

ALGEMENE AANNEMING & RUWBOUW

Belmetal
wil imago
van staal
een flinke
boost geven

Bouwmaterialen zijn
schaarser en duurder

Zwembadbeurs
Aquanale 2021



HET GEHEIM VAN EEN SUCCESSVOLLE BUSINESS? DE JUISTE TOOLS MAKEN HET VERSCHIL!

*Bouwkronek is dé oplossing voor
een efficiënt en professioneel beheer van
al uw bouwopdrachten privé EN publiek!*



VRAAG EEN **GRATIS DEMO** AAN
<https://biz.bouwkronek.be/platform-overheidsopdrachten/>



bouwkronek

SALES@BOUWKRONIEK.BE OF BEL NAAR **02 894 29 03**

EDITO

Onze infrastructuur heeft nood aan een langetermijnprogramma voor onderhoud en vernieuwing

Beste leden

In het kader van het Europese relanceplan zijn onze regeringen momenteel bezig met een ambitieuze inhaalbeweging inzake het onderhoud van onze infrastructuur. Ter herinnering: België laat al bijna veertig jaar na om structureel te investeren in zijn infrastructuur. Onze overheidsinvesteringen, die in het begin van de jaren tachtig ongeveer 5% van het bruto binnenlands product (bbp) bedroegen, schommelen vandaag tussen 2,3% en 3,1% van het bbp. Dit brengt de Nationale Bank tot de volgende conclusie: *"Sinds het einde van de jaren tachtig hebben de nieuwe investeringen de kapitaalvermindering die het gevolg is van vroegere investeringen nauwelijks kunnen compenseren. De netto-investeringen zijn bijgevolg zeer laag en in sommige jaren zelfs negatief."* Dit heeft pijnlijke consequenties: met één van de hoogste overheidsuitgaven ter wereld en gezien de grote overheids-schuld zal de Belgische staat onze kinderen infrastructuur nalaten die er over het algemeen slechter aan toe is.

De huidige doelstelling om ons infra-patrimonium in stand te houden, moet dan ook toegejuicht worden. De aangekondigde ambitie – een structurele overheidsinvestering van 3,5% van het bbp tegen 2024 en 4% tegen 2030 – is weliswaar hoog gegrepen, maar roept bij mij twee opmerkingen op. Ten eerste moet het duurzaam zijn in de tijd. Het heeft geen zin om gedurende twee of drie jaar een tijdelijke inspanning te leveren. De bouwsector zal zelf investeren, met name in opleiding, als er een investeringsprogramma op middellange en lange termijn op poten wordt gezet.



Dit moet dan wel gepaard gaan met een administratieve vereenvoudiging en een activering van onze administratieve organisatie, ook ten gunste van particuliere investeringen. Denk in dit verband met name aan de vertragingen die stedenbouwkundige vergunningen met zich meebrengen of het niet-bekendmaken van de resultaten van aanbestedingen, die als gevolg kunnen hebben dat toekomstige werken vertraagd of aanzienlijk bemoeilijkt worden.

Een laatste inspanning moet door de sector zelf geleverd worden. Alle betrokken actoren moeten onze medeburgers eraan herinneren dat de vernieuwing en het onderhoud van onze infrastructuur een rechtstreekse impact hebben op hun leven. Het is beter om een weg, brug, spoorweg, tunnel enz. even uit dienst te nemen, dan koste wat kost te willen werken aan infrastructuur die continu in gebruik blijft, wat langere, delicatesere en gevaarlijkere werkzaamheden impliceert voor de arbeiders ter plaatse, zoals een recente Faba-campagne ons duidelijk maakte!

