

Ruwbouw

& algemene aanneming

**Waterdichtheid, een grote
uitdaging in de bouwsector**

**Fotowedstrijd: Win € 5000
voor je werken dankzij BENOR!**

**Faba-congres: duurzaam bouwen
in een nieuwe economische context**



Confederatie Bouw
Ruwbouw & Algemene Aanneming
Bouw, energie & milieu

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**



Het Belgische systeem van openbare aanbestedingen is ongunstig voor de opdrachtgevers

Sociale en fiscale fraude in de bouw: wie profiteert er van deze misdaad? Dat zou de titel van een slechte detectivefilm kunnen zijn als het antwoord, en de helaas onvermijdelijke reeks schadelijke gevolgen voor de sector, niet bekend zouden zijn. Want uiteindelijk is de eerste begunstigde van de abnormaal lage prijzen in de sector in de eerste plaats... de klant! En als het gaat om overheidsopdrachten, dan is het de overheid! Dezelfde mensen die dit fenomeen vervolgens van veraf aan de kaak stellen en die soms, met de handen op het hart, meedelen, maar een beetje laat, dat ze het nooit meer zullen doen! Dat ze misleid werden buiten hun medeweten om!



Want de controlesystemen bestaan. Het is overbodig om de aanwezigheid op de werf elektronisch te registreren om vervolgens vast te stellen dat de Belgische werknemers steeds meer afwezig zijn op onze sites, dat de opleidingen in de bouw leeg zijn. Ook al blijven de werkloosheidscijfers hoog, ondanks een zeer sterke daling. En wie zal morgen onze infrastructuur onderhouden? Zullen we nog steeds een loodgieter kunnen vinden die bereid is zich te verplaatsen voor een eenvoudige reparatie?

De gebreken zijn weliswaar al lang bekend, maar de actieplannen laten op zich wachten. Ik hoop dat u, terwijl u deze regels leest, gelukkig bent met de nieuwe federale regering. Ik kan dat alleszins niet zeggen terwijl ik ze neerschrijf.

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 • 4.126 exemplaren



Redactie

Tamara Bauwens
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

Alles over bouwen en verbouwen

www.buildyourhome.be



Wilt u deel uitmaken van de 16.000 betrouwbare aannemers op dit ultieme platform voor bouwers en verbouwers?
Surf snel naar www.confederatiebouw.be en word lid!



DB747

NIEUW!

45 m 5 000 kg 1 100 kg

Met een gieklengthe van 45 meter, is deze nieuwkomer The leader of the pack!



DB20
Stradale

de meest
mobiele!

23 m 80 km/u 220 V | 3 kW

ook full force op 380 V (6 kW)!



DE CEUSTER
BOUWKRANEN - WERFLEVERANCIER

Gerard Mercatorstraat 26, B-3920 Lommel
T 011 54 24 13 | www.deceuster.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





10

Fotowedstrijd: Win € 5000 voor je erken dankzij BENOR!

Het BENOR-merk organiseert een fotowedstrijd van 4 maart tot en met 4 juni 2020, waarbij u € 5000 kunt winnen voor bouw – of renovatiewerken aan uw huis! Het principe is eenvoudig: neem een foto van een BENOR-product en upload hem op de website benor-wedstrijd.be. De foto met de meeste likes wint de prijs.



12

Waterdichtheid, een grote uitdaging in de bouwsector

Hoewel de bouwsector zich de afgelopen jaren heeft gefocust op luchtdichtheid, blijft waterdichtheid toch een grote uitdaging, aangezien de gevolgen ervan dramatisch kunnen zijn. Des te meer als de problemen niet van het dak komen, maar van de funderingen. Het bedrijf Hydrockx, geleid door Peter Mohar, is sinds 1974 gespecialiseerd in dit soort reparaties.

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



3

Edito
Het Belgische systeem van openbare aanbestedingen is ongunstig voor de opdrachtgevers

6

Algemene btw-verlaging van 21% naar 6% op afbraak en wederopbouw?
Faba-congres: duurzaam bouwen in een nieuwe economische context

8

COOAB-subsidies
Mogelijkheid tot tussenkomst voor de economische en sociale opleidingen van uw bedienden!

9

Aankomende events
Roadshow erkenning aannemers

14

De Matexi-aanpak
“Alle woningen tegen 2050 energiezuinig krijgen is realistisch, mits een doelgericht, helder en vooral volgehouden stappenplan”

18

Wet Peeters-Ducarme
De nieuwe (verplichte) verzekering burgerlijke aansprakelijkheid voor bepaalde beroepen in de bouwsector

20

Goede communicatie is van cruciaal belang
Charter levering en verwerking stortklaar beton (SKB)

22

Monoblok zwembaden
De zwembadbouwsector is in volle groei!

25

Betalingstermijn
Grotere ondernemingen zullen kmo's uiterlijk binnen de zestig dagen moeten betalen

26

Enquête
Het BENOR-merk wordt steeds meer gewaardeerd door voorschrijvers

28

Hout is in de mode
Houtbouw in het centrum van onze steden en dorpen

30

Traject op maat voor knelpuntberoepen in de bouwsector
Opleidingsorganisatie Cevora neemt de bouwsector bij de hand in de digitale transformatie



Faba-congres: duurzaam bouwen in een nieuwe economische context



Links: David Clarinval,
Vice-eerste minister en minister van Begroting
Rechts: Leen Dierick Federaal
Volkstegenwoordiger, CD&V

Op woensdag 4 maart vond in Paleis 3 van Brussels Expo het jaarlijks Faba-congres plaats. Het programma werd ingevuld door twee prominente sprekers waarna er werd overgegaan tot een geanimeerd en boeiend panelgeprek over de behandelde onderwerpen. Jean-Marie Hauglustaine, Professor aan de faculteit Wetenschappen binnen het departement Wetenschappen en Milieubeheer van de Universiteit Luik, stelde zich de vraag welke weg er moet worden bewandeld om tegen 2050 het Belgisch woningpatrimonium te verduurzamen en te vervangen door bijna energieneutrale woningen. Geert Goeyvaerts, Postdoctoraal Onderzoeker aan de faculteit Economie van de KU Leuven, onderzocht de impact en de mogelijke terugverdieneffecten van de btw-verlaging voor sloop en heropbouw.

In het nieuwe Vlaamse regeerakkoord stelt de regering dat zij wenst te investeren in een nieuw beleid, waarin groot belang wordt gehecht aan initiatieven die strekken tot de vernieuwing van het Belgisch woningpatrimonium. In dat verband tonen meerdere studies en proefprojecten aan dat de verlaging van de btw naar 6% op afbraak en wederopbouw in een selecte groep van gemeenten een bijzonder

effectieve financiële stimulans is geweest, die een dergelijke vernieuwing in de hand heeft gewerkt.

Maar is het dan niet wenselijk dat deze btw-verlaging wordt doorgetrokken naar heel het land? En hoe kan dit dan worden gekaderd in een sociaal beleid en in welke mate kunnen bijkomende financiële incentives van de overheid,

de financiële en vastgoedsector bijdragen aan de verwezenlijking van een energetische (r)evolutie?

Almaar strengere regels

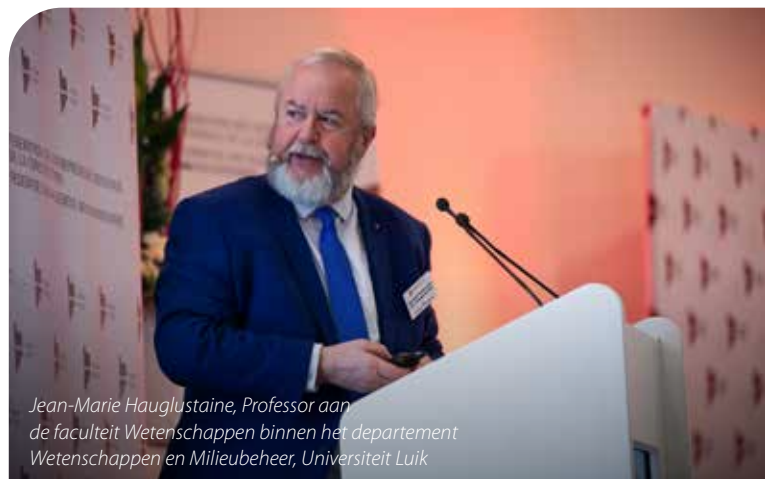
Na het welkomstwoord door Faba-voorzitter, Frank Goes, werd het spreekgestoelte vrijgemaakt voor Jean-Marie Hauglustaine die samen met de aanwezigen bekeek wat er in feite allemaal zou moeten gebeuren om tegen 2050 het Belgisch woningpatrimonium te verduurzamen en te vervangen door bijna energieneutrale woningen. Hij gaf ook tekst en uitleg bij de (klimaat)uitdagingen voor de komende decennia met speciale aandacht voor de rol van de bouwsector en het verouderd Belgisch woningpatrimonium, die beiden verantwoordelijk zijn voor méér dan 40% van de Belgische CO₂-uitstoot. Al snel werd dan ook duidelijk dat de bouwsector in het algemeen, en de Woningbouwers in het bijzonder, hun steentje zullen moeten bijdragen om de energetische transitie op gang te brengen.

De komende jaren zullen dan ook bijzonder uitdagend zijn voor België, te meer nu zij al jaren gekend staat als één van de slechtste leerlingen op het gebied van klimaat (35^e plaats in de ranking). Tijdens het panelgesprek aan het einde van de middag werd gepolst welke initiatieven België de komende jaren zal (moeten) ondernemen om de Europese doelstellingen te halen en vooral ook hoe dat allemaal gefinancierd gaat moeten worden.

Europa legt haar lidstaten overigens ook energie – en klimaatdoelstellingen op die eveneens gevolgen hebben voor de residentiële markt. Ondanks het feit dat de nieuwbouw al ruimschoots voldoet aan deze (en zelfs strengere) voorwaarden, worden deze jaar na jaar verder verstrengd. Daartegenover staat de secundaire woningmarkt, die bekend staat als oud en ‘vervuilend’. Volgens verscheidene rapporten (Steunpunt Wonen, Sociaal Economische Raad van Vlaanderen, ...) moeten miljoenen woningen dringend en ingrijpend energetisch gerenoveerd worden, waartegenover een geschatte renovatiekost van méér dan 34 miljard euro staat. Maar is dat wel realistisch? Kan men binnen een realistische tijdsperiode meerdere miljoenen woningen vernieuwen door uitsluitend gebruik te maken van renovatie? Volgens recente cijfers zijn er in België immers meer dan één miljoen woningen van dermate slechte kwaliteit dat ze niet in aanmerking komen om op ingrijpende wijze te worden gerenoveerd.

Blijft het nog betaalbaar?

