



# ARBEIDSMARKTVERKENNING VAN HET ROERENDE RESTAURATIEVELD

In opdracht van

Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven

beroepsonderwijs  bedrijfsleven

In specifieke opdracht van:

Meld- en expertisepunt specialistisch vakmanschap  
een onderdeel van beroepsonderwijs  bedrijfsleven

## INHOUDSOPGAVE

<b>1. ONDERZOEKSMETHODE</b>	<b>3</b>
<b>2. ONDERZOEKSRISULTATEN</b>	<b>4</b>
2.1. OPLEIDING	4
2.2. RESTAURATIEVAK	8
2.3. DE MARKT	10
2.4. OVERIGE OPMERKINGEN EN SUGGESTIES	15
<b>3. CONCLUSIES UIT HET ONDERZOEK</b>	<b>16</b>
<b>4. COLOFON</b>	<b>17</b>



# 1. ONDERZOEKSMETHODE

## Aanleiding

De samenwerkende verenigingen voor restauratoren, hebben in hun melding bij het Meld-&expertisepunt hun zorgen geuit. Restauratoren NL (RN), Art restorers Association (ARA), Restauratoren vereniging Noord (RVN) en Restauratie Convergent (RC), maken zich zorgen over het verdwijnen van ambachtelijke expertise bij behoudkundige taken in met name de roerende erfgoedbranche. In Nederland zijn op alle niveaus opleidingen: mbo, hbo, wo, maar uit onderzoek is gebleken dat er een inhoudelijke leemte is op het niveau MBO + (Associate degree) en HBO. Hier zou een verdieping moeten plaatsvinden van praktische vaardigheden en theoretische kennis van de ambachtsman/-vrouw op het gebied van restauratie en conservering. Dit onderzoek dient als marktverkenning, zodat er meer inzicht komt op de huidige situatie in de restauratiemarkt.

## Onderzoeksvraag voor de marktverkenning:

hoe ziet de huidige situatie in de roerende restauratiemarkt eruit?

### Stap 1. Online zetten enquête

Voor de uitvoering van het onderzoek is gekozen om de enquête digitaal uit te zetten. De voordelen van een enquête zijn de directe benadering van de doelgroep en de snelheid van de respons. De enquête is uitgezet in de periode augustus-september 2018. Het onderzoek heeft zich gericht op mensen die werken in de restauratiemarkt in Nederland en zichzelf hebben opgeleid of een mbo, hbo of universitaire opleiding hebben gevolgd. Voor het uitzetten van de digitale enquête is allereerst gebruik gemaakt van verschillende adressenbestanden van de vier grote verenigingen die online staan. Dit waren: RN, RC, ARA en de RV. De Universiteit van Amsterdam (UvA), heeft de enquête ook verspreid onder alumni van de opleiding C&R, Conservation and Restoration of Cultural Heritage. Daarnaast is een oproep gedaan via LinkedIn en is de mail verspreid onder verschillende netwerken, zodat ook andere belanghebbenden de kans krijgen om de enquête in te vullen. De respons betreft 152 respondenten. Omdat de respondenten bij meerdere verenigingen kunnen zitten, kiezen we ervoor er geen percentage aan te koppelen.

Vereniging of opleiding	Aantal leden	Aantal mails verstuurd	Reacties
Restauratoren Nederland (RN)	444	155	
Restauratie Convergent (RC)	10	10	
Art restorers Association (ARA)	156	147	
Restauratoren vereniging Noord (RVN)	32	32	
<b>Aantal reacties (waaronder eventueel netwerk en LinkedIn)</b>			132
Alumni van de opleiding C&R, Conservation and Restoration of Cultural Heritage. UvA	111	111	
<b>Aantal reacties</b>			21
<b>Totaal</b>	753	455	152

### Stap 2. Analyse en rapportage

Ten behoeve van dit rapport zijn de resultaten van de online enquête geanalyseerd. Hier zijn adviespunten en aanbevelingen uit voortgekomen.



## 2. ONDERZOEKSRESULTATEN

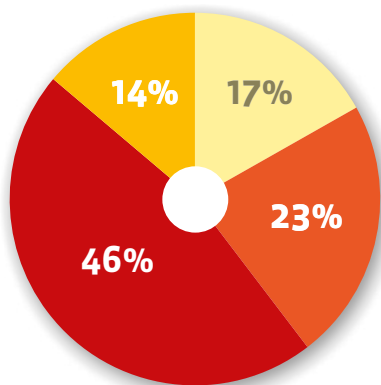
### 2.1 ALGEMENE INFORMATIE

#### Gegevens respondenten

Van de 152 respondenten hebben 84 respondenten hun geslacht en leeftijd willen vermelden. Hieruit kwam naar voren dat er **55%** mannen hebben gereageerd en **45%** vrouwen. Daarvan was **27%** tussen de leeftijd 25-35 jaar, **17%** tussen de 36-45 jaar, **23%** tussen de 46-55 jaar, **17%** tussen de 56-65 jaar en **6%** gaf aan 66+ te zijn. Daarnaast gaf **10%** aan senior te zijn, maar gaf geen leeftijd op.

Uit de enquête blijkt dat de grootste groep van de respondenten verbonden is met Restauratoren Nederland (**72%**). Daarnaast zijn vele respondenten verbonden bij Art Restores Association (**33%**). **7%** gaf aan bij Restauratoren Vereniging Noord aangesloten te zijn en **4%** bij de Restauratie Convergent. **15%** gaf aan bij een andere vereniging te zitten. Hier werd naast LinkedIn ook ICOM, ICOM-CC, restauratie collectief en restauratoren register genoemd. Enkele gaven aan bij geen enkele vereniging aangesloten te zijn.

(N=146)



■ Universiteit ■ HBO ■ MBO ■ Anders geschoold

#### Opleidingen

Van de **14%** van de respondenten die aangeeft anders geschoold te zijn, zegt het merendeel dat ze zichzelf geschoold hebben, door zelfstudie, praktijkervaring, interne opleiding en/of cursussen. In onderstaande tekst worden enkele opleidingen genoemd. Deze erfgoedopleidingen zijn online terug te vinden.<sup>1</sup>

#### Mbo-opleidingen

Van de respondenten heeft **17%** een mbo-opleiding gedaan, dit zijn 25 respondenten. Hiervan hebben 23 personen ingevuld welke studie dit was.

