

Door de bomen het bos weer zien

NOVEMBER
2021

Inhoudsopgave

	PAGINA
Voorwoord	3
Aanpak Praktische NBvT	4
Missie, Visie, Kernwaarden	5
Marketing & Communicatie	6
Advies	7
Netwerken	8
Innovatie	9
Normering en Regelgeving	10
Milieu	11
Techniek	12
P&O	13
Planning	14
Slotwoord	14



Voorwoord

De afgelopen jaren waren voor De Nederlandse Branchevereniging voor de Timmerindustrie (De NBvT) bijzonder roerig. Directiewisselingen, financieel niet op orde en geen processen en procedures aanwezig. Dus een berg aan werk te verzetten, maar een uitdaging die ik durf aan te gaan.

Met een achtergrond in de timmerindustrie, een transparante aanpak en de wil om samen te werken ben ik gestart. Dit plan is de ambitie om de NBvT naar een hoger niveau te brengen. Het plan heeft de titel: “Door de bomen het bos weer zien”. Met focus en vastberadenheid wil ik mij inzetten dit samen met collega’s en de leden in de komende jaren te bewerkstelligen.

Op 1 januari 2021 is mijn verkenning richting de toekomst van een transparante en krachtige NBvT van start gegaan als interim directeur. Er was ook nog wat achterstand weg te werken. De financiën waren niet op orde, wat in mijn ogen een vereiste is om een vereniging goed te kunnen sturen. De afgelopen jaren blijkt er geen overeenstemming te zijn geweest

tussen inkomsten en uitgaven. Er werd meer uitgegeven dan dat er binnen kwam. Er was onvoldoende inzicht in de gang van zaken op het NBvT-kantoor. Veel beslissingen werden ad-hoc en niet goed doordacht genomen. Dit heeft geleid tot ernstig verhoogde werkdruk met als resultaat uitval van medewerkers. Ad-hoc beslissingen werken niet mee aan een gestructureerde organisatie, processen en procedures zijn niet vastgelegd.

Het was onduidelijk waar de NBvT voor stond en wat leden van de vereniging mogen verwachten. Met het uitwerken van dit plan moet er weer focus komen richting de toekomst van de NBvT en haar leden.

“

“Als je doet wat je deed, krijg je wat je kreeg.”

(A. EINSTEIN)

De NBvT heeft een aantal verschillende specialismes die elk hun eigen aandacht moeten krijgen. Deze zijn georganiseerd binnen de secties, die autonoom hun overleggen inhoud geven. Met de ambitie om van de NBvT een relevante, herkenbare en sterke brancheorganisatie te maken, uiteraard wel rekenschap geven aan het collectieve belang van een NBvT met één herkenbaar gezicht. Een sterke NBvT is immers een waardevolle partner voor opdrachtgevers en overheden.

In de afgelopen maanden is duidelijk geworden dat de geleerde lessen uit het verleden een plek moesten krijgen in een praktisch plan, dat transparant, resultaatgericht en meetbaar is. Ik verwacht dat de leden van de NBvT met dit plan “Door de bomen het bos weer kunnen zien”.



Taco Schoonderwoerd

NOVEMBER 2021

Aanpak Praktische NBvT

De NBvT is een vereniging die er primair is voor haar leden, met de ambitie om het ledenbelang centraal te stellen. De NBvT ziet het als haar taak om doelgericht en transparant uitvoering te geven aan de opdracht die zij heeft gekregen van haar leden. Dit vereist een zowel in- als externe focus.

Om te komen tot een duidelijk plan zijn de volgende focusgebieden voor de komende vijf jaar benoemd: Marketing, Advies, Netwerken, Innovatie, Normering en regelgeving, Milieu, Techniek en Personeel & Organisatie. Elk focusgebied kent heldere en meetbare doelen. Wij geven onze leden aan hoe wij deze doelen, en met welke middelen, willen gaan bereiken (doelen- en middelenmatrix, afgekort DMM). Hierover zal de NBvT zich aan haar leden in de ALV verantwoorden.

Zaken die niet duidelijk benoemd zijn, maar tot onze kerntaken behoren, blijft de NBvT uiteraard wel uitvoeren. Er zijn binnen de huidige capaciteit ook taken die wij niet meer kunnen uitvoeren.

De financiële administratie verzorgt managementinformatie voor directie, verantwoordelijke medewerkers en besturen. Ook processen

en procedures zijn vastgesteld en uitgevoerd, waardoor er transparant inzicht is in de financiële situatie naar de leden.

Om invulling te geven aan een transparante en resultaatgerichte NBvT, ziet de NBvT een frequent contact met haar leden als een voorwaarde. De NBvT zal dan ook actiever en vaker haar leden benaderen, zowel fysiek als digitaal, om o.a. kennis op te halen en te delen. Ook zal de NBvT zich via de beschikbare communicatiemiddelen actiever profileren naar externe partners en opdrachtgevers. Hiermee verwacht de NBvT inhoud te geven aan de wensen en verwachtingen van haar leden, en de zichtbaarheid van onze leden te vergroten.