Het doorgedreven klimaatbeleid van de Europese Unie heeft al de nodige gevolgen gehad voor de sector. Denk maar aan de geleidelijke verstrenging van het E-peil voor nieuwbouwwoningen: E40 in 2018, E35 vanaf 2020 en E30 vanaf 2021 (BEN-Woningen). Bovendien dienen nieuwbouwwoningen in Vlaanderen nog te voldoen aan een S-peil van 31, en ook dat zal weldra zelfs nog verder worden verstrengd. Maar zal een verdere verstrenging van



Jean-Marie Hauglustaine, Professor aan de faculteit Wetenschappen binnen het departement Wetenschappen en Milieubeheer, Universiteit Luik



Geert Goeyvaerts, Postdoctoraal Onderzoeker aan de faculteit Economie van de KU Leuven

de geldende normering ook nog leiden tot milieuwinst? En blijft het dan ook nog betaalbaar om woningen te bouwen die aan al deze vereisten voldoen?

Om het financiële aspect van al deze ontwikkelingen een beetje in kaart te brengen werd beroep gedaan op Geert Goeyvaerts, Postdoctoraal Onderzoeker aan de faculteit Economie van de KU Leuven, die in zijn boeiende uiteenzetting de impact en de terugverdieneffecten van de btw-verlaging voor sloop en heropbouw onder de loep nam.

Hij omschreef de afbraak en heropbouw als een zeer waardevol instrument om verscheidene uitdagingen (verdichting van de stadskernen, energie-efficiënte woningen, beheersing van de CO₂-uitstoot, betaalbaar wonen, ...) aan te pakken. Maar tot op heden is deze ingreep, met uitzondering van enkele projecten in 32 centrumsteden en gemeenten, dus nog steeds onderworpen aan 21% btw. Dat staat in schril (financieel) contrast tot ingrijpende renovatieprojecten, waarvoor momenteel 6% btw wordt aangerekend. Bovendien is het tarief niet van toepassing als men achteraf (om welke reden dan ook) de heropgebouwde woning verkoopt. Ook bij de paneldiscussie werd gedebateerd of het niet efficiënter en rechtvaardiger zou zijn om het verlaagde btw-tarief uit te breiden naar alle steden en gemeenten en niet enkel te reserveren voor een selecte groep.



Algemene btw-verlaging van 21% naar 6% op afbraak en wederopbouw?

Intussen werden er toch al enkele politieke initiatieven (CD&V, MR, ...) ondernomen die strekken tot de veralgemening van de btw-maatregel van 21% naar 6% op afbraak en heropbouw. Uit de studie van Dr. Goeyvaerts is in elk geval gebleken dat een algemene verlaging van het btw-tarief van 21% naar 6% op afbraak en heropbouw leidt tot een significante toename (+ 20%) van het aantal afbraak en heropbouwprojecten. Bovendien werd vastgelegd dat deze maatregel ook zéér gunstige effecten kan hebben op het Belgisch woningpatrimonium, dat op deze manier in sneltempo kan worden vernieuwd.

Moeizame transitie

Hoewel de financiële sector strategisch geplaatst is om de geldstromen in de gewenste richting te krijgen, en daar ook zelf belang bij heeft, verloopt zijn vergroening bijzonder traag. Zelfs de dreiging van een financiële crisis heeft bij banken en andere financiële instellingen nog geen grootschalige beweging richting groene financiering doen ontstaan. Een recente analyse van BankTrack toont ook aan dat 's werelds grootste banken geld blijven pompen in fossiele energie.

Fiscaliteit is en blijft nochtans een instrument dat een sterke invloed kan hebben op gedragswijzigingen. Denk maar aan de recente afschaffing van de Vlaamse woonbonus die duizenden gezinnen heeft aangespoord om hun koop- en/of bouwplannen te versnellen.

Na de twee lezingen werd nog druk nagepraat en gediscussieerd over de onderwerpen van de dag onder de deskundige leiding van Hanne Decoutere, journaliste en nieuwslezeres bij de Vlaamse Openbare Omroep (VRT). De overige panelleden waren:

- **David Clarinval**, Vice-eerste minister en minister van Begroting en van Ambtenarenzaken, belast met de Nationale Loterij en Wetenschapsbeleid
- **Louis Amory**, Voorzitter van de Federatie van Ontwikkelaars-Woningbouwers en CEO van Maisons Blavier
- **Kati Lamens**, Voormalig voorzitter van Netwerk Architecten Vlaanderen (NAV)
- **Kristoff De Winne**, Manager Corporate Office bij Matexi
- **Leen Dierick**, Federaal Volksvertegenwoordiger, CD&V
- **Vivian Lausier**, Ondervoorzitter van de Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba) en CEO van HONS SA

Het Faba-congres werd officieel afgesloten met een verzorgde receptie en netwerkevent. ●



COOAB-subsidies

Mogelijkheid tot tussenkomst voor de economische en sociale opleidingen van uw bedienden!

Voor de bouwsector biedt het Centrum voor Onderzoek en Opleiding in de Arbeidsbetrekkingen (COOAB) financiële steun voor elke economische en sociale opleiding die uw bedrijf aanbiedt. Het Centrum is lid van het Paritair Comité 200 en is een werkgeversorganisatie die meer dan vijftigduizend bedrijven verenigt die actief zijn in een zeer brede waaier van sectoren.

Het COOAB voorziet een tussenkomst voor uw bedrijf voor de organisatie van verschillende opleidingen of seminaries voor uw medewerkers. Onder bepaalde voorwaarden kunt u bij de organisatie een verzoek indienen tot tussenkomst in de kosten van uw economische en sociale opleidingen.

Voorwaarden om in aanmerking te komen

Om deze subsidies te kunnen ontvangen moet elke aanvraag tot terugbetaling vergezeld zijn van de nodige bewijsstukken: een bewijs van uitnodiging voor de opleiding en de originele deelnemerslijst, ondertekend door elke deelnemer. De formule "In samenwerking met het COOAB" moet op de uitnodiging vermeld staan. Houd er rekening mee dat elk bewijsstuk dat meer dan twaalf maanden oud is, niet meer in aanmerking wordt genomen door de werkgeversorganisatie.

Het bedrag van deze tussenkomst is dertien euro per deelnemer per halve dag en honderddertig euro per spreker (maximum twee sprekers per seminarie). De aanvragen moeten worden ingevuld in een modeldocument dat door het Centrum wordt verstrekt. ●

Vind alle aanvullende informatie op www.cooab-cfrft.be.



Roadshow erkenning aannemers

Een aannemer (zowel de algemeen als onderaannemer) heeft een erkenning nodig indien hij overheidsopdrachten wenst uit te voeren vanaf een bedrag hoger dan € 75 000 (voor de in een categorie ingedeelde opdrachten) en vanaf € 50 000 (voor de in een ondercategorie ingedeelde opdrachten). Via een uitgebreid administratief dossier moet de aannemer aan diverse voorwaarden voldoen op het vlak van technische bekwaamheden, financiële draagkracht en professionele integriteit, vooraleer hij die erkenning bekomt. Het is voor de meeste aannemers evenwel niet altijd duidelijk hoe ze een dergelijk dossier moeten samenstellen om de procedure correct te kunnen doorlopen.

Omwille van die reden organiseert Faba, met de steun van de Erkenningscommissie van de FOD Economie, verscheidene nationale roadshows waarop de samenstelling van het dossier en het verloop van de procedure centraal zullen staan. ●



24 maart 2020	GENT (NL) Confederatie Bouw Oost-Vlaanderen Tramstraat 59, 9052 Gent.
1 april 2020	LUIK (FR) Chambre de la Construction de Liège Galerie de la Sauvenièrre 5, 4000 Luik.
21 april 2020	ANTWERPEN (NL) Confederatie Bouw Antwerpen Theodoor van Rijswijckplaats 7, 2000 Antwerpen.
12 mei 2020	LOUVAIN-LA-NEUVE (FR) Martin's Hotel - Rue de l'Hocaille 1 1348 Louvain-la-Neuve.
19 mei 2020	HASSELT (NL) Confederatie Bouw Limburg Wetenschapspark 33, 3590 Diepenbeek.
20 mei 2020	BRUSSEL (FR/NL) Confederatie Bouw Brussel Lombardstraat 42, 1000 Brussel.
27 mei 2020	KORTRIJK (NL) Confederatie Bouw West-Vlaanderen Kortrijksestraat 389 A, 8500 Kortrijk.

De inschrijvingen
zijn al
geopend op
onze website
[www.faba.be!](http://www.faba.be)

Alle sessies zullen
plaats vinden van
12u00 tot 14u30.

Er zal een
broodjeslunch
voorzien worden.



Fotowedstrijd: Win € 5000 voor je werken dankzij BENOR!

Het BENOR-merk organiseert een fotowedstrijd van 4 maart tot en met 4 juni 2020, waarbij u € 5000 kunt winnen voor bouw – of renovatiewerken aan uw huis! Het principe is eenvoudig: neem een foto van een BENOR-product en upload hem op de website benor-wedstrijd.be. De foto met de meeste likes wint de prijs.

“Deze wedstrijd is een gelegenheid om het grote publiek kennis te laten maken met alle BENOR-gecertificeerde producten die op de markt verkrijgbaar zijn. De BENOR-producten zijn al vele jaren aanwezig op alle bouwplaatsen en bieden een kwaliteitsgarantie”, aldus Patrice Dresse, Secretaris-Generaal van BENOR.

De wedstrijd, waarvan het volledige reglement te vinden is op de website, begint op 4 maart en eindigt op 4 juni om middernacht. Om deel te nemen moet u een foto maken van een product dat onder het BENOR-merk wordt verkocht. Het BENOR-logo moet op het product zelf, op het bijhorende document, op de leveringsbon of ergens anders vermeld staan. Zowel het logo als het BENOR-product moeten duidelijk zichtbaar zijn op de foto. De foto moet vervolgens geüpload worden op de website benor-wedstrijd.be, met vermelding van uw contactgegevens en de plaats waar de foto genomen is. De foto met de meeste likes op de website van de wedstrijd wint.

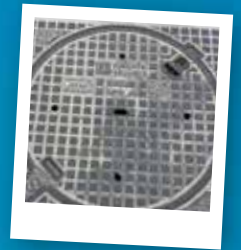
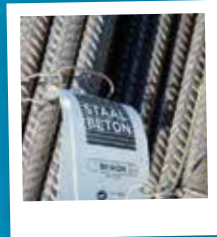
De winnaar krijgt de mogelijkheid om bouw- of renovatiewerkzaamheden ter waarde van € 5000 aan zijn of haar huis uit te voeren. ●



Wedstrijd!

Van 4 maart
tot 4 juni 2020

WIN € 5000 VOOR JE WERKEN
DANKZIJ BENOR



Take a picture

Neem een foto van een BENOR-product met zijn bijhorende logo: op straat, op een werf of op kantoor.



