

Ruwbouw

& algemene aanneming

DRIEMAANDELIJKS
LEDENBLAD

Welkom bij de vakgroep Erfgoedrestauratie

In memoriam Frank Goes

De grote première van de Belgian Pool Day was een succes!



Confederatie Bouw
Ruwbouw & Algemene Aanneming
Bouw, energie & milieu

FEBE

Elements Awards

2021



Dien uw prefab beton project nu in!

Verdient uw project een award?

Realiseerde u projecten waarbij prefab betonelementen werden gebruikt?

Schrijf uw projecten in vóór **30 juni 2021** op www.febeawards.be.

Reserveer alvast **25 november 2021** in uw agenda voor de uitreiking van de **FEBE Elements Awards**.

Een organisatie van de Federatie van de Betonindustrie – FEBE. Voorwaarden en reglement op www.febeawards.be



De economie is als een fietsketting...

Elke schakel is belangrijk. In deze door coronacrisis geteisterde tijden, blijft elke stap in een constructief proces, en meer in het algemeen in de economie en de samenleving, meer dan ooit noodzakelijk. Een algemene vergadering van mede-eigenaren kan niet worden gehouden waardoor belangrijke werkzaamheden worden uitgesteld. Een vonnis wordt op de lange baan geschoven, een borgstelling wordt niet vrijgegeven, dat zijn bedragen die onnodig worden geblokkeerd. Al die stappen kunnen echter voor een deel snel worden gedigitaliseerd met een onmiskenbare toename van de rentabiliteit, en dat op een moment dat elke euro begint te tellen.



De schok van de crisis dwingt ook onze medewerkers en de overheden om massaal te investeren in telewerken. Het is een prestatie die we samen moeten leveren. Op de lange termijn zouden de vertragingen bij stedenbouwkundige vergunningen of overheidsopdrachten beperkt kunnen worden. Digitale technologie kan ons schaalvoordelen opleveren die onze economie kunnen stimuleren door de huidige procedures te verbeteren. Laten we deze crisis aangrijpen om die uitdagingen aan te gaan. De notariële beroepen die, naar mijn mening ten onrechte, soms als conservatief worden beschouwd, zijn erin geslaagd die uitdaging aan te gaan en grotere digitale stromen te bevorderen. Laten we hun voorbeeld volgen!

Ik denk aan Frank Goes, wijlen onze voorzitter (zie in memoriam), wanneer ik deze regels schrijf. Hij zette de mens centraal. Hij was ervan overtuigd dat de aannemer, die digitaal werd verlost van ondankbare taken, zich beter kon concentreren op zijn echte toegevoegde waarde: het persoonlijk contact. Geconfronteerd met een steeds complexere en individualistischer wordende maatschappij, bleef hij door zijn betrokkenheid bij verenigingen ervan overtuigd dat het beste nog moest komen. Ter zijner nagedachtenis mogen onze huidige moeilijkheden ons op geen enkele manier ontmoedigen.

Ik volg graag de weg die hij heeft uitgestippeld: een sterke federatie binnen een sterke confederatie, samen in dienst van hun leden.

Mijn gedachten en medeleven, en alle positieve energie die hij ons heeft doorgegeven, gaan uit naar zijn familie en vrienden.

Met collegiale groeten,

Vivian Lausier
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

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

IN BELGIË ZIJN ER DAGELIJKS 8 DIEFSTALLEN OP BOUWPLAATSEN! *

Protection UNIT biedt verschillende oplossingen voor het bewaken en beveiligen van uw werven. (*Statistieken van de federale Politie)

GIRAF MAST

Telescopische mast uitgerust met een camera, een akoestisch alarm en een krachtige verlichting. Detectie van inbraken en abnormale activiteiten.

- Wendbaar en compatibel
- Ultra licht en mobiel
- Snelle inbedrijfstelling op afstand
- Bestand tegen alle omstandigheden



MOBILE UNIT

- Afschrikkende rondes



STATIC UNIT

- Toezicht op de bouwplaats



DOGS UNIT

- Detectie & afschrikking

T. 0800 17 170
sales@protectionunit.com

PROTECTIONUNIT.COM



PROTECTION
UNIT
EXPERT IN SERENITY

10



Welkom bij de vakgroep Erfgoedrestauratie

De Faba is een nieuwe federatie rijker. Gezien het specifieke karakter van de restauratie van erfgoed is er een nieuwe vereniging opgericht binnen de Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba). Deze vakgroep heeft reeds zijn nieuwe website gelanceerd: www.erfgoedrestauratie.be. Geïnteresseerd? Contacteer ons zo snel mogelijk!

3

Edito
De economie is als een fietsketting...

6

In memoriam
Frank Goes

7

Onderzoek impact
btw-verlaging naar 6%
Geert Goeyvaerts: "Verlaging btw heeft positief effect gehad op sloop en heropbouw"

12

Persbericht
Grote jaarlijkse iVox-enquête over houtbouw: verrassende resultaten

14

De zwembadsector heeft de wind in de zeilen
De Belgian Pool Day volgens Ziwa Pool

13



De grote première van de Belgian Pool Day was een succes!

Op zaterdag 3 oktober 2020 heeft de allereerste Belgian Pool Day plaatsgevonden. Meer dan vijfhonderd potentiële klanten zijn langs gegaan bij een lid van de Groepering van Algemene Aannemers van Zwembadbouwers. Het evenement was een groot succes en dat smaakt naar meer! Snuff mee de sfeer op van deze grote première ...

16

Wereldprimeur Kamp C in Westerlo
Eerste 3D-geprinte woning

18

De kmo's vrezen ook voor de toekomst
HONS: Het vertrouwen van het publiek in de economie herstellen

21

Samen sterk in de spoorwegsector
Ontdek of u de MobiX-factor heeft ...

24

Dewaele Woningbouw: pionier in houtskeletbouw
Pieter Devos: "Prefabricatie en intelligente bouwprocessen hebben een mooie toekomst!"

27

Toezichthouder
De Faba doet beroep op het toezichtsgaan in het kader van een gemeentelijke openbare markt...

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 Algemene Aannemers van Houtbouw,
De Groepering van Algemene Aannemers van Zwembadbouwers,
Cobesta - Groepering van Betonstaalverwerking en
Vakgroep Erfgoedrestauratie



27

Invordering van schulden
Een GAFA geeft gehoor aan een aannemer van de Faba

28

BESIX, Belgische knowhow wereldwijd
De modernisering van het Kanaal Brussel-Charleroi is bijna voltooid

31

In gesprek met Fema-bestuurder Marnix Van Hoe
Met welke problemen kampt de bouwmaterialenhandel?

34

Familiebedrijf met ambitie en zin voor vernieuwing
Inge Woestenborghs: "Wij willen dé referentie zijn in de Noorderkempen"

36

De toekomst van volume-bouw
De derde dimensie van het eigendomsrecht

38

Het belang van ontginningsbedrijven
Michel Calozet: "Fedix en haar leden zijn historische en essentiële partners van de bouwsector"



Frank Goes

Op 29 september 2020 werd de heer Frank Goes, voorzitter van onze nationale Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba), op lafhartige wijze bij klaarlichte dag op straat in Jette vermoord. De schok was enorm en de emotie zeer heftig.

Na drie jaar lid te zijn geweest van de Raad van Bestuur van de Faba en vervolgens drie jaar de functie van ondervoorzitter te hebben bekleed, had Frank het lot van de federatie sinds bijna drie jaar in handen als voorzitter. Bijna negen jaar lang gaf hij zijn tijd, energie, wijsheid en glimlach aan onze organisatie. Hij was voorzitter van de Raden van Bestuur van de Federale Verzekering en Seco en tevens bestuurder van de nationale Confederatie Bouw, Group S, het Vakantiefonds en het Promotiefonds. Tot slot, beheerde hij ook een algemene aannemersbedrijf (klasse 6), een vastgoedbedrijf en een syndicus.

Frank was dus een drukbezet man. Een man die het leven omarmde, die zich graag nuttig voelde en zijn dromen najaagde. Toch had Frank in deze waanzinnige race waar ons leven soms op lijkt, altijd een glimlach op zijn gezicht, altijd een vriendelijk woord, en was hij steeds begaan met iedereen: van de rijkste en grootste bouwondernemer tot de



kleinste en meest bescheiden zelfstandige. Hij was duidelijk en eerlijk, zeker met de onderaannemers, en werd door iedereen gerespecteerd.

Workaholic, nauwkeurig en eerlijk in het zakenleven, de omstandigheden van zijn dood hebben ons diep getroffen. Na de paar seconden die nodig waren om te vermijden dat we misselijkmakende krantenartikelen zouden lezen, herinnert alles ons aan de man die hij was ... we zijn trots dat we hem hebben gekend. Frank had een hekel aan ongenuanceerde analyses. Tegelijkertijd bescheiden en realistisch, was hij zich terdege bewust van de tekortkomingen van onze organisatie, en meer in het algemeen van de mensheid, maar hij heeft ze nooit streng beoordeeld. Moge deze wijsheid ons helpen om ons elke dag te verbeteren...

Onze gedachten gaan vandaag uit naar zijn vrouw Karin, zijn kinderen Sophie en Tim, en zijn familie en vrienden. De dag dat hij stierf, kwam ik erachter dat ik een van hen was... Frank, we missen je.

Patrice Dresse
Algemeen Directeur
Faba



Geert Goeyvaerts: “Verlaging btw heeft positief effect gehad op sloop en heropbouw”

In 2007 verlaagde de federale overheid de btw van 21% naar 6% voor sloop en heropbouw voor particuliere huishoudens, in eerste instantie enkel in een selecte groep van 32 Belgische centrumsteden. Volgens Dr. Geert Goeyvaerts (Postdoctoraal Onderzoeker aan de KU Leuven), die de impact van de maatregel heeft onderzocht, heeft deze btw-verlaging daadwerkelijk een positieve impact op sloop- en heropbouw in die steden. Wellicht is dat niet ten koste gegaan van andere types van investeringen, zoals renovatie en nieuwbouw. Verder blijkt het ook de Belgische Staat nog een flinke stuiver te kunnen opleveren.

Dr. Geert Goeyvaerts, Postdoctoraal Onderzoeker aan de KU Leuven



In 2007 verlaagde de federale overheid de btw van 21% naar 6% voor sloop en heropbouw voor particuliere huishoudens, als zij het nieuwe gebouw hoofdzakelijk of uitsluitend als privéwoning zouden gebruiken. In eerste instantie werd die maatregel enkel in een selecte groep van 32 Belgische centrumsteden ingevoerd. Men wilde immers “de leegstand en de onbewoonbaarheid van de woningen in bepaalde achtergestelde gebieden van steden bestrijden”. In 2009 en 2010 werd het toepassingsgebied van de maatregel tijdelijk uitgebreid naar alle Belgische gemeenten om de bouwsector tijdens die crisisjaren te stimuleren.

Kunt u kort samenvatten wat u concreet heeft onderzocht en hoe u een dergelijk onderzoek heeft aangepakt?

Het doel van onze analyse bestond er vooral in om na te gaan of er effectief een verandering had plaatsgevonden in de heropbouwactiviteiten en of dat dan eventueel ten koste was gegaan van andere renovatie- of nieuwbouwinvesteringen. De 32 steden waar het tarief gewijzigd is, verschillen op bepaalde vlakken van de gemeenten waar het btw-tarief niet gewijzigd werd. Om zeker te zijn dat we appels met appels zouden vergelijken, selecteerden we een groep centrumsteden en een groep ‘andere’ Belgische gemeenten waarvan het verloop van de sloop- en bouwactiviteit voor de initiële wijziging in 2007 het meest vergelijkbaar was.



Welke vaststellingen heeft u tijdens het onderzoek gedaan en op welke data heeft u zich gebaseerd?

Voor onze analyse maakten we gebruik van de lijst “Aantal gebouwen in sloop-, constructie- en renovatievergunningen” van *Statistics Belgium* over de periode van 1997 tot 2016. Die data en cijfers hebben we verder onderverdeeld in diverse types gebouwen. We hebben ons gefocust op sloopwerken met als doel de constructie van residentiële gebouwen.

Uit de studie blijkt dat de twee geselecteerde groepen gemeenten een gelijkaardige evolutie kennen voor de hervorming, maar de btw-verlaging in 2007 heeft duidelijk een sterk positief effect gehad op sloop. De daling van het btw-tarief met 15% leidde tot een stijging van ongeveer 20% voor het aantal gebouwen dat een sloopvergunning heeft gekregen. Maar niet alle sloopvergunningen werden door particuliere huishoudens aangevraagd, de doelgroep waarvoor de verlaging initieel in het leven werd geroepen. Op basis van de gegevens van *Statistics Belgium* bleek dat één derde van alle sloopvergunningen door rechtspersonen werd aangevraagd. Wanneer je dat mee in rekening brengt, komt de toename zelfs eerder op 30% uit.

Onze resultaten geven ook aan dat het aantal gebouwen met een residentiële constructievergunning sterk toegenomen is. Er werd zelfs een stijging vastgesteld die dubbel zo

groot is als de toename van het aantal gebouwen met een sloopvergunning. Die resultaten suggereren dus dat quasi ieder gesloopt gebouw vervangen werd door twee nieuwe woningen. We denken daarbij bijvoorbeeld aan de sloop van een oude villa waarna de oorspronkelijke kavel in twee werd opgesplitst.

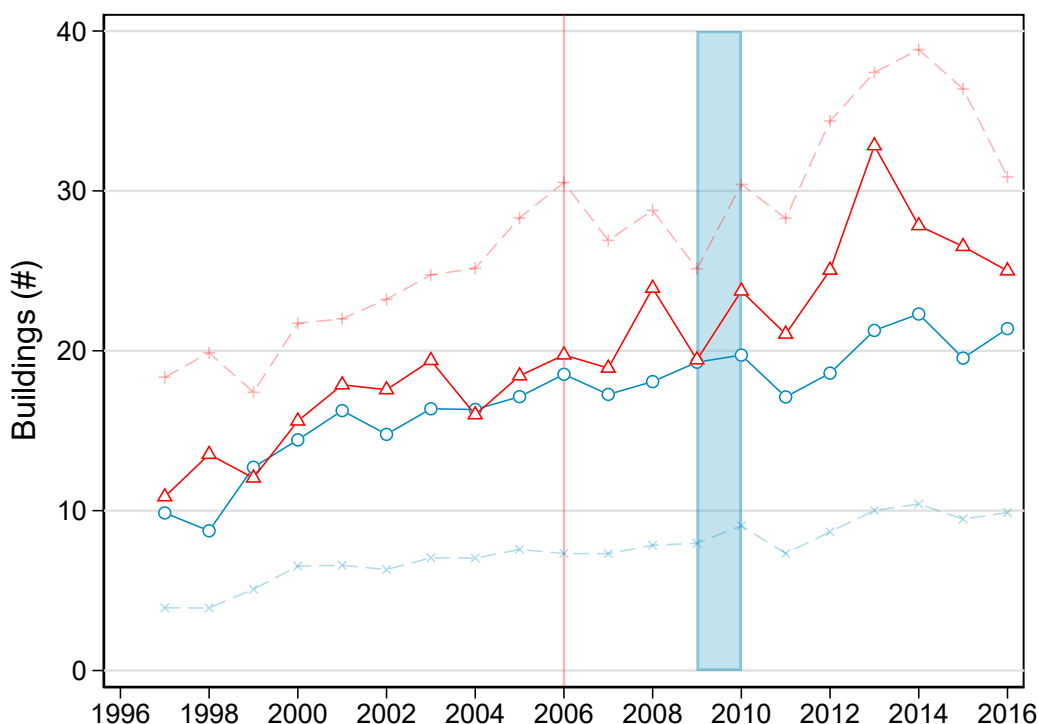
Klopt het dat u zelf verbaasd was van de resultaten van uw onderzoek? Wat sprong voor u het meest in het oog?