Vanuit de praktische invulling binnen de NBvT willen wij samen met andere externe partijen verdere invulling geven aan de uitvoering binnen de projectorganisatie Centrum Hout.

“

De NBvT ziet het als haar taak om doelgericht en transparant uitvoering te geven aan de opdracht die zij heeft gekregen van haar leden. Dit vereist een zowel in- als externe focus.

De vergaderstructuur en frequentie wordt zodanig aangepast, dat op relevante onderwerpen adequate beslissingen genomen kunnen worden. De NBvT zorgt ervoor dat vergaderstukken tijdig en compleet beschikbaar zijn. De verschillende vergaderingen worden zodanig ingepland dat in het Hoofdbestuur besluiten genomen kunnen worden. De volgorde van vergaderingen: regio, sectie, Hoofdbestuur en ALV. Bij de vergaderingen wil de NBvT de verbindende schakel zijn. Enerzijds door deze overleggen te faciliteren en anderzijds door de kennisoverdracht tussen de verschillende overleggen te borgen.

Deze praktische NBvT zet zich in voor al haar leden die onder andere Binnendeuren, Buitendeuren, Houtbouwsystemen, Kozijnen en Trappen produceren. Uiteraard ook voor de jongere leden die samenwerken binnen Jong Management.



MISSIE

De Nederlandse Branchevereniging voor de Timmerindustrie (De NBvT) is een branchevereniging die er primair is voor haar leden, krachten bundelt en belangen behartigt. De NBvT ondersteunt haar leden op het gebied van marketing, advies, netwerken, innovatie, normering en regelgeving, milieu, techniek, personeel en organisatie.

Gezamenlijk met haar leden werkt de NBvT aan het verder vergroten van het marktaandeel van houtproducten t.o.v. andere materialen. De NBvT helpt bij het uitdragen van de toegevoegde waarde van de producten die de leden maken en de deskundigheid van het personeel van de leden.

VISIE

De NBvT wil samen met haar leden en andere belanghebbenden binnen de hout- en bouwsector kennis delen, innovaties stimuleren en de efficiëntie in de keten nog verder verbeteren.

Daarnaast geeft de NBvT (gevraagd en ongevraagd) advies, biedt de mogelijkheid tot netwerken en draagt bij om de vele milieu- en kwaliteitsvoordelen van de grondstof hout én houtproducten verder te onderzoeken en uit te dragen.

4 kernwaarden:

RESULTAATGERICHT

De NBvT is praktisch ingesteld en opereert doel- en resultaatgericht.

DIENSTBAAR EN GERICHT OP SAMENWERKING

De NBvT is gericht op haar omgeving en handelt proactief.

EXTERN GERICHT

De NBvT kent haar leden persoonlijk, is zichtbaar in de branche en gaat samenwerken aan die waardevol zijn voor onze leden.

TRANSPARANT

De NBvT is transparant en verschaft inzicht, zodat goede, afgewogen beslissingen genomen kunnen worden en verantwoording kan worden afgelegd.

Marketing & Communicatie

De afdeling heeft als doel de in- en externe zichtbaarheid van de brancheorganisatie te vergroten, het sterk neerzetten van de vereniging met één stem richting onze partners en promotie te voeren voor het bouwen met hout en de toepassing van houten producten onder het motto "Hout waar het kan, staal/beton waar het moet". De verschillende doelgroepen krijgen allemaal een eigen aanpak, zodat zij met de juiste boodschap en op relevante momenten worden aangesproken. Elke doelgroep krijgt zijn eigen communicatiemix, in de huisstijl van de NBvT. Middelen die we daarvoor inzetten zijn o.a. website, nieuwsbrieven, nieuwsflitsen, Timmerfabrikant, social media en campagnes. Maar ook regiobijeenkomsten en webinars worden ingezet om de doelgroepen te bereiken en te informeren.



LEDEN

Jaarlijks meer persoonlijk contact met elk lid, netwerken en het optimaliseren van kennisoverdracht en marktinformatieverstreking.



NIET-LEDEN

Kennismaken met de branchevereniging en het belang van samenwerken binnen de vereniging aantonen.



OPDRACHTGEVERS

Kennisoverdracht en perceptieverbetering over hout en de verschillende productgroepen.



BELEIDSMAKERS

Profileren van de NBvT als autoriteit met als doel een blijvend positief inzicht te creëren over hout en houten toepassingen.