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 - 4182 exemplaren

Redactie
Gaetan Cuttaia
Conny De Vriese
Patrice Dresse
Thijs Eeckhaut
Liesbeth Geerts
Fabian Miesse
Vanessa Mondelaers
Nina Nguyen
Robbert Thierens

In samenwerking met:

Redactie en vertaling
Redactiebureau Palindroom

Vormgeving
Ramdesign



**Bespaar
tijd**



**Krijg meer
overzicht**



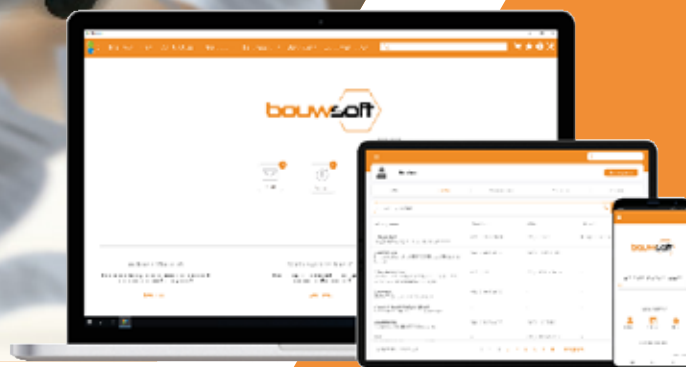
**Mobiele
Apps**



**All-in-one
tool**

TIJD OM PAPIERWERK ACHTER JE TE LATEN

Dé administratieve software
voor elke bouwprofessional



Interesse?

WWW.BOUWSOFT.BE/INFO

MEER INFORMATIE? - INFO@BOUWSOFT.BE - 050 45 40 80

INHOUD



Bouwmaterialen zijn schaarser en duurder

8

In de nasleep van de coronacrisis wordt de bouwsector momenteel geconfronteerd met ongeziene prijsstijgingen en toeleveringsproblemen die veroorzaakt worden door een steeds groter wordende schaarste aan bouwmaterialen op de (internationale) markten.

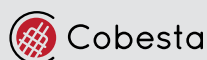


Belmetal wil imago van staal een flinke boost geven

18

Sinds haar oprichting in 1908 stelt de Belgische beroepsvereniging van de metaalhandel haar ruime ervaring en breed netwerk ten dienste van haar leden en van de ganse sector. Als organisatie die de voorraadhoudende metaalhandelaars samenbrengt om na te denken en samen oplossingen te vinden in zowel eigen als vakoverschrijdende onderwerpen wil Belmetal de metaaldistributie nog vlotter laten verlopen.

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 Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals Cobesta - Groepering van Betonstaalverwerking en Vakgroep Erfgoedrestauratie



3

Edito

6

Nieuwe voorzitter voor de UASW

11

Zwembadbeurs Aquanale 2021

12

Ontmoeting met Stéphane Kaye, zaakvoerder bij Entreprises Fernand Kaye

14

Persbericht: deblokking kredietlijnen

16

Jan De Moor (Artes Woudenberg) ziet twee aandachtspunten voor de restauratiesector

20

Interview met de zaakvoerder van houtbouwbedrijf Marchetti

22

Stabiliteit van een gebouw

24

De zwembadmarkt heeft een onzekere toekomst

26

Interview met Bruno Vandewijngaert, CEO van Constructiv

29

Nieuwe CEO voor Federale Verzekering

Kris Mertens neemt het roer van de Unie over



Tijdens de laatste algemene vergadering van de Unie van Aannemers van Spoorwegwerken (UASW) nam Kris Mertens, Sales Manager bij Strukton Rail, de fakkel over van Dirk Rotthier als voorzitter van de UASW. Een gesprek met Kris Mertens over het heden en de toekomst van de spoorwegsector.

Wat zijn uw voornaamste doelstellingen als nieuwe voorzitter van de UASW? Wat zijn de belangrijkste uitdagingen en hindernissen om die doelstellingen te kunnen bereiken?

Als voorzitter wil ik de belangen verdedigen van al onze leden, maar dit uiteraard zonder de directe lijn met onze voornaamste klanten, Infrabel, TUC Rail, de MIVB en De Lijn uit het oog te verliezen. Dit laatste wordt trouwens weerspiegeld door de aanwezigheid van één of meerdere vertegenwoordiger(s) in de werkgroepen die mede opgericht zijn met de Unie. In elke vergadering van de Unie wordt naar een antwoord gezocht dat voor beide partijen een stap vooruit is, zodat de uitkomst op lange termijn langs beide kanten van de onderhandelings tafel als positief wordt ervaren.

