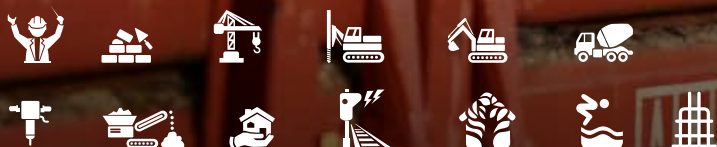


Ruwbouw & algemene aanneming

Stiptere treinen dankzij ijsvrije bovenleiding

De heropleving van T.PALM

De impact van COVID-19 op uw lopende contracten



TOPPRESTATIES VOOR ELKE SPOUWMUUR

ISOVER glaswol is gegarandeerd de beste oplossing voor het isoleren van elke gevel. Gebruiksvriendelijk, duurzaam en brandveilig, kortom geschikt voor elk bouwproject. ISOVER Multimax 30 beantwoordt aan de strengste wetgeving en levert topprestaties door de jaren heen.

Meer weten over beter isoleren van spouwmuren op www.isover.be/muurdossier

ISOVER MULTIMAX 30, DE MAX IN SPOUWMUURISOLATIE

**WE HAVE
IT WALL**



De hervorming van de mercuriale: alleen de juiste prijs telt!

Bovenop de coronacrisis was er nog een onverwacht negatief effect. Sinds het begin van het jaar worden aannemers geconfronteerd met een aanzienlijke daling bij de herziening van hun prijzen. Dat is te wijten aan twee factoren: een daling van de lonen, die de index S doet dalen, en een algemene daling van de index I, die vooral te wijten is aan de daling van de olie- en cementprijzen. Terwijl de daling van de lonen louter conjunctureel is, aangezien die het gevolg is van de verlaging van de sociale zekerheidsbijdragen die de sector in 2018 heeft verkregen, is de daling van de materiaalprijzen structureel. Dat wordt veroorzaakt door een verandering in de componenten van de mercuriale, die niet langer gekoppeld is aan de markt voor bouwproducten.

De mercuriale wordt namelijk al jarenlang enkel op basis van de theoretische productieprijzen geactualiseerd, niet op basis van de reële verkoopprijzen. Bovendien zijn de prijzen van bouwmaterialen in de afwerkingssector (bv. isolatie) of eindproducten van speciale technieken (bv. verwarmingsketels, fotovoltaïsche panelen,...) ook niet opgenomen in de mercuriale. Die laatste bestaat in feite hoofdzakelijk uit infrastructuur- en ruwbouwproducten.



In de loop der jaren is de mercuriale dus volledig ontkoppeld van de werkelijkheid. Dat leidt momenteel tot een kunstmatige deflatie van de bouwproducten, in reeds zeer zware tijden voor de aannemers, die vrezen voor een algemene recessie in 2021. De cashflow van de aannemers, die al zwaar op de proef gesteld is door de crisis, wordt ten volle getroffen door deze algemene prijsdaling, die niet in overeenstemming is met hun reële kosten. Sommigen van hen worden ertoe gedwongen, langzaam maar zeker, om uiteindelijk met verlies te werken.

De Faba is van mening dat de negatieve effecten van de herziening tijdens de crisis zo snel mogelijk moeten worden geneutraliseerd. Zij pleit voor een grondige hervorming van de mercuriale, waaraan zij weliswaar wenst deel te nemen. Daardoor zou uiteindelijk een breder productenpakket moeten worden weergegeven dan enkel ruwbouw- en wegenmaterialen. Aannemers hebben behoefte aan een stabiele herzieningsindex die evolueert in overeenstemming met de werkelijke prijzen. Een zuiver speculatieve index, die internationaal gequoteerde materialen omvat, kan niet langer een redelijke evolutie van hun kosten weergeven en dus ook geen mechanisme vormen voor de herziening van hun prijzen.

Met collegiale groeten,

Frank Goes
Voorzitter

COLOFON

Verantwoordelijke Uitgever

Federatie van Algemene Bouwaannemers
(Faba)

Lombardstraat 42 • 1000 Brussel
Tel.: 02 511 65 95
BTW: BE 407 590 931
www.faba.be • faba@confederatiebouw.be

Verschijningsfrequentie / Oplage

4x per jaar • 3.896 exemplaren

Redactie

Gaetan Cuttaia
Conny De Vriese
Patrice Dresse
Thijs Eeckhaut
Vanessa Mondelaers
Lorraine Tassoul
Marie-Paule Vankeerberghen

Copywriter

Gunther Guinée

Vertaling

Anouk van den Broek

In samenwerking met:

Confederatie Bouw
Lombardstraat 34-42
1000 Brussel

Directeur Communicatie

Filip Coveliers

Vormgeving

Abder-Razzaq Boujdaini

Advertentieverantwoordelijke

Kristel Dekempeneer



BOUWBEDRIJVEN

Daar kan je
niet omheen!

16.000 bouwondernemers in héél België rekenen op ons. Klein en groot. Actief in bouw, energie en milieu. De Confederatie Bouw is hun stem en partner. Wij verdedigen hun belangen en promoten hun innovatief vakmanschap. Samen sterk!



Confederatie Bouw
Bouw, energie & milieu

confederatiebouw.be



14

De heropleving van T.PALM

T.PALM is meer dan vijftig jaar geleden opgericht en is inmiddels uitgegroeid tot een belangrijke speler op het gebied van passieve en energiezuinige woningen in België. Dankzij deze lokale verankering doet het bedrijf hoofdzakelijk beroep op eigen personeel, dat voortdurend wordt bijgeschoold. Die knowhow van het beroep en de stabiliteit van de onderneming worden gestaafd door meer dan vijftienduizend gebouwde woningen...

3

Edito

De hervorming van de mercuriale: alleen de juiste prijs telt!

6

Coronacrisis in de bouwsector- FAQ

De impact van COVID-19 op uw lopende contracten: overmacht of onvoorziene omstandigheid?

8

Coronacrisis in de bouwsector: Faba goes social
Gezien op LinkedIn

10

Zwembaden zullen deze zomer veel mensen gelukkig maken
Tahiti Piscines: passie voor het beroep in teken van het plezier van jong en oud



24

Stiptere treinen dankzij ijsvrije bovenleiding

Als internationaal technologiebedrijf met bijna honderd jaar ervaring bouwt Strukton mee aan een veilig, toekomstbestendig en duurzaam spoornetwerk. Het ijsvrij houden van de bovenleidingen op een nieuwe en innovatieve manier hoort daarbij. Afgelopen winter werd er zo voor het eerst een werktrein ingezet die, al rijdend en met behulp van een lasercamera, een speciaal product op de bovenleiding spuit waardoor ijzel zich er niet goed op kan vasthechten.

16

Putman's grote uitdaging
Putman: een succesvolle overdracht van de fakkel

18

Casestudie
Zichtbare gebreken en de tienjarige aansprakelijkheid

21

FEMA-FEPROMA Awards 2020
Gelukkige winnaars in Groot-Bijgaarden

22

Nieuws van Franki
Franki heeft zich aangepast aan de crisis

Een publicatie van:



De Federatie van Algemene Bouwaannemers,
De Unie van Aannemers van Spoorwegwerken,
De Federatie van Ontwikkelaars-Woningbouwers,
De Groepering van Aannemers van Industriebouw,
De Groepering van Houtskeletbouw,
De Groepering van Algemene Aannemers van Zwembadbouwer en
Cobesta - Groepering van Betonstaalverwerking



26

De evolutie van de betonsector
De productie- en wapenings-centrales hervatten hun werk...

29

Persbericht
Na een uitstekend 2019 verwacht de sector van zwembaden opnieuw een explosie aan bestellingen

30

Eerste steenlegging van het Toontjeshuis in Boom
Zelfstandig wonen in een ondersteunende omgeving



De impact van COVID-19 op uw lopende contracten: overmacht of onvoorziene omstandigheid?

De voorbije maanden werd bijzonder veel aandacht besteed aan de bespreking van de juridische gevolgen van het coronavirus op hun lopende contracten. Vele ondernemingen zitten immers met de handen in het haar, omdat zij hun activiteiten gedurende geruime tijd hebben moeten stilleggen, vaak met enorme vertragingen tot gevolg. Om dergelijke vertragingen te kunnen justifiëren (en de daaraan gekoppelde 'boetes' te vermijden) is het voor velen onder hen dan ook van groot belang om uit te maken of de huidige crisissituatie een situatie van overmacht uitmaakt, dan wel of het gaat over een zogenaamde 'onvoorziene omstandigheid' (in het vakjargon: hardship). Dat onderscheid is vooral van belang voor private bouwcontracten, waarop de leer inzake onvoorziene omstandigheden (in tegenstelling tot overheidsopdrachten) niet automatisch van toepassing is. Om u doorheen dit doolhof te begeleiden, hebben we hieronder een aantal belangrijke punten voor u opgelijst.

Is de uitvoering van het werk onmogelijk, of enkel moeilijker geworden?

Het verschil tussen overmacht en een onvoorziene omstandigheid situeert zich op het niveau van de mate waarin het uitvoeren van de contractuele prestatie wordt bemoeilijkt. Indien u zich in de absolute onmogelijkheid bevindt om uw verplichtingen op tijdelijke of permanente wijze uit te oefenen, dan bevindt u zich mogelijks in een situatie van overmacht. Indien de uitvoering van uw contractuele verplichtingen wordt bemoeilijkt door uitzonderlijke of abnormale omstandigheden, die niet te wijten zijn aan de fout van één van de contractspartijen, dan gaat het mogelijks over een onvoorziene omstandigheid.

Wat staat er in uw contract of in uw algemene voorwaarden?

Indien er in uw algemene voorwaarden of contracten een overmachtsclausule of een *hardship* clausule werd opgenomen, dan dient u uw concrete omstandigheden te toetsen aan de omschreven voorwaarden. Voldoet uw situatie aan de geschetste voorwaarden, dan dient u de stappen te nemen die in het artikel worden omschreven en dient u aldus geen beroep te doen op de complexe, algemene theorie inzake overmacht en imprevisie (zie hieronder).

Wat indien er hieromtrent niets in mijn algemene voorwaarden of contracten werd bepaald?

U dient in dit geval een onderscheid te maken naargelang het coronavirus de uitvoering van uw contract (tijdelijk of permanent) onmogelijk of gewoon moeilijker maakt.

De verdere uitvoering is (tijdelijk of permanent) onmogelijk geworden (= overmacht)

Wanneer u kan aantonen dat de uitvoering van het contract tijdelijk of permanent onmogelijk is geworden ingevolge de uitbraak van het coronavirus, dan kan u zich in principe beroepen op de algemene leer inzake overmacht.



Tip: Ook een juridische of een wettelijke onmogelijkheid (bijvoorbeeld een beslissing van de overheid) kan in aanmerking worden genomen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de sociale afstandsmaatregelen, die de bouwsector te allen tijde moest kunnen garanderen (Art. 2 Ministerieel besluit dd. 30.04.2020).

Het spreekt evenwel voor zich dat uw medecontractant het hier niet noodzakelijk mee eens zal zijn, in welk geval een juridische procedure zal moeten uitwijzen of u zich in uw concrete situatie kan beroepen op de algemene leer inzake overmacht.