Upload

Post je foto op de website van de wedstrijd.



Describe

Vertel ons waar je de foto genomen hebt en vul je persoonlijke gegevens in.



Tag & Share

Deel jouw BENOR-foto en verzamel de meeste likes op de website van de wedstrijd.



DE PERSOON MET DE MEESTE LIKES, WINT
€ 5000 VOOR ZIJN RENOVATIE – OF BOUWWERKZAAMHEDEN.*

www.benor-wedstrijd.be

*Voorwaarden: zie reglement





Waterdichtheid, een grote uitdaging in de bouwsector



Boorgat in de muur om het product te injecteren



Hoewel de bouwsector zich de afgelopen jaren heeft gefocust op luchtdichtheid, blijft waterdichtheid toch een grote uitdaging, aangezien de gevolgen ervan dramatisch kunnen zijn. Des te meer als de problemen niet van het dak komen, maar van de funderingen. Het bedrijf Hydrockx, geleid door Peter Mohar, is sinds 1974 gespecialiseerd in dat soort reparaties. Wij hadden een gesprek met Kevin Loens, de rechterhand van het bedrijf, die ons met veel passie een miskend beroep heeft voorgesteld.

Hydrockx, gespecialiseerd in waterinfiltratie sinds 1974, wordt inmiddels geleid door de derde generatie. In de loop van zijn geschiedenis heeft het bedrijf zich gaandeweg aangepast aan de uiteenlopende behoeften van de bouwsector. Hoewel het bedrijf oorspronkelijk morteladditieven produceerde, is Hydrockx zeer snel overgestapt op waterdichtheidsproblemen. Dit was al snel een succesverhaal aangezien het bedrijf inspeelde op de almaar stijgende vraag van de algemene aannemers. Vanwege het specifieke toepassingsgebied is Hydrockx een klein bedrijf wat het aantal medewerkers betreft. In de hoop de fakkel over te nemen in de toekomst, opende Kevin Loens de deuren van het bedrijf voor ons, om al onze vragen te beantwoorden.



Kevin Loens, rechterhand bij Hydrockx



Injectiemachine

In welke gevallen wordt er een beroep gedaan op uw bedrijf? Op welk soort werven?

We grijpen in op alle soorten werven waar waterinfiltratie is (grote bouwplaatsen, openbare wegen, tunnels, stormbekkens, ...). We hebben ook particulieren, maar helaas maar heel weinig. Het zijn vooral de grote bedrijven die een beroep op ons doen. Het is belangrijk om te weten dat we alleen ondergronden behandelen, voor de begane grond hebben we het over opstijgend vocht. In dat geval werken we samen met een van onze partners.

Wij verplaatsen ons over heel België, maar ook in Luxemburg en Zuid-Frankrijk. Onze offertes zijn gratis, en we bezoeken altijd de bouwplaats alvorens een offerte op te stellen.

Met welk soort producten en procedures werken jullie? Zijn de kwaliteit en waterdichtheid altijd gewaarborgd?

We werken met bekuijing, micro-mortel, bekuijing op beton, gel, epoxy, polyurethaan, maar vooral met injecties, die, zoals de naam al aangeeft, bestaan uit het rechtstreeks injecteren van een product in de aangetaste muur om vocht tegen te houden en om een waterdichte barrière te creëren. Onze producten zijn van hoge kwaliteit. Het bewijs daarvan is dat we drie jaar garantie geven op ons injectiewerk, en we zijn zowat de enigen die dat doen. We hebben veel vertrouwen in ons werk, dus we geven garanties, het is de ervaring die telt. We geven tien jaar garantie op de bekuijningen (zowel met micro-mortel als de klassieke bekuijing). Helaas zijn er enkele gevallen, zoals holle welfsels, die moeilijk te behandelen zijn. Dit is bijna het enige probleem waar we geen garantie op kunnen geven. We hebben onze eigen oplossing, maar ik wil erop wijzen dat deze slechts in 90% van de gevallen de schade herstelt. We werken momenteel aan een oplossing die in alle situaties zou moeten werken.



Het verschil tussen een met injectie behandelde muur (rechts) en een onbehandelde muur (links)

Kan een behandeling meerdere dagen duren? Wat is het maximum aantal injecties dat je al hebt moeten doen?

In een waterzuiveringsinstallatie in Vilvoorde injecteerden we product in twaalf kilometer scheuren. Het gebeurt regelmatig dat we op een werf beginnen met een paar dagen injecties en dat we dan vaststellen dat er nog problemen zijn die nog niet opgemerkt werden en waarvoor we achteraf dus moeten terugkomen. De duur van een behandeling is dus moeilijk in te schatten, het is afhankelijk van de vorderingsstaat van de werf, het gebruikte type beton, het weer, ...

Zijn de syndici en mede-eigenaars voldoende geïnformeerd over dit soort oplossingen?

Nee, absoluut niet. Veel mensen denken dat injecteren iets is dat je even snel komt doen, een soort oplaplmiddel. Dat is helemaal niet het geval, anders zouden we geen garantie op ons werk kunnen geven. Ik denk dat we de mensen beter moeten informeren, uitleggen wat injecties zijn, waarom het gebruikt wordt en hoe het gefabriceerd wordt. We moeten mensen die problemen hebben met waterinfiltratie, kunnen overtuigen. Het zijn vaak bestaande klanten die bij ons terugkomen, want we hebben zeer goede resultaten.

Hoe verloopt de aanwerving van personeel in een dergelijk vakgebied?

Iedereen kan een gat boren en iets injecteren, maar er zit een techniek achter. Het is gevaarlijk werk, de druk kan oplopen tot 250 bar en de werknemers moeten zich daartegen beschermen. Je moet heel voorzichtig zijn.

We hebben dus onze vaste medewerkers, specialisten in het vak, en als we arbeidskrachten nodig hebben of als iemand zich spontaan aanbiedt bij ons, dan moeten ze kennis hebben van de bouwsector om aangenomen te worden. Maar dan moeten ze wel de opleidingen volgen die intern binnen ons bedrijf worden gegeven. ●



“Alle woningen tegen 2050 energiezuinig krijgen is realistisch, mits een doelgericht, helder en vooral volgehouden stappenplan”

Op 4 maart vond het jaarlijks congres van Faba plaats op Batibouw. Dit jaar luidde het thema als volgt: “Energetische (r)evolutie: Duurzaam bouwen in een nieuwe economische context”. Dit actueel thema heeft een invloed op de hele sector, een goede gelegenheid om in gesprek te gaan met een van de marktleiders, Matexi.

Gaëtan Hannecart, CEO van Matexi



Al sinds 1945, stelt Matexi zich als doel iedereen de kans te bieden om een betaalbare, duurzame en kwaliteitsvolle woning aan te schaffen. Matexi heeft kantoren in elke Belgische provincie, in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, in het Groothertogdom Luxemburg en in Warschau (Polen). Met 360 medewerkers ontwikkelt Matexi momenteel 429 buurten in 290 steden en gemeenten. Gaëtan Hannecart, CEO van Matexi en bestuurder bij onder meer *Financière de Tubize en Group Louis Delbaize*, legt uit dat het bedrijf dan ook afdoende antwoorden wil bieden op de evoluties en uitdagingen van de residentiële markt

Dag meneer Hannecart, hartelijk dank voor uw tijd. Naar aanleiding van het Faba-congres hadden we u graag nog enkele bijkomende vragen gesteld over de besproken onderwerpen. De gemiddelde leeftijd van de Belgische gebouwen is vrij oud. Wat is de aanpak en de benadering van Matexi om een antwoord te bieden op deze uitdaging?

Met een gemiddelde leeftijd van 63 jaar behoren de Belgische woningen inderdaad tot de oudste van Europa. Maar liefst 38% dateert van voor het einde van de Tweede Wereldoorlog, een kwart zelfs nog van voor WOI. Het Belgische woonbestand is niet aangepast aan de huidige energienormen en toren - ondanks ons relatief milde klimaat - een véél te hoge energiefactuur. Belgische woningen behoren tot de minst geïsoleerde van Europa. Isolatiepremies kosten enorm veel geld en hebben amper impact gehad. De huidige productie van energiezuinige nieuwbouw omvat jaarlijks minder dan 1% van het totale bestaande woningaanbod. Zonder ingrijpende maatregelen worden de Europese eisen om de uitstoot van broeikasgassen tegen 2050 fors terug te dringen simpelweg onhaalbaar.

Als we minder open ruimte willen aansnijden - waar een grote consensus over heerst - zal (her)nieuwbouw dus voor een groot deel in de steden moeten gebeuren. Inbreidingsgerichte, kernversterkende projectontwikkeling, en afbraak en heropbouw zijn vormen van nieuwbouw die bijkomende, nieuwe woningen creëren zonder beslag te leggen op de open ruimte. De grote uitdaging in de steden is het wegwerken van buurtverloedering, het terugdringen van leegstand en verkrotting, en het vervangen van oude, uitgeleefde woningen door nieuwe woningen. Enkel professionele actoren hebben de expertise, de financiële middelen en de slagkracht om dit te doen en zo op grote schaal bij te dragen aan de broodnodige stedelijke reconversie.

Sinds 1 januari 2007 geldt er al een verlaagd btw-tarief van 6% voor de afbraak en de daarmee gepaard gaande heropbouw van een nieuwe woning. Maar dat verlaagd tarief geldt enkel in 32 centrumsteden en vereist dat de afbraak en de heropbouw door dezelfde bouwheer gebeuren. Studies van de Universiteit Gent tonen aan dat nieuwbouw na sloop in ons land hierdoor momenteel vooral leidt tot

Luchtfoto project Antwerp Tower, in Antwerpen



kleine projecten met een uiterst beperkte impact op de dynamiek van stadsrenovatie.

Een veralgemening van de lagere btw voor afbraak en heropbouw, waarvan ook particulieren die een woning in een stadsvernieuwingsproject kopen kunnen genieten, zou helpen om stedelijk wonen betaalbaar te maken en stadsvernieuwing te stimuleren. Zo zou een dynamiek ontstaan die de woningnood mee helpt lenigen en die verloederde buurten in steden en gemeenten versneld zou wegwerken. Dat zou de vernieuwing van ons woonpatrimonium én het wonen in steden stimuleren.