Toch wel een beetje. Bovenstaande resultaten tonen aan dat sloop en heropbouw sterk is toegenomen als gevolg van de daling van het btw-tarief en geven aan dat die toename niet geleid heeft tot een sterke terugval in nieuwbouw en renovatie. We konden nergens een significante daling vaststellen. Ik ben voorzichtig in mijn uitspraak aangezien het aandeel heropbouw na sloop relatief klein is ten opzichte van het aantal andere nieuwbouw- en renovatieprojecten, maar toch is het een teken aan de wand dat het aantal woningen wordt uitgebreid en het ene niet ten koste gaat van het andere. En dat is een interessant gegeven.

Werden uw resultaten bevestigd door andere onderzoekers?

Inderdaad. Toen wij onze conclusies trokken, bleek de *London School of Economics* een onderzoek met vergelijkbare resultaten gedaan te hebben. Met als verschil dat hun onderzoek over het Verenigd Koninkrijk ging.

Grafiek: Evolutie aantal gebouwen in vergunningen sloop voor heropbouw residentiële gebouwen



Deze grafiek geeft de evolutie weer in het aantal gebouwen met sloopvergunningen die als doel hebben om een nieuw residentieel gebouw te zetten. De volle lijnen geven de evolutie weer voor de geselecteerde gemeenten, met in het rood de steden waar het btw-tarief verlaagd werd. In het blauw, de gemeenten waar dat niet het geval was. De stippenlijnen geven dezelfde evolutie weer, maar dan voor alle steden waar het tarief verlaagd werd (met in het blauw de andere gemeenten).

Tabel: Verdeling van jaarlijks overschot over federale en regionale overheid

	Federaal	Regionaal	Totaal
2010	17 627 881,7 €	37 546 740,0 €	55 174 621,7 €
2011	15 135 999,0 €	30 516 255,0 €	45 652 254,0 €
2012	17 501 006,9 €	35 575 155,0 €	53 076 161,9 €
2013	19 379 386,0 €	39 161 430,0 €	58 540 816,0 €
2014	25 151 591,5 €	48 988 170,0 €	74 139 761,5 €
2015	20 575 467,0 €	39 850 965,0 €	60 426 432,0 €
2016	24 263 428,4 €	42 508 620,0 €	66 772 048,4 €
Gem.	19 947 822,92 €	39 163 905,0 €	59 111 727,9 €

Bron: eigen berekening.

Heeft u enig idee waarom uw resultaten afwijken van de berekeningen die destijds door het Rekenhof werden aangereikt?

Ik denk omdat men toen vooral is uitgegaan van het verlies aan btw-inkomens en dat men bang was dat sloop en hernieuwbouw die verliezen niet zou kunnen compenseren. Maar waar men volgens mij te weinig of geen rekening mee heeft gehouden, zijn andere inkomsten zoals bijvoorbeeld extra inkomsten uit de personen- en vennootschapsbelasting, de onroerende voorheffing, registratierechten en dat soort zaken. Wanneer men al die factoren bij de berekening betreft, dan is er geen sprake meer van een budgettair verlies, maar wel van een budgettair overschot. Dat overschot dient evenwel te worden verdeeld onder de verscheidene beleidsniveaus, zoals ook aangegeven in het onderzoek:

“Zo zien we dat een verlaging van de btw van 21% naar 6% voor het gehele Belgische grondgebied en alle actoren, de btw-inkomsten met zo'n 444 miljoen euro zal doen dalen. Echter, indien we rekening houden met een stijging van 35% in het aantal nieuwe woningen na sloop zien we dat de stijging in de (para)fiscale inkomsten het nettoverlies in de btw-ontvangsten grotendeels compenseert. Met de additionele inkomsten uit de registratierechten, komen we zelfs aan een budgettair overschot van jaarlijks ongeveer zestig miljoen euro.”

“De verdeling van dit overschot over de federale en regionale overheid: één derde van dit overschot, ofwel twintig miljoen euro, komt de federale overheid toe via de verschillende (para)fiscale inkomsten waaronder de vennootschapsbelasting, roerende voorheffing, sociale zekerheidsbijdragen en de personenbelasting. De regionale overheden genieten het overige deel van de bijkomende inkomsten via de registratierechten. Een deeltje van de (para)fiscale inkomsten uit de personenbelasting, die nu volledig aan de federale overheid worden toegerekend, belandt uiteindelijk trouwens ook bij de regionale en lokale overheden via de gewestelijke opcentiemen en gemeentelijke aanvullende personenbelasting.”

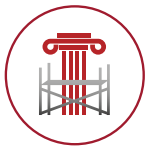
Bent u - na uw onderzoek - zelf een voorstander geworden van de voorgestelde maatregel?

Toch wel, maar let op: het zou wat te kort door de bocht zijn om de maatregel zonder meer meteen door te voeren in alle Belgische steden en gemeenten. Onze resultaten geven de impact weer voor de gemeenten die wij voor onze steekproef geselecteerd hebben. Dat zijn voornamelijk kleinere centrumsteden en grotere, verstedelijkte gemeenten. Het is dus niet zeker of het verlagen van de btw ook in kleinere, landelijke gemeenten een groot effect zal hebben. Maar ik ben inderdaad voorstander. Het kostenplaatje voor de globale overheid valt wat mij betreft behoorlijk mee en het toegenomen sloop- en heropbouw blijkt niet te leiden tot een sterke terugval in nieuwbouw en renovatie. Dus de maatregel verdient zich niet enkel terug door andere inkomsten voor de overheid en een toename van economische activiteit, maar bovendien verdwijnen oude en versleten gebouwen zo uit het stadsbeeld, wordt asbest versneld verwijderd en worden er bijkomende wooneenheden gerealiseerd op bestaand ruimtebeslag. En wie woont er niet graag in een buurt zonder leegstaande, bouwvallige of vervallen panden?

Vorderingen op wetgevend vlak

Binnen de nieuwe federale regering werd intussen beslist om de toepassing van het verlaagd btw-tarief voor afbraak-heropbouw in 2021 en 2022 uit te breiden naar het volledige grondgebied en ook mogelijk te maken voor de verkoop van woningen. Anderzijds zullen ook belangrijke beperkingen ingevoerd worden door de uitbreiding alleen mogelijk te maken voor de enige en eigen woning en voor woningen die niet groter zijn dan tweehonderd vierkante meter.

Voor de volledigheid dient te worden opgemerkt dat de wettekst thans nog een aantal procedures dient te doorlopen. De inhoud van de tekst staat met andere woorden nog steeds niet vast, zodat een uiteenzetting aangaande de toepassingsvoorwaarden van de maatregel voorlopig nog uit den boze is. De bespreking van die maatregel wordt dan ook ongetwijfeld nog vervolgd in een latere editie van dit magazine. ●



Welkom bij de vakgroep Erfgoedrestauratie

De Faba is een nieuwe federatie rijker. Gezien het specifieke karakter van de restauratie van erfgoed is er een nieuwe vereniging opgericht binnen de Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba). Deze vakgroep heeft reeds zijn nieuwe website gelanceerd: www.erfgoedrestauratie.be. Geïnteresseerd? Contacteer ons zo snel mogelijk!

De openingsvergadering van de vakgroep heeft op 19 oktober 2020 plaatsgevonden. Oorspronkelijk was ze op een symbolische locatie gepland, namelijk het stadhuis van Brussel, een mooi voorbeeld van beschermd erfgoed. Maar als gevolg van de coronacrisis heeft het evenement helaas niet kunnen plaatsvinden. Op het laatste moment werd daarom een virtuele bijeenkomst georganiseerd om de fysieke veiligheid van de deelnemers te garanderen. Zo'n twintigtal bedrijven uit het hele land hebben zich al bij dit initiatief aangesloten.

Criteria

Om lid te worden van deze nieuwe vakgroep moet een bouwbedrijf voldoen aan een aantal criteria die de kwaliteit van het geleverde werk garanderen. Het bedrijf moet dus gespecialiseerd zijn, d.w.z. het moet regelmatig en hoofdzakelijk erfgoed restaureren, renoveren en onderhouden. Het moet zowel traditionele als moderne bouwtechnieken beheersen voor een breed scala aan werkzaamheden: reiniging, behandeling en reparatie van gevels, restauratie van daken, stabilisatiewerkzaamheden, restauratie van het interieur, enz.

Bovendien moet het bedrijf in staat zijn om de opdracht in zijn geheel uit te voeren. Het moet zijn vaardigheden kunnen bewijzen met de erkenning categorie D24 (minstens klasse 2) en regelmatig en hoofdzakelijk erfgoedherstelwerkzaamheden uitvoeren of het moet zijn vaardigheden kunnen bewijzen met de erkenning categorie D23 (minstens klasse 1). In dat geval moet de onderneming de helft van haar werkzaamheden met eigen personeel uitvoeren. De groepering laat ook steunende leden toe zoals architecten, onderzoekscentra en onderwijsinstellingen.

Doelstellingen

Claude Nijs, van het bedrijf P.Nijs in Deinze, is de nieuwe voorzitter van de groepering. Hij benadrukt hoe belangrijk het is om de knowhow van de bedrijven te waarderen:

“De restauratie van erfgoed vereist specifieke vaardigheden. Onze medewerkers en onderaannemers zijn gedreven vakmensen met een steeds zeldzamer wordende expertise en ervaring. Hun knowhow moet onder de aandacht worden gebracht. Want voor hoogwaardige restauraties hebben we tenslotte gekwalificeerde vaklui nodig, zowel vandaag als morgen. Daardoor kunnen ze ervoor zorgen dat ons erfgoed een glorieuze toekomst tegemoet gaat. Meer nog dan elke andere bouwactiviteit is de restauratie en het behoud van ons historisch erfgoed een taak voor experts met de juiste mentaliteit, en dus geen taak die aan iedereen kan worden overgelaten.”





Claude Nijs, voorzitter Erfgoedrestauratie



©Femmes d'aujourd'hui
Lydie Nesvadba

Julie Bajart, medevoorzitter Erfgoedrestauratie voor Wallonië

Julie Bajart, van het bedrijf Bajart in Suarlée, is medevoorzitter van de groepering voor Wallonië. Zij is het daarmee eens: *“Restauratiewerkzaamheden worden vaak sterk gesubsidieerd door de overheid. Zij mag een echt partnerschap met de aannemers verwachten. De expertise en kwaliteit van onze beroepen moeten in de kijker worden geplaatst. In die zin wil deze vakgroep een proactieve partner zijn voor een constructieve dialoog met alle belanghebbenden in de restauratiesector (architecten, openbare en particuliere aannemers, enz.)”*

Die doelstellingen werden reeds vertaald in een strategie voor de periode 2020-2024. De rol van de erfgoedannemer in de samenleving zal dus naar voren worden gebracht. Op dat gebied wil de nieuwe vereniging de erkende partner zijn van alle betrokken actoren, zoals architecten, kerkbouwers, de Koning Boudewijnstichting, Constructiv en de verschillende overheden die met het onderwerp te maken hebben. Erfgoedannemers willen ook bijdragen aan de verbetering van het onderhoud, het beheer, de renovatie en de restau-

ratie van ons erfgoed, maar ook aan alles wat te maken heeft met de voorbereiding en het beheer van de bouwwerven. Die doelstelling omvat ook de ontwikkeling van kwaliteitsvolle opleidingen die toegankelijk moeten zijn voor een zo groot mogelijk aantal deelnemers. Er is momenteel een grote behoefte aan dergelijke opleidingen. Erfgoedannemers worden immers geconfronteerd met een acuut gebrek aan gekwalificeerd personeel. Ze zullen daarvoor samenwerken met partners via de gewestconfederaties: VDAB, Forem, Actiris, Constructiv en de opleidingscentra voor de bouw.

Ten slotte, moet het imago van de erfgoedsector worden verbeterd, vooral bij jongeren. Ze vormen het fundament van onze economie en ze zullen ons erfgoed moeten beschermen voor de komende generaties.

Identiteit

Thijs Eeckhaut, coördinator van de vakgroep binnen de Faba: *“De leden willen dat hun groepering een duidelijke identiteit heeft als erfgoedprofessional. De opbouw van die collectieve identiteit is in gang gezet. De website www.erfgoedrestauratie.be is dus reeds in het leven geroepen. Die site is in de eerste plaats bedoeld als een uithangbord voor de knowhow van onze leden.”*

En tenslotte Claude Nijs: *“Het is een collectief avontuur dat we beginnen met zo'n twintigtal bedrijven. Maar ons doel is om zoveel mogelijk belangstellenden uit de sector bij elkaar te brengen, kleine, middelgrote of grote bedrijven. De steun van de regionale diensten van de Confederatie zal ook van essentieel belang zijn om ervoor te zorgen dat onze verzoeken worden doorgestuurd naar de regionale autoriteiten.”* ●

Een twintigtal bedrijven neemt al deel aan het avontuur ...

A2Z Renovatie, ACH Construct, Artes Woudenberg, Arthur Vandendorp, Entreprises Bajart, Borg Bouw, Denys, Desta Construct, Robert Golinvaux, GRT Govaerts, Industrial Construction Service (ICS), P.Nijs, Petrus De Vos & Zoon, Pit Antwerpen, RC Reno, Renotec en Restauraz.





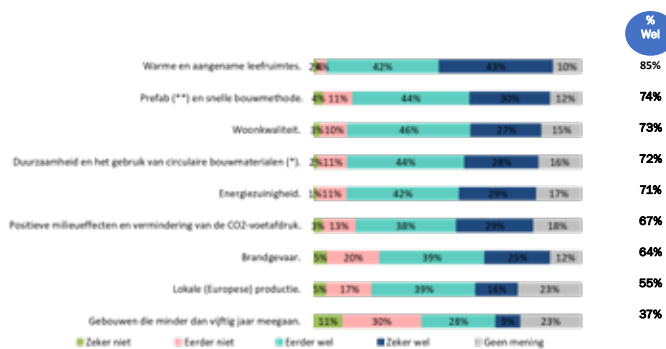
Grote jaarlijkse iVox-enquête over houtbouw: verrassende resultaten

Vandaag de dag woont slechts één op de tien Belgen in een woning waarin houtbouwmethodes werden toegepast. Niettemin overweegt 53% van de bevolking om in de toekomst te kiezen voor houtbouw. Een cijfer dat voortdurend stijgt, zo blijkt uit het nieuwe opinieonderzoek van het bureau iVox, in samenwerking met de Groepering van Algemene Aannemers van Houtbouw.