Tip: De partij die zich op overmacht beroept, moet kunnen aantonen dat hij al het mogelijke heeft geprobeerd om de werken te kunnen verderzetten.

De verdere uitvoering van mijn contract is niet onmogelijk, maar wel moeilijker geworden (= onvoorziene omstandigheden of hardship)

Indien in het contract geen *hardship* clausele werd opgenomen, bestaat er hier helaas geen mogelijkheid om terug te vallen op het Belgisch recht. Hieruit volgt dat u uw contractuele verplichtingen zal moeten nakomen, behoudens in het geval dat de economie van het contract op

fundamentele wijze zou zijn verstoord. In dat laatste geval kan het aandrigen op verdere uitvoering immers gekwalificeerd worden als een vorm van 'rechtsmisbruik'.

Wat zijn de gevolgen van overmacht?

De gevolgen van overmacht verschillen naargelang het gaat over een tijdelijke of een permanente overmachtssituatie.

De uitvoering is tijdelijk onmogelijk geworden

Een tijdelijke overmachtssituatie geeft aanleiding tot de tijdelijke opschorting van de wederzijdse contractuele verplichtingen. Dat impliceert dat u de werken zal moeten hervatten van zodra de uitvoering opnieuw mogelijk is, tenzij dat geen zin meer zou hebben.

De uitvoering is permanent onmogelijk geworden

Wanneer de uitvoering permanent onmogelijk is geworden, dan zijn de contractspartijen bevrijd van hun wederzijdse contractuele verbintenissen. Daaruit volgt dat zij de werken niet langer dienen verder te zetten, zonder dat dat aanleiding kan geven tot schadevergoeding of compensatie.

Hoe zit het dan met de verdragingsboete, betaling en verdere uitvoering van mijn contract?

Als er niets bepaald wordt in de algemene voorwaarden is diegene die zich beroept op een overmachtssituatie en hiervan het bewijs levert, bevrijd van zijn verplichtingen. Dat betekent dat u geen schadevergoeding zal moeten betalen en dat uw uitvoeringstermijnen zullen worden verlengd. Eventuele geldsommen die uw opdrachtgever u reeds verschuldigd was vóór de overmachtssituatie dienen wel nog steeds te worden betaald.

Wat moet ik doen om mij op overmacht te kunnen beroepen?

In het geval dat uw contracten of algemene voorwaarden een overmachtsclausule bevatten, dan dient u de daarin voorgeschreven procedure te volgen. Is dat niet het geval, dan doet u er goed aan om uw medecontractant schriftelijk op de hoogte te brengen van de situatie die zich voordoet.

Uit het voorgaande blijkt dat de uitbraak van het coronavirus (en de daarmee gepaard gaande overheidsmaatregelen) niet steeds als een geval van overmacht of als een onvoorziene omstandigheid kan worden gekwalificeerd. Het is derhalve van belang om steeds de inhoud van uw contract of algemene voorwaarden uit te pluizen. Indien u vaststelt dat dienaangaande niets in uw contracten kan worden teruggevonden, dan doet u er goed aan om een overmachts en/of hardship clausele aan uw contract toe te voegen. U kan eveneens gebruik maken van een standaardcontract, waarvan u een aantal voorbeelden kan terugvinden op de website van de Confederatie Bouw. ●



Gezien op LinkedIn

De bouw is één van die sectoren waarbij het niet helemaal duidelijk was of ze nu wel of niet mochten doorwerken tijdens de coronacrisis. In deze tijden van onwetendheid heeft de Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba) een eens zo grote rol gespeeld om haar leden toch zo goed mogelijk te informeren over de huidige situatie. Een greep uit de belangrijkste posts op haar LinkedIn-kanaal. Volgt u onze pagina al?

8 APRIL

Enquête - Betoncentrales & Bouwhandelaren.

De bouwsector hervat geleidelijk aan zijn activiteiten, daar waar men de sociale afstandsregels kan respecteren. Een meerderheid van de algemene en ruwbouwaannemers wordt nog steeds geconfronteerd met één van de ergste crisissen in onze geschiedenis, die meer en meer lijkt op een geval van overmacht voor de hele bouwketen. Zo gaat 74% van de bouwhandelaren ermee akkoord om hun aannemers via een Collect&Go-systeem te bevoorraden en is 71% van de betoncentrales open - en dat, zelfs wanneer de laatste cijfers die we hebben ontvangen, een daling van ongeveer 65% in betonproductie laten zien, met sterke sub-regionale verschillen.



Like Comment Share

10 APRIL

Bijzondere Edito - Coronavirus - Nog een beetje geduld, gezond verstand en solidariteit...

"Drie weken geleden, na de aankondiging van de inperkingsmaatregelen, drong ik er bij u op aan om verantwoordelijk en gedisciplineerd te zijn. Ik kondigde u aan dat uw honderden vragen punt voor punt op een constructieve manier zouden worden beantwoord door de diensten van de Confederatie waarmee we ijverig samenwerken. Langzaam komt de situatie tot rust..." Op onze website vindt u het redactionele artikel van onze Voorzitter, Frank Goes, over de huidige situatie.



Like Comment Share

10 APRIL

Federaal comité - 11 maart 2020

Op 11 maart ontving het federaal comité van de Faba de heer alexandre de geest, algemeen directeur van de Thesaurie. Voor onze aannemers was dit de perfecte gelegenheid om hem te herinneren aan het belang van de (spoedige) vrijmaking van hun kredietlijnen, die strekken tot de waarborg van de werken die zij uitvoeren. Op dit ogenblik worden honderden miljoenen euro's aan borgsommen onnodig geblokkeerd en dit ondanks het feit dat het overgrote merendeel van deze waarborgen betrekking hebben op werken die reeds méér dan vijf jaar geleden voorlopig werden opgeleverd.

Het spreekt dan ook voor zich dat een automatische vrijmaking van de waarborgen noodzakelijk is, zowel voor de werken die vallen onder de regeling inzake overheidsopdrachten, als deze in het kader van de Wet Breyne.

Alle foto's van ons federaal comité zijn beschikbaar op onze website.

15 APRIL

Verplaatsing naar notaris niet meer nodig voor ondertekening aktes!

Dankzij de digitale volmacht hoeven burgers niet langer fysiek naar een notaris Kantoor te gaan om een verkoopakte, een schenking, ... of de meeste notariële akten te ondertekenen. Een eerste speciale Corona-maatregel op verzoek van de Faba, waarop minister Koen Geens positief heeft gereageerd ... Ontdek alle informatie op de website van de Minister.



Like Comment Share

16 APRIL

Federale overheidsopdrachten en overmacht : onbegrijpelijk!

"De recente mededeling van de Kanselarij over de maatregelen op het vlak van de federale overheidsopdrachten en de concessieovereenkomsten lijkt een gemiste kans om rekening te houden met de crisis ..." Ontdek nu de mening van de Faba over deze mededeling.



Like Comment Share

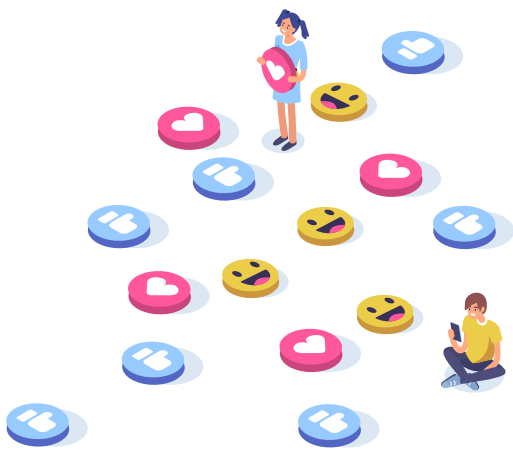
16 APRIL

De Faba vraagt om verduidelijking van de versoepeling van de quarantainemaatregelen! 16 april

De regering heeft zojuist een versoepeling van de quarantainemaatregelen aangekondigd, met name voor de Bouwsector. We komen hierop terug in een volgende mededeling, dewelke wij u in de loop van volgende week zullen bezorgen. De versoepelde maatregelen gelden ook voor doe-het-zelvers en tuincentra, die vanaf nu weer zullen open kunnen gaan. We hebben intussen de FOD Binnenlandse Zaken verzocht om de versoepelde maatregelen toe te passen in verschillende gevallen. Ontdek onze verzoeken op onze website.



Like Comment Share



20 APRIL

De beperkte opening van doe-het-zelfzaken is discriminerend en gevaarlijk!

De Faba vraagt dat alle winkels die bouwmaterialen leveren, hun showrooms en modelwoningen snel terug mogen openen met respect voor de sociale afstandsmaatregelen. Meer weten? Bezoek onze website.



Like Comment Share

21 APRIL

De herzieningsclausule bij overheidsopdrachten moet tot het einde van het jaar opgeschort worden.

De prijzen van de materialen die in de Mercuriale van de bouw worden vermeld, kennen al maandenlang een structurele daling. De Mercuriale wordt al jaren bekritiseerd omdat deze niet meer de werkelijke prijzen van bouwmaterialen weerspiegelt.



Like Comment Share

28 APRIL

De Faba interpelleert de verhuurbedrijven van bouwsystemen!

Veel bouwsystemen (kranen, bekisting, gereedschap, ...) worden gehuurd door aannemers. Ze zijn al enkele weken ongebruikt vanwege de sluiting van talrijke bouwplaatsen. Als gevolg daarvan wordt de uitvoering van de huurcontracten duidelijk opgeschort door een geval van overmacht. Ga naar onze website voor de volledige tekst.



Like Comment Share

29 APRIL

De Uasw versterkt haar dialoog met Infrabel-Tuc Rail, MIVB en De Lijn voor een harmonieuze hervatting van de werven

De Unie van Aannemers van Spoorwegwerken (Uasw) onderhoudt een constructieve dialoog met de spoorwegsector en meer in het algemeen met de sector van het openbaar vervoer voor spoor, bovenleidings- en seingevingswerkzaamheden. Lees het volledige artikel op onze website.



Like Comment Share

4 MEI

De coronacrisis zal een ravage aanrichten als er niet snel een herstelplan wordt goedgekeurd!

"We zijn allemaal bezig ons een weg te banen uit de crisis van de afgelopen weken. Ook al zijn veel werven opnieuw opgestart, de omvang van de problemen die voor ons liggen is verre van volledig te overzien: opschorting van de meerderheid van de werven wegens overmacht sinds midden maart, aanvullende gezondheidsmaatregelen op de werven, herprogrammering en hercoördinatie van lopende of op korte termijn geplande werven, verminderde rentabiliteit in de komende weken, ... En ondertussen ligt het merendeel van de verkopen of de overheidsopdrachten stil of worden ze op zijn minst uitgesteld." Op onze website vindt u het redactionele artikel van onze Voorzitter, Frank Goes, over de huidige situatie.



Like Comment Share

8 MEI

De negatieve herzieningsformule brengt de aannemers op de knieën!

De bouwerven zijn weer opgestart, maar het zijn de aannemers die opdraaien voor de kosten via de herzieningsformule die momenteel negatief is...



Like Comment Share

9 MEI

De netwerkbeheerders zijn het centrale punt voor kopers van nieuwe woningen en bouwplaatsen ...