Daarnaast zou de overheid ook werk moeten maken van een masterplan voor het vernieuwen van onze bestaande woningen. Enkel op die manier zullen we de klimaatdoelstellingen van Europa kunnen halen. Het doel moet zijn om alle woningen tegen 2050 energiezuinig te krijgen. Dit lijkt op het eerste zicht onbereikbaar, maar met een doelgericht, helder en vooral volgehouden stappenplan is dit wel zeer realistisch. Zo zouden woningen bijvoorbeeld tegen 2030 Energielabel C moeten hebben, tegen 2040 Energielabel B en tegen 2050 energielabel A. De verplichting om naar het vereiste energielabel te evolueren, kan gekoppeld worden aan het moment van de aankoop van een verouderde en energieverslindende woning. Van dit kantelmoment kan gebruik worden gemaakt om de nieuwe eigenaars ertoe te verplichten deze woning aan te passen aan het op dat moment vereiste Energielabel voordat die de woning bewonen. Enkel op die manier zal energiezuinigheid ook een rol spelen bij de waardering van onze verouderde woningen. Woningen zullen hierdoor niet onbetaalbarer worden, ►



Luchtfoto project Leopold Views, in Evere



maar wel zal de verplichte renovatiekost verrekend worden in de kostprijs van de woningen.

NIMBY (*Not In My BackYard*) wordt steeds vaker BANA-NA (*Build Absolutely Nothing Anywhere Near Anybody*). Het zou bijzonder wenselijk zijn om niet enkel de snelheid, maar ook de rechtszekerheid van vergunningentrajecten te verhogen en de mogelijkheid om tergende en roekeloze procedures tegen vergunningen op te starten opnieuw naar een redelijk niveau te brengen. Dit kan bijvoorbeeld door bijkomende beperkingen toe te passen (zoals bijvoorbeeld een duidelijker aan te tonen belang en strengere voorwaarden), door rekening te houden met de financiële gevolgen van een procedure en door de Raad van State en Raad voor Vergunningbetwistingen goed uit te rusten in bemanning en technologie.

Zou Matexi ook een sociaal antwoord kunnen bieden op de vraag naar woningen? En/of voorstellen doen inzake bescheiden woningen? En zo ja, op welke manier?

Het sociaal woonbeleid is in elke regio een hoeksteen van het globaal woonbeleid. Het huidige beleid van de Vlaamse overheid ondersteunt sociale huisvesting vooral via aanbodcreatie door geselecteerde instanties. Het huidige sociaal woonbeleid faalt op belangrijke vlakken: het slaagt er niet in de lange wachtrijen op te lossen, integendeel, het bereikt de meest behoeftigen niet en het kost handenvol geld. Bovendien werkt het label 'sociale woning' stigmatiserend. Zijn sociale woningen nog van deze tijd? Mensen hebben geen nood aan sociale woningen maar aan (tijdelijke) ondersteuning in hun woonbehoeften, maar dit hoeft niet noodzakelijk via een bepaald woningpark ingevuld te worden. De overheid kan werken aan een verhoogde betaalbaarheid van de woningen, ook voor de lagere segmenten door een verhoogd woningaanbod.

Een **verhoogd woningaanbod**, ook in het middensegment, helpt om het sociale huisvestingsprobleem aan te pakken. Nieuwbouw in het middensegment aanmoedigen zal via de zogenoemde 'verhuisketen' zorgen voor een doorschuifeffect naar boven. En op die manier woningen vrijmaken voor de lagere segmenten. Iedere bijkomende woning helpt dus om het sociale huisvestingsprobleem op te lossen.

Het kan ook door een **sterkere huurmarkt**. In Frankrijk zijn via de zogenoemde 'Wet Pinel' fiscale incentives uitgewerkt om de bescheiden huurmarkt te ondersteunen. Via een fiscale aftrek van investeringskosten en -uitgaven in de personenbelasting wordt nieuwbouw gestimuleerd en worden meer huurwoningen gecreëerd.

Door het **inschakelen van de beschikbare private middelen**. Ook in de sociale woningbouw moeten de not-for-profitsector en de profitsector naar elkaar toegroeien. Private ontwikkelaars en investeerders zijn zeer goed geplaatst om bijkomend sociaal woonaanbod te ontwikkelen, te bouwen en te financieren. De sociale begeleiding blijft best bij de overheid. Zo kan het sociaal woonaanbod aanzienlijk verhoogd worden, zonder de overheidsschuld verder te verhogen. Het recente initiatief SVK-Pro is een grote stap in de goede richting, maar toont nog behoorlijk wat kinderziektes.

Hoe vallen de groene doelstellingen van het bouwen van morgen te rijmen met een economisch en sociaal evenwicht?

Duurzaamheid is voor Matexi een belangrijk thema. Bouwen aan een duurzame toekomst betekent dat bij de ontwikkeling van onze buurten zowel de sociale cohesie als ecologie deel uitmaken van de ontwikkeling. Zorg voor de samenleving is onlosmakelijk onderdeel van de ontwikkeling van duurzame buurten en dat met respect tot

het individu, het gezin, de gemeenschap van een buurt in een stad of streek.

Dat iedereen recht heeft op een comfortabele woning is een evidentie en staat in heel wat grondwetten en in de Universele Verklaring van de Rechten van de Mens. Bij Matexi ontstond jaren geleden het besef dat aangenaam wonen veel meer is dan vier muren en een dak, veel meer dan een stuk grond met een kwaliteitsvol gebouwde woning en mooi aangelegde tuin, veel meer dan een mooi appartement met terras. Ook de plek en de buurt waar een woning of appartement zich bevindt zijn ontzettend belangrijk. Daarom besteden we bij Matexi stelselmatig aandacht aan de buurten en plekken waar onze projecten opgetrokken worden, want de identiteit en de kwaliteit van deze buurten en plekken zijn minstens even belangrijk voor de levenskwaliteit van zij die er gaan wonen.

De Matexi-aanpak wil rechtstreeks bijdragen tot meer persoonlijke interactie, meer sociale cohesie, meer veiligheid en een meer duurzame maatschappij. Want in een wereld die zich steeds meer via het internet afspeelt in een virtuele wereld, zal fysisch sociaal contact alleen maar aan belang winnen. Als buurtontwikkelaar streven we naar inclusieve buurten waar mensen ook fysiek met elkaar in contact komen en zich ten volle kunnen ontplooiën.

De Matexi-aanpak wil ook rechtstreeks bijdragen tot meer respect voor onze natuurlijke omgeving, tot een zuiniger ruimtegebruik en tot een meer doordacht gebruik van materialen en energiebronnen. Duurzaam ontwikkelen betekent voor Matexi verdichten in de kernen van steden en dorpen: door verlaten industrieterreinen te saneren, oude panden af te breken en te vervangen door energiezuinige nieuwbouw, lokaal groen aan te leggen, aandacht aan biodiversiteit te besteden en ruimte te creëren voor lokale voorzieningen zoals buurtwinkels en zorgverstrekkers. Op die manier geraken wonen, werken, winkelen, ontspannen en verzorgen doordacht met elkaar verweven. Verweven ook via de nodige wandel- en fietspaden, de nabijheid van openbaar vervoer, én de bereikbaarheid met de auto wanneer nodig.

Winst als een doel op zich beschouwen is bijzonder steriel. Maar een onderneming is slechts duurzaam als ze ook voldoende winstgevend is. Indien Matexi een voldoende rendement op het ingezette kapitaal realiseert, zal Matexi kunnen blijven meewerken aan de realisatie van duurzame woonomgevingen met respect voor de maatschappelijke, ecologische en klimatologische uitdagingen waar we allen voor staan. ●

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





De nieuwe (verplichte) verzekering burgerlijke aansprakelijkheid voor bepaalde beroepen in de bouwsector

Met de inwerkingtreding van de Wet Peeters-Ducarme (hierna: de Wet Peeters II) werden bepaalde beroepen in de bouwsector vanaf 1 juli 2019 verplicht om een bijkomende verzekering aan te gaan. Tot op heden bestaat er evenwel nog steeds onduidelijkheid omtrent de draagwijdte van de nieuwe verzekeringsplicht. Wat houdt de Wet Peeters II nu eigenlijk concreet in en van welke zaken dient u absoluut op de hoogte te zijn?

Wie dient zich te verzekeren?

Enkel de personen die intellectuele of hoofdzakelijk immateriële prestaties verrichten (architecten, ingenieurs, landmeters-experten, externe studie bureaus, certificatoren, auditors, projectmanagers, *quantity surveyors*, veiligheids – en gezondheidscoördinatoren, ...) zijn ertoe gehouden om hun burgerlijke aansprakelijkheid bijkomend te verzekeren.

Indien u aldus een intellectueel beroep in de bouwsector uitoefent, bent u voortaan verplicht om een verzekering af te sluiten voor uw contractuele en buitencontractuele beroepsaansprakelijkheid en dit voor alle bouwprojecten in België. De nieuwe verzekering strekt bijgevolg tot de dekking van uw aansprakelijkheid voor fouten gemaakt tijdens de uitoefening van uw beroep, met uitzondering van de beroepsfouten die reeds gedekt worden door de regeling inzake de tienjarige aansprakelijkheid.

Promotoren werden uitdrukkelijk uitgesloten van het toepassingsgebied van de nieuwe wet en zijn derhalve niet onderworpen aan de bijkomende verzekeringsplicht.

Is de Wet Peeters II van toepassing op gewone aannemers?

Thans wordt (foutief) verkondigd dat aannemers in geen enkel geval onderworpen kunnen zijn aan de bepalingen van de nieuwe wet. De (juridische) realiteit is evenwel veel genuanceerder, zoals zal blijken uit de hiernavolgende uiteenzetting.

Een aannemer dient een bijkomende verzekering overeenkomstig de wet Peeters II aan te gaan, wanneer hij in

opdracht van een derde prestaties levert die van hoofdzakelijk intellectuele of immateriële aard zijn.

Ter verduidelijking: De Wet Peeters II zal van toepassing zijn wanneer een aannemer, bijvoorbeeld als ervaringsdeskundige, tegen betaling welbepaalde studies uitvoert of adviezen verleent. In dit laatste geval voert de aannemer immers geen materiële werken uit, maar stelt hij een intellectueel of immaterieel goed (namelijk zijn kennis of ervaring) ter beschikking van een derde, die de verworven inzichten op zijn beurt kan gebruiken tijdens de materiële uitvoering van een (bouw)project.

In een dergelijk geval zal de aannemer die het advies verleent of de studie uitvoert – omwille van de intellectuele aard van de door hem geleverde prestaties – aan de bijkomende verzekeringsplicht onderworpen zijn.



Houdt de aannemer zich daarentegen hoofdzakelijk bezig met de **materiële verwezenlijking** van de werken die hem werden opgedragen, dan zal hij uitgesloten zijn van het toepassingsgebied van de nieuwe wet en bijgevolg niet aan de bijkomende verzekeringsplicht onderworpen zijn.

Ter info: Daar waar de Wet Peeters I voorziet in een mogelijkheid tot het aangaan van een globale verzekeringspolis, die de tienjarige aansprakelijkheid van zowel de hoofdaannemer als de onderaannemer dekt, dient te worden vastgesteld dat een dergelijke regeling niet terug te vinden is in de Wet Peeters II.