“Veel mensen zijn vandaag de dag niet echt bekend met houtbouw”, zegt Thomas Scorier, voorzitter van de Groepering van Algemene Aannemers van Houtbouw. “Uit de enquête van iVox blijkt dat de bevolking nog niet voldoende geïnformeerd is. Zo zegt 73% van de deelnemers er de voor- en nadelen niet van te kennen. Er moet op dat vlak een echte inspanning worden geleverd. Uit onze cijfers kunnen we echter wel opmaken dat de consument bereid is om houtbouw te overwegen voor hun toekomstige projecten.”

aan dat deze methode een positieve impact heeft op het milieu en bijdraagt tot de vermindering van de ecologische voetafdruk. Hout draagt bij aan de bescherming van het milieu, omdat het CO₂ vasthoudt. Het gaat over een vermindering van de CO₂-uitstoot van ongeveer één ton voor elke kubieke meter hout die als vervanging voor andere bouwmaterialen wordt gebruikt. Bovendien onderscheiden de houtbouwverwerkers zich door de geringe hoeveelheid afval die ze genereren.

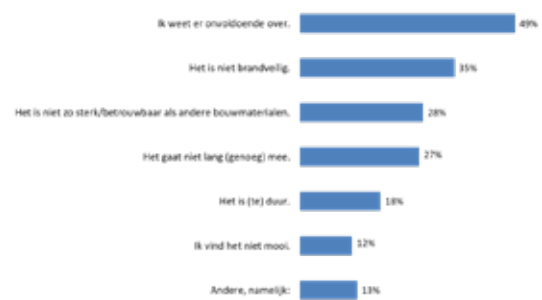
In welke mate is houtbouw volgens u synoniem met onderstaande aspecten?



Voor 74% van de deelnemers is deze bouwmethode gelijk aan snelheid, en daarin vergissen ze zich niet. Het proces van houtbouw, dat in het atelier wordt voorbereid, heeft minder te lijden onder de weersomstandigheden. Deze droogbouwmethode biedt bovendien de mogelijkheid om veel sneller over te gaan tot de afwerking of de ingebruikname. Daarnaast moet je bij een houtconstructie geen rekening houden met het drogen van de muren, wat een jaar duurt. Daarom is deze methode ook beter voor de gezondheid.

Gezondheid en ecologie worden beschouwd als intrinsiek verbonden met houtbouw: 67% van de deelnemers geeft

U hebt aangegeven houtbouw niet te overwegen voor uw woonprojecten in de toekomst. Waarom overweegt u houtbouw niet?



Brandgevaar is de grootste vrees van de deelnemers aan de enquête. 64% van hen associeert houtbouw in grote mate met brandgevaar. Die vrees is ongegrond. “Het brandgevaar van houten bouwwerken is gering en er kan worden geanticipeerd op hun reactie op vuur, wat het werk van de interventiediensten vergemakkelijkt”, zo brengt Thomas Scorier in herinnering. “In veel woningen is de structuur beschermd met vuurbestendige gipsplaten. Er worden ook beproefde, vuurbestendige technieken gebruikt. Een houten pand verzekeren is overigens niet duurder. Dat is het bewijs, voor zover nodig, dat het een ongegrond gerucht is.” ●

Meer informatie over deze enquête en in het algemeen over houtbouw, kunt u terugvinden op de website van de Groepering van Algemene Aannemers van Houtbouw: www.hout-bouw.be.



De grote première van de Belgian Pool Day was een succes!

Op zaterdag 3 oktober 2020 heeft de allereerste Belgian Pool Day plaatsgevonden. Meer dan vijfhonderd potentiële klanten zijn langs gegaan bij een lid van de Groepering van Algemene Aannemers van Zwembadbouwers. Het evenement was een groot succes en dat smaakt naar meer! Snuif mee de sfeer op van deze grote première ... ●

Deelnemende leden aan de eerste editie van de Belgian Pool Day:

Antheunis Zwembaden, Aqua Pura, Aquazure, Bollen Zwembaden, De Cock E & C, Desjoyaux - Qualivie, H2eau Systems, Intrapools, JDS Pools, Leisure Pools, LPW Pools, Noppe Zwembaden, Sodelux, Tahiti Piscines, Willy Naessens Swimming Pools en Ziwa Pool





De zwembadsector heeft de wind in de zeilen

De Belgian Pool Day volgens Ziwa Pool

Na deelname aan het evenement deelt zwembadbouwer Ziwa Pool zijn enthousiasme en is hij verheugd over het positieve nieuws uit de sector. Ontmoeting met Yannick Hens, manager van Ziwa Pool.



Wat waren de verwachtingen van de klanten tijdens de Belgian Pool Day?

Ik denk dat er op de Belgian Pool Day zowel nieuwsgierige mensen aanwezig waren als klanten die al plannen hadden om een zwembad te bouwen, hetzij op korte of op middellange termijn. Door het evenement konden ze een zwembadproject beter visualiseren en de gebruikte technieken zien. Praten met de eigenaar is ook een groot pluspunt. Toekomstige klanten konden hun vragen stellen en praten met iemand die de bouw heeft meegemaakt en bijgevolg veel informatie kan delen. Het is iets wat ik met een paar klanten doe, maar dit was de perfecte gelegenheid.

Hoe heeft uw bedrijf de Belgian Pool Day ervaren? Bent u van plan om deel te nemen aan de volgende editie?

De Belgian Pool Day was een hele leuke dag. Doordat we geen showroom hebben, hebben we de gasten bij één van onze klanten ontvangen. Aangezien het weer niet erg gunstig was en we rekening moesten houden met de sanitaire maatregelen, konden we niets groots opzetten. Toch biedt het evenement een groot voordeel en ik denk dat het evenement binnen twee of drie edities goed op gang zal komen. In niet-coronatijden zie ik zeker mogelijkheden om heel leuke dingen te organiseren, op een gezellige manier. Voor mijn bedrijf is het in ieder geval erg praktisch, omdat het ons toelaat om onze realisaties *in the picture* te zetten. Ik heb goede contacten kunnen leggen die misschien tot verkoop leiden, wat uiteraard zeer positief is.





Yannick Hens, manager van Ziwa Pool

Hoe ging het met de zwembadsector eind 2020? Zijn uw voorspellingen goed voor 2021?

We gaan niet tegen elkaar liegen, vorig jaar was zeer positief geweest voor de sector. Toch is het moeilijk geweest om het aantal klanten te beheren. Wanneer een sector sterk groeit, is dat moeilijk te beheren. We bevinden ons in een omgeving met veeleisende klanten, maar die niet altijd even inschikkelijk zijn. Daarbij komen ook nog de bevoorradingsproblemen die we hebben gekend vanwege het coronavirus. Het was geen gemakkelijk jaar, maar we hebben de projecten kunnen uitvoeren zonder te ver achterop te raken. Nu zitten we in het midden van een nieuwe quarantaine en we weten niet wat morgen zal brengen. In dat verband wil ik graag de Confederatie Bouw bedanken, die ons bijna dagelijks op de hoogte heeft gehouden via hun nieuwsbrief 'BouwFlash'.



De Confederatie steunt ons en stelt ons in staat om onze activiteiten voort te zetten. Wij van onze kant doen ons uiterste best om de geldende regels na te leven. Ik denk dat 2021 een goed jaar wordt. Niet alleen omdat we mooie zomers hebben, maar ook omdat de coronacrisis de mensen heeft doen inzien dat alles van de ene op de andere dag kan veranderen. Veel mensen willen zichzelf verwennen en stoppen met sparen om van dag tot dag te leven. Die zeepbel zal natuurlijk op een dag barsten en ik zie een terugkeer naar een normale vraag tegen 2022.

Bent u voorstander van verschillende opleidingen voor de sector? Hoe gaat het met de aanwerving van personeel?

We zitten in een moeilijke sector, waar je wat van alles moet afweten. We gaan van ruwbouw tot speciale technieken, elektronica, afdichting enz. We hebben multidisciplinaire arbeidskrachten nodig, en dat in een land waar geen opleiding voor onze sector bestaat. De werknemers leren dus al doende. Het is erg ingewikkeld. In Frankrijk zijn er veel oplossingen en zijn de zwembadbouwers veel beter ondersteund. Hier in België heb ik de indruk dat er niet echt de wens bestaat om een doelgericht opleidingsaanbod te ontwikkelen. De grote bedrijven hebben de capaciteit om voor ieder vakgebied iemand aan te nemen. In kleinere bedrijven, zoals het onze, moeten onze technici polyvalent zijn en in staat zijn om in alle domeinen te werken. Het is erg moeilijk om personeel te vinden. Je moet geluk hebben en de tijd nemen om het personeel op te leiden. Het is niet altijd gemakkelijk om dingen goed te doen volgens de regels van de kunst.

Bent u bang dat ongekwalificeerde bedrijven zwembaden gaan bouwen? Wat zijn de risico's voor de klant?

Dit probleem is niet nieuw en is reeds een realiteit. Toch geloof ik inderdaad dat het dit jaar sterk zal toenemen. Ik deed mijn eindwerk in 2002 over de Belgische zwembadmarkt. De markt was toen al volop aan het veranderen. De sector trekt aannemers aan die denken dat ze heel gemakkelijk grote marges kunnen maken. Het probleem is dat dit vakgebied veel deskundigheid vereist. Het is gemakkelijk om een eenvoudig zwembad te maken dat over drie of vier jaar uiteenvalt. We krijgen veel telefoontjes van klanten die wanhopig zijn omdat hun zwembadspecialist, die tuinman of loodgieter was, het onderhoud niet kan uitvoeren. Zo worden de klanten geconfronteerd met lekkageproblemen of problemen op het gebied van de waterkwaliteit. Er is geen opvolging en klantenservice. Dit jaar was het aantal oproepen enorm en helaas kon ik deze mensen niet helpen, want de werkdruk was al gigantisch. Je moet voorzichtig zijn bij je keuze en beroep doen op een vakman uit de sector. ●

Zin om een zwembad te bouwen? Aarzel niet en doe een beroep op een vakman uit de sector, een lid van de Groepering van Algemene Aannemers van Zwembadbouwers: www.zwembad-bouwers.be.



Eerste 3D-geprinte woning

Op Kamp C, het provinciaal Centrum voor Duurzaamheid en Innovatie in de bouw, in Westerlo werd een huis geprint met de grootste 3D-betonprinter van Europa. De woning is negentig vierkante meter groot en werd in één stuk geprint met een vaststaande printer en vormt op deze manier een ware wereldprimeur.

De allereerste 3D-geprinte demowoning in Vlaanderen is terug te vinden op het terrein van Kamp C in Westerlo en is in meerdere opzichten uniek te noemen. Het huis bestaat uit twee verdiepingen, is negentig vierkante meter groot en acht meter hoog en werd als één geheel geprint met een vaststaande 3D-betonprinter. Andere geprinte woningen wereldwijd tellen slechts één verdieping. Bovendien worden ze vaak eerst in delen in de fabriek geprint, waarna ze op de werf samengesteld worden.

Het huis werd geprint als onderdeel van het Europese project C3PO ('Co-creatie: 3D-Printen met Ondernemen') met de steun van EFRO (het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling). De projectpartners willen met deze prestatie de bouwsector warm maken om 3D-betonprinten in hun bouwtechnieken te implementeren. Wereldwijd is 3D-printen in de bouwwereld sterk in opmars, maar in Vlaanderen is het nieuw. Daarom werd deze unieke locatie gecreëerd zodat bedrijven uit de bouwsector samen met onderzoeks- en onderwijsinstellingen kunnen experimenteren met het 3D-printen.

Drie keer zo sterk

De druksterkte van het materiaal is drie keer hoger dan die van de klassieke snelbouwsteen. Aan de hand van dit testgebouw zal er verder onderzocht worden of die stevigheid ook op termijn behouden blijft. Naast de vezels die in het beton zitten, werd slechts minimale krimpwapening gebruikt. Door de printtechniek wordt bovendien de bekisting van beton overbodig zodat er naar schatting zestig procent kan worden bespaard op materiaal, tijd en geld. Zo zou een woning in de toekomst in twee dagen geprint kunnen worden. Als je alle printdagen optelt, werd het huis op Kamp C in nauwelijks drie weken geprint. De woning doet dienst als een demogebouw dat de technieken en mogelijkheden van het 3D-printen zoveel mogelijk wil tonen. Er werd een overhang geprint, er zitten sterk gekromde wanden in, verschillende wandtypes, enz.

Het printen gebeurde met een 'gantry printer', waarvan het werkingsprincipe vergelijkbaar is met dat van een kleine plastic 3D-printer: een spuitkop beweegt over drie



verschillende assen in de printruimte van 10x10x10 meter. Het materiaal wordt via slangen van de betonpomp naar de printkop gevoerd. De afwerking gebeurde op een klassieke manier en de totale bouwtijd nam een half jaar in beslag.

Lage-energiewoning

Ook over de klassieke bouwknopen werd grondig nagedacht. Er werden tijdens het 3D-printen oplossingen voorzien zodat die volledig koudebrug vrij zouden zijn. Verder werd er gewerkt met twee verschillende types van muren. In de ene muur is er een holle binnenruimte waar isolatie wordt ingeblazen. In de andere muur wordt gewerkt met een isolatie die aan de buitenkant wordt aangebracht, en waarop een afwerkingslaag in crepi (gevelbepleistering) wordt gezet of verticale zonnepanelen. Het huis werd op die manier uitgebouwd tot een lage-energiewoning, die voorzien is van alle comfort zoals vloer- en plafondverwarming, speciale gevelzonnepanelen, een warmtepomp en een groendak.

Nog niet meteen commercieel toepasbaar

Het huis maakt onderdeel uit van het Europese project C3PO. Dat project wil de intrede van deze innovatieve techniek in Vlaanderen versnellen. Acht partners, zowel uit de wetenschaps- als bedrijfsweld, bundelen de krachten: Beneens, ETIB/CONCRETE HOUSE, Groep Van Roey, Thomas More, TRiAS architecten, UGent en Vicré. Saint-Gobain Weber werkt ook mee aan het project.