#### Opleidingen die genoemd zijn:

- Hout en Meubileringscollege Rotterdam en Amsterdam.
- CiBab uit Zwolle.
- TNA Antwerpen.
- Sint Lucas te Boxtel.

Sommige respondenten hebben alleen een vakdiscipline genoemd zoals uurwerktechniek, juweliersopleiding, restauratiemetseelaar, grafische school of meesterschilder.

<sup>1</sup> De erfgoedopleidingen zijn te vinden op: <https://www.erfgoedopleidingen.nl/>

## Aanraden opleiding mbo

De vraag: zou je je opleiding aanraden, is door 22 personen ingevuld. Hiervan raadt **32%** (7 respondenten) zijn studie aan. Positieve reacties zijn: “Specialistische technieken die niet op andere opleidingen worden gegeven”, “Een praktijkgerichte opleiding. Voor mij gecombineerd met een goede leermeester op de werkplek waar tijdens het werk veel ervaring is opgebouwd”.

Van de mbo'ers gaf **46%** (10 respondenten) aan enigszins zijn opleiding aan te raden. Een kritische respondent schrijft hierover: “Te weinig aandacht voor de restauratie, op het TNA veel meer praktijk dan op het CIBAP”. Een ander zegt: “Ik vind dat de kwaliteit van de opleiding niet persé erop vooruit is gegaan. Bovendien is de kans op werk erg klein. Dus zou niet snel iemand aanraden dit vak te gaan leren wanneer ze een goede boterham willen verdienen”.



**5%** (1 respondent) heeft aangegeven zijn studie niet aan te raden. De respondent zegt hierover: “Rotterdam (nu HMC) was meer op productie gericht voor werkzaamheden in voornamelijk grote bedrijven. De combinatie met een middenstandsdiploma was de reden voor mijn keuze. Amsterdam (nu HMC) was een betere keus geweest vanwege meer ambachtelijkheid”. De overige **19%** (4 respondenten) heeft anders geantwoord, hier kwam vooral naar voren dat men het in de praktijk heeft geleerd.

## Hbo-opleiding

Van de respondenten heeft **23%** aangegeven een hbo-opleiding te hebben gevolgd, dit zijn 33 personen, hiervan hebben 28 respondenten aangegeven welke studie ze hebben gedaan.



### De opleidingen die het meest zijn gevolgd:

- Academie Voor Beeldende Kunsten Den Haag.
- Analytische Chemie.
- Gerrit Rietveld Academie.
- De Reinwardt Academie.
- Conservatie & restauratie.
- Voormalige Instituut Collectie Nederland.
  - Hout- en Meubelrestauratie.
  - Boek- en papierrestauratie.

### Docentenopleidingen:

- Kweekschool +akten.
- Textiel-vervaardigingstechnieken en ontwerp (akte Ns).
- Lerarenopleiding Grafische Technieken.

### Buitenlandse opleidingen:

- Conservatie en Restauratie van hout en polychromie van Hogeschool Antwerpen.
- Artesis Hogeschool in Antwerpen.
- BA (Hons) Paper Conservation in Londen.
- Kunstacademie in Antwerpen.
- Hogere en specialisatie academie voor plastische kunsten in België.

Daarnaast worden er ook niet specifieke opleidingen genoemd zoals: Psycho-Sociaal werk, hbo-J, HBS, Analistenschool, Ob ondernemers, Aannemersopleiding en P&O.

## Aanraden opleiding hbo

Van de 27 respondenten die hebben geantwoord op de vraag of ze hun opleiding zouden aanraden, geeft **26%** (7 respondenten) aan de opleiding aan te raden. Een respondent antwoordde: “Het was een ontzettende goede en leerzame tijd. Had 't idee dat voor de studenten kosten nog moeite is gespaard”. Een ander antwoordde hierop: “Een goede opleiding op dit gebied. m.n. door de grote afwisseling tussen de theorie en de praktijk. 50% theorie en 50% praktijk”. “Een goede start tot een verdere carrière waarbij je wordt geleerd om op eigen benen te staan (qua onderzoek en het vinden van informatie)”.

**22%** (6 respondenten) geeft aan de opleiding enigszins aan te raden, de reden hiervoor was voornamelijk omdat de opleiding die ze hebben gedaan niet meer bestaat.

**19%** (5 respondenten) geeft aan de opleiding niet aan te raden. Zo zegt een respondent: “De Praktijk is toch nog echt de beste leermeester. Als ik iemand opleid, moet hij of zij 10 jaar meelopen. Mijn gebied is te groot en te breed”. Andere respondenten geven aan dat de markt krap is: “Er is weinig werk en salaris is laag”, “De markt is krap. Er zijn geen banen en je moet daarom een eigen bedrijf starten”. De overige **33%** (9 respondenten) antwoordde anders, maar hier kwamen geen nieuwe redenen uit.

## Universiteit

Het grootste deel, **46%** (68 respondenten) geeft aan een universitaire opleiding te hebben gevolgd. 67 respondenten hebben aangegeven wat voor studie ze hebben gedaan.

### De opleidingen die zijn genoemd:

- Conservering en Restauratie van Cultureel erfgoed van de Universiteit van Amsterdam.
- Kunstgeschiedenis.
- Moderne geschiedenis.

### Buitenland:

- Universidad Complutense in Madrid.
- Conservation & Restoration in Londen.
- Business Administration en ecologie in Zwitserland.

Verder werd een vervolgopleiding genoemd zoals een PhD of bij de SRAL.



## Aanraden opleiding wo

66 respondenten hebben geantwoord op de vraag of ze hun opleiding zouden aanraden. Hiervan geeft **54%** (36 respondenten) aan hun opleiding aan te raden. Positieve reacties van de respondenten zijn: “Een academische opleiding in het restauratievak leert je om op een holistische manier naar restauratie te kijken en voorkomt dat je een reparateur in plaats van een restaurator wordt”. “Wellicht lange opleiding maar deze studie biedt veel inzicht in een breed spectrum van onderzoek, materiaal kennis en uiteraard praktijk”.