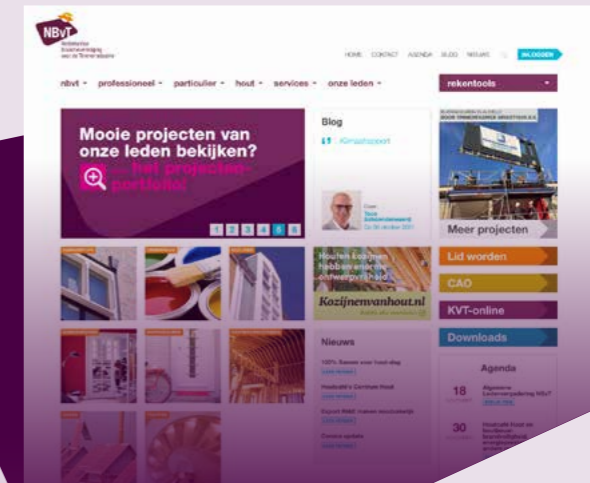


STUDENTEN

Perceptie over het werken in de Timmerindustrie verbeteren, waardoor de houtbranche als serieuze carrièrekeuze wordt overwogen.

“

Hout waar het kan, staal/beton waar het moet”



BESTAANDE LEDEN

AMBITIE

Kent en waardeert de diensten van de NBvT met een 7 of hoger.

NIET-LEDEN

Niet-leden zijn bereid om zich aan te sluiten als lid. Jaarlijkse ledengroei is 5%.

OPDRACHTGEVERS

De voordelen van hout en houten toepassingen zijn bekend, waardoor de perceptie is verbeterd.

BELEIDSMAKERS

Beleidsmakers en overheid zien de NBvT als autoriteit binnen de houtbranche.

STUDENTEN

Meer jonge werknemers in de branche.

STRATEGIE

Meer zichtbaar zijn en diensten optimaliseren.

Kennis maken met de meerwaarde van de NBvT.

Creëren van een voorkeurspositie van hout en houten toepassingen t.o.v. concurrentie.

Creëren van een positief inzicht vanuit de vereniging over houten producten.

Perceptie verbeteren van het vak en de branche.

Advies

Advies is een relevante taak in de ondersteuning aan de leden, het wekken van interesse bij niet-leden en het borgen van vertrouwen bij de overige externe partners en opdrachtgevers. Het verder kwalificeren van de eigen organisatie voor deze rol wordt een speerpunt. De NBvT kent haar leden, de markt en is in staat om ontwikkelingen en trends te spotten en om te zetten naar inspirerende boodschappen voor haar leden. De NBvT manifesteert zich als aanjager en motivator van gewenste ontwikkelingen van houten toepassingen.

De NBvT geeft gevraagd en ongevraagd advies. Enerzijds door het bewaken van het kwaliteitsniveau en het daarop naleven van haar leden, anderzijds door actieve deelname in commissies en het zijn van een prominente en deskundige vraagbaak voor opdrachtgevers en beleidsmakers. De NBvT zet in op het ontsluiten van de meest relevante gegeven adviezen en publicaties voor alle leden in een goed gestructureerde kennisdatabase. Voor specialistische kennis is een netwerk van experts beschikbaar waarnaar kan worden doorverwezen.

De adviesrol aan onze leden beperkt zich niet alleen tot de houten toepassingen, maar strekt zich uiteraard ook uit op het juridische vlak, het gebied van cao en overige sociale vraagstukken.



AMBITIE

STRATEGIE

BESTAANDE LEDEN

Ieder lid is bekend met de NBvT-deskundigen en kennisdatabase en ontvangt waardevol/verrassend advies.

Actievere benadering van onze leden, borging en ontsluiting van kennis en gegeven adviezen.

NIET-LEDEN

Ieder niet-lid is op de hoogte van de waardevolle NBvT-adviezen en haar netwerk.

Actief etaleren en activeren van niet-leden welke kennis en meerwaarde de NBvT heeft.

OPDRACHTGEVERS

Toename van advies aan derden en opdrachtgevers. Er wordt een adressenlijst aangelegd.

Creëren van een onderscheidende, relevante en duurzame voorkeurspositie van houten producten t.o.v. concurrerende materialen.

BELEIDSMAKERS

Beleidsmakers en overheid zien de NBvT als autoriteit binnen de houtbranche.

Creëren van een blijvend positief inzicht over houten toepassingen en het profileren als de autoriteit binnen de houtbranche

Verdere uitwerking is opgenomen in de doelen- en middelenmatrix (DMM).

Netwerken

Zowel de leden, de klankbordgroep als het Hoofdbestuur hebben het belang van inhoudelijk zinvolle netwerkbijeenkomsten benadrukt. De NBvT faciliteert deze bijeenkomsten met als motto “van, voor en samen met de leden”. Het verbindende karakter, in de keuken kijken (bedrijfsbezoeken binnen en buiten de branche) en specialisten aan het woord laten op inhoudelijk relevante onderwerpen zijn daarbij favoriet.