Tom Reynders (TRiAS architecten): *“Van meet af aan waren wij enthousiast, benieuwd en kritisch tegelijkertijd naar de mogelijkheden van het 3D-printen. Het is één van de innovatieve onderzoekstrajecten waar wij actief en graag aan meewerken om uiteindelijk tot nieuwe inzichten te komen.”*

“Als Groep Van Roey geloven we in de relevantie van onderzoek en ontwikkeling”, zegt ook Jona Michiels van Groep Van Roey. “Hoewel we weten dat 3D-printing als technologie nog niet op punt staat, is het toch belangrijk om nu reeds kennis te vergaren over één van de technologieën van de toekomst. Het zal immers nog ongeveer vijf jaar duren vooraleer we het commercieel echt zullen toepassen.” ●





HONS: Het vertrouwen van het publiek in de economie herstellen

Het bedrijf 'Entreprises HONS SA', dat tien jaar geleden werd overgenomen door Vivian Lausier, heeft een solide reputatie opgebouwd op het gebied van kwaliteit en betrouwbaarheid in de bouw en renovatie van openbare en privé-gebouwen. Ondanks de gevolgen van het coronavirus verzet het bedrijf zich tegen de moeilijkheden en houdt het zijn blik op de toekomst gericht. Ontmoeting met Vivian Lausier, gedelegeerd bestuurder van HONS SA en voorzitter van de Federatie van Algemene Bouwaannemers sinds december 2020.

Wat zijn de belangrijkste problemen die HONS als kmo heeft ondervonden?

De bouwsector heeft de afgelopen jaren verschillende crisisperiodes doorgemaakt. Ze hebben niet alleen geleid tot een inkrimping van de marges bij de aannemers, maar ook tot een verandering van de markt en een afname van het volume van de overheidsopdrachten. Gelukkig zorgt die ontwikkeling wel voor een toename van de particuliere markt, die echter gepaard gaat met de komst van grotere spelers in de promotiesector. Dat alles samen heeft geleid tot een inkrimping van de marges van de kmo's. Het is tijd om terug te keren naar een meer serene situatie, want het volume van de orders is er. Maar de angst dat het aantal bestellingen zal dalen, zorgt ervoor dat de marges onder druk komen te staan. De bouwsector heeft een zeer lange doorlooptijd tussen het moment dat projecten worden opgestart en het moment dat ze worden uitgevoerd. Indien we ons in relatief belangrijke markten bevinden (meer dan € 250 000), kan er tussen de offerte en de realisatie een half jaar, een jaar of meer zitten. De markt kan soms veranderen. Elke factor van onzekerheid heeft de neiging zich te vertalen in een prijsdaling.

De sector wordt ook geconfronteerd met hardnekkige problemen waarvan de gevolgen steeds meer voelbaar worden: rekruteringsmoeilijkheden, toenemende administratieve last waardoor de uitvoering van een hele reeks beleidsmaatregelen op de schouders van de aannemers rust zonder dat er ooit een echte kosten-batenanalyse is gemaakt. Zijn de kosten die aan de aannemer worden opgelegd werkelijk de moeite waard ten opzichte van het beoogde voordeel? De staat beseft niet dat het uiteindelijk de klant is die betaalt. Als de klant niet betaalt, kan dat problemen veroorzaken voor bedrijven: verlies van banen, herstructurering, enz. En dat wil de staat absoluut vermijden.

Toch worden aannemers met die moeilijkheden geconfronteerd. Het is onze taak om problemen op te lossen. De ma-



Vivian Lausier, gedelegeerd bestuurder van HONS SA en voorzitter van de Federatie van Algemene Bouwaannemers

nier van werken is sterk veranderd ten opzichte van twintig of dertig jaar geleden. Ook de gebruikte producten zijn niet dezelfde als destijds. We hebben ons dus moeten aanpassen. De wereld van de bouw evolueert naar een grotere specialisatie van de verschillende spelers. Ze moeten onderling communiceren. Dat is de rol van een aannemer die een oplossing tracht te vinden voor de problemen die zich voordoen bij de interactie tussen de verschillende vakgebieden.

Is HONS meer actief op het gebied van openbare of particuliere aanbestedingen? Ziet u een verandering in de wensen van particuliere klanten?

We zijn op beide markten actief. De afgelopen jaren hebben we onze activiteiten echter weer in evenwicht gebracht van publiek naar privé. Dat is een strategische zet van het bedrijf. De economische cycli zijn niet dezelfde. Je kunt niet



Economie gaat over vertrouwen. Wanneer mensen vertrouwen hebben in de toekomst, nemen ze een gedrag aan dat gunstig is voor de economie. Wanneer ze zich zorgen maken, nemen ze een gedrag aan dat de economie afremt. Het is hoog tijd om een minder angstwekkend klimaat te creëren en het vertrouwen in de toekomst te herstellen.

afhankelijk zijn van één markt. We zien nu meer groei in de particuliere sector. Het is ook gemakkelijker om deskundigheid en topkwaliteit te laten gelden op een particuliere markt dan op een openbare markt, waar in de meeste gevallen de prijs het enige criterium is. Je moet alles kunnen doen, een evenwicht vinden en je markten weer in balans brengen.

Betreffende de wensen van particuliere klanten, denk ik dat we vaak overhaast te werk gaan. We moeten voorzichtig blijven. Toen we uit de quarantaine kwamen, hebben we gemerkt dat de mensen meer behoefte hadden aan een terras, een tuin en meer ruimte. Dat is een feit. Dat is een ommekeer in de vorige trend, waarbij de oppervlakte van de woningen steeds kleiner werd. Het telewerken is de standaard geworden tijdens de lockdown, wat duidelijk heeft aangetoond dat er behoefte is aan meer privé-ruimte. Ik ben ervan overtuigd dat telewerken een instrument voor flexibiliteit is. Het stelt werkgevers in staat om talent aan te werven en om hun personeel meer comfort en een betere werkkwaliteit te bieden. In dat kader ontstaat de noodzaak voor een bepaalde bevolkingsgroep om een thuishkantoor te hebben. Daardoor kan het privé- en beroepsleven beter van elkaar gescheiden worden.

Is digitalisering van de sector een gemakkelijk te bereiken doel?

Het hangt af van wat er wordt bedoeld met de digitalisering van de sector. Het is duidelijk dat het waarschijnlijk vrij eenvoudig is om een deel van de administratieve processen te digitaliseren om de productiviteit te verhogen. Door zich te ontdoen van vervelende taken zoals het coderingsproces van bijvoorbeeld facturen. Er is ook een manier om bepaalde records te digitaliseren, zoals de prestaties. Dat zijn echter geen zaken die specifiek zijn voor de bouwsector.

Voor het digitaliseren van sectorspecifieke processen zijn er al enkele verrassende zaken op het gebied van BIM. De uitvoering ervan binnen bedrijven blijft echter problemen opleveren, met name bij overheidsopdrachten. De aard zelf van de overheidsopdrachten en het principe van gelijkheid tussen de verschillende kandidaten beletten hen om gebruik te maken van BIM. In een overheidsopdracht worden het plan en het bestek meestal al opgesteld, waardoor BIM wordt geblokkeerd. We kunnen die plannen en specificaties natuurlijk elektronisch aanleveren, maar dat is slechts een klein deel van wat BIM kan bieden. Het hele samenwerkingsverband van BIM tussen de projectontwikkelaar en de uitvoerder wordt genegeerd. In de huidige wettelijke context is dat zeer moeilijk te verwezenlijken. Er bestaan technische oplossingen, maar die zijn niet in overeenstemming met de huidige marktpraktijken en gebruiken.

Hoe verlopen de aanwerving en het beheer van het personeel?

Het is erg moeilijk om personeel aan te werven. In de manuele beroepen is het tekort schrijnend. De sector heeft geen goed imago bij de jongeren. De scholen die dergelijke beroepen onderwijzen zijn leeg. In een wereld als de onze, waar het moeilijk is om een baan te vinden, is dat betreurenswaardig. De bouw is een sector die relatief goed betaalt en niet langer fysiek veeleisend is. De wereld is volledig veranderd, op vrijwel elke bouwplaats zijn er hef- en transportmiddelen. Het werk is gevarieerd en er moet steeds worden nagedacht over de juiste aanpak. Het is een baan die bevredigend kan zijn voor iemand die graag buitenshuis werkt.



Als aannemers zijn we verbaasd dat de sector niet populairder is. Daarnaast is ook de mentaliteit veranderd. De verwachtingen van jongeren die de arbeidsmarkt betreden zijn soms een beetje verrassend, ze willen al meteen een beetje van alles. Het is een gebrek aan realisme.

Vindt u dat de regelgeving steeds strikter wordt?

Ja, dat is duidelijk. Sinds de aanvang van mijn activiteiten hoor ik over administratieve vereenvoudiging praten, maar die heeft nooit plaatsgevonden. Er zijn verschillende redenen voor de toenemende druk:

- De ambitie van de overheid om een beter resultaat te bereiken of om meerdere doelen tegelijk te bereiken;
- Een slechte analyse van de druk die op de aannemers wordt uitgeoefend;
- Een gebrek aan communicatie tussen de wetgever en de economische actoren;
- De simplistische visie terwijl we in een uiterst complexe wereld leven. Ik zie veel wetgeving waarvan de bedoelingen zeer lovenswaardig zijn, maar waarbij duidelijk niet alle situaties in aanmerking zijn genomen. Ze willen eenvoudige oplossingen bieden voor complexe problemen, wat onmogelijk is.

Wat is de impact van het coronavirus op uw bedrijf? Bent u bezorgd over de toekomst?

Tijdens de eerste golf hebben we iets meer dan een maand volledig moeten sluiten. Mijn werknemers zijn op telewerken overgegaan en mijn arbeiders zijn thuisgebleven, sommigen hebben kleine lokale interventies gedaan. Vervolgens hebben we vanaf eind april een deel van de werkzaamheden hervat om vrij snel tot de huidige oplossing te komen, waarbij bijna honderd procent van alle medewerkers werkzaam zijn. We werken dus bijna normaal, behalve dat we regelmatig geconfronteerd worden met tekorten aan bepaalde producten. Er is ook concurrentie tussen de opdrachten die tijdens de quarantaine hadden moeten plaatsvinden en de opdrachten die nu moeten worden uitgevoerd. Het is moeilijk om mensen op te splitsen. Klanten moeten begrijpen dat we ons best doen. Ik zie veel onderaannemers die in het weekend werken, veel zelfstandigen die zich zo goed mogelijk trachten te organiseren om de vertragingen op te vangen, maar het is erg moeilijk.

Wat ik het meest vrees, is de onzekerheid en de gevolgen

daarvan voor de markt. Na een toename van het aantal vastgoedtransacties aan het einde van de quarantaine, zien we nu dat het aantal aanvragen voor bouwvergunningen sterk afneemt, tot een tot nu toe ongekend niveau. Wij stellen vast dat de crisis, zowel op gezondheids- als op economisch gebied, een gevoel van onzekerheid creëert dat de meeste mensen ertoe aanzet hun projecten uit te stellen. Dat geldt zowel voor de openbare als voor de particuliere sector en levert grote problemen op, omdat het risico bestaat dat er onvoldoende vraag zal zijn in de nabije toekomst. Een project wordt niet van de ene op de andere dag beslist, het is een proces dat vele maanden in beslag neemt. Dat is nogal verontrustend. Het is absoluut noodzakelijk om het vertrouwen te herstellen. Deze crisis is een exogeen gegeven voor de economie dat een bijna volledige stillegging van de activiteiten heeft afgedwongen. Het post-COVID economisch herstelmodel is uitsluitend afhankelijk van psychologische factoren.

Welke overheidsmaatregelen zou u steunen?

De maatregel die absolute prioriteit moet krijgen is de btw-verlaging voor sloopwerkzaamheden, die deel uitmaakt van het programma van de federale regering. Die maatregel zal niet alleen de stadsvernieuwing, meer dan wenselijk in sommige steden, bevorderen, maar ook de energieprestaties van gebouwen verbeteren. Daarbij moet worden opgemerkt dat 35% van de CO₂-uitstoot in België afkomstig is van gebouwen. Het is dus duidelijk de meest milieuvriendelijke maatregel van de overheid. Die is van essentieel belang, vooral omdat ze het grote voordeel heeft dat ze geld oplevert voor de staat. De maatregel mag echter niet aan buitensporige beperkingen worden onderworpen, hetgeen ertoe zou kunnen leiden dat hij geen effect meer heeft. Het zou volstrekt onverklaarbaar zijn dat de professionelen uit de afbraak-heropbouwsector er geen toegang tot zouden hebben. In deze epidemieperiode moet erop worden toegezien dat de maatregelen ter bestrijding van de verspreiding van het virus evenredig zijn en geen bijkomende gevolgen hebben die groter zijn dan het beoogde doel. Als er maatregelen worden genomen, moeten die beperkt blijven tot een concreet meetbaar en realistisch doel. Bovendien moeten de steunmaatregelen die de vertrekkende regering op het hoogtepunt van de epidemie heeft genomen, worden versterkt. Des te meer omdat, zelfs bij het uitblijven van een even strenge quarantaine als in het voorjaar, de gevolgen van het absentisme al vreselijk voelbaar zijn, zowel bij de aannemers als bij hun onderaannemers.

Een administratieve vereenvoudiging zou dan ook positief zijn. Het ligt niet in mijn bedoeling om de filosofie van de wetgeving te herzien, maar om de toepassing en de praktische regelingen ervan te vereenvoudigen (per geval en in overleg). Ik denk dat de betrokken beroepsorganisaties de aangewezen personen zijn om mee te overleggen omdat zij zich terdege bewust zijn van alle praktische valkuilen die zich bij de toepassing van deze of gene verordening kunnen voordoen. ●





Ontdek of u de MobiX-factor heeft ...

Laurent Eraerts, CEO van de Mobix groep heeft de digitale deuren van zijn bedrijf voor ons geopend zodat we kennis konden maken met deze onderneming. Hij geeft ons een inkijk in de rollercoaster van de afgelopen maanden en legt ons graag uit wat die MobiX-factor juist inhoudt.

Mobix maakt integraal deel uit van de CFE holding. CFE is een Belgische groep die zich focust op drie vakgebieden: Contracting, Baggerwerken-Milieu-Offshore-Infra, en Vastgoedontwikkeling. Mobix valt binnen die holding onder de pool Contracting, en meer specifiek onder Multitechnieken.

Mobix bestaat uit 2 divisies, namelijk Rail en Utilities. Binnen Rail voert Mobix de drie basisactiviteiten uit die specifiek zijn voor de spoorwegsector, d.w.z. spoor-, bovenleidings- en signaleringswerken. Utilities heeft betrekking op nutsvoorzieningen, het gaat dan vooral over publieke verlichting en elektriciteitsdistributie.



Laurent Eraerts, CEO van de Mobix groep

Het bedrijf is een verzameling van vijf entiteiten, die samen de Mobix groep vormen. Het gaat om Engema, Louis Stevens & Co, ETEC, Remacom en Coghe-Werbrouck.

Hoe ervaart u de coronacrisis in uw bedrijf?