Hieruit volgt dat ook onderaannemers van één van de hiervoor vermelde intellectuele beroepen onderworpen zijn aan de verzekeringsplicht en desgevallend zelf een bijkomende verzekering zullen moeten afsluiten.

Welke werken dienen bijkomend te worden verzekerd?

De nieuwe verplichte aansprakelijkheidsverzekering dient te worden aangegaan voor **alle werken van onroerende aard**, zelfs deze waarvoor de tussenkomst van een architect niet is vereist.

Het voorgaande impliceert dat de verplichte verzekering dient te worden aangegaan voor bouwprojecten in de meest brede zin van het woord, met inbegrip van wegenwerken, kunstwerken, industrie en woningbouw, binnenhuisarchitectuur, ...

Hoe kan ik verifiëren of een bouwprofessional daadwerkelijk beschikt over een dergelijke verzekering?

De Wet voorziet dat op alle contractuele documenten (offertes, facturen...) van de hiervoor aangehaalde (intellectuele) beroepen of andere dienstverleners in de bouwsector, de naam, het ondernemingsnummer, alsook het nummer van de verzekeringsovereenkomst dienen te worden vermeld.

Bovendien moet de verzekeringsplichtige op eerste verzoek steeds zijn attest van verzekering kunnen voorleggen.

Besluit

Hoewel de wetgever duidelijk de bedoeling had de bouwheer op de meest uitgebreide wijze te beschermen, dient te worden vastgesteld dat deze bescherming in de praktijk

in verregaande mate kan worden uitgehold. De wet bevat immers een bepaling die toelaat dat verzekeraars en verzekeringsnemers in hun onderlinge verzekeringsovereenkomst de dekking van bepaalde risico's kunnen beperken of uitsluiten.

U doet er dan ook goed aan om – alvorens u een contract aangaat met één van voormelde beroepen – steeds te vragen naar een integrale kopie van de verzekeringspolis. Op deze manier kan u nagaan welke specifieke voorwaarden werden overeengekomen tussen de verzekeraar en de verzekerde. Om af te sluiten kan nog worden toegevoegd dat met de Wet Peeters II eveneens een definitie werd ingevoerd van het begrip ‘gesloten ruwbouw’, dewelke noodzakelijk was voor de correcte toepassing van de Wet Peeters I:

“de elementen die bijdragen tot de stabiliteit of de stevigheid van het bouwwerk alsook de elementen die voor de wind- en waterdichtheid van het bouwwerk zorgen.”

Met de invoering van deze definitie werd definitief paal en perk gesteld aan de oeverloze discussies die daaromtrent in de rechtspraak en de rechtsleer werden gevoerd, hetgeen een verademing betekent voor de hele bouwsector. ●

	woningbouwprojecten in België		andere dan woningbouwprojecten in België	
	tienjarige aansprakelijkheid	beroeps-aansprakelijkheid	tienjarige aansprakelijkheid	beroeps-aansprakelijkheid
architect*	✓	✓	✗	✓
aannemer**	✓	✗	✗	✗
studebureau	✓	✓	✗	✓
landmeter-expert****	✓	✓	✗	✓
gezondheids- en veiligheidscoördinator****	✓	✓	✗	✓
ingénieur	✓	✓	✗	✓
milieudeskundige	✓	✓	✗	✓
landschapsarchitect	✓	✓	✗	✓
stedenbouwkundige	✓	✓	✗	✓
energie-deskundige (EPB-certificator)	✓	✓	✗	✓
auditeur	✓	✓	✗	✓
projectmanager	✓	✓	✗	✓
quantity surveyor	✓	✓	✗	✓
interieurarchitect (renovatie)	✓	✓	✗	✓
bouwpromotor***	✗	✗	✗	✗

✓ = verplicht te verzekeren ✗ = niet verplicht te verzekeren

Bron: [www.vandessel.be/nl-be/blog/augustus_2019/wet-peeters-ducarme_voert_verzekeringplicht_in_voor_intellectuele_beroeppen_in_de_bouwsector/](http://www.vandessel.be/nl-be/blog/augustus_2019/wet_peeters-ducarme_voert_verzekeringplicht_in_voor_intellectuele_beroeppen_in_de_bouwsector/)



Charter levering en verwerking stortklaar beton (SKB)

Stortklaar beton (SKB) is met zowat twaalf miljoen verwerkte kubieke meter per jaar veruit het belangrijkste bouw materiaal. Een goede communicatie tussen de betonleverancier en de aannemer is de beste garantie voor veilig, vlot en kwalitatief werk. In het kader daarvan hebben de Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba) en de Federatie voor Stortklaar Beton (FEDBETON) een charter goedgekeurd met diverse aanbevelingen en richtlijnen, met extra aandacht voor de dialoog tussen leverancier en gebruiker.

“Stortklaar beton is het meest gebruikte materiaal in de bouwsector. Het werd tijd dat een reeks aanbevelingen ten aanzien van de professionals op papier werden gezet. Dit zal een versterkte communicatie mogelijk maken, ingegeven door doeltreffende adviezen”, verklaart Frank Goes, Voorzitter van de Faba.

Veiligheid

Het charter bevat om te beginnen een reeks aanbevelingen over het respecteren van de veiligheidsvoorschriften op een bouwplaats. Denk daarbij aan het gebruik van persoonlijke beschermingsmiddelen maar ook aan drukverdeelplaten bij het verpompen, aangezien betonmixers en betonpompen toch zware bouwplaatsmachines zijn. Verder wordt er ook gewezen op het voorzien van de vereiste vergunningen en de gepaste signalisatie wanneer de weg of het openbaar domein moeten worden ingenomen.

De betonmixers en betonpompen moeten natuurlijk ook beantwoorden aan de wettelijke voorschriften en regelmatig technisch worden gecontroleerd. Vanwege het risico van leveringen in de nabijheid van hoogspanningslijnen, moet de aannemer dit op voorhand melden bij de bestelling van het beton.

Er wordt benadrukt dat het terugkubelen in de betonmixer verboden is, aangezien de manipulatie van de kubel een risicovolle handeling is die in optimale veiligheidsomstandigheden moet worden uitgevoerd.

Kwaliteit

Wat de kwaliteit betreft wordt er resoluut gekozen voor BENOR-beton, aangezien dat garandeert dat de geldende normen worden nageleefd. De aannemer zorgt er ook



voor dat hij beton bestelt dat aangepast is aan de gewenste toepassing en aan de gebruikte verwerkingstechnieken. De betonleverancier garandeert op zijn beurt de bestelde vloeibaarheid van het beton, overeenkomstig het BENOR toepassingsreglement, gedurende dertig minuten na aankomst op de bouwplaats.

“Op dat vlak is de goede communicatie erg belangrijk.”, bevestigt Marc Jonckheere, Voorzitter van FEDBETON. “Als de aannemer beton afroept voor de juiste toepassing en met de correcte vloeibaarheidsgraad, dan kunnen er heel wat problemen worden voorkomen. De vloeibaarheid van het SKB kan op de bouwplaats met maximaal één consistentieklasse verhoogd worden door de betonmixerchauffeur, die hulpstoffen toevoegt. De toevoeging van water is sowieso uit den boze en in dat geval vervalt ook het BENOR-merk.”

Communicatie en organisatie

“Het komt er vooral op aan om goed en vooral tijdig te communiceren.”, vult de heer Jonckheere verder aan. “Een goede communicatie bij de bestelling draagt bij tot een efficiënte levering en ook een voorafgaande coördinatievergadering voor grotere leveringen is vaak niet overbodig. Bij de bouw van een

gewone woning valt het allemaal nog wel mee, maar van zodra de constructie groter en complexer wordt, kan een gebrek aan planning en coördinatie voor serieuze problemen zorgen.”

“Belangrijk is dat alle betrokkenen goed weten waar ze mee bezig zijn. In dat opzicht, wordt elke chauffeur gedurende vijf dagen opgeleid om alle belangrijke aandachtspunten en facetten van het betonstorten goed onder de knie te krijgen.”, aldus de Voorzitter van FEDBETON.

Milieu

Het laatste punt van het charter gaat over het milieu, met de wil om de ecologische voetafdruk te beperken. Niet alleen bij het vervoer maar ook bij de bestelling van het beton. Het is belangrijk om de juiste hoeveelheid beton te bestellen om zo betonoverschotten te beperken die per definitie moeten worden gerecycleerd.

“We gaan het charter als adviesdocument zo breed mogelijk trachten te verspreiden, ook via de pers en de media. We hopen zo dat het een stuk zal bijdragen tot een optimalere communicatie tussen alle betrokken partijen met het oog op alle positieve gevolgen die daaruit voortvloeien.”, besluit Marc Jonckheere.



1^{STE} EDITIE
BOUWRUN
by WILLEMEN

23 APRIL 2020
MECHELEN

**DE MUST-ATTEND RACE VAN
DE BOUWSECTOR**

NEEM DEEL AAN DEZE UITZONDERLIJKE DAG DIE SPORT,
ONTMOETINGEN EN GOEDE TIJDEN COMBINEERT MET UW
COLLEGA'S UIT DE BOUWSECTOR.

 TEAM BUILDING  NETWORKING  WALKING DINNER

Informatie en registratie op www.bouwrun.be



De zwembadbouwsector is in volle groei!



Guillaume de Troostembergh,
Directeur van LPW POOLS

De orderboeken van de Algemene Aannemers van “Zwembadbouwers” zijn goed gevuld. Het zwembad is familiaal, sportief, recreatief, toegankelijk, democratisch, verfrissend, feestelijk, ... Onze landgenoten tonen steeds meer belangstelling om een duik te nemen in hun tuin. Een evolutie die vraagt om ‘intelligente’ zwembaden die in staat zijn om de consument te ontlasten van het grootste onderhoud. LPW Pools, dat zo’n zevenhonderd zwembaden per jaar installeert, bevestigt deze trend. In gesprek met Guillaume de Troostembergh, Directeur van LPW Pools.

LPW POOLS is sinds de jaren zestig actief op de zwembadmarkt en de afgelopen dertig jaar heeft het bedrijf een sterke groei gekend in de zwembadsector. Het zwembad, ooit beschouwd als een luxeproduct, is nu veel toegankelijker geworden voor de middenklasse. De droom is dus bereikbaar geworden en de banken zijn vaak zeer flexibel ten aanzien van de verschillende soorten hypothecaire leningen die kunnen worden aangegaan.



De laatste vier jaar heeft de zwembadmarkt een indrukwekkende stijging gekend. De afgelopen drie hete zomers hebben de laatste twijfelaars aangezet om de sprong toch te wagen. De lage rentevoeten hebben ook een verschil gemaakt in de vergelijking, omdat veel klanten liever in onroerend goed investeren.

Er zijn twee grote families van zwembaden, de traditionele betonnen zwembaden die in de tuin worden ingebouwd en de geprefabriceerde monoblok zwembaden, waarover Guillaume de Troostembergh van LPW POOLS ons graag meer wilde vertellen.