De formele overlegstructuur voorziet in jaarlijks twee regiobijeenkomsten per regio (Nederland wordt onderverdeeld in drie regio's) en twee digitale regiobijeenkomsten, een vrijelijk aantal sectie-overleggen (waarvan er minimaal twee tussen een regiobijeenkomst en de vergadering van het Hoofdbestuur plaatsvinden) en een ALV met voorafgaand een inhoudelijk onderwerp of presentatie van een deskundige. In de overleggen waar de NBvT bij betrokken is, wordt ervoor gezorgd dat de inhoud van de overleggen van een gelijk karakter wordt gedeeld. Zo gaat kennis niet verloren.

Ook heeft de NBvT-organisatie de taak om zelf actief te netwerken en lobbyen bij niet-leden, partners, leveranciers, opdrachtgevers, beleidsmedewerkers, kennisinstututen en overige relevante partijen in het binnen- en buitenland. Dit om in eigen land het houtbelang van haar leden te dienen, maar ook om zelf inspiratie op te doen en kennis te verzamelen ten gunste van haar leden.



Het actief betrekken van leveranciers bij netwerkbijeenkomsten kent naast de informatieve waarde ook het voordeel van inkomsten voor de NBvT of sectie-activiteiten als uitruil tegen de mogelijkheid producenten en diensten te etaleren.



Van, voor en samen met de leden



BESTAANDE LEDEN



NIET-LEDEN



OPDRACHTGEVERS



BELEIDSMAKERS

AMBITIE

Onderling ledencontact bevorderen, inspireren en kennis overdragen.

Niet-leden selectief betrekken bij bijeenkomsten om meerwaarde te ervaren.

Opdrachtgevers en specialisten betrekken bij De NBvT netwerkbijeenkomsten.

Beleidsmedewerkers bekend maken met de expertise van De NBvT en ze betrekken bij het opstellen van hun beleidsplannen.

STRATEGIE

Actievere benadering van onze leden, borging en ontsluiting van kennis en gegeven adviezen.

Wervend karakter wat smaakt naar meer.

Specialisten kennis laten inbrengen (deels ook bijdragen in kosten) en opdrachtgevers kennis laten ervaren: groei aan bekendheid en vertrouwen.

Infomeren over de meerwaarde van houten producten.

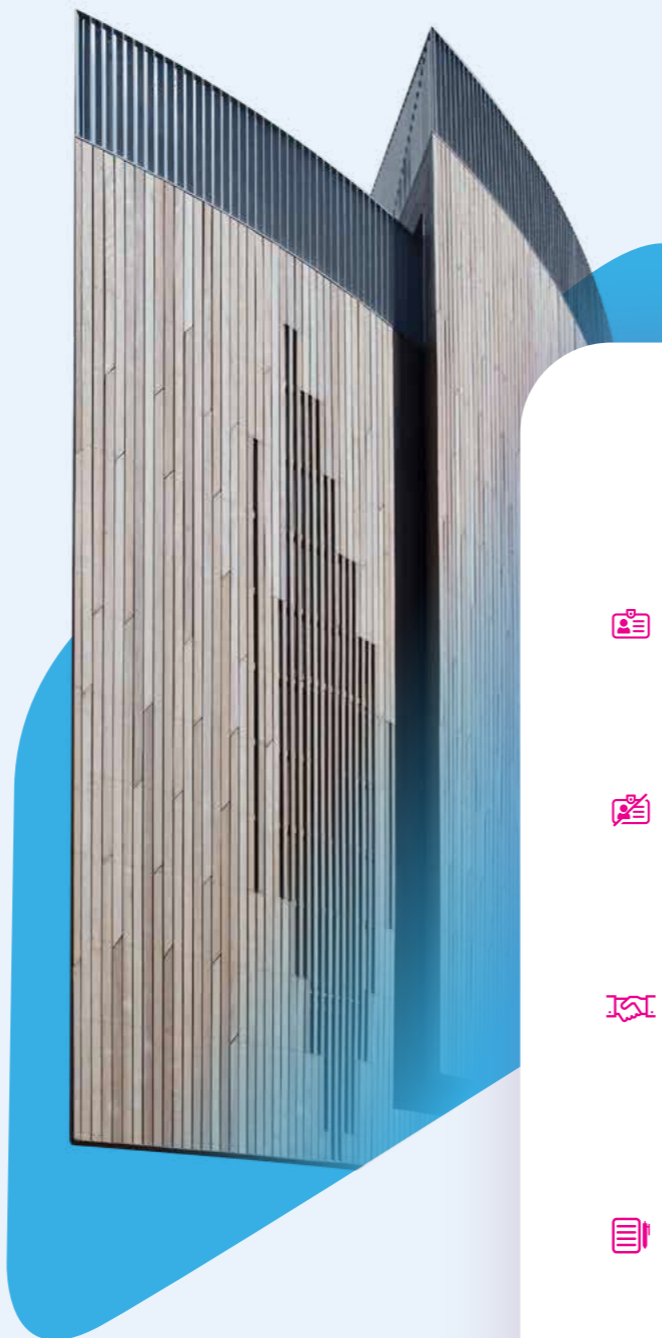
Verdere uitwerking is opgenomen in de doelen- en middelenmatrix (DMM).