Het is een uitdaging om op budgettair vlak de vinger aan de pols te houden want het budget van de spoorwegsector wordt van overheidswege beslist. Berichten dienaangaande zijn niet altijd positief waardoor we ons als sector niet alleen zorgen maken over de toekomst van het spoor, maar zelfs over de huidige staat van het spoorweginfrastructuur. Ook gekwalificeerd personeel vinden is geen sinecure. Dit is niet alleen een probleem van de spoorwegsector maar van alle sectoren, wat het nog moeilijker maakt. Enerzijds, verwacht ik een algemene politieke campagne om meer mensen aan de slag te krijgen, en al zeker binnen de bouw. Anderzijds, is het nodig om de voordelen van een job in onze sector in de schijnwerpers zetten in de komende jaren aan de hand van verschillende campagnes. De Student Kart Trophy, een kartingwedstrijd voor studenten in combinatie met een infoavond over mogelijke stages bij lidbedrijven van de UASW is daar een zeer mooi voorbeeld van.

In welke mate bieden de verschillende werkgroepen opgericht tussen de Unie en Infrabel een oplossing voor uitdagingen binnen de sector?

De werkgroepen zijn van cruciaal belang zowel voor de Unie als voor Infrabel. Een deel van mijn takenpakket bestaat er dan ook in de productiviteit van de werkgroepen te behouden of zelfs te verhogen en een medium te hebben om bepaalde problemen aan te kaarten. De verscheidenheid aan werkgroepen (spoor, bovenleiding, signalisatie en operations infra & Safety) zorgt ervoor dat een breed gamma aan problemen de revue passeert. We krijgen ook zesmaandelijks een briefing van het directiecomité van Infrabel omdat we de besprekingen van deze werkgroepen herhalen tijdens een zesmaandelijkse meeting met Infrabel.

In welke mate is het aangekondigd investeringsbudget van 250 miljoen euro voor de spoorwegen verenigbaar met de jaarlijkse vermindering van het werkingsbudget van Infrabel ten belope van 41 miljoen euro? Dit dan nog eens in combinatie met de groene ambities van de huidige regering?

De ambities en beloftes van de regering stroken allerm minst met de huidige aangekondigde investeringen. De investeringen zijn op zich al onvoldoende om de groene ambities waar te maken en daarenboven zijn ze dan nog eens gekoppeld aan bezuinigingen bij Infrabel. Die bezuinigingen vormen geen goede beslissing gezien de meerwaarde die het spoor heeft binnen de Belgische economie en de rol die Infrabel daarin speelt. Globaal gezien kan men dus een investering op korte termijn erkennen, maar tegelijk ook een duidelijke terugschroefing op lange termijn. Om in eerste instantie onze klimaatdoel-

stellingen te halen en ten tweede een correcte service op het vlak van personen- en goederentransport waar te maken zal de regering meer investeringen moeten plannen dan het voorlopig voorziene budget van 250 miljoen.

Hoe ziet u de verdere ontwikkeling van het preventiebeleid inzake ongevallen en incidenten op het spoornet?

Onder meer dankzij mijn vroegere pet van preventie-adviseur, ligt veiligheid mij nauw aan het hart. Zware ongevallen (om nog niet te spreken van dodelijke ongevallen) brengen zoveel leed met zich mee dat we er als sector alles moeten aan doen om ze te vermijden. Elk ongeval is er één te veel. In ons partnerschap met Infrabel komt veiligheid regelmatig aan bod en zij doen eveneens alle moeite om ongevallen te vermijden. De werkgroep Safety is het sluitend bewijs hiervan, vermits een van de voornaamste doelstellingen het in kaart brengen van de verschillende incidenten is. Op die manier kan men gerichte corrigerende en preventieve maatregelen nemen. Het uitbreiden van de transparantie van ongevalcijfers staat dan ook hoog op de lijst van prioriteiten, net zoals een verdere digitalisering.

