



## Vereniging van Verfgroothandelaren in Nederland

### UIT DE PRAKTIJK

#### Door de watergedragen verven meer behoefte aan informatie

Jan Putter is verftechnicus en verantwoordelijk voor de kleurmakerij, verftechniek en de advisering op het gebied van persoonlijke beschermingsmiddelen bij Claasen Coatings in Den Haag. "Aan onze balie adviseren wij al ruim achttien jaar de schilders hoe zij op een veilige manier met onze producten kunnen werken en welke persoonlijke beschermingsmiddelen nodig zijn." Putter en zijn collega's verstrekken de schilders tegenwoordig de 'Veilig met Verf'-waaier en instrueren hen hoe zij zich op de website [www.veiligmetverf.nl](http://www.veiligmetverf.nl) kunnen aanmelden, waardoor zij de beschikking krijgen over alle veiligheidskenmerkbladen van 94 procent van de Nederlandse verffabrikanten.

Putter vindt het prettig dat deze voorlichtingsmiddelen er zijn, omdat hij merkt dat de schilders meer behoefte hebben aan informatie sinds de komst van de watergedragen verven. "Hierbij moet je op andere dingen letten dan bij de traditionele verven. De waaier geeft snel informatie over de benodigde beschermingsmiddelen. Deze zijn allemaal verkrijgbaar bij de lokale verfgrossiers."

### RESULTATEN

De Vereniging van Verfgroothandelaren in Nederland is van mening dat de kennis van het gebruik van gevaarlijke stoffen in de branche onvoldoende is. Als schakel in de keten producentleverancier (grossier)-schilder wil de VVVH graag bijdragen aan een verbetering hiervan door het opstellen en uitvoeren van een VASSt-actieplan. Belangrijkste instrumenten:

#### Website

Op de website [www.veiligmetverf.nl](http://www.veiligmetverf.nl) kunnen professionele gebruikers van verfVIB's van verffabrikanten downloaden. Verder biedt de site algemene informatie over veiligheid, gezondheid en milieu.

#### Voorlichtingsmateriaal

Voorlichtingsmateriaal kan de informatieoverdracht naar schilders verder ondersteunen. Bijvoorbeeld een pakket van presentaties, voorbeeldcases, foldermateriaal en posters. Groothandels kunnen dit pakket inzetten bij de organisatie van voorlichtingsbijeenkomsten of doe-avonden rondom een product of productgroep.

#### Partners in het project

Vereniging van Verfgroothandelaren in Nederland  
Fosag

Fosag is de ondernemersorganisatie voor de schilders-, onderhouds-, metaalconserverings- en glasbranche.

Contactpersoon: Laurens van der Ziel, telefoon: 070 338 46 51, e-mail: [lvdziel@nvg.nl](mailto:lvdziel@nvg.nl)

### MEER INFORMATIE

[www.veiligmetverf.nl](http://www.veiligmetverf.nl)  
[www.arbouw.nl](http://www.arbouw.nl)



"Binnen onze functie als balie geven wij veiligheidsinformatie rechtstreeks door aan de eindgebruiker."

Hans Claasen





## VASSt-formule past bij ondernemers

De verfgroothandelaren spelen een belangrijke rol bij het adviseren van de eindgebruikers, de schilders. De handelaren hebben, met hulp van SZW-VASSt-subsidie, consensus binnen de branche bereikt over de manier van communiceren over arbeidsrisico's met schilders. De groothandelaren en andere spelers in de keten zijn enthousiast en gaan verder op de ingeslagen weg.



**De verfgroothandelaren spelen een belangrijke rol bij het adviseren van de eindgebruikers, de schilders. De handelaren hebben, met hulp van SZW-VASSt-subsidie, consensus binnen de branche bereikt over de manier van communiceren over arbeidsrisico's met schilders. De groothandelaren en andere spelers in de keten zijn enthousiast en gaan verder op de ingeslagen weg.**

Bij het onderzoek naar gevaarlijke branches waar het stoffen betreft, constateerde TNO dat er binnen de verketen grote behoefte is aan de juiste kennisoverdracht over de risico's van stoffen en maatregelen daartegen. De Vereniging van Verfgroothandelaren in Nederland (VAVH) is daarop ingesprongen. Wat de VAVH in het VASSt-programma zo aansprak, is het constructieve van de opzet. Mr. Laurens van der Ziel, penvoerder van het project: "Het is geen van boven opgelegde regelgeving, maar het stimuleert eigen initiatief. Dat is een benadering die ondernemers aanspreekt. Mede daarom is dit project zo succesvol verlopen."