Innovatie

De NBvT volgt innovaties binnen en buiten de sector om haar leden te informeren en inspireren. De NBvT wil voorlopen met haar kennis op trends en mogelijke ontwikkelingen in (en buiten) de branche door goede contacten met externe partijen. De NBvT wil samen met haar leden en externe specialisten conceptuele oplossingen vinden voor uitdagingen en trends van de branche en continu bijdragen aan groei, imagoverbetering en doorontwikkeling van haar leden. Denk hierbij o.a. aan biobased bouwen, biobased binnenverf etc.

De regiobijeenkomsten zijn momenten waarop de NBvT de opgedane kennis en inzichten deelt, maar ook gerichte themabijeenkomsten met inspirerende onderwerpen en sprekers worden ingezet om kennis van binnen en buiten de branche te delen. Innovaties worden geëtaleerd en gepubliceerd.

De NBvT doet deskresearch naar ontwikkelingen binnen en buiten de branche, nationaal en internationaal, om zo gericht innovaties te spotten. Ook leveranciers worden uitgedaagd om innovatief mee te denken op uitdagingen binnen de branche. In een kennisdatabase worden alle inzichten, praktische tips, trainingen, ideeën en ervaringen vastgelegd. Deze database is enkel voor leden beschikbaar via een inlog op de website.



“

De NBvT wil voorlopen met haar kennis op trends en mogelijke ontwikkelingen in (en buiten) de branche

AMBITIE

STRATEGIE



BESTAANDE LEDEN

Ieder lid is bekend met de NBvT- deskundigen, de kennisdatabase en ontvangt waardevol/verrassend advies.

Actievere benadering van onze leden, borging en ontsluiting van kennis en gegeven adviezen.



NIET-LEDEN

Ieder niet-lid is op de hoogte van de waardevolle NBvT-adviezen en haar netwerk.

Actief etaleren en activeren van niet-leden welke kennis en meerwaarde de NBvT heeft.



OPDRACHTGEVERS

Toename van advies aan derden en opdrachtgevers. Er wordt een adressenlijst aangelegd.

Creëren van een onderscheidende, relevante en duurzame voorkeurspositie van houten producten t.o.v. concurrerende materialen.



BELEIDSMAKERS

Beleidsmakers en overheid zien de NBvT als autoriteit binnen de houtbranche.

Creëren van een blijvend positief inzicht over houten toepassingen en het profileren als de autoriteit binnen de houtbranche

Verdere uitwerking is opgenomen in de doelen- en middelenmatrix (DMM).

Normering en Regelgeving

Met normen en regels hebben we iedere dag te maken. Om die reden zijn De NBvT-medewerkers, medewerkers van lidbedrijven en externe specialisten hier permanent actief bij betrokken. Met monitoring op komende veranderingen, door zitting te nemen en stem te hebben in de meest relevante (norm)commissies en werkgroepen wordt invloed uitgeoefend en kennis vergaard. Deze commissies en werkgroepen hebben o.a. betrekking op:

- BIOBASED, CO²-OPSLAG
- GREEN DEAL
- CO²-BELASTING
- CIRCULARITEIT (CB'23)
- EUROPESE REGELGEVING
- BRANDKLASSE EN BRANDWERENDHEID
- BENG
- WET KWALITEITSBORGING
- WETGEVING BOUWBESLUIT
- KOMO-CERTIFICERING
- BESLUIT BEBOUWDE LEEFOMGEVING



Door het vroegtijdig en juist informeren kunnen lidbedrijven zich, door consistent gebruik te maken van deze normen en richtlijnen, onderscheiden van niet-leden en hierover, ondersteund vanuit een sterke NBvT, met opdrachtgevers communiceren. Dit verbetert de concurrentiepositie van onze leden en geeft opdrachtgevers de zekerheid dat een NBvT-product voldoet aan de geldende normen en eisen. Het NBvT-lidmaatschap moet als kwaliteitsmerk worden beleefd door opdrachtgevers. Dit vraagt vanuit de NBvT een actieve benadering van opdrachtgevers en sturing op haar leden om zich in te zetten om aan de gestelde vereisten te voldoen.

De NBvT verplicht zich haar lidbedrijven actief te informeren over normering en regelgeving via de kennisdatabase.

AMBITIE

STRATEGIE

BESTAANDE LEDEN

Leden adequaat informeren en bewust maken van het effect op hun onderneming.

Overheid en beleidsmedewerkers zijn ermee bekend dat lidbedrijven houten producten leveren die voldoen aan de vereiste regelgeving.

NIET-LEDEN

Gevoel achterlaten bij niet-leden dat ze belangrijke informatie missen, als ze geen lid zijn.

Niet-leden informeren over het belang van het aansluiten bij de vereniging.

OPDRACHTGEVERS

Vertrouwen kweken in leden van de NBvT.

Publiceren wat leden doen om aan de eisen te voldoen en wat het de opdrachtgever of samenleving oplevert.