Om een bouwplaats op te starten of af te werken, moeten technici van de water-, elektriciteits- en gasnetbeheerders tussenkomen. De crisis van twee maanden heeft een zware impact gehad op de planning van de aannemers en heeft de tussenkomst van de netwerkbeheerders volledig opgeschort, hetzij om een tijdelijke elektrische aansluiting te verkrijgen voor de duur van de werkzaamheden, hetzij aan het einde van de werkzaamheden, zodat elke wooneenheid op het netwerk kon worden



Like Comment Share

26 MEI

Elf bedrijven sluiten zich aan bij de Groepering van zwembadbouwers tijdens de Coronacrisis

Tijdens de Coronacrisis heeft de Groepering van Algemene Aannemers van "Zwembadbouwers" hard gewerkt om de bedrijven in de sector te helpen om hun activiteiten te kunnen voortzetten. De sector is in volle ontwikkeling, wat het laatste persbericht van de groepering ook duidelijk maakt. Andere acties zijn in volle voorbereiding: een sensibiliseringscampagne voor de consument over de risico's van de aquatische milieus, promotiefilmpjes over zwemplezier of over de verschillende fasen van de bouw van een zwembad en een opendeurdag bij onze zwembadbouwers begin oktober tijdens de Belgian Pool Day,... De groepering is dan ook trots om de volgende elf nieuwe leden of kandidaat-leden te mogen verwelkomen! Ontdek de lijst op onze website.



Like Comment Share



Zwembaden zullen deze zomer veel mensen gelukkig maken

Tahiti Piscines: passie voor het beroep in teken van het plezier van jong en oud



Met 45 jaar ervaring en met meer dan 1000 gebouwde zwembaden op de teller, wil Tahiti Piscines, stichtend lid van de Groepering van Algemene Aannemers van Zwembadbouwers, in de eerste plaats kwaliteit en loyaliteit aan haar klanten garanderen. In gesprek met Jean-Marc Jacob, Managing Director van het bedrijf.

Hoe is het Tahiti Piscines avontuur begonnen?

Ik heb het bedrijf vijftien jaar geleden overgenomen. Mijn voorganger werkte al met betonnen zwembaden. Toen ik begon, hebben we verschillende productietechnieken uitgetoetst, om vervolgens terug te keren naar het op maat gemaakte betonnen zwembad. We hebben ook veel ervaring met binnenzwembaden. Het was echt een nieuw avontuur voor mij, ik kende deze wereld niet. Voordat ik het bedrijf kocht, was ik financieel directeur. Vandaag hebben we een showroom van 600m², waar we heel fier op zijn.

Mogen we stellen dat u, in een sector waar één op de twee zwembadbouwers binnen de tien jaar failliet gaan, in zekere zin een referentie geworden bent?

We zijn inderdaad een referentie in Luik, en in Wallonië in het algemeen. Ik denk dat het vooral komt door onze kwaliteitsgarantie, onze betrouwbaarheid en onze klantenservice. Onze constructies zijn dan ook van topkwaliteit. Voor mij is een goede klantenservice zeer belangrijk en we beschikken over de nodige structuur om deze te kunnen garanderen. Onze leveringstermijnen zijn redelijk en we zijn zeer daadkrachtig. Onze medewerkers, die intern zijn opgeleid, zijn ook hooggekwalificeerd. Dat alles vormt onze sterkte.

Is zwembadrenovatie een groeiende sector?

Het is inderdaad een sector in opmars. We renoveren steeds vaker oude zwembaden van meer dan dertig jaar, heel eenvoudig en vlot. Helaas zijn er ook veel doe-het-zelvers in de sector die zichzelf als zwembadbouwers profileren. Dat soort mensen bouwen drie zwembaden in de loop van het jaar en besluiten dan te stoppen. Zij kunnen geen kwaliteitservice leveren. Wij zijn enkel actief in de zwembadsector en doen niets anders.

Op het gebied van zwembadrenovatie kan men twee grote families onderscheiden. Enerzijds, heb je de oude zwembaden van meer dan dertig jaar. Die zwembaden zijn van kwaliteit en hebben een kleine renovatie nodig. Anderzijds, heb je de zwembaden van amper tien jaar. Die zwembaden zijn slecht gebouwd en verwaarloosd waardoor de renovatiekosten hoger liggen.



De sector is dus complex en vereist kennis. Het is makkelijk een zwembad te verkopen, maar je moet wel alle stappen voor het onderhoud ervan kunnen uitleggen. Je kan niet zomaar wat doen, de kwaliteit van het water is immers van essentieel belang. De klanten moeten worden geïnformeerd, anders is het zeer gevaarlijk en kunnen er snel ongelukken gebeuren. Sommige elektrische installaties zijn niet conform en dat stuit me tegen de borst.

Is de klantenservice voor zwembaden echt nodig?

Het is een must. Veel mensen negeren het. Ze kiezen voor een bedrijf ver van huis, goedkoper, dat bij problemen geen herstellingen komt uitvoeren.



Zwembaden zullen deze zomer veel mensen gelukkig maken



Wij verplaatsen ons in heel Wallonië. Onze klanten zijn tevreden. Een zwembad is een leven aan plezier, maar ook onderhoud en controle horen daar ook bij. Er is altijd een team van professionals nodig om het in optimale conditie te houden. Vergeet niet dat we vandaag zwembaden renoveren die meer dan dertig jaar geleden werden gebouwd. Dat bewijst ons streven naar duurzaamheid.

Stijgt de vraag naar wellness apparatuur, zoals sauna's, infraroodcabines, stoombaden, thermen... ook?

Onze showroom beschikt over een ingerichte expositieruimte met infraroodcabines, stoombaden, thermen. De klanten kunnen ze uitproberen op afspraak. We hebben ook een tentoonstellingszwembad waarin je tegen de stroom kan zwemmen. Alles is mogelijk, we spelen in op de wensen van de klant en we zien inderdaad een groei in dat type apparatuur.

Heeft de coronacrisis een impact gehad op de sector?

Natuurlijk. We hebben niet gebouwd in het eerste kwartaal omdat we bevoorradingsproblemen hadden. Het was erg ingewikkeld om bepaalde producten uit Italië en Spanje te ontvangen. We moesten werken met onze resterende voorraad. De 'liners' die op 95% van onze constructies aanwezig zijn, waren zeer moeilijk te verkrijgen. We houden niet veel materiaal op voorraad. Er zijn verschillende kleuren beschikbaar en daarom kopen we niet veel paletten aan. Onze bestellingen zijn afhankelijk van de klant. Er zijn dus wel degelijk gevolgen voor de sector. We krijgen nu veel



aanvragen, omdat het weer en de quarantaine ervoor zorgen dat de klanten deze zomer thuis blijven.

Helaas hebben we zo veel verzoeken dat het moeilijk zal zijn om alle deadlines te respecteren. Ik zal niet in staat zijn om alle bestellingen voor de zomer in te vullen en ik weiger om ongeschoold personeel in te huren. Voorlopig concentreer ik me op de offertes die het langst getekend zijn. Sommige klanten zullen geduld moeten hebben. Ik ben liever eerlijk dan dat ik onhaalbare deadlines geef.

Tenslotte, wil ik nog toevoegen dat niemand zich zomaar zwembadbouwer mag noemen. Je moet voor betrouwbare, gerenommeerde bedrijven kiezen. De Groepering van Algemene Aannemers van Zwembadbouwers helpt de consument in dat opzicht en begeleidt hem bij het maken van de juiste keuze. ●

Speciale condities voor leden Confederatie Bouw!

Voordelen van de Go Tankkaart

- ✓ Tanken op 1.200 stations: **Texaco, Esso, Q8, Maes, Octa+ en G&V**
- ✓ **Speciale condities** voor leden Confederatie Bouw
- ✓ **24/7** inzicht in al uw tankkaarten en transacties
- ✓ **Transparante facturen** en overzichtsrapporten
- ✓ Met handige **gratis GO tankkaart app**

Meer weten?

Wij denken graag mee over de beste oplossing voor uw bedrijf. Contacteer ons op **03 304 85 26** of via **gocard.be@wexinc.com**



www.GoTankkaart.be



formalis
ondernemingsloket

uw springplank naar zorgeloos ondernemen



U start of heeft een bedrijf? Vertrouw dan op Formalis:

- bij de afhandeling van al uw administratieve formaliteiten;
- voor de inschrijving en wijzigingen in de Kruispuntbank van Ondernemingen;
- voor onze expertise en kennis van de ondernemerschap.

Meer info via formalis.be

in samenwerking met





De heropleving van T.PALM

T.PALM is meer dan vijftig jaar geleden opgericht en is inmiddels uitgegroeid tot een belangrijke speler op het gebied van passieve en energiezuinige woningen in België. Dankzij deze lokale verankering doet het bedrijf hoofdzakelijk beroep op eigen personeel, dat voortdurend wordt bijgeschoold. Die knowhow van het beroep en de stabiliteit van de onderneming worden gestaafd door meer dan vijftienduizend gebouwde woningen.

In de loop der jaren heeft T.PALM zijn activiteiten weten te diversifiëren door de ontwikkeling van een 'Building afdeling', gespecialiseerd in de bouw van grote residentiële, industriële en tertiaire complexen. Ontmoeting met Paul Claes, de nieuwe CEO van het bedrijf sinds mei jongstleden.

De residentiële sector ondergaat momenteel een belangrijke energie- en milieu(r)evolutie. Hoe neemt T.PALM deel aan deze uitdaging?

Bij T.PALM integreren we echt de wensen van onze klanten. De term 'sleutel-op-de-deur' heeft een nogal clichématige insteek. Wij begeleiden onze klanten, als een soort provider-leverancier. We integreren de samenleving en de hernieuwbare energieën, terwijl we binnen het budget van de klant blijven. Nieuwe milieumaatregelen hebben een kostprijs. Het is belangrijk om klanten de juiste offertes aan te bieden binnen hun middelen.

Zijn ook de woonbehoeften de afgelopen jaren sterk veranderd? Hoe zal de Belg morgen wonen?

Ik zie dat in veel landen de bouw gebaseerd is op kleine woonwijken, waarin bejaardentehuizen, scholen, appartementen, gezinswoningen,... geïntegreerd worden. Ik neem graag het voorbeeld van Berlijn, dat een veelvoud aan woonwijken telt, elk met hun eigen autonomie. We delen veel meer diensten. In België verschilt dat naargelang de regio's en de leeftijdscategorieën. Oudere mensen zijn eerder geneigd om dat soort samenlevingen op te zoeken zodat ze gezelschap hebben. Grond wordt steeds schaarser, vooral in Vlaanderen, waardoor woonwijken veel voordelen bieden ten opzichte van 'vereenzaming'. We zien ook dat steden steeds meer aandacht besteden aan het verkeer, ze proberen dat te vermijden. Het wordt daardoor steeds aangenamer om in de stad te wonen.

Is het tekort aan geschoolde arbeidskrachten ook een probleem bij T.Palm? Hoe wordt de opleiding georganiseerd?