De digitalisering kan naar mijn weten een rol spelen bij preventie aangezien de lokalisatie van personeel en materieel een positieve impact kan hebben op de risicoanalyse van bepaalde werven.

Hoe ziet u de spoorwegsector op termijn verder ontwikkelen?

Vandaag worden we meer en meer geconfronteerd met een zware belasting van het spoor. Op zich is het veelvuldig gebruik van het spoor een positief effect, maar de buitendienststellingen worden steeds beperkter, wat negatieve gevolgen heeft voor onze werven. Men gaat meer en meer werken in grote TLO's (Tijdelijke Lijn Onderbreking) met als gevolg dat we op een korte periode zeer veel mensen moeten mobiliseren, en dit laatste vooral in de traditionele vakanties zoals paas-, zomer- en herfstverlof. Dit brengt op zich een heel aantal managementproblemen met zich mee. ■



Wat is de UASW?



De Unie van Aannemers van Spoorwegwerken (UASW) groepeerde ondernemingen die gespecialiseerd zijn in de uitvoering van spoorwegwerkzaamheden, zoals het plaatsen en het onderhoud van de sporen, het laswerk aan het spoor, het aanleggen van bovenleidingen, de installatie van het seinstelsel of de beveiliging langs zowel trein- als tramsporen. De UASW-Beheerraad ontmoet op regelmatige basis de Algemene directie van haar belangrijke opdrachtgevers: TUC Rail, de MIVB, De Lijn, TEC, enz. De ondernemingen binnen deze verschillende domeinen beschikken over uitvoerend personeel en kaderleden die hooggespecialiseerd zijn in hun branche en maken bovendien gebruik van hoogtechnologisch materiaal. De opleiding van het personeel is zeer technisch van aard. Er wordt met name uitgebreid aandacht besteed aan de veiligheid tijdens de uitvoering van werkzaamheden. Die werkzaamheden vinden vaak plaats in moeilijke omstandigheden en dit meestal zonder dat het treinverkeer onderbroken wordt.

www.uasw.be

PARTNERS:





In de nasleep van de coronacrisis wordt de bouwsector momenteel geconfronteerd met ongeziene prijsstijgingen en toeleveringsproblemen die veroorzaakt worden door een steeds groter wordende schaarste aan bouwmaterialen op de (internationale) markten. Deze schaarste is toe te schrijven aan een complexe samenloop van omstandigheden en mondiale spanningen die ervoor gezorgd hebben dat de mondiale productie, verwerking en distributie van grondstoffen en materialen ernstig verstoord werd.



Turbulentie op de bouwmaterialenmarkt:

hoe gaat u als aannemer het beste om met prijsstijgingen en toeleveringsproblemen?

In dit artikel gaan wij dieper in op de juridische middelen die u als onderneming kan aanwenden om de impact van deze prijsstijgingen en toeleveringsproblemen op lopende én nieuwe projecten te beheersen. Hierbij zal – waar nodig en wenselijk – steeds een onderscheid gemaakt worden tussen contracten die u aangaat met private opdrachtgevers enerzijds (m.u.v. de contracten die vallen onder het toepassingsgebied van de Wet Breyne, die in een latere bijdrage behandeld zullen worden) en contracten die u aangaat met publieke opdrachtgevers anderzijds.