**26%** (17 respondenten) geeft aan enigszins de opleiding aan te raden. Kritische respondenten geven aan: “Ik kies voor enigszins omdat het een ontzettend leuk vak is, maar om je geld erin te verdienen is werkelijk lastig. Er zijn weinig banen en voor jezelf beginnen is erg hard werken voor een klein inkomen”. “De opleiding is erg goed, maar mijns inziens is er geen behoefte in de maatschappij aan nieuwe restauratoren”

**6%** (4 respondenten) geeft aan hun opleiding niet aan te raden. Een respondent zegt hierover: “Er zijn in Nederland geen (of bijna geen) vaste banen in dit vakgebied. Alleen als zelfstandige te werken is mogelijk en dat moet je wel liggen”. De overige **14%** (9 respondenten) heeft anders geantwoord, maar hier is verder geen toelichting bij gegeven.

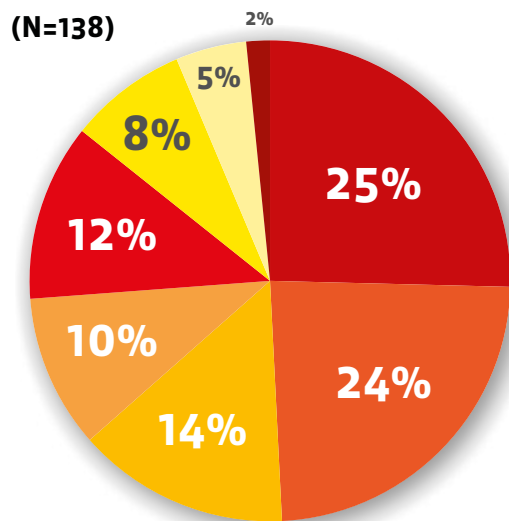
# beroepsonderwijs bedrijfsleven

## Verskillende restauratiediscipline/specialisaties

138 respondenten hebben antwoord gegeven op deze vraag.

De verschillende specialisaties zijn:

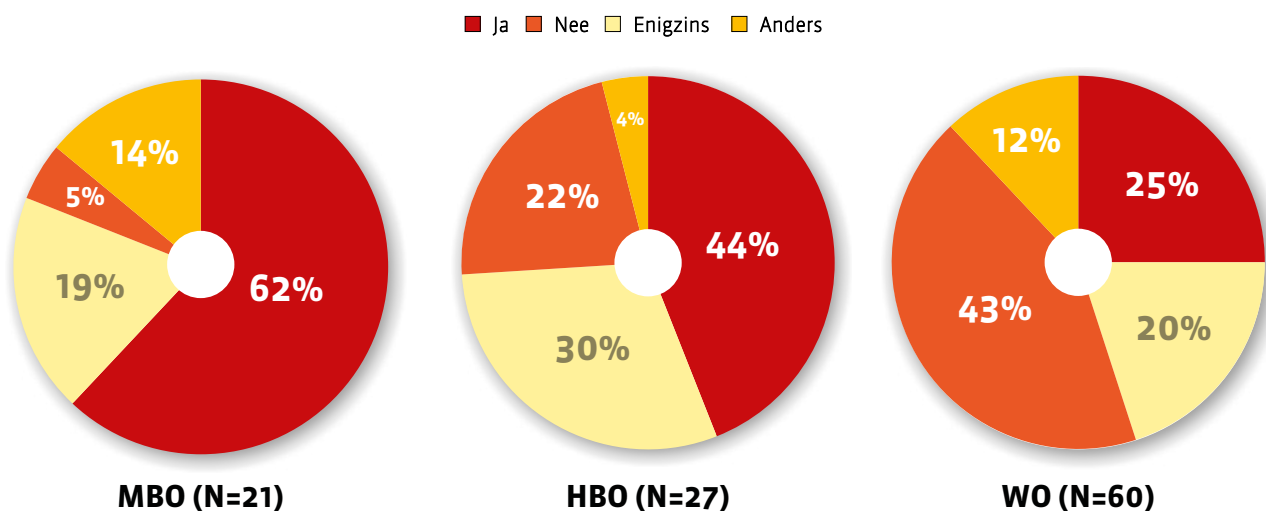
- **Schilderijen (32 keer benoemd, 25%)**  
Een enkele keer daar lijstwerk aan toegevoegd.
- **Hout en meubelen (30 keer genoemd, 24%)**  
Met specialisaties in polychromie, parketvloeren, trappen, klokkasten en inlegtechnieken.
- **Papier (18 keer genoemd, 14%)**  
Met daarbij toegevoegd: boeken, kunst op papier, etsen, gravures, oosterse kunst en behang.
- **Metaal (15 keer genoemd, 12%)**  
De respondenten geven metaal, uurwerken, smeed en ijzerwerk, brons beeldhouwwerk aan als specialisatie.
- **Historische binnenruimtes (10 keer genoemd, 8%)**  
De respondenten benoemen historische binnenruimtes, marmer en houtimitaties, verguldwerk en kleurenonderzoek.
- **Keramiiek (13 keer genoemd, 10%)**  
De respondenten scharen zich onder keramiiek, glas, glas in lood, steen, stenen beeldhouwwerk, natuursteen, archeologie, porselein en aardewerk.
- **Textiel (6 keer genoemd, 5%)**
- **Mobiel erfgoed en rijtuigen (2 keer genoemd, 2%)**



Daarnaast zijn er nog enkele respondenten die als enige poppen en beren, globes, kroonluchters, onderzoeksfotografie, preventieve conservering en metselen benoemen.

## Opleiding en bijscholing

Op de vraag of er een opleiding, een aansluiting of bijscholing mist in de sector blijkt uit onderstaande tabel dat deze behoefte anders is bij het mbo, hbo en wo.



# beroepsonderwijs bedrijfsleven

Van alle respondenten geeft **42%** (53 respondenten) aan dat ze een opleiding of bijscholing missen in de sector. Zo geeft een respondent aan bijscholing te missen: “Geen tot slechte bijscholing/ vervolg opleiding voor bestaande schilderijen restauratoren (mbo)”. Verder geven respondenten aan dat ze daadwerkelijk een opleiding missen. “Er zou niet alleen een universitaire studie moeten zijn maar ook iets op mbo of hbo. Nu komt er een enorm gat tussen de mensen die ervoor gestudeerd hebben en die autodidact zijn of met een cursusje hier en daar zichzelf restaurator noemen”. “Er is een hiaat tussen de opleiding Hout en Meubileringscollege (hbo en de universitaire opleiding aan de UvA. De universitaire opleiding levert hoogopgeleide studenten af met relatief weinig praktijkervaring”. “Het wordt steeds moeilijker om goede praktijkervaring op te doen bij gebrek aan goede leermeesters. De huidige hbo/universitaire opleidingen zijn vrijwel uitsluitend op theoretische kennis gebaseerd”.