Op dit moment zijn we erin geslaagd om de voorziene omzet te draaien, en ook de hoeveelheid werk is hetzelfde gebleven. Hoewel onze werven in de eerste lockdown ongeveer een maand hebben stil gelegen, hebben we toch de geplande werken kunnen afronden. Onze mensen hebben dus een inhaalmanoeuvre gedaan.

De werkomstandigheden zijn wel veranderd, die zijn een pak moeilijker geworden. Omwille van corona zitten medewerkers sneller thuis door ziekte of omdat ze in quarantaine moeten, waardoor er meer werk verzet moet worden met minder volk. Velen hebben extra shiften gepresteerd. En die situatie mag niet permanent zijn want die is niet vol te houden. Dat geldt niet enkel voor ons, maar ook voor onze concullega's, alsook voor onze opdrachtgever, Infrabel.



Hoe ziet het preventiebeleid inzake ongevallen er in uw bedrijf uit?

We proberen onze werknemers op verschillende manieren attent te maken op mogelijke gevaren.

Voor elke activiteit die we uitvoeren, maken we sowieso een risicoanalyse, waarin de vraag 'Wat zou er fout kunnen lopen?' centraal staat. Aan de hand daarvan stellen we preventiemiddelen op.

Mobix heeft ook een eigen *safety*-app waarin alle werknemers een incident kunnen melden. Op die manier kunnen ze elkaar corrigeren vooraleer het incident effectief kan plaatshebben. Vervolgens komt die melding terecht bij de preventie-adviseurs, die rond dat onderwerp een *toolbox* creëren.

Hoewel alles meer en meer digitaal wordt, vinden we *face to face* contact ook van groot belang. Daarom heeft ons bedrijf een eigen *safety car* waarmee het management langs de verschillende werven op ronde gaat. Daarmee willen we het goede voorbeeld geven, en tonen dat wij als directie er zijn voor onze werknemers.

Verder, staan er twee figuren centraal in ons preventiebeleid. Het eerste is SAM, *Safety @ Mobix*. Het tweede is Max, hij is het spilfiguur binnen de sensibiliseringscampagnes van de Unie van Aannemers van Spoorwegwerken (Uasw). We hangen die affiches op de belangrijkste plaatsen waar onze arbeiders aanwezig zijn. Uit ervaring weten we dat herhaling zeer belangrijk is, omdat er na enige tijd bedrijfsblindheid bij de arbeiders die al een tijd in dienst zijn, ontstaat.

Tot slot, wordt *safety* ook aan ons bonussysteem gekoppeld. Als een werknemer zich niet aan de veiligheidsregels houdt, zal hij/zij geen bonus ontvangen. Dat om aan te tonen dat wij bij Mobix veiligheid hoog in het vaandel dragen.

Ondervindt u moeilijkheden in de zoektocht naar gekwalificeerd personeel?

Het is moeilijk om mensen te vinden die in de sector willen werken. Het meest extreme dat we ooit ondernomen hebben



om personeel te vinden, was een traject met vluchtelingen waarbij de VDAB een inburgerings- en taal cursus voorzag, en wij de technische opleidingen.

Maar in het algemeen, proberen we op verschillende manieren potentiële werkkrachten te bereiken. Zo nemen we deel aan jobdagen, waaronder de Student Kart Trophy, georganiseerd door de Uasw. De Unie helpt om het imago van werken in de spoorwegsector bij jongeren op te krikken. Begin november hebben we een *Employer Branding*-campagne gelanceerd. Eén van haar doelen is mensen met de juiste skills, mindset en attitude aan te trekken. Onder het motto 'Heb jij de de MobiX-factor?' proberen we onze doelgroep aan te zetten tot actie.

Maar wat is dat dan precies? Enkele eigenschappen van de ideale Mobix-werknemer zijn: iemand die avontuurlijk aangelegd is, veel belang hecht aan veiligheid, een groot aanpassings-vermogen heeft en graag in teamverband werkt. Meer informatie kan je terugvinden op de jobsite www.mobixfactor.be en via onze sociale media.

Organiseert u interne opleidingen?

Ja, zeker. In Mechelen, hebben wij ons eigen *Mobix Training Center*. Je kan het eigenlijk vergelijken met *Infrabel Academy* in het klein. Er worden opleidingen gegeven die betrekking hebben op de drie activiteiten die we uitvoeren. Alles wordt samen van nul opgebouwd, zodat ze het proces van A tot Z kunnen zien. Er worden verschillende zaken aangeleerd, bijvoorbeeld een wissel leren leggen, bovenleidingspalen zetten, etc.



Samen sterk in de spoorwegsector

Zoals ik daarnet al heb uitgelegd, vinden we veiligheid op de werven zeer belangrijk. In al onze opleidingen staat dat dus centraal. Het is zelfs zo dat het budget dat we aan opleidingen besteden voor de helft naar veiligheid gaat.

Wat is, volgens u, het ontwikkelingsperspectief van de sector?

De komende jaren zullen in stijgende lijn gaan. Er is nog veel werk op het gebied van bovenleiding, zowel wat het onderhoud als vernieuwing betreft.

We merken ook een duidelijke evolutie in de manier van werken. Nog steeds zijn de beschikbare tijden om aan het spoor te werken zeer beperkt, namelijk een viertal uur tijdens de nacht. Daardoor kunnen we elke nacht telkens maar een klein deel van het werk doen, wat zeer inefficiënt is.

Meer en meer zien we echter de trend dat bepaalde delen van het spoor buiten dienst geplaatst worden voor één of twee weken. In die periode worden alle werken tegelijkertijd uitgevoerd. In het jargon, noemt men dat ook 'massificatiewerken'. In andere woorden, het geheel wordt aangepakt. Je kan het vergelijken met een groot onderhoud. Een gevolg



daarvan is dat de werken groter worden, en bijgevolg ook intensiever. Om dat te kunnen bolwerken heb je mensen en voldoende machines nodig.

Ons grootste dergelijk project was in Denderleeuw. Toen hebben we in drie weken tijd zestien wissels, een groot deel van de sporen en tien kilometer bovenleiding volledig vernieuwd. We zijn zeer tevreden met resultaat.

Wat is het ontwikkelingsperspectief van Mobix?

Er is zeker groei mogelijk in België, maar we zouden ook naar het buitenland willen uitbreiden. Momenteel zijn we in beperkte mate aanwezig in Nederland, maar we willen ook budget vrijmaken om in Frankrijk en Duitsland aanwezig te zijn.

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



Pieter Devos: “Prefabricatie en intelligente bouwprocessen hebben een mooie toekomst!”

Dewaele Woningbouw is met haar zeventig jaar ervaring uitgegroeid tot een ware Belgische referentie binnen houtskeletbouw. Binnen het familiaal bedrijf primeren nog steeds het persoonlijk contact en een nauwgezette aanpak als voornaamste succesfactoren. Combineer dat met een speciaal bouwsysteem en de diverse voordelen van houtskeletbouw en men bekommt een woning die duurzaam, energiezuinig, snel en helemaal op maat is. Pieter Devos, commercieel directeur van Dewaele Woningbouw, vertelt ons onder meer hoe hij zich wil onderscheiden van de concurrentie en waarom hij zwaar blijft inzetten op prefabricatie en innovatieve bouwprocessen.



*Pieter Devos, commercieel directeur
van Dewaele Woningbouw*

Al meer dan zeventig jaar is Dewaele Woningbouw een pionier in houtskeletbouw. Dat merkt men aan de ervaring en de drang om te blijven innoveren. Daarbij ligt de focus altijd op duurzame en energiezuinige woningbouw, of men nu kiest voor een landelijke woning of voor een hypermodern huis, volledig afgewerkt of alleen de ruwbouw.

Dewaele Woningbouw is een gekende naam in de woningbouwsector. Hoe onderscheiden jullie zich van concurrenten?

Dewaele is op verschillende vlakken een atypisch bouwbedrijf. Houtskeletbouw heeft op zich al heel wat troeven en wij werken dan ook nog eens met een eigen bouwsysteem dat gebruik maakt van hoogwaardige prefabwanden en een unieke mix van kwalitatieve materialen. Dat resulteert in een bijna perfecte isolatie, wat handig is met de verstrenging van het vereiste E-peil en de EPB-normen. Het levert ook een behoorlijke bonus op voor wie streeft naar een BEN-woning, passiefhuis of nul-energiewoning.

Wij zijn geen projectontwikkelaar, maar bouwen bijna uitsluitend op het terrein van onze klant. En dat volgens een methode van totaalaanneming, die de voordelen van sleutel-op-de-deur combineert met die van woningbouw



op maat. Ook daarin zijn nog verschillende formules mogelijk. Dat resulteert in heel wat vrijheid en creativiteit. Als familiebedrijf leggen we de klemtoon op de kwaliteit van ons bouwsysteem, met het nodige respect voor budget en timing. We investeren ook voldoende in de voorbereidende fase. Een sterke voorbereiding is namelijk het begin van alles, al van voor de bouw van de woning in houtskeletbouw denken we mee met onze klanten en architecten.

Uw bedrijf staat gekend om haar persoonlijke en nauwgezette aanpak. Hoe uit zich dat in de praktijk?

Als familiaal bedrijf zijn wij een relatief kleine organisatie die dicht bij de klant staat. Dat laat ons toe een *no-nonsense* aanpak te hanteren en vooral ook goed te luisteren naar de wensen en de noden van de kandidaat-bouwers. Wij willen dat onze klanten vanaf het eerste gesprek aan tafel zitten met iemand die aanvoelt waar zij met hun woning naartoe willen. De plannen worden samen bekeken, er worden slimme keuzes gemaakt en aanpassingen doorgevoerd waar nodig.

Verder leggen wij ook sterk de klemtoon op het gebruik van kwalitatieve en duurzame materialen, zoals bijvoorbeeld de LVL-balken voor onze houtskeletstructuur. Die *'laminated veneer lumber'*-balken zijn massieve houten balken die bestaan uit verschillende lagen dun fineerhout. Een LVL-balk is heel sterk, hard en vormvast. Hij zorgt ervoor dat een houtskeletbouw geen millimeter beweegt, dat het hout niet leeft. Grote overspanningen en moeilijke vormen zijn mogelijk en leidingen kunnen onzichtbaar worden ingewerkt in het plafond.

Andere factoren die in ons voordeel pleiten, zijn ons eigen tekenbureau, onze geautomatiseerde productielijn voor de wanden, dak- en vloerroosterings en onze eigen montageploegen die de woningen op de werf monteren. En *last but not least*, zijn alle partners waarmee we samenwerken stuk voor stuk sterke merken.

Als onderneming zetten jullie zwaar in op houtskeletbouw. Hoe onderscheidt die bouw-methode zich van de klassieke methoden? Welke voordelen zijn hieraan verbonden?

Voor wie duurzaam wil bouwen, is houtskelet de beste oplossing. Duurzaam op het vlak van energiezuinigheid (houtskeletbouwoningen zijn namelijk voor eenzelfde wanddikte beter geïsoleerd dan traditionele woningen), maar ook duurzaam op het vlak van het gebruik van hout als hernieuwbare grondstof. Een ander belangrijk voordeel van een houtskeletbouw is natuurlijk de snelheid op de werf: het houtskeletgedeelte inclusief ramen en dakconstructie staat er al op tien werkdagen.

Hout is een hernieuwbare grondstof en de verwerking van hout vraagt weinig energie. Verder biedt houtskeletbouw



een aangenaam binnenklimaat en een goede akoestiek. Het prefabricatieproces in eigen atelier gebeurt in de beste omstandigheden en zorgt voor minder verloren arbeidsuren, een efficiënt materiaalgebruik en een vaste maatvoering en detaillering. Daardoor is men ook verplicht om alles van tevoren goed door te spreken. Houtskeletbouw vraagt ook geen droogtijd waardoor men sneller met de afwerking kan starten. Dankzij het lage gewicht van de constructie kan men ook besparen op zware funderingen.

Uit recente bevestigingen is gebleken dat slechts een klein deel van de bevolking goed geïnformeerd is omtrent de voordelen van houtbouw. Ziet u dat ook soms bij uw klanten? Moet u hun verwachtingen soms bijsturen?

Kandidaat-bouwers zijn steeds beter geïnformeerd, maar toch leven er nog een paar vooroordelen, al wordt het steeds minder moeilijk om hen toch te overtuigen van de diverse voordelen. Vaak hangt dat af van het type klant. Er zijn mensen die met ons willen samenwerken net omdat we specialist in houtskeletbouw zijn, terwijl anderen voor ons kiezen omwille van onze goede reputatie of onze realisaties.

Kortom, wij geloven enorm in houtskeletbouw, maar het is niet onze reden van bestaan. Wanneer je alles echter samenlegt, is het evident dat we met houtskeletbouw werken.

De bouwsector staat voor grote uitdagingen, zowel op technisch als innovatief vlak. Hoe gaat uw onderneming daarmee om?

We blijven investeren in onze productie (atelier en montage) en in onze kijkwoningen, waaruit kandidaat-bouwers inspiratie kunnen putten voor hun nieuwe woning. Het is voor ons een handige, commerciële manier om bezoekers een



persoonlijke rondleiding te geven. Zo kunnen ze alle mogelijkheden en de nieuwste technieken ontdekken om duurzaam én esthetisch te bouwen. Verder zijn wij actief in een heel bijzondere nichemarkt: de realisatie van nieuwbouw op de grond van de klant, en dat in de formule van een totaalaaneming. Wij willen sterk staan in deze niche bij ons cliënteel, ongeacht het type of de omvang van de woning.

Een andere troef is dat ons bouwsysteem op energetisch vlak heel wat voordelen biedt en voorloopt op traditionele bouw, denk maar aan de goede isolatie en het hernieuwbare karakter. De factor prefabricatie garandeert niet alleen een efficiënte werkwijze, maar biedt bovendien een oplossing op de moeilijkheid om aan voldoende geschoolde mensen te geraken.

Waarop zal uw bedrijf de komende jaren nog inzetten?

Zonder twijfel gaan we werken aan het verder stroomlijnen en nog efficiënter maken van onze organisatie in een concurrentiële markt. Maar ik ben ervan overtuigd dat er in de bouwsector nog heel wat efficiëntiewinsten te behalen zijn door gebruik van prefabricatie en intelligente, innovatieve bouwprocessen. Het is onze ambitie om voorloper te blijven door ook op energetisch vlak de meest efficiënte oplossingen aan te bieden, zonder aandacht te verliezen voor de klant zelf en voor het bouw- en wooncomfort. ●



De Faba doet beroep op het toezichtsorgaan in het kader van een gemeentelijke openbare markt...



De architect van een gemeente analyseert verkeerdelijk een voorgestelde variant door een aannemer. Hij voegt het toe aan de uiteindelijke prijs in plaats van het af te trekken. De

aannemer die de laagste prijs biedt, komt daardoor op de tweede plaats. De gemeente weigert die fout te erkennen.