Overschrijding van de uitvoeringstermijn: toepassing van de leer inzake overmacht of imprevisie

Gelet op de ernstige toeleveringsproblemen waarmee de bouwsector

wordt geconfronteerd kan in sommige gevallen de continuïteit van de werken in het gedrang komen. Het is dan ook nuttig om in uw contract een regeling op te nemen waarin u niet alleen anticipeert op situaties die de uitvoering van de werken tijdelijk of permanent onmogelijk kunnen maken (lees: overmacht), maar ook op situaties die de uitvoering van uw werken sterk kunnen bemoeilijken (lees: onvoorzienbare omstandigheden).

a. Nieuwe contracten

Wanneer u een contract aangaat met een publieke opdrachtgever (bv. overheden), dan hoeft u in principe geen aandacht te besteden aan voormelde situaties. De Overheidsopdrachtenwetgeving voorziet, althans voor de klassieke sectoren, immers reeds een regeling inzake overmacht en imprevisie op basis

waarvan een overschrijding van de uitvoeringstermijn kan worden gerechtvaardigd.

De situatie is evenwel complexer wanneer u een contract aangaat met een private opdrachtgever (bv. een particulier). In dergelijke gevallen doet u er namelijk wél goed aan om een specifieke regeling inzake overmacht en onvoorzienbare omstandigheden op papier te zetten. Aangezien de wettelijke regeling inzake overmacht bijzonder complex is, kiest men er in de praktijk vaak voor om in een contract een specifieke opsomming te geven van de omstandigheden (bv. staking, pandemie, oorlog...) die als overmacht aanzien kunnen worden. Terzelfdertijd worden ook de gevolgen van een overmachtssituatie (verlenging van de uitvoeringstermijn...) specifiek

“Indien u discussies inzake termijnverlengingen en prijsstijgingen met uw opdrachtgever wenst te vermijden, dan doet u er goed aan om hieromtrent duidelijke en evenwichtige afspraken vast te leggen in uw contract.”

geregeld, zodat er ook hieromtrent geen verwarring meer kan bestaan.

In tegenstelling tot wat het geval is in de Overheidsopdrachtenwetgeving, bevat het Burgerlijk Wetboek (voorlopig) nog geen wettelijke regeling inzake onvoorzienbare omstandigheden, wat betekent dat u zich enkel op deze regeling kunt beroepen indien dit voorzien is in uw contract. U doet er dan ook goed aan om een dergelijke regeling op te nemen in uw contracten, omdat deze u toestaat om te anticiperen op situaties die de uitvoering van uw werken bemoeilijken (bv. toeleveringsproblemen, ziekte...), maar niet volledig onmogelijk maken.

b. Lopende contracten

Ook hier dient opnieuw een onderscheid gemaakt te worden tussen publieke en private contracten.

In het eerste geval kunt u zich beroepen op de regeling vervat in de Overheidsopdrachtenwetgeving, dewelke voorziet dat u – indien u kunt aantonen dat de vertraging te wijten is aan onvoorzienbare omstandigheden – een verlenging van uw uitvoeringstermijn kunt bekomen.

In het laatste geval dient u in eerste instantie de inhoud van uw contract na te kijken. Bij gebrek aan een regeling inzake overmacht, kunt u terugvallen op de complexe, algemene regels vervat in het Burgerlijk Wetboek. Indien er daarentegen geen regeling inzake onvoorzienbare omstandigheden in uw contract opgenomen werd, dan kunt u hier helaas geen beroep op doen. In ieder geval doet u er in beide situaties goed aan om in dialoog te treden met uw medecontractant, wat in de praktijk ook vaak tot een sluitende en redelijke oplossing kan leiden.

De verrekening van prijsstijgingen: prijssherziening, facturatie tegen variabele dagprijzen en heronderhandeling ingevolge onvoorzienbare omstandigheden



Helaas leidt de huidige turbulentie van de bouwmaterialenmarkt niet alleen tot toeleveringsproblemen, maar ook tot prijsstijgingen. Deze prijsstijgingen worden in de praktijk vaak doorgerekend aan de aannemer waardoor lopende overeenkomsten (die afgesloten werden aan oude, lagere materiaalprijzen) vaak duurder uitvallen dan oorspronkelijk gebudgetteerd. De verrekening van deze prijsstijgingen aan de klant geeft vaak aanleiding tot discussie, reden waarom het ook hier van belang is om duidelijke afspraken te maken. Wederom dient een onderscheid gemaakt te worden tussen publieke en private contracten.