Het monoblok zwembad is een groeiende markt. Wat zijn de specifieke kenmerken?

In 2000 had het monoblok zwembad niet eens een marktaandeel van 10%. Vandaag is dit meer dan 50% en wordt het niet meer beschouwd als 'goedkoop', zoals destijds het geval was. Het biedt vele voordelen voor zowel de klant als de installateur. Het is zeer snel te installeren want een monoblok zwembad wordt in minder dan een week geleverd. Het heeft ook een zeer lange levensduur. Hierbij is het belangrijk om te weten dat een monoblok zwembad zo'n zestig jaar kan meegaan zonder dat het gerenoveerd moet worden. Onze processen zijn geïndustrialiseerd. De bouw vindt plaats in een fabriek en niet in de tuin van de klant. Dit betekent dat we een meer constante kwaliteit bereiken. Tot slot is een monoblok zwembad volledig waterdicht en zeer onderhoudsvriendelijk.

Betonnen zwembaden bieden ook voordelen. Ze zijn flexibeler en laten de klant toe om minder beperkt te zijn in zijn keuzes dan wanneer hij een zwembad uit een catalogus moet kiezen. Een hotel, bijvoorbeeld, dat een specifieke vormgeving van zijn zwembad wil, doet er goed aan om te kiezen voor een model in beton. Ik denk dat beide soorten zwembaden doeltreffend naast elkaar kunnen bestaan.

Is de uitvoeringstermijn voor een monoblok zwembad efficiënt?

De uitvoeringstermijn is afhankelijk van de installateur. De snelste bedrijven zullen in drie dagen een *ready-to-dive* zwembad afleveren, terwijl de langzaamste tien dagen nodig zullen hebben. Het werk wordt in de fabriek uitgevoerd, dus 90% van het zwembad is klaar voor de levering in de tuin. Het enige dat nog moet gebeuren, is het graven van een kuil. Dankzij de uitvoeringssnelheid en het fabriekswerk zijn wij niet afhankelijk van mogelijke files of weersomstandigheden. Het budget dat bij aanvang wordt berekend is het definitieve budget en er zijn geen andere, te verwachten kosten.

Volgens een onderzoek dat in 2019 door het marktonderzoeksbureau *Incidence* is uitgevoerd, heeft 87% van de 236 deelnemers aangegeven dat hun monoblok zwembad binnen de gestelde termijn is afgeleverd. 8% verklaarde een lichte overschrijding van de termijn en 5% een grote overschrijding.

De Smart Pool, een haalbaar doel?

Als we het hebben over een volautomatische en onafhankelijke *Smart Pool*, dan is het antwoord nee. Een zwembad bevindt zich buiten, in de wind, in de regen, enz. Het is een utopie om te denken dat het op een dag volledig onderhoudsvrij zal kunnen zijn.

Natuurlijk is de technologie geëvolueerd en vandaag vereist een zwembad veel minder onderhoud omdat veel dingen



Configuratie van een Smart Pool



Levering van een monoblok zwembad

geautomatiseerd zijn. Zo zijn er tientallen mobiele apps die het mogelijk maken om uw zwembad op afstand te beheren. Men kan de pH en het chloor in real time raadplegen en een waarschuwingsbericht ontvangen wanneer er een probleem is. U kunt ook de temperatuur aanpassen, de verlichting aan- en uit zetten, enz. Dit alles bestaat, het is geperfectioneerd en het is sterk ontwikkeld in de afgelopen vijf jaar.

Tegenwoordig heeft ongeveer 60% van de zwembaden een automatische behandeling, die op alle modellen geïnstalleerd kan worden. We hoeven niet eens meer de pH of het chloor aan te passen, want dat gaat vanzelf. Alles is ontworpen voor het minst mogelijke onderhoud. Er zijn zelfs zwembadrobots, die automatisch kunnen stofzuigen. Daarnaast reinigt de *backwash* zelfstandig de zandfilters, waar het vuil wordt opgeslagen.

Hoe zit het met het energieverbruik?

Er is veel moeite gedaan om zwembaden zuiniger te maken. De verwarming is bijvoorbeeld veel efficiënter omdat deze wordt uitgevoerd door warmtepompen met een variabel debiet, dankzij een omvormer. Hierdoor kunnen de warmtepompen hun snelheid aanpassen aan externe parameters. Dit verbruikt veel minder energie dan een traditioneel systeem, of het nu gaat om stookolie of gasverwarming. De filterpompen zijn ook veel efficiënter geworden, ze



draaien niet meer continu op 100% van hun capaciteit en passen zich aan om minder te verbruiken, met een beter rendement. Dankzij deze technologieën zijn de onderhoudskosten veel lager. Terwijl die destijds tussen drieduizend euro en vijfduizend euro per jaar bedroegen, bedragen ze nu honderd euro tot tweehonderd euro per maand. De prijzen zijn met de helft, zelfs tot vijf maal, verminderd!

Is de veiligheid van onze zwembaden verzekerd?

In België is er helaas geen verplichte veiligheidsnorm, terwijl dat in Frankrijk wel het geval is met de NF P90-308 norm, die betrekking heeft op de veiligheid van zwembaden. Om aan deze norm te voldoen, moet men over één van deze drie veiligheidsmiddelen beschikken:

1. Een automatisch veiligheidsrolluik (niet alle rolluiken zijn gecertificeerd voor de norm). Dit is de meest doeltreffende manier, als het van goede kwaliteit is, is er geen risico.
2. Een alarm op het zwembad (dit is de goedkoopste en gemakkelijkste manier). Het probleem is dat het soms afgaat wanneer de eigenaars aan het zwemmen zijn, zodat ze het uiteindelijk uitzetten en vergeten om het weer te activeren.
3. Een hek rond het zwembad.

Ongelukken gebeuren meestal als kinderen alleen zwemmen en de ouders niet in het water zijn. Je moet alert zijn en mag nooit vergeten het veiligheidsrolluik te sluiten.

Is een opleiding van aannemers noodzakelijk?

Momenteel is er in België geen opleiding tot zwembad-specialist. Dit is een probleem, want er is een groot tekort aan arbeidskrachten op de zwembadmarkt. Wij zijn op zoek naar technici, mensen uit de bouwsector, koelspecialisten, elektriciens, verwarmingsinstallateurs, enz. maar dit type profiel is steeds moeilijker te vinden.

Samen met Faba en de Confederatie Bouw, zijn wij grote voorstanders van een opleiding. We zouden er graag een willen creëren, zoals die nu al bestaat in Frankrijk. Velen profileren zich als zwembadbouwer omdat ze zien dat de markt erg vruchtbaar is en besluiten dus om zich op deze markt te begeven. Het zwembad is niet alleen ruwbouw, het vereist ook technische kennis. Opleiding is noodzakelijk, want tegenwoordig moet je in de praktijk leren om je te specialiseren. ●

U kunt alle info over de Groepering van Algemene Aannemers van "Zwembadbouwers" terugvinden op de website:

www.zwembad-bouwers.be.



Grotere ondernemingen zullen kmo's uiterlijk binnen de zestig dagen moeten betalen

Vanaf 29 april 2020 wordt de betalingstermijn bij handelstransacties beperkt tot maximaal zestig dagen wanneer de schuldenaar een grote onderneming (i.e. niet-kmo) is, en diens schuldeiser een kmo is. Het doel is om een einde te stellen aan enkele misbruiken en om de liquiditeitspositie van de kmo's te versterken.

Wat zal er veranderen?

Onder het huidige regime kunnen partijen onder bepaalde voorwaarden een langere betalings- en verificatietermijn voorzien. Maar die mogelijkheid wordt afgeschaft wanneer een kmo geld moet krijgen van een (grotere) niet-kmo. In dit geval zal de betalingstermijn vanaf 29 april 2020 beperkt worden tot maximaal zestig dagen. Voorts zal de verificatietermijn beperkt worden tot maximaal dertig dagen vanaf de datum van ontvangst van de goederen of diensten. De globale termijn mag dus niet langer dan negentig dagen zijn. Dit betekent dat wie als niet-kmo contracteert met een kmo, bij handelstransacties:

- de wettelijke betalingstermijn van dertig dagen moet nakomen, of
- de conventionele betalingstermijn van maximaal zestig dagen.

Wat wordt bedoeld met een kmo?

De wet van 28 mei 2019 definieert een 'kmo' als volgt:

“een onderneming die op het ogenblik van het sluiten van een handelstransactie valt binnen de criteria vastgesteld in artikel 1:24, § 1, van het Wetboek van vennootschappen en verenigingen”.

Dat wil zeggen dat het moet gaan om een onderneming die niet meer dan één van de volgende criteria overschrijdt:

- jaargemiddelde van het aantal werknemers: 50;
- jaaromzet, exclusief de belasting over de toegevoegde waarde: 9 000 000 euro;
- balanstotaal: 4 500 000 euro.

Wat in geval van niet-naleving?

Elk beding in een overeenkomst dat in strijd is met deze nieuwe regeling, wordt voor niet-geschreven gehouden.



In die gevallen geldt de wettelijke betalingstermijn van dertig dagen, beginnen de intresten te lopen vanaf dat moment én is een schadebeding van toepassing. Een langere betalingstermijn bedingen, kan ondernemingen dan ook zuur opbreken. De wet is immers duidelijk en indien een kmo een juridische procedure aanspant, zal deze als winnaar uit de bus komen.

Inwerkingtreding

De wet van 28 mei 2019 treedt in werking op 29 april 2020. De aangescherpte regeling is van toepassing op overeenkomsten gesloten vanaf deze datum, maar niet op de lopende overeenkomsten. ●

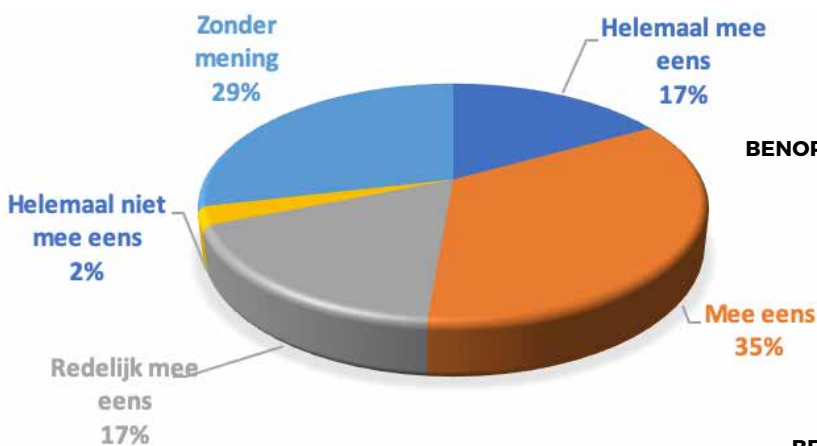
Bron:

Wet van 28 mei 2019 tot wijziging van de wet van 2 augustus 2002 betreffende de bestrijding van de betalingsachterstand bij handelstransacties, BS 29 oktober 2019.