BELEIDSMAKERS

Overheid en beleidsmedewerkers zijn ermee bekend dat lidbedrijven houten producten leveren die voldoen aan de vereiste regelgeving.

Niet alleen externen de standaard laten opleggen, maar ook proactief zelf voorlopen als De NBvT.

Verdere uitwerking is opgenomen in de doelen- en middelenmatrix (DMM).

Milieu

De komende jaren spelen er diverse onderwerpen op het gebied van milieu: circulariteit, stikstof, biodiversiteit, PFAS, vluchtige organische stoffen (VOC), gezondheid en duurzame productie.

De grootste uitdagingen voor de gebouwde omgeving zijn momenteel de energietransitie, materialisatie en de gezondheid van gebouwen. De reductie in onder andere CO₂, stikstof en benodigd energieverbruik behoren tot de propositie die houtproducten biedt. Door de unieke aspecten van hout en houtproducten zijn er ook voordelen te behalen op het gebied van het woning- en (bouw)personeelstekort en het realiseren van gezondere woningen. De opschaling in houtbouw is dan ook één van de actuele kansen voor en van de NBvT.

De basisgrondstof van onze houtproducten komt uit de natuur en dat brengt verantwoordelijkheid met zich mee. De NBvT blijft het gebruik van verantwoord geproduceerd hout stimuleren. Hiermee levert de branche een bijdrage aan duurzaam bosbeheer en het behoud van bossen en biodiversiteit.

Hoe in te steken op circulariteit is de komende jaren een uitdaging voor de houtbranche. De NBvT informeert haar leden over de verschillende vormen van circulariteit en onderneemt hierin een stap door het in kaart brengen van

de huidige afvalstromen van de relevante houtproducten en bekijkt welke stappen op brancheniveau verder gezet dienen te worden.

Via in- en externe communicatie belicht de NBvT relevante onderwerpen met haar leden en doelgroepen. De NBvT informeert haar leden onder andere over het nut en de noodzaak van LCA studies en de Nationale Milieu Database (NMD). Tot slot heeft de NBvT de taak haar leden te stimuleren en motiveren bij de kansen en mogelijkheden die zich voordoen.



De uitdaging voor de komende jaren is circulariteit in de houtsector en hoe de branche daarop insteekt

	AMBITIE	STRATEGIE
 BESTAANDE LEDEN	Relevante milieu-onderwerpen als onderscheidend vermogen.	Leden informeren, stimuleren en ondersteunen in het wegnemen van belemmeringen inzake het toepassen van milieu-onderwerpen.
 NIET-LEDEN	Laten zien dat milieu-onderwerpen meerwaarde bieden met hulp van experts van de NBvT.	Niet-leden informeren over de successen van lidbedrijven op milieugebied.
 OPDRACHTGEVERS	Het NBvT-lidmaatschap draagt bij aan verdere ontwikkelingen op milieugebied en gezien worden als een bewuste en professionele partner (zowel als individueel bedrijf, als NBvT).	Ambitie, informatie en succes delen en garantie afgeven over de kwaliteit van de lidbedrijven.
 BELEIDSMAKERS	Beleidsmakers hebben de overtuiging dat met de toepassing van hout en houtproducten op milieugebied stappen worden gezet. Milieu is een onderscheidend pluspunt voor biobased materialen als hout.	Overheden, normcommissies, informeren over de te stellen scherpe eisen aan bouwmaterialen waarmee hout een uniek hoge score krijgt (MPG, dubbele circulariteit).

Verdere uitwerking is opgenomen in de doelen- en middelenmatrix (DMM).

Techniek

Techniek is voor alle leden van de NBvT een belangrijk onderwerp. Alle houten producten zijn technisch goed uitgedacht, ook de fabrieken die deze producten produceren zijn technisch goed uitgerust.