We treffen de deelnemers van het VASSt-project van de verfgroothandelaren vlak voordat ze nog één keer, ter afsluiting van VASSt, bijeenkomen. Hans Claasen, directeur van Claasen Coatings: "Ik ben heel tevreden over het project. Ik grijp deze vergadering aan om een stevig vervolg op het VASSt-project binnen onze branche te bepleiten. Ik verwacht dat dit gevoel binnen de hele groep leeft."

### Consensus

De leden spreken over VASSt vooral als communicatieproject. Van der Ziel: "Er was al veel voorhanden op het



gebied van gevaarlijke stoffen, zoals de site van de verffabrikanten: [www.veiligmetverf.nl](http://www.veiligmetverf.nl). Met begeleiding van Royal Haskoning heeft de branche ingezet op de communicatie met de eindgebruiker, de schilder. Daar kan de grote winst worden behaald. Wij, als verfgroothandels, zijn in de positie om daarin een actieve rol te spelen." Verfgroothandeldirecteur Claasen: "Wij zijn de balie waar de schilders bijna dagelijks de producten komen halen. Het ter beschikking stellen van veiligheidsinformatiebladen (VIB's) is wellicht onvoldoende. Deze bevatten vaak voor de gebruiker, de schilder, nogal cryptische informatie over de stoffen die in de producten zitten. De schilder moet juist weten wat dat betekent voor het verwerken. Welke maatregelen hij moet nemen om veilig te zijn. Omdat de schilder bijna dagelijks bij ons komt, vind ik het voor de hand liggen dat wij ons inspannen om die informatie te verstrekken als aanvulling op de VIB's."

Voor de verfgroothandels ligt het verstrekken van informatie over veilig werken in het verlengde van de taakopvatting binnen de branche. De branche is van oudsher gericht op advies. Dat gaat zo ver dat vertegenwoordigers van de groothandel zelfs op de werken gaan kijken of de verwerking van de door hen geleverde producten goed verloopt. De groothandel is vaak ook degene die de garantie op het werk of de verf verstrekt. Claasen: "De groothandel probeert zich met deze adviesfunctie te onderscheiden. Dat is voor mij ook de motivatie om enthousiast mee te werken in het VASSt-project: ik kan daardoor de adviesfunctie nog beter vervullen."

### Imago

Voor de branche is imagoverbetering ook een belangrijke motivatie om aan te haken bij VASSt. Van der Ziel: "Verf wordt gezien als een chemisch product met het negatieve imago van dien. Dat imago willen we verbeteren door te laten zien dat we veilig werken heel serieus nemen, en door ervoor te zorgen dat de branche heel goed geïnformeerd is en steeds de juiste maatregelen neemt." De verbeterde communicatie, een beter imago en de pragmatische aanpak hebben de andere partijen in de keten over de streep getrokken om van harte mee te werken. Claasen: "Een belangrijke brancheorganisatie als die van de schilders, Fosag, was eerst sceptisch, maar na de eerste presentatie van het VASSt-project waren ze 'om'. Ze hebben nu bijvoorbeeld tot twee keer toe een enthousiast artikel over het project gepubliceerd."



### UIT DE PRAKTIJK

## Zoals het bij ons werkt, zou het overal moeten werken

Susanne Staal, directeur van Staal Meesterschilders, is zeer te spreken over de rol van de verfgroothandels. "Onze leverancier helpt ons regelmatig met onze toolboxmeetings. Dat is een, voor het certificaat Veiligheid, gezondheid en milieu Checklist Aannemers (VCA) verplichte, vorm van werkoverleg over arbeidsveiligheid. Groothandel Olijslager Verf heeft een meeting verzorgd aan de hand van de waaier 'Veilig met Verf'. Dat is een resultaat van het VASSt-project van hun brancheorganisatie VVH om goed voorlichting te geven over de risico's van de stoffen waar schilders mee werken. Het goede vind ik, dat het de leveranciers in hun adviesrol niet om de verkoop gaat. Alleen indirect werkt dat door."

Ook onze schilders zijn enthousiast. Ze worden weer eens met hun neus op de feiten gedrukt. Het gaat tenslotte om de eigen veiligheid en gezondheid en het is vaak een kleine moeite de aanwijzingen te volgen. Zo gebruiken veel schilders geen masker als ze met lakplamuur bezig zijn. Het werd heel aannemelijk gemaakt dat dit toch de moeite waard is. In een ontspannen sfeer behandelde de groothandel alle onderwerpen op een heel overtuigende manier. Ook onze eigen brancheorganisatie Fosag is enthousiast over het VASSt-traject. Zoals het bij ons werkt, zou het overal moeten werken."