Het BENOR-merk wordt steeds meer

Sinds vijftig jaar is het BENOR-label de belangrijkste kwaliteitsgarantie voor bouwmaterialen. Het laatste tevredenheidsonderzoek bevestigt dat het merk nog steeds de belangstelling en steun van de voorschrijvers in de bouwsector geniet.



BENOR BIEDT EEN TOEGEVOEGDE WAARDE

BENOR STAAT SYNONIEM VOOR VERTROUWEN



BENOR, sinds 2012 beheerd door de Vereniging voor het beheer van het merk BENOR, blijft de kwaliteit van de gebruikte materialen en producten in de bouw garanderen. BENOR is samengesteld uit alle belanghebbenden die bij de producten en diensten van het merk betrokken zijn, zoals particuliere en openbare gebruikers, fabrikanten en dienstverleners. Het merk wordt steeds meer erkend en dient haar kwaliteitsgarantie niet meer te bewijzen.

Een BENOR-certificering betekent dat elk product, proces of dienst voldoet aan specifieke kwaliteitseisen. Het is een vrijwillig label dat door de markt wordt ondersteund en niet door de wet wordt opgelegd, het zijn dus de betrokken partijen die ermee instemmen het al dan niet in hun contract op te nemen. De BENOR-certificering wordt toegekend door een onafhankelijke instantie die door middel van regelmatige en doeltreffende externe controles erkent dat er voldoende vertrouwen is in het vermogen van de producent om de conformiteit van het product te garanderen.

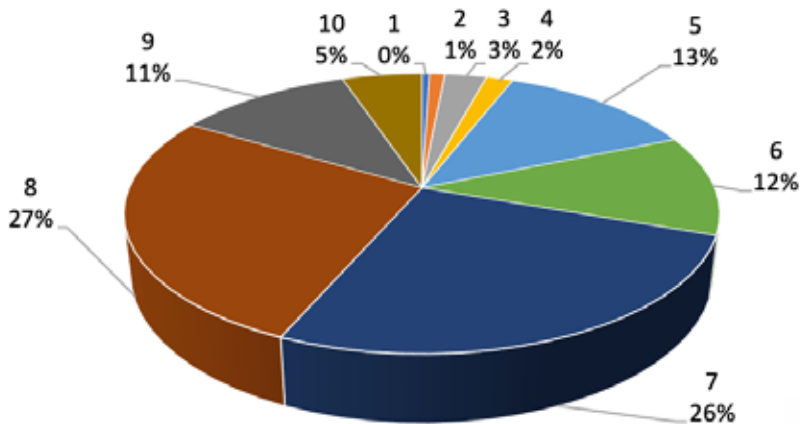
Op basis van de nieuwe tevredenheidsenquête is BENOR zeer tevreden over de vooruitgang die het merk heeft geboekt. Van de 405 deelnemers aan de enquête zijn 60% architecten, 28% aannemers, 4% producenten van bouwmaterialen en 2% publieke opdrachtgevers.

Uit het onderzoek blijkt dat 99% van de deelnemers het merk kent, wat een verbetering is van 5% sinds de laatste BENOR-enquête in 2014. Bovendien is 69% van mening dat het merk een echte toegevoegde waarde biedt.

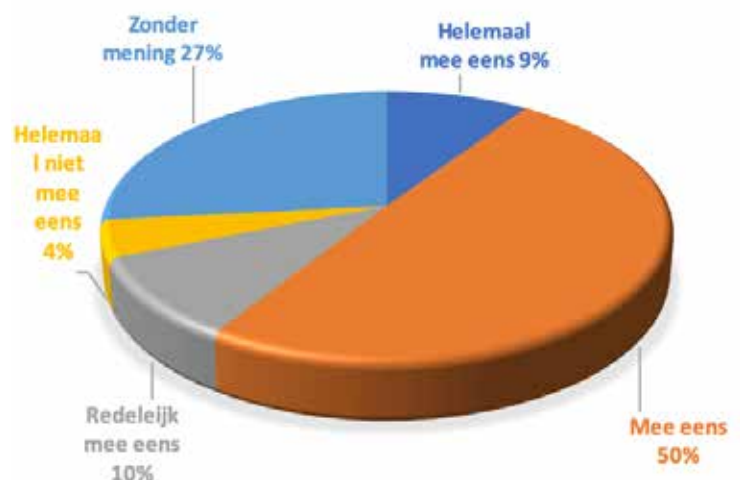
Het merk wilde ook weten wat de CE-markering betekende voor de deelnemers aan het onderzoek. De meeste respondenten hebben geantwoord dat deze markering een controle van de producten impliceert overeenkomstig de basisvoorschriften van de Europese wetgeving. 90% van de deelnemers gebruiken BENOR-producten of hebben deze al gebruikt.

gewaardeerd door voorschrijvers

**BEOORDELING VAN HET NUT VAN HET BENOR-MERK
OP EEN SCHAAL VAN ÉÉN (NUTTELOOS) TOT TIEN
(ZEER NUTTIG)**



**BENOR VERSTERKT HET IMAGO VAN
DE VOORSCHRIJVERS**



Voor 80% van de respondenten staat BENOR synoniem voor vertrouwen, wat een nieuwe stijging is van 4% ten opzichte van 2014. Wanneer de term kwaliteit wordt genoemd, bevestigt 86% dat het merk aan dit criterium voldoet. Deze resultaten zijn volledig in overeenstemming met de belangrijkste missie van BENOR, nl. ‘Trouw aan kwaliteit’.

In 2014 betreurde 43% van de deelnemers dat het merk niet voldoende werd voorgeschreven. Vandaag staat dit cijfer op 19%, wat zeer bevredigend is voor BENOR. Dit bewijst de voortdurende groei en de efficiëntie van de middelen die het merk gebruikt.

Zes jaar geleden, op een schaal van één tot tien (tien is zeer nuttig, één is nutteloos), gaf 78% van de deelnemers een bovengemiddelde score voor het nut van het BENOR-merk. Dit cijfer is inmiddels ook gestegen, aangezien 81% van de respondenten ten minste een score van vijf gaven. Het meest genoemde getal was acht, met 27% van de stemmen.

Wat de aandachtspunten betreft, zal BENOR zeker rekening houden met de volgende opmerkingen. Voor 72%

van de respondenten moet het merk zijn communicatiemiddelen herzien. Ook de zichtbaarheid van BENOR is onder de loep genomen en 77% van de deelnemers is van mening dat er werk aan de winkel is.

Voor 69% van de respondenten helpt het gebruik van het merk hun imago te versterken. Bovendien is 88% van de deelnemers van mening dat BENOR een vermoedelijke conformiteit en vertrouwen in het gebruikte product biedt. BENOR is dan ook erg blij met deze nieuwe resultaten. Het merk is tevreden met de positieve evolutie en behoudt zijn sterke status op het vlak van kwaliteit en veiligheid van zijn producten. In de toekomst zal ook rekening worden gehouden met suggesties om aan de vraag van de verschillende deelnemers te voldoen. Dit onderzoek zal uiteraard in de toekomst herhaald worden om deze cijfers te actualiseren en de tevredenheid van de BENOR-voorschrijvers te blijven garanderen. ●



Hout is in de mode

Houtbouw in het centrum van onze steden en dorpen

Sinds een dertigtal jaren heeft de houtbouw zich stilaan naast metselwerk gevestigd. Het heeft een marktaandeel van 9 tot 10% op de residentiële markt weten te veroveren. Een pijlsnelle evolutie die wordt toegelicht door Thomas Scorier, manager van het bedrijf TS-Construct, algemeen aannemer en woordvoerder van de Groepering van Aannemers van Houtskeletbouw.

Sinds zijn oprichting in 1995 heeft TS-Construct een sterke groei gekend en het bedrijf behoort nu tot een van de marktleiders in België op het gebied van houtbouw in CLT (grote massieve platen, bestaande uit tegen elkaar gelijmde houtlagen). Ondanks zijn ruime ervaring in de sector is TS-Construct nog steeds een klein bedrijf op menselijke schaal, met zo'n dertig mensen in dienst. Maar het begin was niet gemakkelijk voor het bedrijf, dat vandaag indrukwekkende realisaties kan voorleggen. De directeur, Thomas Scorier, vertelt ons meer over de kneepjes van het vak.



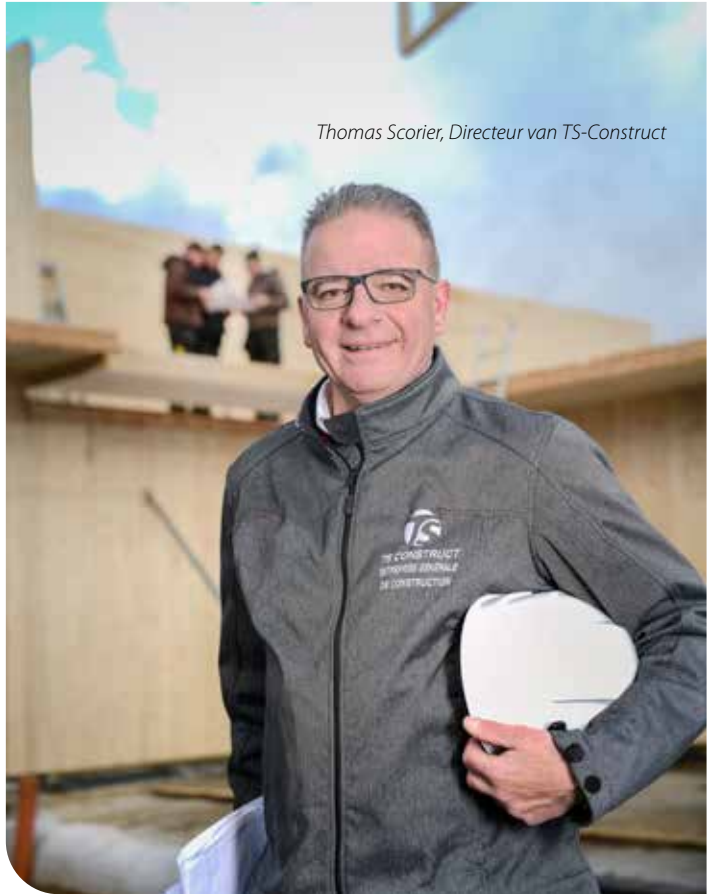
De gemiddelde ouderdom van de gebouwen in België is bijzonder hoog. Hoe kan houtbouw een antwoord bieden op deze uitdaging? Wat zijn de belangrijkste voordelen?