We hebben inderdaad een tekort aan arbeidskrachten. Veel bedrijven kiezen ervoor om buitenlandse werknemers in dienst te nemen, wat niet het geval is voor T.PALM. Dat is niet ons beleid. We organiseren interne opleidingen en



Paul Claes, CEO van T.PALM en Thami Laraki, Gedeleerd bestuurder van T.Palm

werken met onderaannemers wanneer we de dienst zelf niet kunnen leveren, bijvoorbeeld voor de elektriciteitsvoorzieningen. Het is de bedoeling om vaste kosten te vermijden en flexibel te zijn.

Hoe ging T.PALM om met de coronacrisis?

We hebben de productie enkele weken moeten stilleggen. Ook onze onderaannemers en leveranciers waren gestopt en konden niet meer leveren. Eind april hebben we de productie gedeeltelijk hervat, met het materiaal waarover we beschikten. Ik denk dat de effecten van COVID-19 pas in juni duidelijk zullen worden. Het zal tijd kosten om de impact van de crisis te evalueren, we zullen even afstand moeten nemen.

In dit soort situaties moet je volgens mij altijd een noodplan hebben. Zoals Phil McGraw al zei: "Je moet niet wachten op de crisis om een plan te ontwikkelen, maar je moet erop anticiperen".

Hoe verloopt uw integratie als CEO?

Zeer goed, ik heb namelijk al voor verschillende bedrijven gewerkt in deze functie, dus ik ben hier om mijn ervaring te delen. Elk bedrijf heeft een ander type manager nodig, afhankelijk van de situatie. Ik sta ten dienste van het bedrijf, ik wil hen op weg helpen, ik werk hand in hand met het management en de reeds aanwezige mensen. We organiseren werkgroepen en ik aarzel niet om verantwoordelijkheden te geven.

T.PALM over honderd jaar is...

De sterkte van T.PALM is zijn naam, een goede reputatie die we willen behouden. We evolueren meer en meer naar een dienstverlening van providers. Mensen hebben steeds minder tijd, velen onder hen werken en wanneer zij willen bouwen hebben zij een betrouwbare partner nodig. Wij willen dat soort partner zijn voor onze klanten, terwijl we hen begeleiden van A tot Z met hun project. ●



GEBRUIK DEZE CODE VOOR
GRATIS REGISTRATIE OP
WWW.TECHNI-MAT.EU

BBD2620

**TECHNI-
MAT**
VAKBEURS
VOOR INFRA
& RUWBOUW

KORTRIJK XPO
7 & 8 OKTOBER 2020

ORGANISED BY

 InfraTech

MATEXPO

InfraTech en Matexpo, twee toonaangevende vakbeurzen in Nederland en België op het gebied van bouw en infrastructuur, organiseren op **7 & 8 oktober 2020** de nieuwe vakbeurs Techni-Mat.

Techni-Mat richt zich op alle spelers binnen **infra & ruwbouw**. De beurs is het verzamelpunt van knowhow voor de sector en **focus op technieken en materialen**.



Putman: een succesvolle overdracht van de fakkel

Het bedrijf Putman heeft net zijn zeventigjarig bestaan gevierd: een belangrijk moment in de evolutie die samenvalt met de overdracht van de fakkel aan de volgende generatie. Op 20 november werd Michael Putman gedelegeerd bestuurder.

Het bedrijf Elektrotechniek en Mechanica Putman werd opgericht in 1949 en heeft zich geleidelijk ontwikkeld in de uitvoering van meer en meer gesofistikeerde elektrische en elektromechanische installaties voor openbare en private werken. De firma bekleedt een vooraanstaande positie op de markt en stelt meer dan 450 personen tewerk in 3 bedrijfssectoren, verdeeld over 13 specifieke afdelingen. De opvolging van de projecten wordt verzekerd door ervaren teams die betrokken en geïnteresseerd zijn in iedere fase van de uitvoering. Ook onder het huidige management van Michael Putman behoudt het bedrijf zijn waarden en familiale karakter, die sinds de oprichting van het bedrijf sterk aanwezig zijn.



Michael Putman,
Gedelegeerd bestuurder bij Putman

Putman op een cruciaal punt of het familiebedrijf van morgen?

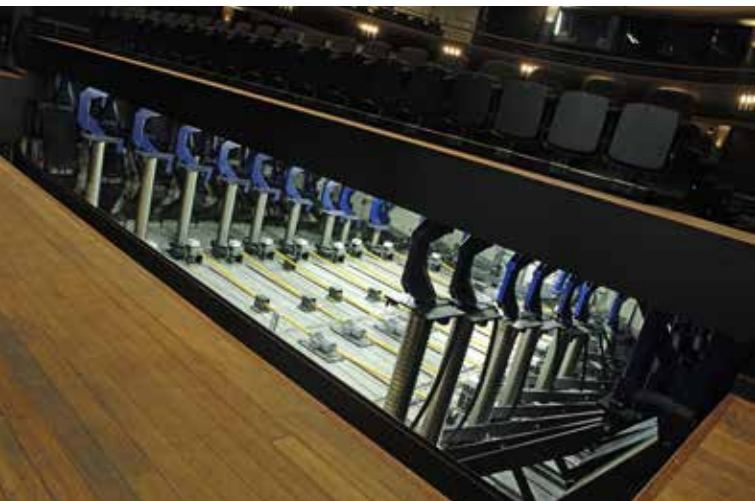
Putman is altijd al een familiebedrijf geweest. Weinig van de grote spelers in onze sector kunnen er prat op gaan een familiebedrijf te zijn en deze traditie gaat elk jaar een beetje meer verloren. Net als onze concurrenten worden wij geconfronteerd met een hele reeks uitdagingen/kansen, zoals de digitalisering, het concurrentievermogen, de duurzaamheid/het milieu, de juridische complexiteit,...

Een familiebedrijf zijn, heeft vele voordelen, zoals een gevoel van betrokkenheid en verbondenheid en een snelle besluitvorming. Maar er zijn ook specifieke uitdagingen aan verbonden, zoals minder financiële en materiële middelen en kosten die moeilijker te beheren zijn in vergelijking met grote bedrijven die vaak tot internationale groepen behoren.

In welke activiteiten is Putman gespecialiseerd?

In principe werken we in alle elektrotechnische en elektromechanische gebieden voor de tertiaire sector (kantoorgebouwen, ziekenhuizen, winkelcentra,...) en infrastructuur (vervoer, cultuur, waterzuivering en transport), zowel voor publieke als private klanten. In de afgelopen tien jaar zijn we onze activiteiten gaan diversifiëren, wat tot spoorwegwerken geleid heeft voor het sein- en spoorgedeelte. We bouwen ook elektrische schakelborden op maat ter ondersteuning van onze historische activiteiten en voor klanten buiten de groep. Sinds 2014 zijn we gestart met de HVAC-activiteit om onze klanten één enkele leverancier van speciale technieken te kunnen bieden voor de realisatie van hun projecten.





Theaters en schouwburgen, een weinig gekende beroepsgroep?

Het is inderdaad een bijzondere en zeer technische sector. Wij zorgen voor de scenografie met zorgvuldig geselecteerde en vertrouwde partners. In tegenstelling tot onze andere activiteiten is er een groter deel conceptualisering en vooral ook meer productie van speciale apparatuur binnenshuis, want elk project is anders en op maat gemaakt, afhankelijk van de technische bijzonderheden van het theater, de schouwburg of de studio. Het is dus een zeer complexe sector waardoor slechts weinig spelers op de Belgische markt deze omvangrijke projecten aankunnen. Dat zijn echt zeer speciale projecten.

Wat zijn uw verwachtingen ten aanzien van uw beroepsorganisatie, de Faba? En meer algemeen ten opzichte van de Confederatie Bouw?

Wij willen simpelweg dat deze organisaties de belangen van de sector behartigen en ons vertegenwoordigen ten opzichte van de verschillende politieke en sociale partners. Wij zien deze organisaties ook als een bron van informatie. Zo stuurde de Confederatie Bouw ons tijdens de coronacrisis verschillende nieuwsbrieven en dat was zeer verhelderend. Dus in een notendop, geïnformeerd worden en onze belangen behartigen.

Putman internationaal, ook een succesverhaal?

Het is via één van onze partners, waarmee we verschillende projecten in België hebben uitgevoerd, dat we nu ook in het buitenland actief zijn en dan vooral in Afrika. We zijn zowel in Afrika als in Vietnam aanwezig en we hebben vastgesteld dat er daar mooie en grote projecten te realiseren zijn. Je moet weten dat we daar beginnen bij de basis en dat veel van onze activiteiten, met name op het gebied van de infrastructuur, naar het buitenland geëxporteerd kunnen worden. In de afgelopen vier of vijf jaar zijn we vooral in Afrika zeer actief geweest. De werkcultuur daar is natuurlijk anders en we moeten ons aanpassen om onze klanten tevreden te stellen, met behoud van onze waarden, met name onze ervaring en kwaliteit.

Heeft de coronacrisis invloed gehad op uw bedrijf?

Net als iedereen zijn ook wij getroffen door de coronacrisis. Het was zo onverwachts. We hebben veel van onze bouwplaatsen moeten stilleggen. Aan de hand van de diverse informatiebronnen hebben we geprobeerd de veiligheidsregels te volgen. In mei hebben we het werk op een efficiënte manier hervat, met de veiligheid van onze medewerkers en klanten als prioriteit. ●



Zichtbare gebreken en de tienjarige aansprakelijkheid

In de vorige edities van dit magazine werd reeds dieper ingegaan op de principes inzake de (verplichte) verzekering van zowel de tienjarige aansprakelijkheid van de aannemer (december 2019), als de burgerlijke aansprakelijkheid van de intellectuele beroepen binnen de bouwsector (maart 2020). Daarbij hebben wij ons beperkt tot de bespreking van een aantal curiositeiten, waaraan enkel gespecialiseerde rechters een oplossing konden breien.

Het spreekt evenwel voor zich dat niet ieder conflict hoeft te eindigen in een juridische procedure waarin de betrokken partijen mekaar bekampen tot één van hen de handdoek in de ring gooit of het onderspit delft. Vaak weegt het voeren van een juridische procedure niet op tegen de daarmee gepaard gaande kosten of – en dit is meestal het geval – zijn er te weinig argumenten voor handen die het opstarten van een dergelijke procedure rechtsvaardigen.

Iedere particulier of onderneming doet er daarom goed aan om – in het geval van een conflict – eerst een gespecialiseerd jurist of advocaat te raadplegen, met als doel de slaagkansen en wenselijkheid van een (eventuele) procedure te beoordelen. Om u te overtuigen van de meerwaarde van een dergelijke aanpak, overlopen wij hieronder met u stap voor stap één van de vele cases die op deze manier kon worden opgelost.

Stap 1: Omschrijving van de feiten

Een project bestaande uit een aantal appartementen en woningen werd (zowel de gemene als de private delen) voorlopig opgeleverd in het jaar 2019. De definitieve oplevering van het project werd vastgelegd in het najaar van 2020, waardoor het project zich momenteel in de waarborgperiode (de periode tussen de voorlopige en definitieve oplevering) bevindt.

Tijdens de waarborgperiode (en niet: op het moment van de voorlopige oplevering) heeft één van de eigenaars van de privatieven op eigen initiatief een verslag laten opstellen door een technisch expert.