De Faba schrijft de toezichthouder aan en laat het gemeentelijk besluit nietig verklaren. De gemeente is het vervolgens eens met de feitelijk laagste aanbieder, die de variant heeft voorgesteld.

De overheid is onderworpen aan een democratische controle. In geval van een duidelijke fout of onregelmatigheid kan de aannemer rechtstreeks, of via zijn federatie, steeds een controle vragen aan het toezichtsorgaan, in rechte of in opportuiniteit, van de genomen gemeentelijke of provinciale beslissingen, en dat, binnen strikte termijnen ... altijd goed om te weten!



Een GAFA geeft gehoor aan een aannemer van de Faba

Een aannemer spreekt ons aan: hij heeft onlangs voor een GAFA, acroniem voor Amerikaanse internetgiganten, gewerkt in opdracht van een Engelse Project Manager. Sinds meer dan zes maanden worden zijn diensten echter niet betaald. Hij vreest dat hij de Project Manager voor de Engelse rechter zal moeten dagvaarden, wat hem, gezien het bedrag dat op het spel staat (zo'n tweeduizend euro), ongepast en onbetaalbaar lijkt. Uit wanhoop neemt hij contact op met de Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba) en vraagt haar om hulp. De aannemer heeft het verlies van zijn vordering praktisch al afgeschreven.

Faba schrijft de opdrachtgever van de Engelse Project Manager aan, de GAFA in kwestie dus. Het bedrijf, met name de opdrachtgever, antwoordt hem binnen de twee weken en eist de betaling van de aannemer, die een week later plaatsvindt.



Als een factuur in veel gevallen niet wordt betaald door een vertegenwoordiger van de opdrachtgever, wordt de opdrachtgever daarvan niet op de hoogte gesteld. Publieke of particuliere opdrachtgevers zijn echter erg op hun reputatie gesteld. Een directe tussenkomst in geval van niet-betaling bij de uiteindelijke klant, in het bijzonder via zijn federatie, is dan ook een oplossing die de voorkeur draagt. Een goede verstaander...



De modernisering van het Kanaal Brussel-Charleroi is bijna voltooid

In opdracht van het Waalse Gewest moderniseert BESIX drie sluisen van het Kanaal Brussel-Charleroi, namelijk die van Viesville, Gosselies en Marchienne-au-Pont. Die waterweg kent geen geheimen meer voor de groep, die vanaf de jaren 1920 het merendeel van de huidige infrastructuur bouwde. Dit jaar zullen die drie sluisen aan het zuidelijke kanaaldeel beschikken over performante, ultramoderne installaties, bestaande uit exclusief Belgische uitrustingen. De technische werken die BESIX en haar partners er uitvoeren, zijn van een grote precisie en een onmiskenbare complexiteit. Daar komt nog bovenop dat ze het transport op het water en het rustige tempo van de binnenschepen vrijwel niet mogen verstoren. Ontmoeting met Cédric de Biolley, burgerlijk ingenieur bij BESIX.





Cédric de Biolley, burgerlijk ingenieur bij BESIX

Wat houdt de huidige modernisering van het kanaal in?

Momenteel renoveren wij de installaties van de drie sluisen aan de zuidkant van het kanaal in Viesville, Gosselies en Marchienne-au-Pont. Het project steunt op twee verschillende contracten. Het eerste contract werd afgesloten met BESIX en Franki, en omvat de civieltechnische werken voor de modernisering van de pompstations en de vervanging van de portaalconstructies van de sluisen. Het tweede contract, ondertekend door BESIX en John Cockerill, heeft betrekking op de elektromechanische werken, meer bepaald de installatie en inbedrijfstelling van de technische uitrustingen. Het Waalse Gewest financiert zestig procent van beide contracten, de Europese Unie de resterende veertig procent.

Over welk soort installaties gaat het en wat houdt dat in qua werkzaamheden?

In de pompstations vervangen we bijvoorbeeld de pompen met een verticale as door schroeven van Archimedes met elk een capaciteit van 2,5m³ water per seconde. Die vereisen minder onderhoud dan de pompen en ze hebben veel minder te lijden onder vast afval in het water. Bovendien verbruiken ze minder elektriciteit. Die van Marchienne-au-Pont kunnen zelfs als waterkrachtinstallatie functioneren en groene elektriciteit opwekken indien het water hoog genoeg staat.

Wat de civieltechnische werken betreft, vereist de nieuwe uitrusting grote aanpassingen aan de draagstructuur van de bestaande installaties. Daardoor zullen de pompstations er volledig anders uitzien, zowel onder- als bovengronds. Dat vereist grote, vrij technische sloop-, graaf- en bouwwerkzaamheden, die daarenboven complex zijn aangezien ze op geen enkel ogenblik de werking van de sluisen en de scheepvaart mogen verstoren. Het enige moment waarop de binnenvaart wordt onderbroken, is bij de vervanging van de portaalconstructies van de sluisen. Het was dus noodzakelijk om alle werken te optimaliseren en een strikte, ambitieuze planning op te maken.

Kan u ons meer vertellen over die planning en over de manier waarop u dat heeft aangepakt?

Eén van de eerste stappen was het opzetten van een tijdelijk pompsysteem om het station droog te leggen en de oude installaties van asbest te ontdoen en te slopen. Vervolgens werden de nieuwe waterschroeven geplaatst en in dienst gesteld. Met een tijdsverschil van zes maanden tussen de sluisprojecten konden de verschillende bouwdisciplines optimaal op elkaar aansluiten.

Het gebruik van 'LEAN Planning' heeft dat makkelijker gemaakt. Die methode bestaat erin om vanaf het begin en



op regelmatige tijdstippen alle betrokken partijen te verzamelen. De gecoördineerde planning van de werken wordt dan samen opgemaakt waardoor er sneller geanticipeerd kan worden op eventuele problemen en er minder tijd wordt verloren.

Zullen de werken dit jaar klaar zijn?

Ja, de werkzaamheden vorderen goed ondanks de coronapandemie waardoor we de planning, en met name de volgorde van de werkzaamheden op de drie sluislocaties, hebben moeten herzien. Vandaag zijn de sites Viesville en Marchienne-au-Pont volautomatisch in werking, zowel de bediening van de sluisen als de pompstations. Op de site van Gosselies werden de Archimedes-schroeven in september 2020 geïnstalleerd. Het station werd normaal gezien voor het einde van 2020 volautomatisch in gebruik genomen. De eerste tests van de sites Viesville en Marchienne-au-Pont zullen op afstand worden uitgevoerd vanuit de site van Gosselies. Op middellange termijn zal het waarschijnlijk mogelijk zijn om de drie sluislocaties volledig op afstand te bedienen vanuit het nieuwe PEREX-centrum, dat de Waalse waterwegen controleert en beheert.

Wat waren de uitdagingen op die werf? Hoe is BESIX gewapend tegen een dergelijk moderniseringsproject?

Dit project was door verschillende aspecten ingewikkeld. Een eerste aspect is de directe omgeving want de sluisen zijn omgeven door het kanaal, de wegen en de spoorwegen. Een tweede uitdaging was de fasering. De site moest in werking blijven en er moest een tijdelijk pompvermogen van 9000m³/u worden voorzien. Tot slot, was het bouwen van de nieuwe installaties op de oude een extra uitdaging, en dat alles dertien meter onder de grond waarvan zes meter onder het waterniveau. BESIX heeft echter veel expertise op dat gebied. In België hebben we veel sluisen gerealiseerd: de vierde sluis van Ternaaien tussen het Albertkanaal en de Maas, alsook de Berendrechtsluis in de Antwerpse haven wat de tweede grootste sluis ter wereld is, en de Pierre Vandammesluis in de haven van Zeebrugge. Eén van de recentste verwezenlijkingen, is de bouw van de derde kolk van de Prinses Beatrixsluis, dat is de grootste sluis van Nederland en verbindt Amsterdam met Rotterdam.

Heeft BESIX ook de installaties voor dat kanaal gebouwd?

Ja. De sluisen die we vandaag opwaarderen, werden alle drie begin jaren 1950 gebouwd door de groep. In de jaren 1920 kreeg BESIX de opdracht toegewezen om het kanaal te verbreden en te verdiepen. De operatie was in die tijd het grootste infrastructuurproject van België. Het contract omvatte ook de bouw van sluisen, bruggen voor het weg- en treinverkeer en kilometers kaaimuren. Het is ook BESIX die in het noordelijke kanaaldeel het Hellend vlak van Ronquières bouwde, dat in 1968 in dienst werd genomen. Die infrastructuur is 's werelds langste in zijn soort.



Wat zijn de verwachtingen van de overheid voor dat soort bouwwerken? Zitten jullie altijd op dezelfde golflengte?

Een opdrachtgever verwacht dat het werk wordt uitgevoerd volgens de kwaliteitseisen van het bestek, op tijd en binnen het budget. Onze doelstellingen zijn op elkaar afgestemd. Ook wij, als bedrijf, hebben er belang bij om een strakke deadline te halen en doeltreffend te zijn. Ook de afwerking van de bouwwerf volgens hoge kwaliteitsnormen is een garantie voor ons als betrouwbare partner. Uiteraard is er de mogelijkheid om te discussiëren over bepaalde contractuele aspecten of verzoeken om extra werk. Onze aanpak bestaat eruit om altijd constructief te blijven, om onze klant te begrijpen en te doen wat nodig is zodat de projecten succesvol zijn voor alle partijen.

Heeft de coronacrisis het werk ernstig vertraagd?

Ja en nee. Zoals bij veel bouwplaatsen hebben we de drie sites half maart moeten sluiten alvorens na te gaan welke activiteiten we snel konden hervatten met inachtneming van de sociale afstand. We moesten creatief zijn om onze werkmethoden aan te passen. Uiteindelijk heeft dat gevolgen voor de planning gehad, vooral omdat we genooddaakt waren om de volgorde van de activiteiten te herzien met alle belanghebbenden, die allemaal door de pandemie waren getroffen. Het duurde even vooraleer we op volle snelheid konden herstarten.

BESIX voert wereldwijd bouwprojecten uit. Heeft dat een impact op dit soort werk?

Ja, er wordt intern veel kennis uitgewisseld, hetgeen zeer nuttig is, vooral voor locaties met complexe technische eisen. Zo hebben we dankzij de vaardigheden die we in België hebben ontwikkeld op het gebied van kanalen, het contract voor de aanleg van het Dubai-kanaal en zijn bruggen in het hart van de stad kunnen binnenhalen. De expertise die we de afgelopen eeuw in België hebben ontwikkeld in de bouw van haveninfrastructuur, stelt ons nu in staat om eveneens te bouwen in Canada, Mozambique en Polen. Omgekeerd hebben we ook elders expertise verworven, die nuttig is voor hier en in andere landen van de wereld. Zo bouwden we bijvoorbeeld de hoogste toren ter wereld, de Burj Khalifa in Dubai. We kunnen nu elk soort hoogbouw optrekken, hetgeen we momenteel doen in Afrika, Australië en Europa. ●



Met welke problemen kampt de bouwmaterialenhandel?

Fema is de Belgische beroepsvereniging voor professionele handelaren in bouwmaterialen. Zij verdedigt hun belangen tegenover de overheid, de markt (aannemers en particulieren) en de leveranciers-producenten. Maar wat verwacht de producent van bouwmaterialen tegenwoordig eigenlijk van de bouwhandelaar? Welke verwachtingen worden er gekoesterd ten aanzien van de digitalisatie van de bouwhandel en hoever staan we daarmee? Wat waren de directe gevolgen van de coronacrisis? We vroegen het aan Fema-bestuurder Marnix Van Hoe.

Welke moeilijkheden ondervindt uw sector dagelijks? En zeker nu ook in deze coronatijden?

Daar zou ik zelf op kunnen antwoorden, maar ik laat veel liever enkele van onze leden/handelaars aan het woord. Een boeiende rondvraag die enkele belangrijke aandachtspunten naar voren brengt.

Frank Beeckman (De Doncker): Elke grotere, georganiseerde aannemer heeft zo zijn eigen administratieve procedures, met soms een lange weg te gaan vooraleer facturatiebons goedgekeurd worden. Vaak hebben we ook te kampen met lange betaaltermijnen van zestig dagen einde maand of meer. Daarom zijn wij vragende partij voor uniforme administratieve procedures. Verder worden wij geconfronteerd met het steeds toenemende probleem van vreemde talen, wat voornamelijk de veiligheid in het gedrang brengt.



Marnix Van Hoe
Bestuurder Fema



Klanten die nog regelmatig de coronatoestanden in het belachelijke trekken en er soms zelfs moeilijk over doen. En dan zijn er natuurlijk ook nog de diverse tonnagebepalingen, waardoor we steeds meer moeten rondrijden om ergens te komen, met extra tijdverlies, extra kosten, extra luchtvervuiling, enz. tot gevolg.

Barbara Leus (Leus Bouwmaterialen): Wij zitten momenteel met een probleem van afwezigheid bij het personeel door de coronapandemie. Wat aanvankelijk science fiction leek, leert ons al snel dat het de realiteit is en dat we ons moeten aanpassen. Mensen in quarantaine kunnen geen testen afleggen als ze geen symptomen hebben, waardoor je hen tien dagen moet missen. Mochten die testen wel mogelijk zijn en ook sneller een resultaat geven, dan zouden we accurater kunnen optreden. Zo weten we ook of het om een klassieke verkoudheid gaat want ook die personen zitten één à twee dagen thuis, wachtend op hun resultaat. Bij de aannemers zie je werven stilvallen omdat bij één van de



Frank Beeckman
De Doncker



Barbara Leus
Leus Bouwmaterialen

werkmannen het virus werd vastgesteld, en de rest van de ploeg moet daardoor in quarantaine blijven.

Verder kampen we geregeld met een tekort aan bouwmaterialen: betonproducten, aluminium producten, buitenlandse natuursteen (die per schip wordt aangeleverd), langere leveringstermijn op gevelstenen, kleiklinkers en isolatie. Daarnaast hebben we de druk op openstaande facturen opgedreven vermits we vrezen dat er op dit vlak ook problemen zullen opduiken.

Laurent Depré (Bigmat Belmeco): Al van voor de eerste coronagolf zaten wij met een tekort aan personeel en dan vooral aan chauffeurs, te wijten aan de goede bouwconjunctuur op dat moment. Daar bovenop kwam ook nog eens het tekort aan bouwmaterialen, omdat er overal nog steeds hard werd doorgewerkt. De tweede golf is anders, in die zin dat ook de leeftijdsgroepen die werken nu besmet zijn en uitvallen. Dat verzwakt ons team enorm op alle niveaus: chauffeurs, magazijniers, verkopers, enz. Bij ons is gelukkig niemand besmet, maar er zijn natuurlijk ook nog steeds de gebruikelijke en seizoensgebonden kwaaltjes die plots voor meer ongerustheid en afwezigheden zorgen. En dan natuurlijk ook nog de tekorten aan stepoc-blokken, polyurethaan, osb, enz. De leveringstermijnen van de leveranciers zijn twee tot drie maal langer.