Houtbouw heeft veel voordelen, bijvoorbeeld een reconstructie in hout is zeer snel en eenvoudig te realiseren na het slopen van een gebouw. Een ander voordeel is dat houtbouw het mogelijk maakt om een gebouw te renoveren en in de hoogte uit te breiden. De grondprijzen zijn hoog in





Thomas Scorier, Directeur van TS-Construct



stedelijke gebieden en lichte bouwtechnieken zoals houtskeletbouw of gelamineerd hout bieden de mogelijkheid om bestaande bouwkvelds rendabel te maken. Wij beschikken daarvoor over een complete module, die op het dak wordt geplaatst en waarop we bijvoorbeeld extra verdiepingen kunnen plaatsen. Het risico is veel kleiner aangezien hout vijf keer lichter is dan beton. De holle kiezelen (een niet-bebouwde ruimte, omringd door bebouwde percelen) zijn eveneens zeer geschikt voor houtbouw.

Wie is TS-Construct?

De naam van het bedrijf is ontleend aan mijn initialen. Ik heb de bouwonderneming in 1995 opgericht. Ik ben helemaal opnieuw begonnen, ik was voordien ingenieur bij een groot bedrijf. Geleidelijk aan kwamen we in de houthandel terecht. We zijn begonnen met houtskeletbouw. We bouwden onder andere de welbekende Robinson Chalet in Brussel. Daarna, zo'n zeven jaar geleden, hebben we ons toegespitst op houtbouw in CLT, die een sterke groei tot gevolg heeft gehad. Het is een product dat zich perfect aanpast aan de multi-residentiële en de tertiaire sector. We zouden op grotere sites kunnen werken, maar onze focus ligt op constructies van klasse 5, hetgeen al grote werven zijn. Zo hebben we bijvoorbeeld een verpleeghuis van 4500 m² gebouwd in Ramilles in Waals-Brabant, of hebben we onlangs de ruwbouw van het grootste houten gebouw van Brussel afgerond. We hebben ook een eigen studiebureau, waar elf bekwame en dynamische medewerkers onze vijftientig bouwvakkers met raad en daad bijstaan bij de uitvoering van hun werk.

Hoe kunnen we de milieudoelstellingen van gebouwen van morgen in balans brengen met de economische en sociale ambities?

Het voordeel in de houtsector is dat we over onze eigen Belgische arbeidskrachten beschikken, die gespecialiseerd zijn in het vakgebied. Dankzij deze veel lagere

arbeidsimpact kunnen we investeren in onze materialen en studies. Daardoor hebben we veel minder arbeiders op de werf nodig. We werken met onze eigen mensen en hoeven geen prijzen te dumpen om goedkope arbeidskrachten te vinden. Er wordt gewerkt met duidelijke programma's en alles wordt berekend.

We hebben veel jonge mensen in onze sector. De stagiaires worden zeer goed begeleid door onze werknemers en dat leidt vaak tot werkgelegenheid. Jongeren leren zeer snel bij ons. Ze worden hoog opgeleid en vinden achteraf vaak een baan. Er zijn heel weinig mislukkingen, zij die het volhouden worden heel goede werknemers. Dat is ook het geval voor industriële ingenieurs.

Ook de digitalisering binnen de sector is belangrijk, we werken bijvoorbeeld met 3D-modellen en verschillende andere digitale technieken. Jongeren raken betrokken bij deze nieuwe ontwikkeling, wat plaats maakt voor meer gekwalificeerde arbeidskrachten. Dit is een antwoord op de werkgelegenheids crisis. De sector biedt ook een antwoord op de zware werkomstandigheden. De taken zijn veel lichter dan vroeger, zo helpt de kraan zware lasten te transporteren en 95% van de taken van de werknemers zijn eenvoudiger dan voordien.

Is houtbouw geschikt voor projecten in stadscentra? In de hoogte?

We passeren er veel sneller en we verstoren het evenwicht van de wijk niet. Het grote voordeel van hout is namelijk het bouwtempo. De sector ontwikkelt zich sterk in alle steden in onder andere Frankrijk en Duitsland. Hout is zeer interessant en is een goed alternatief voor beton in stadscentra.

U kunt alle info over de Groepering van Aannemers van Houtskeletbouw terugvinden op de website: www.hout-bouw.be. ●



Opleidingsorganisatie Cevora neemt de bouwsector bij de hand in de digitale transformatie

Ook de bouwsector ontsnapt niet aan de verregerende digitale transformatie van de arbeidsmarkt. Door de technologische evolutie ontstaan een heleboel nieuwe jobs die moeilijk ingevuld raken. Aangepaste opleidingen zijn dan ook cruciaal om werknemers en werkzoekenden de juiste skills aan te leren. “Ons aanbod beantwoordt perfect aan de noden en behoeften van de bouwsector”, zegt Olivier Lambert, CEO van opleidingsorganisatie Cevora.



Cevora biedt een brede waaier aan opleidingen voor werknemers en werkzoekenden aan in Nederlands- en Franstalig België. Dankzij het premiesysteem voor PC 200-bedrijven – het paritair comité waaronder de meeste bouwbedrijven vallen – zijn de opleidingen zo goed als kosteloos, voor zowel werkgevers, werknemers als werkzoekenden. CEO Olivier Lambert geeft tekst en uitleg over de impact van Cevora op de arbeidsmarkt in het algemeen en de bouwsector in het bijzonder.

Cevora biedt al 25 jaar opleidingen aan. Ziet u het belang van opleidingen toenemen?

Opleidingen zijn meer dan ooit van onschatbare waarde om de uitdagingen in de snel veranderende arbeidsmarkt het hoofd te bieden. Ik denk dan in de eerste plaats aan de digitale transformatie. Veel mensen zijn bang dat hun job zal verdwijnen, maar dat is meestal een onterechte vrees. Dat onze jobs een andere inhoud krijgen, is wel een feit. De helft van de jobs die we in 2030 zullen uitoefenen,



bestaat vandaag zelfs nog niet. Werknemers en werkzoekenden moeten zich daarop voorbereiden. Opleidingen spelen daarin een cruciale rol. We houden de evoluties in de arbeidsmarkt nauwlettend in de gaten en stemmen ons aanbod af op de uitdagingen en noden van de verschillende PC 200-bedrijven.

Wat zijn de specifieke uitdagingen in de bouwsector?

Op korte termijn is een gebrek aan opgeleide werkkrachten de grootste uitdaging. Er zijn in België zo'n dertienduizend openstaande vacatures in de bouwsector. De digitalisering en de toenemende milieu-aandacht hebben de business-modellen serieus op hun kop gezet. De ontwikkeling van nieuwe smart building-technologieën en duurzaam bouw-materiaal vergen erg specifieke kennis. Daardoor is er vooral veel vraag naar hoogopgeleide en technische profielen. Denk maar aan werfleiders, assistent-calculators en bouwkundig tekenaars.

Hoe helpt Cevora de sector die uitdagingen te overwinnen?

In 2020 hebben we een heel duidelijk doel: duizend werkzoekenden aan een job helpen in een PC 200-bedrijf. We focussen daarvoor in het bijzonder op drie sectoren met een nijpend tekort aan opgeleide profielen. De bouwsector is een van die sectoren. Om die knelpuntberoepen in te vullen, rekenen we vooral op de kracht van samenwerking en persoonlijke begeleiding. We brengen werkzoekenden, werkgevers en sectororganisaties samen om de juiste mensen op de juiste plaats te krijgen. Dat doen we aan de hand van een zorgvuldig uitgestippeld traject.

Kan u dat traject voor werkzoekenden even schetsen?

Verschillende keren per jaar organiseren we infosessies voor werkzoekenden. Het doel is om geschikte kandidaten te vinden voor specifieke knelpuntberoepen. De geselecteerde kandidaten volgen daarna een opleidingstraject van drie tot zes maanden in groepjes van maximum twaalf personen. Dankzij de kleine groepen kunnen onze trajectbegeleiders de kandidaten makkelijker persoonlijk opvolgen. In de opleiding komen niet alleen technische aspecten aan bod, we besteden ook de nodige aandacht aan de motivatie van de kandidaten. Motivatie is immers een cruciale factor voor een geslaagd opleidingstraject. Tijdens hun opleiding krijgen de deelnemers ook sollicitatietraining. Zo bereiden we hen voor op de uitdaging die na het opleidingstraject volgt: de zoektocht naar een job.

Ondersteunen jullie werkzoekenden ook nog na de opleiding?

We merken dat de drempel tussen de theoretische opleiding en het contact met potentiële werkgevers vaak erg hoog is. De zoektocht naar werk is dan ook een echt scharniermoment in het traject. Daarom helpen onze trajectbegeleiders de werkzoekenden een stageplaats te vinden in een van de PC 200-bedrijven in ons netwerk en begeleiden ze hen tijdens hun stage. En ook na de stage volgt de begeleider de deelnemers op. Hetzij bij de integratie in het bedrijf waar ze werk gevonden hebben, hetzij bij de verdere zoektocht naar een job.

“We gaan onze samenwerking met de bouwsector verder uitdiepen om met onze opleidingen nog meer in te spelen op hun specifieke noden en behoeften.”



Olivier Lambert, CEO van opleidingsorganisatie Cevora.

Heeft deze aanpak zijn nut al bewezen?

Vast en zeker. In 2019 hebben meer dan 2 500 werkzoekenden een opleiding gevolgd bij Cevora. 75% van de deelnemers vond nadien een nieuwe job. Met onze aanpak creëren we een win-winsituatie voor de PC 200-sectoren: werkzoekenden kunnen kosteloos ervaring opdoen in het werkveld en bedrijven krijgen de kans om knelpuntfuncties in te vullen.

Ook wie wel al een job heeft, kan bij Cevora terecht?

Bijscholing van werknemers is inderdaad ook een belangrijk deel van onze missie. Wie in de bouwsector werkt, kan gratis deelnemen aan meer dan vijfhonderd verschillende opleidingen. In ons aanbod zitten opleidingen specifiek voor de bouwsector, maar ook andere opleidingen die relevant zijn in de snel veranderende arbeidsmarkt. Denk maar aan opleidingen over timemanagement, projectmanagement of andere soft skills. Dankzij ons premiesysteem voor PC 200-bedrijven zijn ook de kosten voor de werkgever overigens beperkt.

Werken jullie ook samen met sectororganisaties?

Dat is een erg belangrijk onderdeel van onze werking. Dankzij dat contact met experts kunnen we een aanbod op maat van de sector uitwerken. Die vakmensen helpen ons niet alleen de juiste thema's te selecteren, maar ook de inhoud van de opleidingen mee vorm te geven. Met de Confederatie Bouw werken we al jarenlang samen. In 2020 gaan we dat samenwerkingsverband verder uitdiepen om met onze opleidingen nog meer in te spelen op de noden en behoeften van de bouwsector. ●

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



Doe mee op safetymypriority.be