a. Publieke opdrachtgevers

In dit geval kunt u zich wederom beroepen op de regelingen vervat in de Overheidsopdrachtenwetgeving. Meer specifiek kunt u, indien u vaststelt dat u een financieel nadeel lijdt ingevolge de verstoring van de bouwmaterialenmarkt en aan een aantal bijkomende voorwaarden voldoet, een financiële herziening vragen van de prijs die u aanvankelijk overeengekomen bent.

b. Private opdrachtgevers

Net zoals hierboven uiteengezet is de situatie in dit geval complexer en bovendien sterk afhankelijk van de inhoud van de overeenkomst die u heeft afgesloten. Het Burgerlijk Wet-

boek voorziet immers geen algemene regeling op basis waarvan dergelijke prijsstijgingen rechtstreeks aan private opdrachtgevers doorgerekend kunnen worden. Het valt daarom aan te raden om één of meerdere van de hiernavolgende bedingen op te nemen in uw contracten:

- **Een prijssherzieningsclausule:** dit is een clausule die u toelaat om de oorspronkelijk afgesproken prijs te vermenigvuldigen met een correctiecoëfficiënt. De correctiecoëfficiënt volgt uit de evolutie van een vooraf bepaalde index (zoals het maandelijkse indexcijfer bepaald door de Commissie van de Prijslijst der Bouwmaterialen "I2021" of een sectorspecifiek indexcijfer).

- **Facturatie tegen variabele dagprijzen:** dit is een clausule die u toelaat om te factureren aan de materiaal-prijzen die gelden op het moment van de uitvoering van de werken. Bij deze methode rekent u de prijsstijgingen tussen de opmaak van het bestek en de uitvoering van de werken integraal door aan uw opdrachtgever.

- **Heronderhandeling van de prijs ingevolge onvoorzienbare omstandigheden:** in uw contract kunt u eveneens overeenkomen dat de aanvankelijk overeengekomen prijs heronderhandeld dient te worden indien er zich onvoorzienbare omstandigheden voordoen.

Conclusie:
beter voorkomen dan genezen

Indien u discussies inzake termijnverlengingen en prijsstijgingen met uw opdrachtgever wenst te vermijden, dan doet u er goed aan om hieromtrent duidelijke en evenwichtige afspraken vast te leggen in uw contract. Om het één en ander te vergemakkelijken, stelt de Confederatie Bouw haar leden verscheidene modeldocumenten en clausules ter beschikking, dewelke geraadpleegd kunnen worden op het ledenportaal van haar website. ■

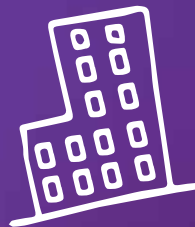
163 werk
bonnen



4 verschillende
bouwplanningen



19 bouw
projecten



451 ⌚
gebudget-
teerde uren



12
spread
sheets

Grip op uw processen met de #1 bouwsoftware

Of u nu een startend bouwbedrijf bent of toe bent aan een volgende stap – wij bieden de juiste oplossing voor klein en groot. Ons geheim? Volledige digitalisatie en integratie van alle processen op kantoor en op de werf vanuit één toekomstbestendig platform.

De belangrijkste voordelen:

- + Projectadministratie, projectbeheer én de boekhouding in 1
- + Verbeter de bouwkwaliteit, lever sneller en tegen hogere marges
- + Werk efficiënt met collega's, onderaannemers en klanten
- + Uw bouwbedrijf altijd en overal runnen; van werf tot kantoor

Ga naar www.exact.be/bouw

=exact



Aquanale 2021: Een groot succes!



▲ Jean-Marc Jacob (Tahiti Piscines) vooraan in het midden, vice-voorzitter van de Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals

Het spreekt voor zich dat de Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals in oktober van de partij was op Aquanale in Keulen: de grootste beurs voor sauna, zwembaden en wellness. Professionals uit de sector konden er kennis maken met de grootste merken en belangrijkste nieuwigheden op de zwembadmarkt. De beurs bood ook mogelijkheden om aan netwerking te doen, een welgekomen buitenkans na bijna twee jaar zonder evenementen.