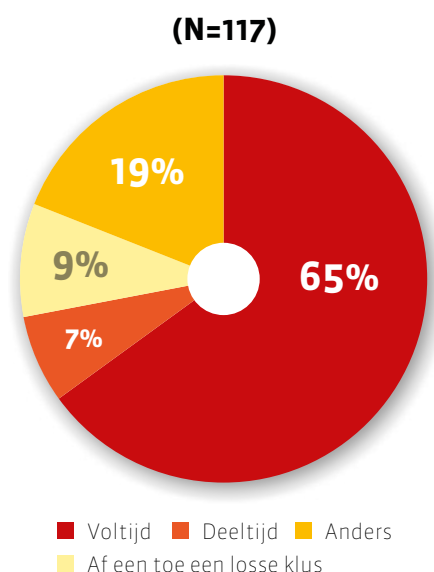
**21%** (27 respondenten) geeft aan dat ze enigszins een opleiding of bijscholing missen. Zo geeft een respondent aan: “Een bijscholing is altijd nuttig, zeker m.b.t. de ontwikkelingen op dat gebied”. Een ander geeft aan bijscholing te missen: “Ik zou wel wat beter wetenschappelijk onderlegd willen blijven. Ik heb weleens een cursus gevolgd bij de opleiding restauratoren in Amsterdam (waar ik zelf ook workshops heb gegeven) maar dat was meer voor schilderijrestauratoren en zo wetenschappelijk dat ik er eigenlijk niet veel aan had”.

**27%** (35 respondenten) geeft aan geen scholing of bijscholing te missen. Zo zegt een respondent: “Bijscholing is aanwezig in de vorm van cursussen. Ook is er voldoende literatuur om op de hoogte te blijven”. Een andere respondent geeft aan: “Er zijn meer opleidingen dan leerlingen”. Het overige deel (**10%**, 13 respondenten) heeft anders ingevuld. Zo geeft een respondent aan: “Een opleiding op lager niveau, meer praktijkgericht. Momenteel licht de studiedrempel te hoog”. Een ander geeft aan: “Energijds wel, maar er is maar werk voor zo'n 3 tot 5 mensen in Nederland. Daarom is een opleiding ook geen goed idee- teveel opgeleiden en geen werk”.

## 2.2 RESTAURATIEVAK

### Sector

Op de vraag tot welke sector rekt u zichzelf (meerdere antwoorden mogelijk), is door 122 respondenten geantwoord. Duidelijk werd dat het merendeel zich rekt tot de restauratiesector (111 keer genoemd). Op de tweede plaats staat de museale sector (50 keer genoemd). De bouwsector werd 13 keer genoemd en de handel werd 12 keer genoemd. 15 respondenten gaven iets anders aan. Hier werd onder andere: onderwijs, restauratieonderwijs, onderzoek en particuliere markt genoemd.



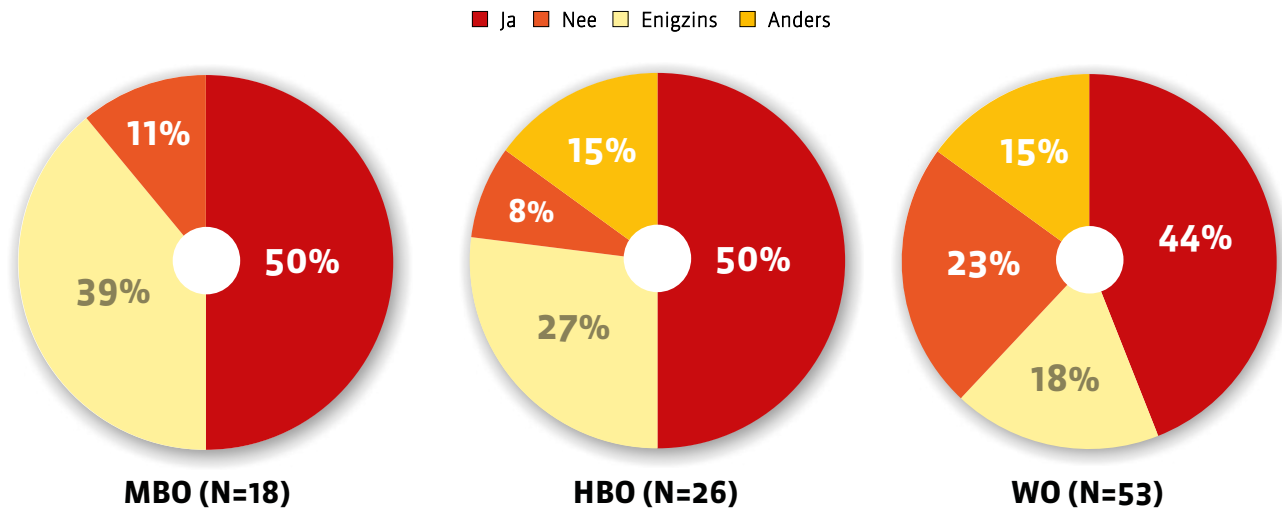
### Restauratievak

In tabel aan de linkerkant is te zien dat het merendeel op voltijdsbasis werkt. De groep die anders heeft geantwoord gaf aan dat het erg wisselend is. Verder zitten er ook gepensioneerden bij, die af en toe nog werken. “Was fulltime, nu nog wel voor een groot deel maar ben “officieel” gepensioneerd”. Ook geeft een respondent aan dat het werk naast het docentschap komt.



## Opbrengsten

Op de vraag: bent u tevreden over de opbrengsten die het restauratievak u geeft, is een duidelijk ja terug te zien in onderstaande tabel.



De respondenten bij anders geven aan dat het inkomen erg tegenvalt. “Ik kan er nèt van leven en ben al jaren bezig er iets meer mee te verdienen”, “Ik kan er zeker van rond komen en ik mag niet klagen, maar ik ben absoluut van mening dat het voor iemand met 2 universitaire diploma’s geen hoog loon is”.

## Oprichtgevers

Op de vraag welke opdrachtgevers grote spelers zijn in de markt, kwam een duidelijke top drie naar boven.

