hem/haar in dienst te nemen.

Dat neemt niet weg dat verschillende deskundigen een andere verhouding school/praktijk in de opleiding zouden toejuichten. Enkele deskundigen geven de voorkeur aan een andere verhouding school/praktijk. Deze deskundigen zijn voor het geleidelijk vergroten van het aandeel praktijk in de opleiding. Bijvoorbeeld: in het eerste leerjaar 3 dagen school en 2 dagen stage aanbieden. In het tweede jaar andersom en in het derde jaar 4 dagen stage en 1 dag school. Andere deskundigen geven de voorkeur aan 2 of 3 dagen school en 2 of 3 dagen stage.

Algemene opmerkingen

- Een deskundige vreest dat de kennis en vaardigheden die nodig zijn voor pianorestauratie in de toekomst gaat verdwijnen. “De branche is veel meer gericht op verkoop en stemmen. De restauratie wordt steeds moeilijker. Het restaureren van een piano kost ongeveer 300 uur. Het kan ook in 150, dat ziet er hetzelfde uit aan de buitenkant, maar daar gaat het niet om.”
- Verschillende deskundigen benadrukken dat ze blij zijn met deze opleiding. “De opleiding is een stuk beter dan vroeger en in België zijn ze hier jaloers op”.
- Een deskundige geeft aan dat de branche zich meer moet richten op herintreders en zijinstromers. De opleiding Pianotechniek is voor deze doelgroepen niet toegankelijk genoeg. Zij instromers zijn een belangrijke doelgroep, waar we in de branche onze nieuwe instroom voor een belangrijk deel vandaan zullen moeten halen. Zij-instromers leren het vak meestal sneller dan mbo-studenten.
- Sommige deskundigen maken zich zorgen om het voortbestaan van de opleiding Pianotechniek.
- “De opleiding is heel klein. Jaarlijks is het de vraag of de opleiding kan blijven bestaan. Als de opleiding een of twee jaar niet kan draaien, is het veel moeilijker om hem weer te starten. Dan sterft het vak pianostemmer uit. Er zijn al veel te weinig pianostemmers. Het afgelopen jaar zijn er in de provincie Utrecht drie pianostemmers met pensioen gegaan. Dat merken wij, we krijgen veel meer telefoontjes.”

Bijlage 1.

Toelichting bij de vraag naar problematische aspecten bedrijfsvoering

Vijftien ondernemers hebben een toelichting gegeven bij de vraag naar de mate waarin men verschillende aspecten van de bedrijfsvoering als een probleem ervaart.

- Ondanks mail, app en mobiele telefoons, vind ik het lastiger dan vroeger om klanten te bereiken voor het maken van een stemafpraak; men mailt/appt regelmatig niet terug (2x).
- Ik was een aantal jaar op zoek naar een geschikte collega zodat ik mijn werkzaamheden kon overdragen. Die heb ik na enige omzwervingen gevonden en ik heb afgelopen najaar mijn bedrijf beëindigd. Naar mijn beleving was er altijd al meer dan voldoende werk zowel op het gebied van stemmen als in de reparatie-revisie hoek. Ik hoefde nooit te adverteren. Ik kreeg, ook via de website, meer werk aangeboden dan ik kon plaatsen. Ik heb geen last gehad van concurrentie in de zin van ‘dringen om werk’, er is als gezegd werk genoeg maar ik heb wel last gehad van onaangenaam oncollegiaal gedrag en de druk die dat kan opleveren. Dus besmuikt kritiek op elkaar uiten om jezelf beter te maken. Ook daarom ben ik met mijn bedrijf gestopt, ik kon me niet meer opladen. In een te schraal werkveld kunnen de omgangsvormen beetje simplistisch zijn zonder dat het gevolgen heeft voor desbetreffende personen. In de regio's werken ook verschillende technici zwart.
- De branche kent veel te veel hobbyisme. Vakmensen zijn schaars. Het opleidingsniveau is niet hoog genoeg. Praktische ervaring is heel moeilijk op te bouwen voor jongeren, zeker op plaatsen waar vakmanschap aanwezig is.
- Veel pensioengerechtigde technici/stemmers maken het voor nieuwkomers lastig om een klantenbestand op te bouwen en belemmeren ongewild een niveautoename van vakmanschap.
- Sinds 1980 is er een afname van de wereldproductie akoestische piano's en vleugels. Deze trend zet duidelijk door en dit betekent dat het aanbod van kwalitatieve akoestische instrumenten duidelijk afneemt. Pianobouw in Europa is veel minder geworden. Het aanbod nieuwe instrumenten omvat veelal een “massa product” uit Azië met slechtere kwaliteit.
- Als zzp'er op de fiets in Amsterdam, met vooral klanten uit eigen sociale netwerk en mond-tot-mond reclame, ondervind ik weinig bedrijfsvoeringproblemen. Marketing gebeurt via sociale media, betalingen via betaalverzoeken.
- De parkeerkosten en parkeerplekken is een probleem zeker in Amsterdam.
- Er is weinig werk en ik zie dat het steeds minder wordt.
- Geen idee wat corona gaat brengen qua omzetting.
- Ik vermijd zoveel mogelijk klandizie in de steden, dat scheelt een hoop parkeerproblemen en gesjouw met gereedschap.

6 april 2021

Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven

Louis Braillelaan 24 • 2719 EJ Zoetermeer • Postbus 7259
2701 AG Zoetermeer • 088 338 00 00 • s-bb.nl