Aquanale was de perfecte gelegenheid voor de Federatie om haar leden te ontmoeten en enkele gezellige momenten samen door te brengen!

▲ Chris den Hartog (Speck Pumps), in het midden, lid van de Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals en Jean-Marc Jacob (Tahiti Piscines), links, vice-voorzitter

▲ Guillaume de Troostembergh (Covrex), in het wit, bestuurder van de Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals en Robert Van der Maat, links vooraan, lid



Joeri Dils (T&A), in het midden, voorzitter van de Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals



Carine Claeys (SCP Benelux) in het midden, bestuurder van de Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals



Ontmoeting met Stéphane Kaye, zaakvoerder bij Entreprises Fernand Kaye

Stéphane Kaye, zaakvoerder
bij Entreprises Fernand Kaye



Les Entreprises Fernand Kaye, een familiebedrijf sinds 1963

Ontmoeting met Stéphane Kaye, zaakvoerder bij Entreprises Fernand Kaye, maar ook voorzitter van de Confederatie Bouw Waals-Brabant.

Kunt u Entreprises Fernand Kaye voorstellen? Wat zijn volgens u de mooiste realisaties van het bedrijf?

Het is een familiebedrijf dat opgericht is door mijn grootvader in 1963. Mijn vader werkte er ook en nu ben ik de derde generatie. Het is een algemeen bouwbedrijf dat particuliere en openbare werken uitvoert. Ik heb vier werknemers en een tiental mensen die als onderaannemer werken wanneer daar nood aan is.

Onze mooiste realisaties situeren zich binnen de overheidsopdrachten. Zo is er bijvoorbeeld Le Vert Galant in de gemeente Beauvechain. We hebben deze omgebouwd tot een feestzaal en een crèche,

wat een zeer uitgebreide renovatie was. Verder is ook de gemeenteschool van Grez-Doiceau zeker het vermelden waard, waar wij een turnzaal en een refter gerealiseerd hebben en het politiebureau omgebouwd hebben tot klaslokalen.

Welke gevolgen denkt u dat de uitbreiding van het btw-tarief van 6% voor sloop en heropbouw zal hebben?

Dit heeft een zeer positief effect op de gehele sector en ook op de klanten. Eén van mijn huidige projecten is echter de afbraak van een boerderij en de heropbouw van een huis, maar de klant kan dit btw-tarief van 6% niet verkrijgen omdat de voorwaarden voor de toekenning ervan zeer streng zijn. Als we erin slagen om deze regel te handhaven, zoveel te beter, maar op dit moment denk ik dat de voorwaarden nog te streng zijn voor particulieren.

Is de sector het slachtoffer van de duur voor het verkrijgen van de bouwvergunningen?

Ja, eigenlijk wel. Dit is nooit erg snel geweest en het wordt er niet beter op. De klant dient zijn vergunningsaanvraag in en ondertussen vraagt hij ons al om een offerte. Vervolgens wordt de vergunning misschien geweigerd en moet een architect de vergunning opnieuw uitwerken. Zo verliest iedereen kostbare tijd. Hoe korter de doorlooptijd, hoe beter voor de bouwbedrijven. Dat is gewoon veel productiever.

Zijn er moeilijkheden als gevolg van het niet-bekendmaken van aanbestedingsresultaten?

Ik ben van mening dat hoe duidelijker de resultaten zijn, hoe minder klachten er zullen zijn van bedrijven die op de overheidsopdracht bieden. Toen de resultaten gepubliceerd werden,



konden we inderdaad zien waar we stonden. Als het verschil erg klein was, kon de architect onder-vraagd worden. Als de verschillen veel te groot waren, lieten we het daarbij. Nu weten we niets en dit roept een hoop vragen op. Hoe wordt het contract gegund? Aan wie? Waarom? Het is veel minder duidelijk.