1. Musea, 63 keer genoemd.
2. Particulieren, 43 keer genoemd.
3. De overheid, 28 keer genoemd.

Overige opdrachtgevers die vaak zijn genoemd: verzamelaars/antiquairs (14 keer), handel (12 keer), kerkbesturen (10 keer), archieven (8 keer), stichtingen (7 keer), bibliotheken (6 keer) en bouwbedrijven (6 keer). Werkgevers die maar een of twee keer zijn genoemd zijn: architecten, aannemers, UvA, RCE, privéateliers, verzekeringsbranche, verhuisbedrijven, architecten, veilinghuis, SRAL, Helicon restauratiearchitecten, kastelen, bedrijfscollecties en ArcheoProjecten.

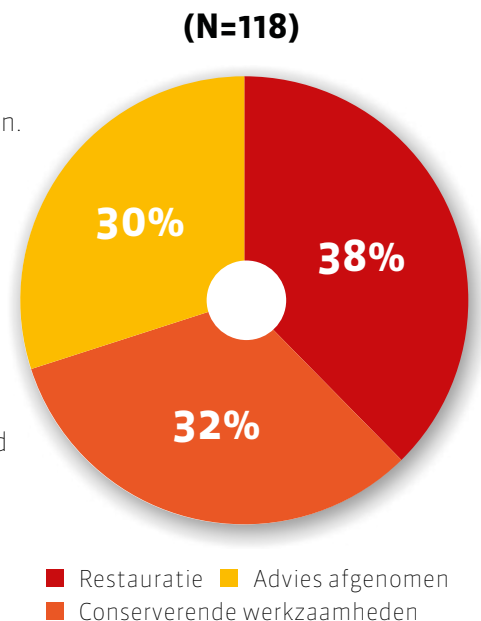


## Producten

Op de vraag welke producten en diensten worden afgenomen door de klanten (meerdere antwoorden mogelijk) hebben 118 respondenten geantwoord. Bij deze vraag kwamen duidelijk drie producten naar voren.

1. Restauratie, 108 keer genoemd.
2. Conserverende werkzaamheden, 93 keer genoemd.
3. Advies afgenomen, 86 keer genoemd.

Verder wordt onderzoek 62 keer genoemd en preventieve werkzaamheden 56 keer. Er zijn ook enkele respondenten (19) die aangeven dat er andere producten en diensten worden afgenomen. Hier worden exacte producten genoemd zoals: gevelstenen, nieuwe glasramen, nieuwe trappen in historische stijl en kopieën van verweerd stenen beeldhouwwerk.



## 2.3 DE MARKT

### Netwerken

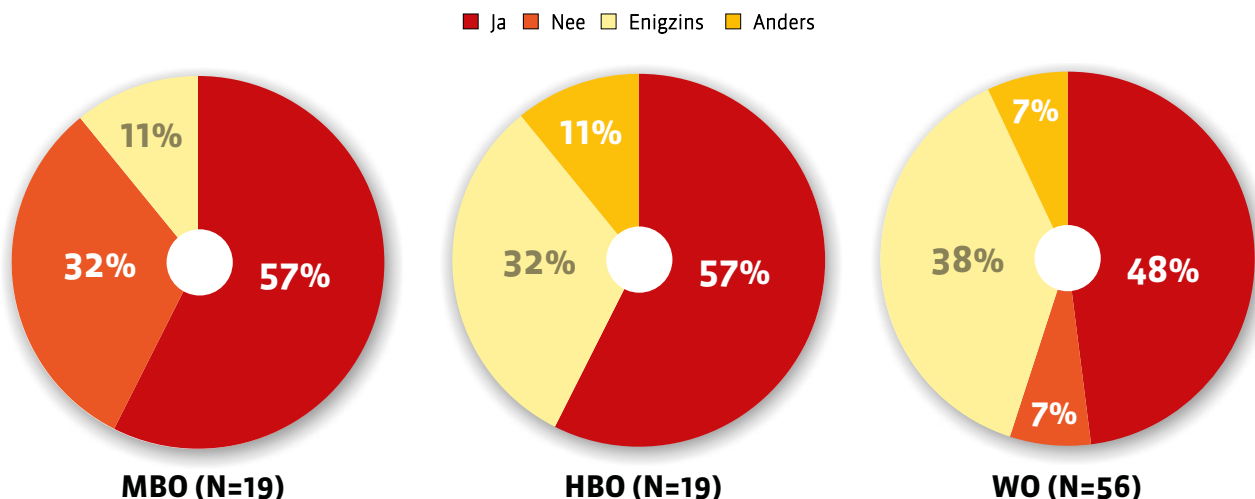
Uit de vraag welke netwerken relevant zijn kwam een duidelijke top drie naar voren.

1. Vakverenigingen, 33 keer genoemd.
2. Het netwerk van collega's, 31 keer genoemd.
3. Internet, 25 keer genoemd. Hieronder valt: het digitale netwerk, sociale media en eigen website.

Daarnaast werd mond tot mond reclame veel genoemd (15 keer), het eigen netwerk (15 keer), musea (11 keer), universiteit (8 keer), architecten (7 keer), symposia/beurzen (6 keer), gemeenten (4 keer), RCE (5 keer), de klantenkring (3 keer). Enkele netwerken die 1 a 2 keer zijn genoemd: handel, particulieren, aannemers, bibliotheken, archieven en verzamelaars. Twee respondenten gaven aan alle netwerken belangrijk te vinden.

### Concurrenten

Uit onderstaande tabel is te zien dat zowel mbo, hbo als wo respondenten aangeven zich voldoende te kunnen onderscheiden ten opzichte van de concurrenten.



Bij de respondenten die aangaven zich te kunnen onderscheiden van de concurrent (**57%**, 69 respondenten) kwam duidelijk naar voren dat dit kwam door eigen kunnen en ervaring. Zo geeft een respondent aan: “Klanten ervaren mijn kennis van zaken, geduld, gedrevenheid en diversiteit als heel positief. Klantgericht en vriendelijkheid blijven voorop, geen werk te groot of te klein”, aldus een respondent. Daarnaast wordt uniciteit ook aangegeven als reden: “De ‘niche’ is speciaal, mijn brede aanbod van zeer gerichte onderzoekstechnieken maakt dat ik veel gevonden word”.

De groep die geantwoord heeft met enigszins (**29%**, 35 respondenten), geven aan meer moeite te hebben met zichzelf te onderscheiden. “Lastig om je werkelijk te onderscheiden als je allemaal van dezelfde opleiding komt met jaar en dag al dezelfde leraren. Maar je doet dat door op bijzondere plekken te werken en cursussen te blijven volgen en lezingen te geven op congressen”. “Het is een lastig vakgebied om je te onderscheiden zeker in de Randstad want dat is een overbeviste vijver. De opdrachtgevers hebben alle keus”.