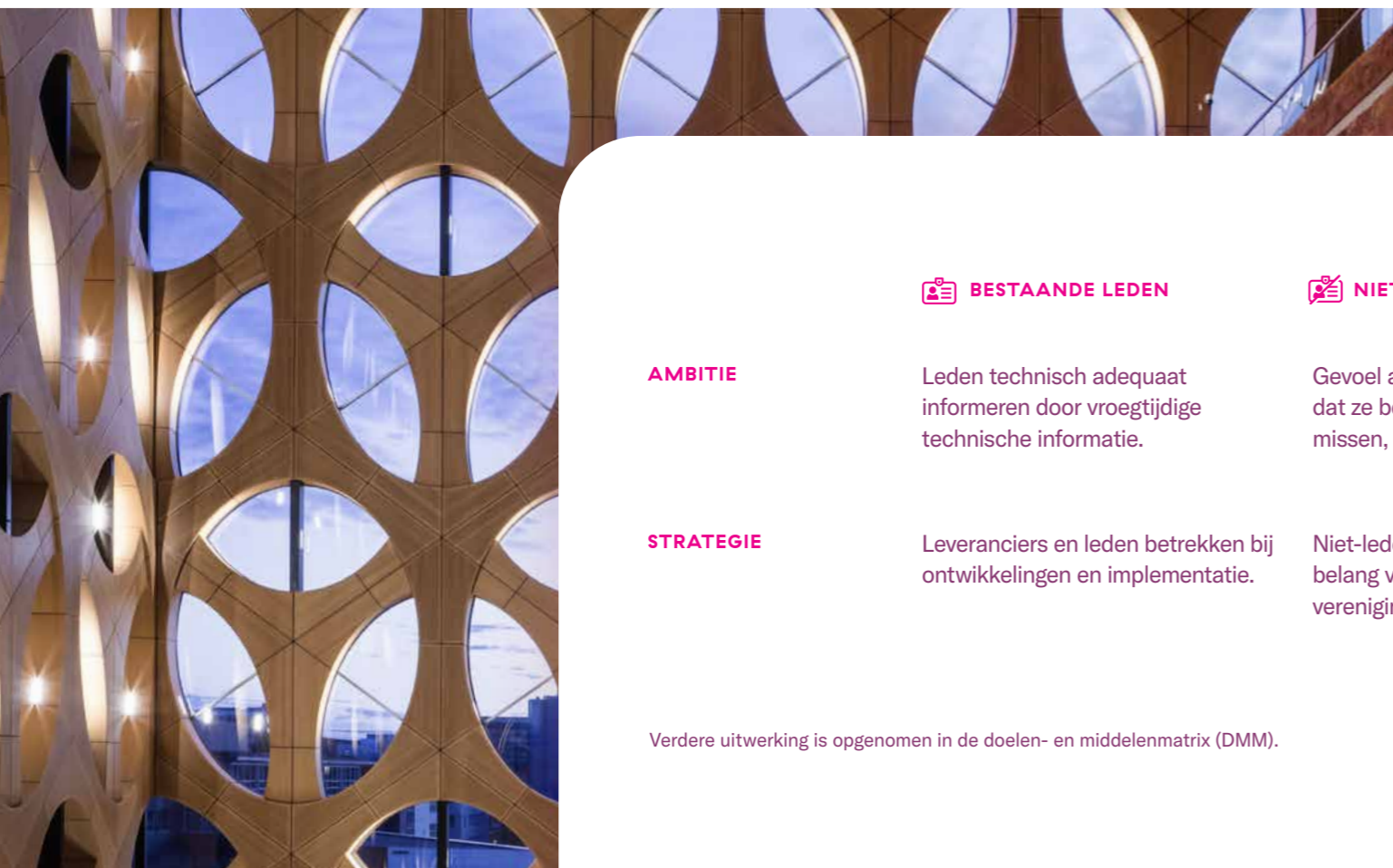
Marktontwikkelingen en gewijzigde regelgeving kunnen leiden tot nieuwe technische aanpassingen in zowel de producten als de productie- en aansturingsprocessen.

De NBvT stimuleert leden, ook binnen hun secties, om deze onderwerpen verder door te ontwikkelen en als principe-oplossing uit te dragen. Leden kunnen daarbij leren van leden en toeleveranciers, zonder dat de koploper zijn voorsprong hoeft te verliezen.

De NBvT geeft sturing aan algemene technische ontwikkelingen en standaardisering bij de belangrijkste ICT-pakketten die binnen de branche en door onze afnemers worden gebruikt. Denk hierbij aan:

- STABU BESTEKKEN
- BIM (3D) SOFTWARE
- CALCULATIESOFTWARE VAN AANNEMERS
- INTEGRATIE VAN RELEVANTIE NBVT-BEREKENINGEN IN WERKVOORBEREIDINGSPAKKETTEN VAN AANNEMERS
- COMMUNICEREN MET SOFTWARE VOOR BIJVOORBEELD SERVICEDOELEINDEN;
- HET VERKRIJGEN VAN EEN STERKE POSITIE, VOOR DE NBVT-LIDBEDRIJVEN IN BESTEKKEN.

Wat we in gesprek en deelname in werkgroepen met onze partners willen bereiken, is:



BESTAANDE LEDEN

AMBITIE

Leden technisch adequaat informeren door vroegtijdige technische informatie.

STRATEGIE

Leveranciers en leden betrekken bij ontwikkelingen en implementatie.

NIET-LEDEN

Gevoel achterlaten bij niet-leden dat ze belangrijke informatie missen, als ze geen lid zijn.

Niet-leden informeren over het belang van het aansluiten bij de vereniging.

OPDRACHTGEVERS

Overtuigen dat technische ontwikkelingsgraad en vakmanschap van hoge kwaliteit is.

Voorbeelden van vakmanschap en automatisering tonen in diverse publicaties.

BELEIDSMAKERS

Overheid en beleidsmedewerkers zijn bekend met technische expertise van de houten producten.