De expert stelt tal van zichtbare en verborgen gebreken vast, dewelke op het moment van de voorlopige oplevering nooit aan bod zijn gekomen. Daarenboven stelt de expert in zijn verslag eveneens dat het gebouw zelf enkele gebreken vertoont die de tienjarige aansprakelijkheid van de aannemer in het gedrang zouden kunnen brengen.

Het verslag wordt aan de aannemer bezorgd, samen met 'de eis' om de vermeende gebreken inzake de stabiliteit, waterdichtheid en soliditeit onmiddellijk recht te zetten. De expert wijst de aannemer maar wat graag met de vinger en stelt dat laatstgenoemde – omwille van de regeling inzake de tienjarige aansprakelijkheid – contractueel verplicht is om deze herstellingen zo spoedig mogelijk (en uiteraard op eigen kosten) uit te voeren.

Wanneer de aannemer geconfronteerd wordt met het verslag en de buitensporige eisen van de expert, fronst hij onmiddellijk de wenkbrauwen. Hij vraagt zich af of hij (1) de zichtbare gebreken dient te herstellen tijdens de waarborgperiode wanneer die hem tijdens de voorlopige oplevering

niet werden gesignaleerd. Daarenboven stelt hij zich (2) ernstige vragen bij de vaststellingen en het dreigement van de expert, nu hij bijna zeker is dat er geen sprake is van een gebrek dat de stabiliteit, soliditeit of waterdichtheid van het gebouw in het gedrang kan brengen.

Stap 2: Toepassing van de algemene regels

Wat met de zichtbare gebreken die na de voorlopige oplevering werden vastgesteld?

In de praktijk wordt bij de juridische beoordeling van onvolmaaktheden van een bouwwerk het onderscheid gemaakt tussen zichtbare gebreken, (aanvankelijk) verborgen gebreken en ernstige gebreken. De ernstige gebreken vallen onder de tienjarige aansprakelijkheid van de aannemer en de architect.

Zichtbare gebreken zijn in het algemeen gebreken in de uitvoering van een bouwwerk, die bij een normaal onderzoek niet aan de aandacht mogen ontsnappen. Zo is geluidshinder in appartementen veroorzaakt door de lift een zichtbaar gebrek, net als de niet-rechthoekigheid van sommige muurgedeelten.

Of het gaat over een zichtbaar gebrek is steeds afhankelijk van een aantal concrete factoren, die in de praktijk door de rechter in overweging worden genomen. De koper moet er zich desalniettemin van bewust zijn dat de zichtbare gebreken door de oplevering worden gedekt. Nadien kunnen hieromtrent in principe geen klachten meer geformuleerd worden, tenzij de onvolkomenheden pas later grotere of ernstigere proporties hebben aangenomen. In het laatste geval mag de koper zich tegen de bouwpromotor keren op grond van de vrijwaring voor verborgen gebreken en/of op grond van de tienjarige aansprakelijkheid.

Uit het voorgaande volgt dat kleine gebreken die op het ogenblik van de voorlopige oplevering zichtbaar waren, gedekt zijn. De kleine (zichtbare) gebreken die nadien, maar vóór de definitieve oplevering aan het licht komen, zijn dus gedekt door de voorlopige oplevering, indien de werken onvoorwaardelijk werden aanvaard.

Kan de koper – in het kader van de tienjarige aansprakelijkheid van de aannemer – eisen om het gebouw op een welbepaalde wijze aan te passen?

Om een sluitend antwoord te kunnen formuleren op deze vraag, moet men eerst het verschil duiden tussen de principiële waarborgtermijn van tien jaar (voor lichte (verborgen) gebreken) enerzijds en de proceduretermijn van tien jaar voor ernstige gebreken die de stabiliteit van een bouwwerk (kunnen) aantasten anderzijds.





Behoudens andersluidende contractuele afspraken is een bouwprofessional gedurende tien jaar aansprakelijk voor de lichte of verborgen gebreken, op voorwaarde dat deze hem binnen een redelijke termijn werden gesignaleerd. Deze waarborgtermijn kan contractueel worden beperkt, bijvoorbeeld door gebruik te maken van onderstaande clausule:

Gedurende een periode van twee jaar na de voorlopige oplevering is de aannemer aansprakelijk voor de lichte verborgen gebreken die niet gedekt zijn door de artikelen 1792 en 2270 van het Burgerlijk Wetboek. Op straffe van verval van de aansprakelijkheid van de aannemer moet het gebrek door de opdrachtgever worden aangeklaagd binnen 2 maanden vanaf de ontdekking ervan of vanaf de dag waarop het bekend had moeten zijn.

Elke rechtsvordering op die grond is maar ontvankelijk als ze ingesteld wordt binnen een termijn van een jaar na de dag dat de opdrachtgever kennis heeft gekregen of had moeten krijgen van het gebrek. Deze termijn wordt evenwel geschorst gedurende de termijn waarbij sprake is van ernstige onderhandelingen met het oog op het vinden van een oplossing voor het probleem.

De aansprakelijkheid voor ernstige gebreken (die de stabiliteit van een gebouw in het gedrang kunnen brengen) kan – in tegenstelling tot de hiervoor aangehaalde waarborgtermijn – niet contractueel worden beperkt. Zij is van openbare orde, waardoor men in een onderlinge overeenkomst hiervan in geen geval zal kunnen afwijken.

Indien er een gebrek wordt vastgesteld (zij het een licht, verborgen gebrek of een ernstig gebrek), dan zal de rechter – in het geval van een juridische betwisting – moeten nagaan of dit gebrek te wijten is aan een fout van de aannemer, de architect of van een andere bouwprofessional. Indien het gaat om een gebrek dat te wijten is aan een fout van de aannemer (hetgeen kan worden vastgesteld door een gerechtelijk deskundige), dan zal hij moeten instaan voor de betaling van de kosten die strekken tot de rechtzetting van het gebrek door een derde, of voor de terugbetaling van de minwaarde aan de koper. Welke kosten hij dient terug te betalen of welke minwaarde hij dient te vergoeden, zal afhankelijk zijn van het oordeel van de deskundige.

Het staat de betrokken aannemer eveneens vrij om het aan hem gesignaleerde gebrek op te lossen op zijn kosten, doch zonder te aanvaarden dat dit gebrek aan hem te wijten is. In vele gevallen is dit een betere oplossing, omdat een dergelijke 'toegeving' kan worden aanzien als een commerciële geste zonder dat de aannemer erkent dat hij de oorzaak was van het gebrek.

In principe zou een aannemer in het kader van de juridische procedure kunnen worden gedwongen (bijvoorbeeld op straffe van een dwangsom per dag vertraging) om de noodzakelijke aanpassingen alsnog uit te voeren. Meestal is een particuliere koper evenwel niet bereid om op dat ogenblik nog met de aannemer samen te werken, gelet op het feit dat hij de kwetsieuzere aannemer niet langer kan vertrouwen.

Buiten de juridische procedure kan een aannemer altijd vrijwillig aanbieden om de aanpassingen uit te voeren (mits er bijvoorbeeld een meerkost zou worden betaald), doch hij kan hier uiteraard niet fysiek toe worden gedwongen.

Stap 3: Conclusie

Gelet op voorgaande gegevens en veronderstellingen, kunnen de vragen van de aannemer als volgt worden beantwoord:

- 1 Zichtbare gebreken zijn gedekt door de voorlopige oplevering**, mits er sprake is van een onvoorwaardelijke aanvaarding van de werken. Deze aanvaarding kan worden vastgesteld in het proces-verbaal van voorlopige oplevering, of worden vermoed in het geval de koper het gebouw bewoont of in gebruik heeft genomen.
- 2 Een aannemer is gehouden tot het leveren van een bouwwerk dat vrij is van gebreken.** Dat houdt in dat de aannemer in principe gehouden is tot het herstellen van de gebreken, doch hij kan hiertoe niet 'fysiek' worden gedwongen.

In het laatste geval kan de koper zich tot de rechtbank wenden waar hij middels een gerechtelijke procedure de aannemer kan aanzetten tot het nakomen van zijn verplichtingen. Weigert deze laatste om zelf de werken of herstellingen uit te voeren, dan kan hij veroordeeld worden tot het betalen van de kosten die gepaard gaan met het herstellen van de vastgestelde gebreken. Het bedrag van deze kosten (en de mogelijke verdeling ervan tussen de verschillende bouwprofessionals) wordt in de meeste gevallen bepaald door een gerechtsdeskundige.

Bovenstaande casestudie is een schoolvoorbeeld van een praktijkgeval dat – mits een aantal wederzijdse toegevingen – perfect kan worden opgelost zonder de interventie van een rechtbank of een arbiter/bemiddelaar. De betrokken partijen krijgen immers een sluitend antwoord op hun (juridische) vragen, op basis waarvan zij de slaagkansen, de duur en de kosten van een eventuele procedure kunnen beoordelen. ●



Gelukkige winnaars in Groot-Bijgaarden

Op 20 februari heeft de bijeenkomst van FEMA-FEPROMAs, de Beroepsvereniging van de bouwhandelaar en de Producenten voor bouwmaterialen, in Groot-Bijgaarden plaatsgevonden. Dat event brengt grote spelers uit de bouwsector samen. Aan het einde van de avond werd er gestemd over de handelaars en producenten die zich het afgelopen jaar het meest hebben onderscheiden. Een ware erkenning voor de gelukkige winnaars.

Bij de producenten, die lid zijn van FEPROMAs, is de winnaar de firma Ebema, gevestigd in Zutendaal in de provincie Limburg.

Sonja Kuypers – CEO Ebema (links, met de microfoon in de hand)



Bij de Franstalige handelaars, die lid zijn van FEMA, waren er twee winnaars: de firma's Gobert in Ghlin en Gedimat Thiébaud in Doornik, Henegouwen.

Hubert Gobert – Directeur Gobert (voor de microfoon)



Bij de Nederlandstalige handelaars, die lid zijn van FEMA, is de winnaar de firma Gedimat Hendrickx, gevestigd in Bekkevoort in de provincie Vlaams-Brabant.

Steven Hendrickx – Manager Gedimat Hendrickx (links)



Hervé Thiébaud - Directeur Gedimat Thiébaud (voor de microfoon)





Franki heeft zich aangepast aan de crisis

Franki is een bekende aannemer binnen de bouwsector en de burgerlijke bouwkunde. Kwaliteit staat centraal in hun bedrijfscultuur en Franki beschikt dan ook over ervaren teams die zich ten volle inzetten. Volgens Philippe Beaujean, algemeen directeur, wil de onderneming niet alleen erkend worden voor wat zij bouwt, maar vooral voor de manier waarop ze haar werk uitvoert. De heer Beaujean blikt terug op de laatste moeilijke weken tijdens de coronacrisis.



Philippe Beaujean,
algemeen directeur bij Franki

Heeft Franki al haar werven moeten stilleggen tijdens de crisis?

Franki maakt deel uit van de Willemen Groep, die één van de eerste bedrijven was die zijn activiteiten op 20 maart heeft gestaakt omwille van de toenmalige omstandigheden. Aangezien we in ons beroep dicht bij elkaar werken, hadden we besloten om al onze werven stil te leggen. In

de week van 4 mei hebben we alles opnieuw opgestart. We waren toen al bezig met een deel van de werven geleidelijk aan te hervatten. Onze onderaannemers deden aanvragen, dus we moesten oplossingen vinden voor sommige sites waar we één of twee mensen naartoe stuurden. De grootste moeilijkheid was om de werknemers gerust te stellen. Begin mei schatten we dat zestig procent van de werknemers in de hele sector klaar was om opnieuw te beginnen, maar de angst blijft bestaan.