Bart Daneels (Holcim Belgium): Het grootste probleem momenteel is het wegvallen van de mogelijkheid om werknemers snel te laten testen, in combinatie met de verlenging van de quarantaineperiode. Tot op heden hebben we bij ons nog geen enkel coronageval gehad waarvan de besmetting binnen onze sites heeft plaatsgevonden. Toch groeit het aantal afwezigen in quarantaine, waardoor de dagelijkse werking in het gedrang komt door een gebrek aan beschikbaar personeel.

Hoe zou u de relatie tussen bouw materiaal-handelaars en aannemers beoordelen?

De bouwmaterialenhandel heeft een grote toegevoegde waarde in de bouwketen (producent/aannemer/architect/bouwheer/overheden). De doorsnee bouwhandel moet een goed evenwicht vinden tussen 'retail' en 'wholesale': 75% van onze klanten zijn immers aannemers, maar 25% ook particulieren, wat gevolgen heeft inzake winkelorganisatie en wetgeving. Er wordt, terecht, een service verwacht die meer omvat dan enkel het leveren en het financieren van de sector: denk daarbij aan stockage, een mooie toonzaal, deskundige medewerkers, enz. Dat alles ondanks beperkte marges in onze sector, wat gemiddeld minder dan 2% op het nettoresultaat is. Als we een 'gemiddelde' bouwhandel in ons land zouden moeten profileren, dan spreken we over een kmo die gemiddeld tien miljoen euro omzet draait, met een vijftal vrachtwagens en vijftien à twintig medewerkers. Maar uiteraard blijft de uitdrukking over Bill Gates van toepassing: als Bill Gates op een bus stapt, zijn alle aanwezigen miljardair, gemiddeld.

Bent u van mening dat het BENOR-label voldoende wordt voorgeschreven? Is het essentieel om de kwaliteit van het materiaal te garanderen?

Hoe meer, hoe liever. BENOR is voor ons een belangrijk aspect van service naar de klanten toe. Het biedt hen zekerheid over de kwaliteit en de oorsprong van de materialen en producten.

Is digitalisering mogelijk voor bouw materiaal-handelaars? Zal e-commerce alle handel op termijn vervangen?

De fabrikant verwacht van de bouwhandel in elk geval dat hij verder digitaliseert. De onderlinge relatie tussen



Laurent Depré
Bigmat Belmecc



Bart Daneels
Holcim Belgium

producenten en handelaars wordt ondersteund door een uniek partnership onder de vorm van de dubbelfederatie Fema-Feproma, waarbij Feproma een vzw is die alle belangrijke Belgische producenten verenigt. In het kader van de verdere digitalisering is er overleg aan de gang tussen beide federaties, en dan vooral met betrekking tot elektronische facturatie en elektronische prijslijsten.

De bouwhandel verwacht voornamelijk correcte prijsdata van de fabrikant. Standaardisering, volledigheid en connectiviteit zijn daarbij de belangrijkste verbeterpunten. De prijslijstenwebsite van Fema blijkt in dat verband nog onvoldoende gekend en bijgevolg onvoldoende gebruikt. Fema zette samen met SDE een website op waar producenten van bouwmaterialen hun nieuwste prijslijsten kunnen opladen. Door het centraliseren van actuele prijslijsten, besparen handelaars in bouwmaterialen kostbare tijd tijdens hun administratie.

Om de overstap naar e-commerce te versnellen is verrijkte data en ondersteuning van de fabrikant cruciaal. Uit een bevraging blijkt dat er voornamelijk potentieel is voor bestellingen bij de fabrikant via online *portals*. Indien dat digitaal/geautomatiseerd gelinkt kan worden aan een inkooporder uit het ERP, wordt de meeste waarde gecreëerd. Ongeveer 75% van alle bestellingen gebeurt nu immers nog steeds via ongestructureerde orders per mail. Er is wel veel vraag naar de mogelijkheid om up-to-date technische fiches, instructiesheets, enz. te downloaden en te consulteren. In het algemeen kijkt men verdeeld naar commerciële data initiatieven en geeft men een neutraal platform kans tot slagen. Al zijn er nog veel vragen bij de respondenten over de waarde die ze hieruit zouden kunnen halen.

Wanneer er gepeild wordt naar de intentie tot verkoop via e-commerce door handelaars dan:

- gelooft 21% niet in online verkoop voor hun organisatie (rendabiliteit);

- stapt 5% niet in omwille van gebrek aan kennis, knowhow en productdata;
- plant 23% in te stappen met een e-commerce-oplossing in eigen beheer;
- plant 23% in te stappen in een bestaande, gedeelde oplossing.

Hoe gingen de bouwmaterialhandelaars om met de coronacrisis? Van welke (alternatieve) systemen werd er gebruik gemaakt?

Bij de uitbraak van de coronapandemie en de bijhorende lockdownmaatregelen, verwachtten de fabrikanten dat de bouwhandel zich dermate zou organiseren dat het werk op de werven kon blijven doorgaan. Voor professioneel gebruik mochten bouwhandelaars hun klanten blijven bevoorraden met respect voor de regel van één klant per tien vierkante meter. Voor particulieren werd er overgeschakeld op e-commerce waar mogelijk. Op die manier heeft de bouwhandel ervoor gezorgd dat de economische schade voor de fabrikanten van bouwmaterialen beperkt is gebleven. Het was dan ook de taak van Fema om haar leden in deze moeilijke tijden voldoende en regelmatig te informeren.

De rol van onze beroepsorganisatie is immers het verhogen van de erkenning en herkenning van de beroepsbelangen van de sector, maar niet alleen tijdens deze crisis. Er staat nog heel wat op de agenda. Zo zijn er de diverse Europese verplichtingen en uitdagingen/opportunities in verband met ladingszekering, CE-markering, verpakkingswetgeving, enz. Op het vlak van duurzame mobiliteit is de federatie dan weer betrokken bij verschillende initiatieven die ontstaan zijn, zoals distributiecentra, binnenscheepvaart, JIT-levering, het charter levering schoolomgevingen, stedelijke beperkingen, enz. Verder willen we ook iets doen aan de toenemende administratieve belasting van de bouwhandel. ●



Inge Woestenborghs: “Wij willen dé referentie zijn in de Noorderkempens”

Woestenborghs Bouwbedrijf is een familiebedrijf met een uitgesproken Kempens karakter. Het bedrijf werd in 1976 opgericht door vader Louis Woestenborghs, en dochter Inge bouwde de laatste 23 jaar de zaak uit tot wat ze nu is. Ze werd daarvoor ook al onderscheiden met de prijs voor Jonge Vlaamse Aannemer door de Confederatie Bouw. Tijdens ons gesprek praat ze openlijk over de recente vernieuwingen binnen haar bedrijf en de ambities naar de toekomst toe.

Inge Woestenborghs, zaakvoester,
Woestenborghs Bouwbedrijf



Woestenborghs is een familiebedrijf, gespecialiseerd in de ontwikkeling en de uitvoering van bouwprojecten, dat opteert voor een heel persoonlijke aanpak in combinatie met een bijzonder professionele en technische werkwijze. Een partner van A tot Z die alles voor de klant regelt, van bij het eerste gesprek tot de oplevering en ook de service na verkoop tot in de kleinste details behartigt.

Maar ook wie van een eigendom (een projectgrond, een slapende bouwgrond of een grond met een oud gebouw op) graag een rendabel project maakt, kan bij Woestenborghs terecht.

“Dat klopt”, bevestigt zaakvoester Inge Woestenborghs enthousiast. “Wij zijn een algemene aannemer maar geen ruwbouwbedrijf. We kijken veel verder dan enkel maar het technische aspect en schenken aandacht aan alle facetten van een bouwproject. We werken met veel plezier en enthousiasme aan onze projecten die we samen met een team van specialisten van scratch opbouwen en tot een goed einde brengen.”

Woestenborghs Bouwbedrijf was en is nog steeds een familiebedrijf. Welke waarden voeren jullie hoog in het vaandel?

Mijn vader heeft inderdaad de zaak 44 jaar geleden opgericht en het is nog steeds in familiale handen. Voor ik 23 jaar geleden mee in het bedrijf stapte, was ik actief als arbeidssociologe bij een wegebouwbedrijf in Brussel. Ik besloot meteen mee de werven te gaan bezoeken en hechtte veel belang aan de sociaal-economische aspecten van onze



activiteiten. Het familiale aspect uit zich vooral in onze persoonlijke aanpak denk ik. 'Zorgen voor elkaar' zit in ons bloed. Wij zorgen voor elk bouwproject alsof het ons eigen kind is. We starten elk project onder het genot van een kopje koffie of thee, waarbij we uitgebreid de tijd nemen om de klant te leren kennen en zijn wensen te bespreken. De waarden die we hanteren, vloeien daar eigenlijk allemaal uit voort. Zo werken we graag gestructureerd: er zijn heel wat taken en functies binnen onze onderneming en we hebben overal de juiste persoon op de juiste plaats. Ieder kent zijn taak en verantwoordelijkheden, maar we behouden toch voldoende ruimte voor persoonlijke inbreng en hebben graag dat de mensen meedenken. En onze mensen werken hier ook graag, wij kennen amper of geen verloop van personeel of werkverlet. De meesten werken hier dan ook al heel wat jaren.

Opleiding dragen we hoog in het vaandel. We hanteren een opleidingsplan en controleren permanent wie waaraan behoefte heeft. We zijn als bedrijf ook nauw betrokken bij diverse bouwscholen, zoals het VITO in Hoogstraten, en zetelen geregeld in jury's van examens of wedstrijden maar bieden ook stageplaatsen aan. Ook eerlijkheid is iets waar we veel belang aan hechten, zowel naar onze klanten als naar ons personeel toe. We zeggen graag waar het op staat, to the point, zonder de situatie te verbloemen. Dat is soms erg direct en confronterend, maar men weet meteen waar men aan toe is en komt later niet voor verrassingen te staan.

Woestenborghs staat gekend om haar persoonlijke en hands-on aanpak van ieder project. Is dat iets dat door jullie klanten kan worden gemaakt?

Absoluut. Dat gaat van dat eerste kopje koffie tot de klantenbegeleiding en persoonlijke nazorg nadien. De wekelijkse werfbezoeken en dat direct contact met de klant worden erg gewaardeerd. Klanten kunnen natuurlijk de vooruitgang van hun project bij ons ook digitaal opvolgen, zoals bij vele collega's, maar wij opteren toch voor dat stukje extra service waarbij onze klantenbegeleiders persoonlijk de stand van zaken blijven meedelen. Dat speelt niet alleen in het voordeel van de waarborgregeling volgens de Wet Breyne, maar resulteert vooral in een algehele klantentevredenheid en geen wanbetalers.

Klopt het dat u als bedrijfsleidster nog steeds ieder project minutieus opvolgt?

Ik bezoek inderdaad nog steeds alle werven persoonlijk elke week en trek daar twee halve dagen voor uit. Dat kan, omdat wij gaandeweg ook besloten hebben om onze actieradius te verkleinen. Tijdswinst is dus eveneens één van onze kernwaarden. Aanvankelijk waren we een beetje slachtoffer van ons eigen succes en werkten we steeds verder van huis, maar tegenwoordig blijven we binnen een straal van twintig kilometer rond onze vestiging in Merksplas. Geen files meer op de Antwerpse ring en weinig verloren tijd. Ook onze werknemers weten dat erg te waarderen, want zij hebben



Familiebedrijf met ambitie en zin voor vernieuwing

natuurlijk ook nog een privéleven. Ook in het kader van de nazorg is dat erg handig, want die houdt bij ons niet op bij de oplevering. Ook wanneer er nadien nog vragen rijzen of problemen optreden, kunnen de klanten contact opnemen en zijn wij quasi binnen handbereik om die op te lossen.

Hoe speelt Woestenborghs in op de uitdagingen binnen de bouwsector? Denk daarbij bijvoorbeeld aan de steeds strenger wordende wettelijke vereisten, de druk om te innoveren, etc.

Onze permanente opleiding heb ik al aangehaald, om op de hoogte te blijven van de laatste nieuwe trends in de bouwsector. Maar dat doen we ook kritisch. Zo hebben we even geëxperimenteerd met verlijming van grote bouwblokken, maar die waren te zwaar voor onze mensen om er vlot en ergonomisch verantwoord een hele dag mee te werken, dus dat was een les geleerd. De laatste jaren hebben wij vooral actie ondernomen om onze administratie op punt te stellen. Dat gebeurde nadat we gebruik hadden gemaakt van de 'Bouwradar', een dienstverlening van de Confederatie Bouw. In feite een doorlichting op maat die ons bedrijf heeft begeleid naar een optimalere werking. Er bestaat natuurlijk heel wat software op dat vlak, maar wij kozen voor een efficiëntere aanpak op maat. Budgettering, voorcalculatie, nacalculatie, controle, etc. Alles wordt nu analytisch geboekt zodat we op elk moment een perfect zicht op de situatie hebben.

Verder werken we natuurlijk ook zoveel mogelijk met prefab en willen we onze werknemers een gevoel van veiligheid ge-

ven, zeker in deze tijden van corona. Een extra werfkeet kan daar al veel problemen oplossen, iets dat ik nog te vaak zie ontbreken op andere bouwplaatsen. We hebben met onze medewerkers ook regelmatig intern overleg om de vinger aan de pols te houden.

U heeft recent uw bedrijf in een nieuw jasje gestoken. Kan u hier wat meer over kwijt?

Dat 'nieuw jasje' speelt zich vooral af op onze eigen bedrijfs-terreinen. Het ouderlijk huis waarrond het bedrijf jarenlang werd uitgebouwd en opereerde, werd onlangs afgebroken. Aanvankelijk woonde ik nog op het terrein in een nieuwe woning, maar onlangs hebben we ook daar kantoorruimtes van gemaakt en hebben we besloten elders te gaan wonen. De verdere vernieuwing van ons bedrijf behelst vooral de herinrichting van onze magazijnen en de uitbreiding van het opslagterrein. En eind vorig jaar heeft ook ons logo een nieuwe look gekregen.

Waar ziet u Woestenborghs over twintig jaar?