**3%** (4 respondenten) heeft aangegeven zich niet te kunnen onderscheiden van de concurrent. Een respondent zegt hierover: “Het vak van restaurator is niet beschermd. Iedereen kan zich restaurator noemen, dus, nee, ik kan mij niet echt goed onderscheiden van de concurrenten. De enige manier waarop ik dat kan is door hele goede kwaliteit en vakwerk te leveren. Maar voor potentiële klanten is het eigenlijk niet goed te achterhalen of ze in zee gaan met een beunhaas of een goed opgeleide restaurator. En dat is jammer”. De overige **11%** (13 respondenten) heeft anders ingevuld. Deze geven aan geen concurrenten te hebben of het moeilijk te vinden hier iets over te zeggen.

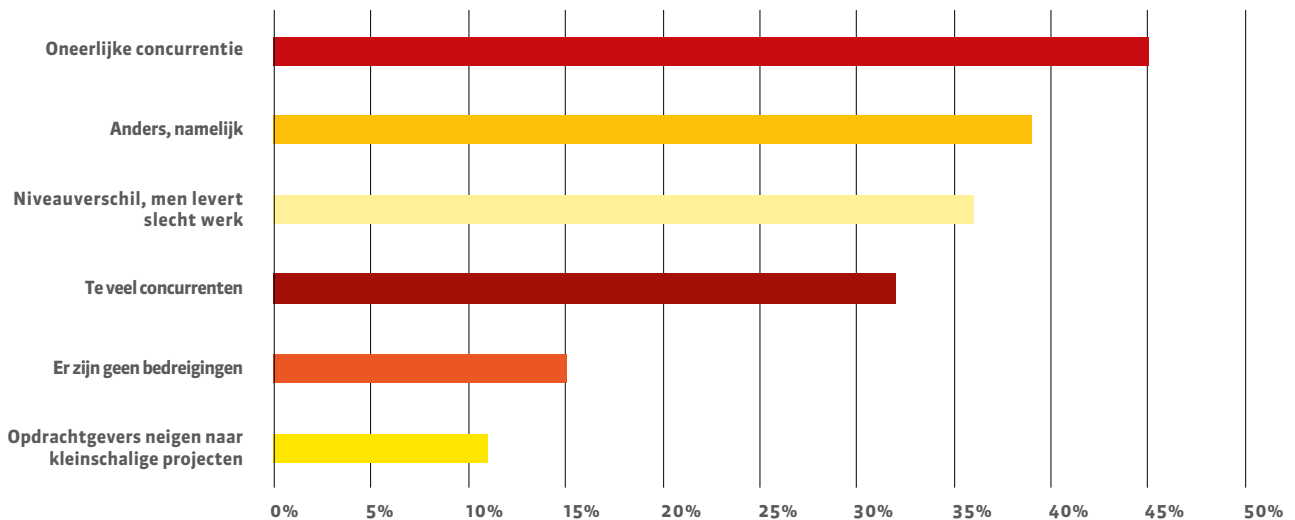
De overige **11%** (13 respondenten) heeft anders ingevuld. Deze geven aan geen concurrenten te hebben of het moeilijk te vinden hier iets over te zeggen.



## Bedreigingen werk

In onderstaande tabel wordt duidelijk dat op de vraag wat bedreigingen zijn voor uw werk divers geantwoord is.

**(N=118)**



De groep die anders heeft geantwoord (**39%**, 46 respondenten) heeft het vooral over onvoldoende waarde toekenning, niveaunderskil en het feit dat het een onbeschermd beroep is. Zo zeggen enkele respondenten: “Meubelmakers die zeggen dat ze ook restaureren maar dat niet ethisch verantwoord doen”. “In het algemeen kan men stellen dat het feit dat conservering/restauratie geen beschermd beroep is, het gemiddelde niveau te laag laat blijven, immers zelfverklaarde restauratoren zijn dan in te grote getale aanwezig in het beroepsveld, het veld dat opdrachten krijgt. Ook is het vaak niet duidelijk wat het opleidingsniveau van een (zelfstandig) restaurator is, dit kan tot (grote) ongelukken leiden”. “Beunhazen die goedkoper zijn maar niet volgens huidige maatstaven werken”. Ook wordt aangegeven dat het veld erg klein is en gesloten: “Een wereld van wie kent wie”, “Zeer besloten kring, onmogelijk tussen te komen”.



## Ontwikkelingen en/of trends op de arbeidsmarkt

Op de vraag wat de ontwikkelingen en/of trends op de arbeidsmarkt zijn voor restauratoren kwamen vier punten naar voren.

### 1. Weinig banen

Respondenten geven aan dat er weinig banen zijn, en dat als iemand met pensioen gaat de baan niet opnieuw wordt ingevuld. Zo zegt een respondent: *“Kennis en opbouw van kennis van een collectie die ook voor een groot deel bij een restaurator kan liggen loopt hiermee keer op keer de deur uit. Daardoor is de inhoudelijke materialenkennis dus niet langer aanwezig bij veel instellingen”*. *“Er zijn weinig vaste contracten voor restauratoren (laat staan fulltime posities)”*. Een andere respondent vermeldt: *“Collega’s combineren vaak banen, werken parttime of als zzp-er”*. Daarnaast zegt een respondent: *“Ondanks het aantrekken van de bouwsector blijft het mijns inziens schrijnend hoe weinig kennis en waarde wordt gehecht aan kwaliteit en behoud van erfgoed/historische elementen”*.