Heeft u problemen ondervonden met de levering van bouwmaterialen of van beton?

Aangezien onze activiteiten drastisch afgenomen waren, hebben we geen leveringsproblemen ondervonden. Als we onze werven wel hadden voortgezet, zouden we problemen hebben gehad. Sommige van onze betonleveranciers hadden ons gewaarschuwd dat ze hun activiteiten hadden stopgezet waardoor we bevoorradingsproblemen zouden hebben gehad. Er was ook onzekerheid over de aanvoer vanuit het buitenland. We konden onze transporteurs niet sturen, wetende dat er een risico bestond dat ze in het buitenland zouden vastzitten. Het was echt een ingewikkelde situatie en we vonden het dus beter onze activiteiten stil te leggen.



Hebben de openbare opdrachtgevers en de privésector begrip voor de moeilijkheden die u ondervindt?

Op overheidsniveau is die vraag moeilijk te beantwoorden, omdat het niet eenduidig is. Aan de ene kant krijgen we antwoorden op onze verzoeken en sommigen begrijpen het. Aan de andere kant is er een grote vraag waarvoor we verplicht zijn ons te verplaatsen. Sommige opdrachtgevers zeggen dat ze in een essentiële sector werken en in dat geval moeten we de werkzaamheden uitvoeren. Het is wel frustrerend dat we in dat soort gevallen geen controle hebben.

Wat de particulieren betreft, ben ik aangenaam verrast geweest want de klanten hebben veel begrip getoond voor de situatie. Ze nemen het ons niet kwalijk. Aangezien het ook vakmensen zijn, worden zij ook met problemen geconfronteerd als gevolg van het coronavirus. We zijn nog steeds wachtende en we weten niet wanneer we de achterstand kunnen inhalen.

Welke gezondheidsmaatregelen heeft Franki genomen om de sociale afstand op de werf te respecteren?

Sociale afstand is de belangrijkste regel bij ons. Het dragen van een masker stelt ons wel in staat om dicht bij elkaar te komen, maar we willen toch de sociale afstand bewaren.

We hebben binnen het bedrijf een taskforce van negen personen opgezet om na te denken over de maatregelen die genomen moeten worden ter naleving van de hygiënevoorschriften. Ik ben erg trots op deze werkgroep die heel wat oplossingen heeft gevonden voor de talloze beperkingen die de huidige situatie met zich meebrengt. We hebben alle hygiëne maatregelen in acht genomen, zoals voor het vervoer waarbij we niet meer dan twee personen per voertuig toelaten en er verplicht een masker gedragen moet worden. Alle medewerkers moeten zich aan deze regels houden, zelfs in de kantoren waar alles werd ingericht om zoveel mogelijk afstand tussen de werknemers te bewaren.

Op de werf is het dragen van een masker verplicht, maar we voelen wel dat de arbeiders er niet aan gewend zijn. Het hindert hen in hun werk. Daarom is de sociale afstand noodzakelijk, zodat ze het masker af en toe kort kunnen afzetten om even uit te blazen.

Is uw bedrijf de afgelopen weken zwaar getroffen? Hoe evolueert de heropstart?

Onze activiteiten zijn inderdaad zwaar getroffen. Tussen half maart en eind april hebben we honderd procent van onze omzet verloren, wat tot grote problemen zou kunnen leiden. Natuurlijk betalen we bepaalde kosten niet, maar we hebben hoge algemene en vaste kosten. We betalen ook één miljoen aan lonen. Het is een zeer moeilijke situatie.

Wat de heropstart betreft, zijn we sinds half april terug geleidelijk aan beginnen te werken. Toch verloopt de heropstart moeizaam, we voelen nog steeds de angst. Ik hoop eind mei negentig procent van de capaciteit te bereiken. Hoe meer werven we doen, hoe meer risico's we nemen, het zal dus tijd kosten. Ik denk dat de angst zal blijven zolang we geen vaccin hebben.

Is Franki van plan om tijdens de zomervakantie door te werken op de werven om zo de verloren tijd in te halen?

Het zou problematisch zijn om nog een maand werk te verliezen. We denken na over de juridische aspecten en zoeken naar oplossingen voor de verlofregelingen van volgend jaar. Daar moet in ieder geval op nationaal niveau over nagedacht worden, Franki zal deze beslissing niet alleen nemen. Het voorstel roept veel vragen op: wie zal er voor de kinderen van de werknemers zorgen?

Ik denk dat het een goede oplossing zou zijn om mensen die willen komen werken te belonen en om diegenen die hun verlof willen opnemen niet te straffen. Waarom zouden we de werknemer die zijn of haar vakantie niet opneemt niet op nettobasis in plaats van op brutobasis kunnen betalen? We moeten de werknemers motiveren, we hebben allemaal koopkracht verloren en deze oplossing zou iedereen ten goede komen. ●





Strukton laat treinen ook in de winter probleemloos rijden

Stiptere treinen dankzij ijsvrije bovenleiding

Als internationaal technologiebedrijf met bijna honderd jaar ervaring bouwt Strukton Rail nv mee aan een veilig, toekomstbestendig en duurzaam spoornetwerk. Het ijsvrij houden van de bovenleidingen op een nieuwe en innovatieve manier hoort daarbij. Afgelopen winter werd er zo voor het eerst een werktrein ingezet die, al rijdend en met behulp van een lasercamera, een speciaal product op de bovenleiding spuit waardoor ijzel zich er niet goed op kan vasthechten.



Kris Mertens, Sales Manager bij Strukton Rail nv.

Het hoofddoel van Strukton is het spoorsysteem aantrekkelijk, veilig en betrouwbaar te maken met innovatieve oplossingen op het gebied van railinfrastructuur, spoorvoertuigen en mobiliteits- en informatiesystemen. Met heel wat jaren kennis en ervaring behoort de onderneming nationaal en internationaal tot de top van de spoorsector. Naast expertise op het vlak van onderhoud, wordt er ook stevig ingezet op technologische ontwikkelingen.

De onderneming heeft haar roots in Nederland, maar haar werkzaamheden reiken tot ver over de landsgrenzen. Ook België, Denemarken, Zweden en Italië behoren inmiddels tot haar thuislanden en ook in Australië en Amerika heeft Strukton al een stevige basis gelegd.

Winterproblemen

In hartje lente denken we er niet echt meer aan, maar tijdens de winter kunnen verschillende fenomenen het treinverkeer danig verstoren. Eén daarvan is ijsvorming op de bovenleiding, iets dat we vaak zien op winterochtenden.

Soms met kleine maar af en toe ook met grote gevolgen voor de treinen. Wanneer ijs zich vasthecht op de bovenleiding kan de stroomafnemer op het dak van de trein er geen contact mee maken, waardoor sommige treinen zelfs kunnen stilvallen. Treinen die stilvallen veroorzaken een domino-effect aan gevolgen, wat een zware impact kan hebben op alle treinen die op de betrokken spoorlijn rijden en zo de stiptheid zwaar onder druk zetten. Uit cijfers van vorig jaar blijkt dat we 33 keer met dit probleem werden geconfronteerd in 2019, en dat veroorzaakte in totaal zo'n 80 uur vertraging. Om de hinder te beperken begon Infrabel - in overleg met de NMBS - op het einde van de nacht treinen in te zetten die uitgerust zijn met een sterkere stroomafnemer.

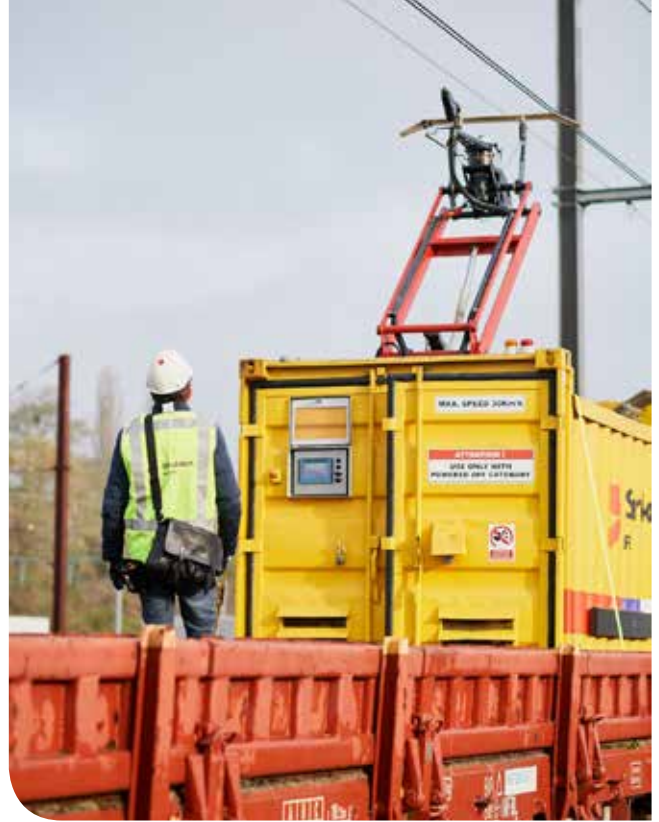


Die laatste bestaat uit een stalen sleepstuk in plaats van een koolstof sleepstuk, zo kan het gebruikt worden om de ijzelafzetting van de bovenleiding te schrapen. Een efficiënte oplossing, maar wel eentje die slechts met mate kan worden toegepast vanwege het versneld verslijten van de bovenleidingen.

Andere spoorbeheerders laten bijvoorbeeld 's nachts lege treinen of trams rijden zodat het ijslaagje geen kans krijgt om aan te groeien. Nog een andere methode bestaat erin om een vloeistof op de bovenleiding te spuiten zodat ijs geen kans krijgt om aan te groeien. Het nadeel van de bestaande vloeistoffen was dat die maar zeer beperkt hun werk deden. Die oplossing is dus zeer arbeidsintensief en bovendien erg duur. Er zijn ook oplossingen waarbij de bovenleiding wordt verwarmd, maar ook dat is een onnodig dure oplossing aangezien we in ons land niet dagelijks kampen met ijsvorming op de bovenleiding.

Strukton introduceert 'IceGuard'

“Strukton heeft dit probleem aangepakt met behulp van een nieuw concept”, vertelt Kris Mertens, Sales Manager Strukton Rail nv. “Onze 'IceGuard' is een geautomatiseerd en gepatenteerd systeem dat een vloeistof op de bovenleiding aanbrengt en zo bijzonder effectief problemen door ijsvorming kan voorkomen. De vloeistof werkt tot wel 45 dagen, waardoor twee tot drie behandelingen per winter al volstaan. Bovendien is het product biologisch afbreekbaar. Na 28 dagen is 95 procent van de bestanddelen op natuurlijke wijze afgebroken. Om de vloeistof op de bovenleiding te kunnen aanbrengen, werd er een innovatieve 'sprayunit' ontworpen waarmee ongeveer 30 kilometer bovenleiding per uur kan worden gesprayd.”