Als we alle bescheidenheid even loslaten, dan zou ik tegen die tijd graag de referentie zijn in de Noorderkempen. Ken je dat gevoel, wanneer je een huis of een bepaalde woningstijl ziet, dat je dan meteen weet wie de aannemer was? Die herkenbare stijl, daar gaan wij voor, met veel oog voor details, een mooie buitenkant en geen compromissen op het vlak van kwaliteit. En als daar dan ook nog eens een hoop extra eigen projecten zouden bijzitten, dan ga je ons niet horen klagen, want die geven ons nog eens extra veel voldoening. ●



De toekomst van volume-bouw

De derde dimensie van het eigendomsrecht

De wetgever ziet in dat de schaarse, beschikbare ruimte optimaal en duurzaam benut moet worden, en staat er eindelijk voor open om af te stappen van de tweedimensionale (lengte en breedte) eigendomsopvatting. Met de vernieuwde bepalingen van het opstalrecht introduceert het nieuw Burgerlijk Wetboek de derde dimensie (hoogte en diepte) in het goederenrecht. Waar vroeger ingewikkelde juridische combinaties van zakelijke rechten soelaas moesten brengen, profileert het vernieuwde (en in bepaalde omstandigheden zelfs eeuwigdurende) recht van opstal zich thans als een zéér interessant middel om de verticale eigendomssplitsing mogelijk te maken.

Vastgoedprojecten zijn er steeds meer op gericht om de aanwezige ruimte maximaal te benutten. Die tendens heeft ervoor gezorgd dat er in toenemende mate sprake is van 3D-verkavelingen. Daarbij wordt niet enkel naar de beschikbare oppervlakte gekeken, maar ook naar 'het volume', of meer specifiek: de mogelijkheid om volumes boven en onder elkaar te creëren.

Bij volume-bouw worden losstaande volumes, doorgaans met meervoudige functies, op elkaar gestapeld. Denk daarbij aan de stapeling van een parkeergarage onder een residentieel gebouw, of een winkelcentrum onder een parkeertoren, een woonruimte boven sportinfrastructuur, ... De huidige mogelijkheden om voormelde volumes met elkaar te combineren gaan helaas gepaard met een zeer



complexe ‘juritectuur’ (juridische architectuur) en blinkt dus met andere woorden niet uit in duidelijkheid.

De paradox van het vastgoedrecht

Onder het huidige regime is het zeer ingewikkeld om een eeuwigdurende stapeling van aparte volumes in volle eigendom tot stand te brengen. Om dat te kunnen realiseren moet men bijzonder creatief omspringen met een aantal juridische instrumenten voor verticale eigendomssplitsing, waaronder het appartementsrecht en het opstalrecht. Het opstalrecht zou, omwille van haar flexibiliteit, daarbij de voorkeur moeten genieten, hetgeen in de praktijk helaas niet het geval blijkt te zijn. De grootste hindernis is het probleem dat een recht van opstal slechts kan worden bedongen voor een periode van maximaal vijftig jaar.

Om een eeuwigdurende ‘verticale eigendomssplitsing’ te realiseren, moet men daarom (noodgedwongen) een beroep doen op de bepalingen van het appartementsrecht. Paradoxaal genoeg betekent dit dat men, om een eeuwigdurende splitsing van het eigendomsrecht te realiseren, eerst een vorm van gemeenschappelijk eigendom moet creëren. Die complexe structuur heeft, omwille van het feit dat zij op het appartementsrecht gebaseerd is, als voordeel dat het voor onbepaalde duur kon worden gevestigd.

Andere mogelijke oplossingen behelsden het zeer inventief omspringen met combinaties van erfdienstbaarheden, erfpachtrechten en accessoire opstalrechten. Dergelijke eigendomsstructuren blijken echter verre van efficiënt te zijn.

Het vernieuwde opstalrecht

Het nieuw Burgerlijk Wetboek, dat op 1 september 2021 in werking treedt, voorziet in een licht gewijzigde definitie van het opstalrecht. Het recht van opstal is voortaan een zakelijk gebruiksrecht dat een eigendomsrecht verleent op al dan niet gebouwde volumes, voor het geheel of voor een deel, op, boven of onder andermans grond om er bouwwerken of beplantingen te hebben.

Daarnaast wordt de maximale duurtijd van een recht van opstal opgetrokken van 50 tot 99 jaar. Bovendien wordt de deur opengezet voor het vestigen van een eeuwigdurend opstalrecht. Een eeuwigdurend opstalrecht zal kunnen gevestigd worden in twee situaties:

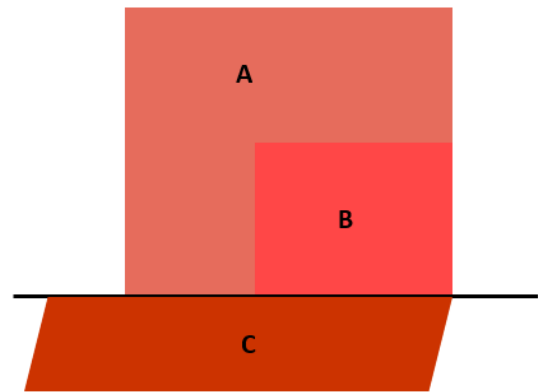
- 1 Voor doeleinden van het openbaar domein. Dat is eigenlijk niets nieuws, ook onder de Opstalwet werd al aanvaard dat een opstalrecht ten voordele van de overheid eeuwigdurend kon zijn;
- 2 Om de verdeling in volumes mogelijk te maken. Vooral deze tweede mogelijkheid blijkt interessant voor de vastgoedontwikkelaar. Om van deze mogelijkheid gebruik te kunnen maken, moeten de volgende voorwaarden voldaan zijn:

(1) Heterogeen complex

Het moet gaan om een complex vastgoedproject, d.w.z. een vastgoedproject dat bestaat uit verschillende volumes. De voorwaarde van heterogeniteit wijst dan weer op de stapeling van volumes met verschillende bestemmingen.

(2) Zelfstandige volumes

Het eeuwigdurend opstalrecht zal enkel kunnen worden gevestigd op gebouwen die geen gemene delen hebben. Dat belet echter niet dat de verschillende opstalhouders een aantal collectieve voorzieningen zouden gebruiken. Onderstaande figuur toont aan hoe volume-bouw vorm kan krijgen. Eén grondoppervlakte verleent drie eeuwigdurende opstalrechten.



- A) Kantoorruimte
- B) Commerciële ruimte
- C) Ondergrondse garage

Einde van het opstalrecht

Het nieuw Burgerlijk Wetboek voorziet de mogelijkheid om voor de rechter de opheffing van het eeuwigdurend opstalrecht te vragen. Die opheffing kan slechts toegekend worden wanneer het eeuwigdurend opstalrecht ieder toekomstig of potentieel nut verloren heeft. De opheffingsmogelijkheid blijft dus zeer beperkt.

Opstalrecht, de toekomst van volume-bouw?

De mogelijkheid tot het vestigen van een eeuwigdurend opstalrecht bij volume-bouw zorgt ervoor dat er weldra geen toevlucht meer genomen moet worden tot andere zakelijke rechten, zoals de appartementsmede-eigendom.

De vraag rest echter nog of particulieren wel bereid zullen zijn om een opstalrecht van eeuwige duur toe te staan op hun grond. Daarnaast blijft het ook nog afwachten hoe financiers dergelijk recht zullen waarderen. Het staat buiten kijf dat deze opening naar een eeuwigdurend opstalrecht nog een aantal juridische vraagstukken met zich mee zal brengen. Desondanks lijkt het een pad dat zeker het verkennen waard is. ●



Michel Calozet: “Fediex en haar leden zijn historische en essentiële partners van de bouwsector”

Fediex is een beroepsfederatie die alle bedrijven verenigt die actief zijn in ontginning en veredeling van onbrandbaar gesteente. Hun leden zijn producenten van granulaten (kalksteen, rotsgesteente, alluviaal, zeebodemgesteente, zand), kalk, dolomiet en siergesteente. De leden van Fediex zijn de belangrijkste leveranciers van de bouwsector en leveren maar liefst 94% van hun aggregaten aan de sector. Een markt die dus essentieel is voor beide spelers.

Michel Calozet, Managing Director van Fediex, informeert ons over de uitdagingen en verplichtingen van ontginningsbedrijven.

Wat is de rol van Fediex ten opzichte van de bouwsector? Wat zijn de verwachtingen van de federatie ten aanzien van de sector?

De link tussen onze bedrijfsactiviteiten ligt voor de hand, de cijfers spreken voor zich. Bijna 94% van de door Fediex-leden gewonnen aggregaten zijn bestemd voor de bouw. De Belgische ontginningsindustrie haalt ongeveer 63 miljoen ton aggregaten uit de bodem. De handelsbalans vertoont een tekort, aangezien elk jaar bijna vijf miljoen ton moet worden ingevoerd om aan de behoeften van de markt te voldoen. Het spreekwoord ‘Als de bouw goed gaat, gaat alles goed’ is meer dan ooit van toepassing op onze activiteit. Fediex en haar leden zijn historische en essentiële partners voor de bouwsector. Zonder onze materialen kan er geen sprake zijn van een duurzaam bouwproject: ze zijn

hoogwaardig, competitief, esthetisch en lokaal geproduceerd. De verwachtingen van de federatie ten aanzien van de bouwsector zijn eenvoudig: begrip, dialoog en harmonie.

Moet de bouwsector bewust worden gemaakt van de noodzaak om aggregaten te recyclen? Waarom zouden we ze niet hergebruiken in bijvoorbeeld beton?

Ik zal beginnen met een paar cijfers. Het Belgische verbruik van natuurlijke aggregaten bedraagt ongeveer 68 miljoen ton, terwijl het verbruik van gerecycleerde aggregaten (exclusief diegene die ter plaatse worden gerecycleerd) ongeveer 23 miljoen ton bedraagt. Dat is een 3:1-verhouding, hetgeen de hoogste in Europa is.



Michel Calozet
Managing Director van Fedix

Fedix en haar leden hebben altijd benadrukt dat de keuze van een aggregaat moet worden gemaakt op basis van zijn technische en economische kenmerken. Dat omvat milieuaspecten en vertaalt zich in de formule: het juiste aggregaat voor het juiste gebruik, of het nu natuurlijk of gerecycled is. Het gebruik van de verschillende producten moet gebeuren volgens de beoogde toepassingen en op basis van de resultaten van de talrijke studies die zijn uitgevoerd. Op basis daarvan is het mogelijk om het hergebruik van gerecyclede materialen te optimaliseren. De eenvoudige stelling om natuurlijke aggregaten te vervangen door gerecycleerde aggregaten in beton of voor eender welk ander gebruik, moet gebaseerd zijn op de aantoonbare en reproduceerbare gelijkwaardigheid ervan.

In het algemeen vindt onze sector dat het van essentieel belang is dat alle maatschappelijke belanghebbenden deel uitmaken van een circulaire economie. Het probleem moet op een allesomvattende manier worden aangepakt, gaande van de primaire productielijnen tot de recyclagemogelijkheden. Dat vormt één samenhangend geheel dat bepalend zal zijn voor het succes van de aanpak. De geleidelijke integratie van circulaire logica in bedrijven is essentieel. Daarbij zal ongetwijfeld rekening moeten worden gehouden met een verschillende integratiecapaciteit voor elke sector of industriële tak, afhankelijk van de bestaande productieprocessen, de gebruikte grondstoffen en de technische en kwaliteitseisen van het eindproduct. De evaluatie van de circulaire activiteit kan bijgevolg verschillen van bedrijf tot bedrijf, waarbij het vooral belangrijk is dat de verschillende schakels onderling worden verbonden.

Zou het geen zin hebben om bijvoorbeeld groeven te vullen met bouwafval?

Het beheer van bouwafval wordt voornamelijk op regionaal niveau geregeld.

In het Waalse Gewest gelden een groot aantal regelgevende teksten voor bouwafval. Als we bijvoorbeeld het beheer van uitgegraven terreinen als afval beschouwen, dan wordt dat geregeld door de Milieuvergunning, de Code voor Territoriale Ontwikkeling, het Bodembesluit, diverse

besluiten van de Brusselse regering (uitgegraven terreinen, afvalverwerking, enz.). Het doel van de wetgever is om een relatief nauwkeurig kader en een reeks normen te bieden die bedoeld zijn om een kwaliteitsvolle omgeving voor de burger te garanderen.

Om specifieker op de vraag terug te komen, de wetgever heeft de regels voor de terugwinning van uitgegraven grond en de groepering van inert afval in aanhorigheden van ontginningsgebieden gespecificeerd. Hij heeft de mogelijkheid uitgesloten om die handelingen uit te voeren in de geëxploiteerde steengroeven, wat de keuzemogelijkheden ernstig beperkt. Te meer omdat hij uitsluitingscriteria heeft voorzien zoals bijvoorbeeld gebieden die erkend zijn op het gebied van natuurbehoud of in preventie- of toezichtsgebieden met betrekking tot de winning van drinkwater.

Het vullen van steengroeven met bouwafval is dus niet alleen een kwestie van opportuniteiten, maar het komt ook neer op het maken van fundamentele keuzes op het vlak van milieubeheer.

Zijn de ontginningsbedrijven voorstander van het BENOR-label? Zijn ze bereid om de materiaalcertificaten te digitaliseren?

Het grootste deel van de aggregaten die door de steengroevensector worden geproduceerd zijn al jaren gecertificeerd en vallen onder het BENOR-merk.

In het kader van haar digitaliseringsproject en de toenemende mogelijkheden om informatie beschikbaar te stellen via het Extranet, zullen alle certificaten die BE-CERT aan de verschillende producenten van bouwproducten uitdeeft, zeer binnenkort online beschikbaar zijn en toegankelijk zijn voor het publiek.

Concreet houdt dat in dat elke gebruiker van een gecertificeerd bouwproduct een geldig certificaat in PDF-formaat kan downloaden via het BE-CERT Extranet en de bijhorende zoekmachine.

Heeft de coronacrisis gevolgen gehad voor de ontginningsindustrie?

Alle sectoren worden getroffen door de huidige gezondheidscrisis. Onze sector is daarop geen uitzondering. Zoals eerder vermeld zijn onze twee sectoren nauw met elkaar verbonden. Zo hebben veel aannemers hun activiteiten moeten verminderen of tijdelijk stilleggen, en dat heeft natuurlijk een direct effect gehad op de productie en de afzet van onze producten.

Door de strikte toepassing van preventieve maatregelen en de betrokkenheid van de werknemers konden we echter aan de vraag blijven voldoen en zijn er bij ons weten geen tekorten geconstateerd. ●

Voor de cybersecurity van uw onderneming, F-Cyber Comfort.

Omdat uw onderneming dagelijks onder vuur ligt door hackers, kunt u zich maar beter beschermen met een verzekering op maat: **F-Cyber Comfort**.
Meer info: www.federale.be



De verzekeraar die zijn winst met u deelt

powered by



ZURICH[®]

federale.be

Federale Verzekering – V.U.: Tom Meeus – Stoofstraat 12 – 1000 Brussel - www.federale.be -
Gemeenschappelijke Kas voor Verzekering tegen Arbeidsongevallen - Vereniging van Onderlinge
Levensverzekeringen - Coöperatieve Vennootschap voor Verzekering tegen Ongevallen, Brand,
Burgerlijke Aansprakelijkheid en Diverse Risico's CV - RPR Brussel BTW BE 0407.963.786/BE
0408.183.324/BE 0403.257.506.