### 2. Weinig geld vanuit opdrachtgevers

Het beeld is wisselend: Een respondent zegt: *“Trend is natuurlijk om restauratieprojecten minder uitgebreid te restaureren, back to basic”* en een ander zegt *“Praktische uitvoering boven uitgebreid onderzoek”*. Een respondent meldt ook: *“Uiteraard afhankelijk van subsidies merk ik dat er zeker mogelijkheden zijn om werk te genereren”*. Ook vanuit het buitenland zien de respondenten kansen: *“Er komen meer aanbestedingen zowel onderhands als Europees. (...) De markt trekt weer wat aan”*

### 3. Verschil in opleiding en achtergrond

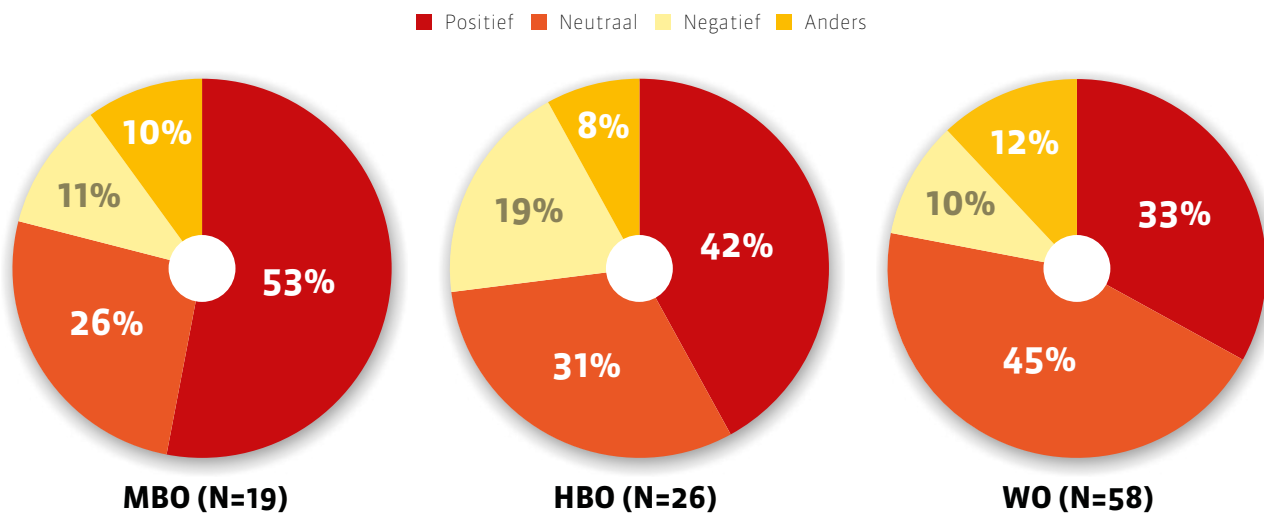
Een respondent geeft aan: *“Grote verschillen tussen hoogopgeleide restauratoren en praktisch ingestelde vakmensen, een goede combinatie hiervan lijkt mij verantwoord en daadkrachtig”*. Een ander zegt: *“Praktijkervaringsdeskundigen eruit, afgestudeerde (UVA) restauratoren erin”*. En ook: *“Er is te weinig ambachtelijke kennis doordat universitaire opleidingen te veel een wetenschappelijke invalshoek hebben”*. Ook aan de kant van de opdrachtgever komt er een nieuw inzicht: *“Bij overheid, grotere instanties en bedrijven heb ik het idee dat heel langzaam er besef komt dat restauratie meer kan zijn dan alleen weer mooi maken. Onderzoek wordt meer als onderdeel van het proces gezien (...)”*. Maar ook: *“Het lijkt er wel op dat het besef groeit dat restauratiewerk een hoogwaardig specialisme is, al komt het nog steeds voor dat men denkt dat een handige vrijwilliger het ook wel kan. Ik vind het pijnlijk dat dit idee nog steeds lijkt te leven onder museumdirecties”*.

### 4. Moderne restauratietechnieken

Respondenten geven aan dat onder andere nieuwe technieken zoals 3D printen, lasersnijden, autocad toepassingen het ambacht verandert. Een respondent geeft aan: *“3D printers, veel wetenschappers en weinig ambachtslieden”*. En ook *“Door het gebruik van moderne (restauratie) technieken gaat het ambacht verloren”*.

## Toekomstperspectief

Op de vraag wat het algehele beeld is van het toekomstperspectief reageerden de meeste respondenten positief. Zoals in onderstaande tabel te zien is was dit zowel het geval bij de mbo, hbo als wo respondenten.



Uit de reacties van de respondenten die positief waren (**40%**, 49 respondenten) kwam naar voren dat ze vinden dat de markt weer aantrekt. “Ik merk een toenemende interesse voor kwaliteitsvolle restaurants”, “Er is werk genoeg op dit moment, zeker voor de goede vakman”, aldus twee respondenten. Verder wordt aangegeven dat er een positief beeld heerst vanwege eigen kunnen en het netwerk. “Als restauratoren zelf actief de markt benaderen is er nog heel veel te doen”, “Mijn bedrijf staat goed in de markt”, “Voor goede stukken zijn nog steeds verzamelaars en die markt trekt weer aan”. Als laatste werd aangegeven dat ze vertrouwen hebben in het aanbod van werk in de aankomende jaren. “Door in verschillende branches actief te zijn commercieel, overheid en particulier heb ik tot op heden goed werk”. “Er blijft behoefte, ook bij particulier naar professionele aanpak (beroepsethiek) en verantwoord handelen. Dit zal nooit verdwijnen; materialen en technieken blijven wijzigen, deze dynamiek houdt het beroep levend”.

**38%** (47 respondenten) heeft neutraal geantwoord, ze hebben al meer vertrouwen in de markt, maar zijn nog niet helemaal overtuigd. Zo geven de respondenten aan: “De verbeterde economie heeft het werkaanbod verhoogd, maar soms nog steeds een lastige nichemarkt”. “Restauratiewerk wordt minder in de toekomst (door de bezuinigingen van de afgelopen jaren is het werk voor musea minder), particulieren hebben andere interesses dan antiek in de weer oplevende economie”. “Men ziet het beroep restaurator meer als een ‘hobby”, “Toekomst biedt geen zekerheid wat betreft werk gelegenheid”. Andere respondenten delen hun bezorgdheid over de hoeveelheid restauratoren in Nederland. “Aan de ene kant komen er te veel hoogopgeleide restauratoren, aan de andere kant zijn er ook mensen nodig voor uitvoering”. “Het probleem is dat ‘restaurator’ geen beschermd beroep is; iedereen kan zijn diensten aanbieden (behalve bij musea, die wel strenge criteria handhaven bij de selectie van een restaurator). Kwaliteits- en opleidingsnorm is hoognodig”. “Ik hoop dat de markt niet wordt overvoerd door veel meer restauratoren, maar de kennis moet ook doorgegeven worden. Het evenwicht hierin is belangrijk”.