Bovenleiding wordt niet aangeraakt

Afgelopen winter besloot Infrabel deze nieuwe methode voor het eerst op grote schaal uit te testen in de praktijk. Een werktrein - samengesteld uit twee locomotieven met daartussen een platte wagen – sproeit het mengsel van minerale en plantaardige oliën op de bovenleiding. Op die platte wagen staat een stroomafnemer met daarop een spuitstuk gemonteerd. Met behulp van een lasercamera wordt de exacte locatie van de bovenleiding bepaald, zodat de 'sprayunit' de rijdraad contactloos kan volgen. De bovenleiding wordt dus niet aangeraakt. Het product werd op deze manier één keer per maand op de leidingen gespoten en zorgde er zo voor dat ijzel zich er veel moeilijker op kon vasthechten. De trein werd in eerste instantie vooral ingelegd op delen van het spoorwegnet tussen Namen en Aarlen die extra gevoelig zijn voor deze problematiek.

“Van het product werd ca. één liter per kilometer gebruikt”, aldus de heer Mertens. “Afgelopen winter werden diverse leidingen op deze manier behandeld, steeds met het gewenste positieve resultaat tot gevolg. Ook de Italiaanse spoorwegen gebruiken dit product al verschillende jaren met positieve resultaten.”

Verdere optimalisatie

Strukton heeft nog heel wat plannen voor de verdere ontwikkeling van 'IceGuard' en heeft diverse testen uitgevoerd die geleid hebben tot de huidige versie. Maar er wordt niet aflatend gewerkt aan verbeteringen.

“Bijvoorbeeld, om ervoor te zorgen dat dat de spray kan worden aangebracht op bovenleidingen waar ook stroom op staat. Als de stroom er niet meer af hoeft - wat voorlopig nog wel het geval is – dan scheelt dat veel tijd in de uitvoering en kunnen er in kortere tijd ook meer kilometers bovenleiding worden voorzien van vloeistof. Verder wordt er gestreefd naar een werksnelheid van tachtig kilometer per uur in plaats van de huidige dertig” vertelt Kris Mertens. ●





De productie- en wapeningscentrales hervatten hun werk...

Betonwapeningscentrales maken en plaatsen de wapeningsstaven voor onze betonconstructies. Een sector die, verenigd binnen zijn federatie Cobesta, met talrijke uitdagingen geconfronteerd wordt in de huidige situatie.

Ontmoeting met Pierre Henri Lesens, Verantwoordelijke Betonwapening en Prefabricatie bij CIT Blaton, en Frans Tilborghs, gedelegeerd bestuurder van Frangema Staal.



CIT Blaton kan bogen op meer dan honderdvijftig jaar ervaring en streeft er voortdurend naar om kwaliteit en innovatie te combineren. Met het oog op de toekomst wil het bedrijf vooruitstrevend zijn en sterke en duurzame relaties met de klant opbouwen. Ondanks de coronacrisis is CIT Blaton optimistisch en bereid offers te brengen om eventuele verträgen op de werven in te halen. Pierre-Henri Lesens opende met passie de digitale deuren van het bedrijf.



Frangema Staal is een familiebedrijf dat reeds dertig jaar wapening maakt voor verschillende bouwprojecten. Doorheen de jaren is het machinepark uitgebreid en vernieuwd, ze streven ernaar om de leveringstermijnen te verkorten zodat de klanten sneller wapening op hun werven krijgen. Door middel van prefabricatie van verschillende onderdelen slagen ze er ook in om de verwerkingstermijnen te optimaliseren.

Betonwapening: een technisch beroep in volle evolutie?

Pierre-Henri Lesens (CIT Blaton): Inderdaad, de wapening is een belangrijk onderdeel van de constructie. Aangezien de bouwsector voortdurend evolueert, moet ook de wapening deze ontwikkelingen volgen. De kwaliteit en de normen van het staal moeten evolueren, net zoals dat bij het beton het geval is.

Frans Tilborghs (Frangema Staal): Tijdens de laatste tien jaar is de betonstaalsector zeer sterk geëvolueerd. Digitalisering is alomtegenwoordig, en ook wij springen mee op de kar. Het productieproces wordt constant verbeterd



Pierre-Henri Lesens, Verantwoordelijke Betonwapening en Prefabricatie bij CIT Blaton

en geïnnoveerd. De bedoeling is om zo veel mogelijk te produceren in zo'n kort mogelijke tijd waardoor we korte leveringstermijnen kunnen garanderen. Niet alleen de machines worden sneller en beter, maar er wordt ook ingezet op automatisatie in de volledige buigcentrale. Denk daarbij aan het aansturen van machines, het scannen van barcodes, de terugkoppeling van de productie, een efficiëntere productieplanning,...

Het BENOR-systeem is van toepassing op de hele productie- en distributieketen van de betonstaalsector. Is het een extra kwaliteitsgarantie?

P-H Lesens : Ik beschouw het BENOR-merk inderdaad als een betrouwbare kwaliteitsgarantie. Het is een kwaliteitslabel voor betonstaal, hetgeen een pluspunt is. Onze wapeningscentrales worden regelmatig gecontroleerd en dat garandeert de basiskwaliteit van het staal, waarvan de oorsprong BENOR-gecertificeerd is.



Ook de kwaliteit van onze verwerking wordt gecontroleerd. Dat alles kan alleen maar een garantie zijn voor kwaliteit.

F. Tilborghs: Zeker en vast. Het BENOR-label zorgt voor een kwaliteitscontrole bij elke stap in de productie- en distributieketen. Alle producten zijn geïdentificeerd, van het laswerk tot het knippen en plooiën tot de voorraad. Op die manier heeft de eindgebruiker een garantie van de kwaliteit zonder zelf nog alle beproevingen en testen te moeten uitvoeren.

Heeft de coronacrisis een grote impact gehad op de sector? Denk je de verloren weken te kunnen compenseren?

P-H Lesens: We zijn direct getroffen door de crisis, omdat we onze activiteiten van 18 maart tot 17 april volledig hebben stopgezet. Vanaf die laatste datum hebben we het werk gedeeltelijk hervat, maar de reeks veiligheidsmaatregelen en

de sociale afstandsregels waren voor ons zeer beperkend. We hebben zeventig procent van onze activiteiten hervat in de week van 27 april en honderd procent in de week van 4 mei. Wij hebben niet echt een achterstand opgelopen aangezien de werven ook stil lagen. We garanderen nu een leveringstermijn op de site en we zullen die respecteren. Om de vertraging op de werven zelf in te halen, zou de beste aanpak zijn om de zomervakantie in te korten, maar daar wordt op dit moment niets aan gedaan. We wachten op informatie om de productie te kunnen organiseren en garanderen.

F. Tilborghs: De coronacrisis heeft ook zeker een invloed op de betonstaalverwerkende bedrijven. Aangezien wij afhankelijk zijn van de bouwbedrijven om onze wapening te kunnen leveren, heeft Frangema Staal gedurende een tweetal weken op een absolute minimumbezetting gedraaid. Vele werven hebben stil gelegen of zijn nog niet volledig opnieuw opgestart waardoor de leveringen vertraging oplopen. We hebben bijgevolg redelijk wat materiaal moeten stockeren van werven die al afgeroepen waren maar uiteindelijk toch niet mochten doorgaan. Gelukkig hebben we voldoende plaats om het materiaal te stockeren. Ondertussen begint de lijst van aannemers die nog in lockdown zitten, serieus in te korten.

De volledige achterstand inhalen zal moeilijk zijn, want de aannemers kunnen niet plots dubbel zo snel werken. Het gaat eerder verspreid worden doorheen het jaar. De mogelijkheid dat de bouwsector zal verder werken tijdens het bouwverlof, is zeker niet onbestaande. In dat geval moeten wij ook bekijken of wij onze productie uitzonderlijk zullen verder zetten tijdens die periode. Om deze achterstand in te halen, zullen we in ieder geval een goede planning moeten opmaken zodat onze klanten de wapening krijgen op het moment dat ze deze nodig hebben.

Zorgen de planning en de coördinatie van de werven soms voor problemen met de aannemers met betrekking tot de oplevering?

P-H Lesens: De sector is immers steeds meer gebonden aan strakke planningen en er kunnen zich verschillende problemen voordoen:

Ten eerste, wat betreft de studiebureaus: als je studie zegt, zeg je ook werf die wat meer tijd in beslag neemt. We ontvangen dan pas laat de informatie en er is haast bij. Het is dan noodzakelijk om het bouwstaal snel te leveren.

Zoals ik al zei is de planning van de werven steeds strakker en is er geen ruimte voor fouten. Als er iets fout gaat op de werf of als er een storing optreedt, lopen we achter op het schema en zullen de leveringen dus ook worden vertraagd. Voor werven in stadscentra is het bijvoorbeeld niet mogelijk om de goederen op te slaan en zijn we dus afhankelijk van de planning.



F. Tilborghs: Er zijn weinig tot geen problemen op de werf om de wapening te lossen. Momenteel wordt vooral geprefabriceerde wapening gevraagd omdat die techniek het best toelaat om de sociale afstandsmaatregelen te respecteren.

De genomen maatregelen tegen het coronavirus vormen geen struikelblok. Er is altijd maar één chauffeur aanwezig om het materiaal af te leveren op de werf, die meldt zich telefonisch aan en hij moet zijn leveringsbon ook niet meer laten aftekenen om contact te beperken. We kunnen de sociale afstand van anderhalve meter dus makkelijk kunnen respecteren. Ook in het atelier, dat

23 000 vierkante meter groot is, kan die afstand makkelijk gehandhaafd worden. Ook staan er handgels bij de machines en op de werkposten.

Zijn de wapeningsplannen gestandaardiseerd? Levert de digitalisering via BIM voordelen op?

P-H Lesens : Noch de plannen, noch de buigstaten zijn momenteel gestandaardiseerd, wat ik persoonlijk erg belangrijk vind. We zijn binnen Cobesta volop in discussie om dat alles te standaardiseren, maar het is nog niet gelukt. Het is erg moeilijk om iedereen op één lijn te krijgen. Je hebt de toestemming nodig van de ontwerpbureaus, de controles,... Ik denk dat het een positieve zaak zou zijn, zowel voor de centrales als voor de ontwerpbureaus en de aannemers. Ik denk dat het BIM-systeem zal helpen om dat alles te formaliseren. We worden steeds meer geconfronteerd met dit systeem, dat op de meeste bouwplaatsen nog niet wordt gebruikt. Ik heb genoten van de keren dat ik ermee werd geconfronteerd, alles is goed berekend en van tevoren bestudeerd.



F. Tilborghs: Spijtig genoeg is er momenteel nog geen standaardisatie voor de wapeningsplannen en de buigstaten. Met de mogelijkheden op technologisch vlak moet dit zeker iets zijn wat gerealiseerd kan worden in de toekomst. Iedere buigcentrale werkt met een computersysteem waarin het perfect mogelijk is om een gestandaardiseerd buigstaat of wapeningsplan te lezen. Het zou mooi zijn als dat gerealiseerd kan worden, want dat zou het productieproces nog efficiënter maken.