Overheden en normcommissies informeren over de technische expertise die beschikbaar onder de NBvT-leden.

Verdere uitwerking is opgenomen in de doelen- en middelenmatrix (DMM).

P&O

Ondernemers moeten kunnen ondernemen. De NBvT ondersteunt daarom haar leden bij belangrijke taken op gebied van P&O die centraal worden opgepakt en vastgelegd in de kennisdatabase. De NBvT voert o.a. samen met afgevaardigde leden de cao-onderhandeling met de werknemersorganisaties. De NBvT heeft zitting in werkgroepen van VNO-NCW en bij bpfBOUW en deelt kennis met haar leden.

De belasting op de sociale agenda binnen de NBvT is toegenomen in de afgelopen jaren. Naast de sociale onderwerpen behoort het beantwoorden van juridische vragen en de zorg voor de subsidieaanvraag en subsidieverantwoording tot het takenpakket.

De NBvT werkt op het gebied van instroom van nieuwe medewerkers (zowel jongeren als zij-instromers) in onze industrie nauw samen met Stichting Sociaal en Werkgelegenheidsfonds Timmerindustrie (SSWT). SSWT is o.a. belast met de uitvoering van de cao-afspraken op het gebied van scholing en werkgelegenheid. Tevens bevordert, coördineert, begeleidt en verzorgt SSWT diverse om, her en bijscholings-projecten ten behoeve van werknemers in de bedrijfstak Timmerindustrie.



Ondernemers moeten kunnen ondernemen

De NBvT voert samen met externe deskundigen een aantal werknemergerelateerde afspraken uit, waarbij wij onze leden adviseren op o.a.

- **UITVOERING ZWAARWERKTIMMER-REGELING (VERVROEGD PENSIOEN)**
- **NIEUWE BRANCHE RI&E**
- **LEERLINGEN IN OPLEIDINGEN BBL EN BOL**
- **INVLOED HBO/WO IN SAMENWERKING MET STICHTING KEURINGSBUREAU HOUT**
- **PENSIOENVOORZIENING IN SAMENWERKING MET BPFBOUW**

AMBITIE

STRATEGIE



BESTAANDE LEDEN

Ontzorgen ondernemers op het gebied van P&O-vraagstukken.

Adviseren over relevante onderwerpen op branche- en individueel bedrijfsniveau.



NIET-LEDEN

Gevoel achterlaten bij niet-leden dat ze belangrijke informatie missen, als ze geen lid zijn.

Niet-leden informeren over het belang van het aansluiten bij de vereniging.



OPDRACHTGEVERS

Samenwerken in woord en daad.

Vanuit onderzoeksresultaten samen met partners concrete actieplannen opstellen.



BELEIDSMAKERS

De NBvT tracht samen met partners invloed op wet- en regelgeving uit te oefenen.

Beleid volgen en op relevante momenten acteren en reageren.

Verdere uitwerking is opgenomen in de doelen- en middelenmatrix (DMM).



Planning

In de ALV van 1 juli 2021 zijn de voorlopige richting en focus op plannen goedgekeurd. De afgelopen maanden zijn deze plannen, met behulp van alle medewerkers van de NBvT, verder uitgewerkt tot dit document. Deze plannen zijn de basis voor de komende vijf jaar. Tijdens de ALV van 18 november 2021 wordt dit plan voorgelegd aan de leden.

In de eerste helft van 2022 maken de medewerkers van de NBvT hun werkzaamheden inzichtelijk in de doelen- en middelenmatrix (DMM). Daarnaast gaat de NBvT haar ambities ook via de DMM benoemen. Hieruit volgt per jaar een transparant en praktisch plan dat aan het HB en de ALV op 23 juni 2022 wordt voorgelegd.

Belangrijke onderwerpen voor de komende jaren zijn o.a.:

- CIRCULARITEIT
- VERANDERENDE WETGEVING (ZOALS DE WET KWALITEITSBORING)
- DE NBvT MOET HÉT MERK WORDEN VOOR KWALITEIT, HOOGWAARDIGE EN INNOVATIEVE HOUTEN PRODUCTEN IN DE NEDERLANDSE BOUW.

Slotwoord

De NBvT komt uit een zeer roerige periode met directiewisselingen en samenwerking met de Koninklijke Vereniging Van Nederlandse Houtondernemingen (VVNH) in het huidige kantoor in Almere.

Om er als branchevereniging weer voor onze leden te zijn, moet er focus komen op de ledenbelangen. Dit kan alleen maar met een concreet en transparant plan. Dit plan ligt er, maar dat was onmogelijk geweest zonder de inbreng van de klankbordgroep en het Hoofdbestuur.

Dit plan is opgesteld samen met alle medewerkers van de NBvT, die daardoor ook commitment hebben voor dit plan en de verdere uitwerking met de DMM.

Met meer focus en toewijding kan de NBvT samen met haar leden vol vertrouwen naar de toekomst kijken.