Er is ook een groep, **12%** (15 respondenten) die negatief is over de toekomst. Zo zegt iemand: “Veel van de historische parketvloeren bevinden zich in overheidsgebouwen, en door de wetgeving (aanbestedingen) komt de echte restaurateur niet meer aan de bak (aanbestedingen zijn te tijdrovend, te complex en de goedkoopste aanbieder krijgt het werk toegewezen, zonder dat er rekening wordt gehouden met kwaliteit en vakmanschap”.

Ook wordt er aangegeven dat er te weinig interesse en waardering zou zijn. Zo geeft een respondent aan: *“Weinig waardering voor antieke meubels. Ambachtelijke werkzaamheden behorend in ander tijd”*.

Het overige deel (**10%**, 12 respondenten) heeft anders ingevuld. Hier werd ook aangegeven dat de markt krap is. Zo zegt een respondent: *“Wisselend werkaanbod, het blijft moeilijk om gevonden te worden als zelfstandige door aannemers, architecten, opdrachtgevers omdat ik vaak maar een onderdeel doe binnen een totaalproject”*. Er was ook een respondent die aangeeft: *“Doordat opgeleide restauratoren niet beschermd zijn en opdrachtgevers dus financieel weinig over hebben (weinig waarde zien/kennis hebben over) voor bijvoorbeeld kleurhistorisch onderzoek is het soms frustrerend en dus negatief. Positief is dan weer wanneer het gelukt is een opdrachtgever zijn eigen object te laten herwaarderen en ontdekken”*.

## 2.4. OVERIGE OPMERKINGEN EN SUGGESTIES

Bij de opmerkingen komt duidelijk naar voren dat men zich zorgen maakt om de kwaliteit van het vak. Zo geeft een respondent aan: *“Het is niet eenvoudig om de privéklanten te overtuigen dat een goede restaurator geld kost”*. *“Hoe restauratie ervaren wordt door de markt is sterk afhankelijk van de discipline. Over de restauratie van schilderijen bestaat een heel ander beeld dan over keramiek restauratie. Veel klanten verwachten toch een soort klusjesman heb ik af en toe het idee waar ze dat nooit over een schilderijenrestaurator zouden denken. Het vak is wel in transitie, maar dit verloopt erg langzaam. Er blijft zo een merkbaar verschil tussen ‘ambachtelijke’ richtingen en richtingen die als hogere kunst gezien worden door het grote publiek”*. Ook kwamen er enkele suggesties. Zo gaven twee respondenten aan dat het fijn zou zijn als de hoge btw naar beneden zou gaan: *“Blijft een mooi veelzijdig vak. Gaat veel tijd in zitten, dit kun je gewoonweg niet allemaal rekenen als je het betaalbaar voor de klant wilt houden. Zou fijn zijn als bijv. de btw naar een lager tarief zou kunnen”*. En een ander geeft als suggestie: *“Naast de UvA of als aanvulling op de UvA is er denk ik behoefte aan een universitaire of hbo-opleiding die meer aandacht heeft voor de ambachtelijke kant van het vak. Er ontstaan anders restauratoren die niet durven/kunnen ingrijpen omdat ze onvoldoende handvaardig zijn”*.



### 3. CONCLUSIE

Op de onderzoeksvraag: hoe ziet de huidige situatie in de roerende restauratiemarkt eruit, komt duidelijk naar voren dat in het restauratieveld veel verschillende expertises, perspectieven en opleidingsniveaus zijn. Dit maakt dat er in ons onderzoek over opleidingen, over het vak en over de markt erg verschillend wordt gedacht en het een beetje appels met peren vergelijken is. Maar naast alle diversiteit zijn er een paar grote vraagstukken waar men het over eens is.

#### Balans in het vakmanschap

De sector worstelt met de balans tussen het vakmanschap, in de zin van de benodigde handvaardigheid en de wetenschappelijke insteek van het vak. Waar een mbo'er vaak veel praktijkervaring opdoet wordt dit soms gemist op de Universiteit. Er heerst een gevoel dat hier een betere balans in zou moeten komen. Ook zou duidelijker moeten worden welke taken iemand mag en kan doen op mbo, hbo en/of universitair niveau. Zo is het bijvoorbeeld niet geheel duidelijk wanneer je jezelf restaurator kan noemen. Er wordt geopperd dat een keurmerk hier meer duidelijkheid over kan verschaffen.



#### Besef van kwaliteit

Of je nou mbo, hbo of universitair geschoold bent, je bent op dat moment geen klusjesman of vrijwilliger meer. Toch hebben respondenten het gevoel zo behandeld te worden door de markt. De opdrachtgevers willen vaak veel resultaat voor weinig geld. Dit komt vooral naar voren bij de opdrachtgevers. Er wordt ervaren dat zij vaak voor een dubbeltje op de eerste rang willen zitten en zich niet bewust zijn dat kwaliteit geld kost. Daarnaast speelt ook hier weer de verwarring van kwaliteitsverschil. De opdrachtgevers weten soms ook niet welke klus bij welke werknemer past.

#### Krimp op de arbeidsmarkt

Grote instellingen krimpen hun vaste formatie in op het gebied van behoud en beheer van hun collecties. Daar hebben ook restauratoren last van. Er zijn minder banen en er is minder regulier onderhoudswerk aan de collecties te doen. Restauraties worden vooral projectmatig uitgevoerd door flexibel in te zetten restauratoren waardoor hun inkomsten onzekerder worden. Het is op dit moment bijna zeker dat je na een opleiding zelfstandig ondernemer wordt.



#### Behoeftte aan scholing

Van de mbo'ers geeft 62% aan een opleiding en/of bijscholing te missen. Zo zouden ze ook graag een restauratoren opleiding willen op mbo of hbo-niveau. Verder worden de overstappen van mbo naar hbo en hbo naar universiteit als lastig ervaren. Wel wordt ook aangegeven angst te hebben voor een overspannen markt, waarin er te veel restauratoren zijn en er te weinig werk is.



## 4. COLOFON

---



RaadSaam Erfgoedprojecten vof  
[www.raadsaam-erfgoedprojecten.nl](http://www.raadsaam-erfgoedprojecten.nl)

---

### CONTACTPERSONEN



**Agnes Vugts**

[agnes@raadsaam-erfgoedprojecten.nl](mailto:agnes@raadsaam-erfgoedprojecten.nl)

06 42 128 906



**Michelle van der Sluis**

[michelle@raadsaam-erfgoedprojecten.nl](mailto:michelle@raadsaam-erfgoedprojecten.nl)

06 23 589 465