Cobesta, de Belgische federatie voor betonstaalverwerkende bedrijven, is ook enorme voorstander van een standaardisatie en bekijkt de mogelijkheden om dit te realiseren. Hoe dit precies in BIM verwerkt zal worden weet ik niet, maar het lijkt mij evident dat ze hier een gestandaardiseerde norm voor zullen gebruiken. ●



Na een uitstekend 2019 verwacht de sector van zwembaden opnieuw een explosie aan bestellingen

Corona of niet, meer en meer Belgen laten een zwembad installeren in hun tuin of kiezen voor een binnenzwembad. In de loop van de eerste 3,5 maanden van dit jaar hebben de zwembadbouwers een stijging van 21% genoteerd in hun orderboekje en dat na een recordstijging van de verkoop met 27% in 2019. De sector weet niet of deze nieuwe stroom aan bestellingen zal verwerkt kunnen worden.

“De logistieke circuits van Spanje, Frankrijk en Italië zijn heel hard getroffen door de crisis, terwijl talrijke producten (betegeling, onderhoud, enz.) uit die landen komen”, zo legt Patrice Dresse, Algemeen directeur van de Groepering van Algemene Aannemers van Zwembadbouwers, uit. “De sector blijft voortwerken want de maatregelen van social distancing kunnen er gerespecteerd worden, maar de leveranciers staan onder druk. De klanten zullen daardoor dit jaar wat meer geduld moeten oefenen.”

In de loop van de eerste 3,5 maanden van het jaar hebben de zwembadbouwers een stijging van 21% genoteerd in hun orderboekje. Volgens de Groepering van Algemene Aannemers van Zwembadbouwers, die deel uitmaakt van de Confederatie Bouw, gaat het om een opmerkelijke evolutie, aangezien de bouw van privézwembaden ook de laatste jaren al stelselmatig is toegenomen.



Langs de kant van de kopers staan alle lichten op groen: het gaat om een rendabele investering (een zwembad = een meerwaarde voor het huis), er wordt volop zon voorspeld, de intrestvoeten staan laag, de prijzen van zwembaden zijn gedemocratiseerd, het onderhoud ervan is geautomatiseerd en de plaatsing gebeurt snel. *“Zelfs de coronacrisis lijkt een positieve invloed te hebben op de sector - die nochtans al een zeer gunstig jaar 2019 achter de rug had (+27%). Hoewel er in maart en april een daling was van het aantal verkoopovereenkomsten, gingen de contacten online de hoogte in. De Belgen weten dat ze dit jaar waarschijnlijk niet op vakantie kunnen vertrekken en voor sommigen zal dat volgend jaar evenmin mogelijk zijn. Bovendien is er buiten coronatijden een duidelijke trend om met vrienden en familie van de tuin te profiteren en zelf te genieten van een droomvakantie in de eigen tuin.”*

De sectorale organisatie stelt ook vast dat de renovatie van privézwembaden de laatste drie jaar verdubbeld is. Elk jaar krijgen zowat zeshonderd zwembaden een opknappbeurt. Al zijn bepaalde zwembaden bijvoorbeeld dertig jaar oud, daarom zijn ze nog niet onbruikbaar geworden. Ze zijn gewoon aan een renovatie toe, wat perfect doenbaar is.

Wat de installatie van nieuwe zwembaden betreft, kennen de zwembaden met kuip een enorme groei (47% van de verkoop), gevolgd door de betonnen zwembaden (40% van de verkoop). De natuurlijke zwemvijvers vertegenwoordigen amper 2,5% van de markt, maar kennen ook een vooruitgang. 88% van de buitenzwembaden ligt binnen een budget tussen de 50 000 en de 80 000 euro. 7% ligt onder dit budget en 5% erboven. ●

Jaar	Aantal nieuwe privé-zwembaden via bouwbedrijven
2015	2050
2016	2150
2017	2150
2018	2400
2019	3050
2020 (extrapolatie)	3690



Zelfstandig wonen in een ondersteunende omgeving

Eind vorig jaar werd in Boom symbolisch de eerste steen gelegd van het allereerste 'Toontjeshuis'. Het maakt deel uit van een groter project dat een duurzame thuis wil creëren voor volwassenen met een beperking, die in Vlaanderen vaak lang moeten wachten op de gepaste zorg en steun. Het project werd genoemd naar Toon, een bruisende jongeman van zeventien jaar die door zijn beperking nooit volledig zelfstandig zal kunnen wonen. Hij is de zoon van Joost Callens, CEO van bouwbedrijf Durabrik. De ambitie van de heer Callens was meteen de aanzet tot een grootschalig en ambitieus project.



"Het ganse verhaal begon eigenlijk al in 2015", verduidelijkt Bert Niclaes, die zijn job als financieel directeur bij Durabrik liet varen om zich helemaal achter Toontjeshuis te zetten. Zeker twee dagen per week is hij er druk mee bezig. "Ik heb zelf een broer met een beperking en Joost een zoon. Getriggerd door de zorgsector is bij ons toen de gedachte ontstaan om een plek te creëren waar mensen met een beperking zelfstandig, maar ook samen kunnen leven. De kerngedachte en het uitgangspunt was: hoe kunnen zij genieten van een maximale levenskwaliteit ook als wij er niet meer zijn?"

Maximum vijftien personen per gebouw

De ellenlange wachtrijen voor een plek in aangepaste woonvoorzieningen zijn immers een groot probleem. In Vlaanderen alleen al wachten maar liefst veertienduizend mensen met een beperking op gepaste zorg en ondersteuning. Maar vroeg of laat komt er een moment waarop mensen met een beperking het zonder hun ouders moeten stellen. Hoe kunnen zij dan zo zelfstandig mogelijk verder leven? Die vraag probeert men vanuit Toontjeshuis te beantwoorden.

"Onze doelgroep bestaat uit mensen die door samen te wonen niet alleen de zorg zelf maar ook het huren van een eigen studio betaalbaar kunnen maken. Om dat te realiseren werden er twee coöperatieves met sociaal oogmerk gecreëerd. De financiering van de gebouwen gebeurt door middel van het 'Social Impact Fonds Toontjeshuis'. Anderzijds is er de coöperatieve 'Toontjeshuizen' met verschillende zorgorganisaties in Vlaan-



Toon en Joost Callens, CEO van Durabrik en oprichter van 'Toontjeshuis'

deren, om duurzame ontwikkeling mogelijk te maken en op lange termijn ondersteuning te bieden. In de praktijk wonen de bewoners zelfstandig maar dan wel in een ondersteunende omgeving. Ze beschikken elk over een redelijk ruime studio van zo'n veertig vierkante meter en we mikken op een maximum van vijftien personen per gebouw. De beperking en bijhorende noden van de bewoners kunnen soms sneller evolueren dan verwacht waardoor aanpasbaarheid en flexibiliteit dan ook sleutelwoorden zijn. Er wordt daarom zoveel mogelijk modulair gebouwd, want naast de evolutie van de beperking zijn er natuurlijk ook nog de eventuele latere, nieuwe bewoners met mogelijk andere noden en behoeften." aldus Bert Niclaes.

Ondersteuning zonder betutteling

Hoe ziet een dag in het leven van de bewoners van de Toontjeshuizen eruit en hoe worden zij concreet bijgestaan/



Bert Niclaes

begeleid? Toontjeshuis werkt samen met lokale organisaties voor de ondersteuning en voor de zorg van de bewoners. Ze ondersteunen hen zo goed mogelijk in hun dagelijkse leven zonder hen daarbij te betuttelen. Jarenlange ervaring wordt ingezet om de bewoners te begeleiden bij hun dag- en vrijetijdsbesteding, maar dat neemt niet weg dat er veel ruimte wordt geboden voor zelfstandigheid. Ze worden begeleid door een *host* die optreedt als gastheer en coördinator, en die instaat voor de dagelijkse exploitatie van het huis, de organisatie en de coördinatie van de ondersteuning, de verankering met de eigen buurt en de afstemming tussen de verschillende betrokken partijen.

Uitdagingen en oplossingen

De heer Niclaes kon in het kader van dit project een beroep doen op zijn uitgebreide ervaring in de bouwsector, niet

alleen op bouwtechnisch vlak maar ook op heel wat andere fronten. Hij werd tijdens de realisatie van het project immers met diverse uitdagingen geconfronteerd.

“De bouwtechnische uitdagingen zijn natuurlijk slechts één aspect van een veel groter en complexer geheel. Denk daarbij aan het meenemen van de ervaring van de zorgpartners, het gebouw circulair en toekomstgericht klaarzetten, alles bouwtechnisch betaalbaar houden, alle betrokkenen op dezelfde lijn krijgen en ga zo maar door. Sommige zaken lijken eenvoudig maar zijn dat niet. Het voorzien van aangepaste parkeerplaatsen is alvast een uitdaging maar ook het installeren van bijvoorbeeld elektriciteitsmeters. In plaats van één meter die alles verdeelt, moeten er soms andere voorzieningen worden getroffen wanneer enkele bewoners recht hebben op een sociaal tarief. De ene uitdaging volgt de andere, maar we zoeken voor alles een gepaste oplossing.”

Toekomst

“Eind vorig jaar zijn we gestart met de eerste steenlegging van het eerste Toontjeshuis in Boom waar alvast veertien mensen een plek zullen vinden om kleinschalig en in de mate van het mogelijke zelfstandig samen te wonen”, verduidelijkt de heer Niclaes. *“De eerste bewoners zullen er begin 2022 hun intrek kunnen nemen, maar het is dus de bedoeling om op termijn op verschillende locaties in Vlaanderen dergelijke Toontjeshuizen te bouwen zodat zoveel mogelijk mensen met een beperking de kans zullen krijgen om zelfstandig te wonen middenin hun vertrouwde omgeving. In een eerste fase mikken we op tien locaties, goed voor honderdvijftig volwassenen met een beperking. Dat alles geven we vijftal jaar de tijd, nadien zullen we een evaluatie maken en het project eventueel nog opschalen. Maar het is een werk van lange adem om te komen tot een solidair geheel waar een groep mensen levenslang een woonst kan delen. Een vertrouwenstraject van vallen en opstaan, bruggen bouwen, compromissen sluiten, bewoners betrekken, enz.”*

Deelname aan het project

“Toontjeshuis bouwt uitsluitend voor meerdere personen die net door dit samen te doen een antwoord kunnen vinden op een betaalbare woning met voldoende ondersteuning. De insteek kan komen van een ouder die iets wil uitbouwen voor zijn of haar kind, maar ook de lokale besturen willen impact creëren en komen soms aankloppen.”, besluit de heer Niclaes. *“Maar daarnaast gaan we natuurlijk ook zelf proactief op zoek naar een welkome omgeving, want één van de pijlers van een Toontjeshuis is immers net het verbinden van mensen in die zoektocht. Er werd een werkwijze ontwikkeld die inzet op het samenbrengen van de juiste mensen, omdat we het belangrijk vinden dat mensen ruim de mogelijkheid krijgen om te kiezen met wie men samenwoont en dus ook met wie men het project realiseert.”*

Geïnteresseerden vinden alle verdere informatie en contactgegevens op de website www.toontjeshuis.be. ●



Eerste Toontjeshuis, Boom

**Veilig bouwen:
eerst denken,
en dan doen!**



Doe mee op safetymypriority.be