Merkt u een daling van het aantal overheidsopdrachten? Wat is daarvan de reden en wat zijn de gevolgen?

Vijf jaar geleden was mijn om-zet verdeeld over ongeveer 50% privé en 50% openbare werken. Vandaag is dat 95% versus 5%, in het voordeel van privé-opdrach-ten. De reden hiervoor is dat de toegang tot de openbare markt en het indienen van inschrijvin-gen voor een onderneming als de mijne steeds ingewikkelder en omslachtiger wordt. De marges bij openbare werken zijn ook zeer laag, waardoor bedrijven steeds minder geneigd zijn om zich in te schrijven voor overheidsop- drachten.

Heeft het tekort aan arbeidskrachten in de bouw gevolgen voor de werven van de toekomst?

Ja, dat is duidelijk. We hebben een tekort aan mankracht. Ik zou met het dubbele of zelfs het driedub-bele aantal mensen kunnen wer-ken. We hebben er te weinig en we kunnen er geen vinden. Dege-nen die binnenkomen zijn vaak al langdurig werkloos en proberen voor korte tijd een baan te vinden, om vervolgens weer terug te val-len op werkloosheid. We moeten echt op zoek naar stimulansen om werkzoekenden of jongeren naar onze sector te lokken.

Is het belangrijk om bepaalde administratieve procedures te vergemakkelijken, bijvoorbeeld door digitalisering?

Hoe meer dit gedigitaliseerd wordt en alle informatie gegroe-peerd wordt in één database met toegangs- en beveiligingscodes, hoe gemakkelijker het zal zijn. Wij zullen niet meer her en der infor-matie moeten opvragen of de ver-



schillende documenten moeten bekomen. Ik denk dus dat som-mige administratieve procedures inderdaad vereenvoudigd moeten worden, vooral door digitalisering.

Hoe kunnen we jongeren warm maken voor de bouwsector?

In plaats van te zeggen dat we een zware, moeilijke job hebben en dat we in weer en wind buiten werken, vind ik dat we veel posi-tievere reclame moeten maken. We moeten de prestaties naar waarde schatten door ze te tonen, net zoals het salaris, terwijl de sociale lasten voor de bedrijven verlaagd moeten worden. Op die manier moeten we een aantal jon-geren kunnen aantrekken. Want er zijn nog steeds gemotiveerde jon-geren, maar de boodschap moet positiever zijn. ■

17 & 18

maart 2022 - 9u30-18u

Flanders Expo

hal 8 - Gent

RENORESTO

GRATIS TOEGANG

EVENT VOOR DE
ERFGOED-
PROFESSIONAL





De minister van Financiën deblokkeert tientallen miljoenen euro's aan kredietlijnen van bouwaannemers

Op initiatief van Vincent Van Peteghem, vice-eersteminister en minister van Financiën, en van de Deposito – en Consignatiekas (DCK) worden oude, onrechtmatig geblokkeerde borgtochten in het kader van de Wet Breyne en in het kader van overheidsopdrachten voortaan automatisch vrijgegeven na 10 of 15 jaar, op voorwaarde dat er geen gerechtelijke procedure loopt. De Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba) verheugt zich over deze wijziging van de regelgeving betreffende de door de aannemers gestorte borgtochten in het kader van hun bouwprojecten.

Deze regelgeving verplicht een aannemer om een borgtocht te betalen op het bedrag van de werken die hij verwezenlijkt voor een particulier bij de bouw van een woning (5%) of in het kader van een overheidsopdracht (tussen 5 en 10%) als waarborg voor de voltooiing van de werken. De helft van deze som wordt vrijgegeven bij de voorlopige oplevering ("het overhandigen van de sleutels") en de andere helft na een te bepalen termijn voor de definitieve oplevering (meestal 12 maanden). Deze periode laat de bouwheer, de opdrachtgever van de werken, toe om na te kijken dat zijn bouwwerk niet belast is met enig verborgen gebrek, of om nog een paar kleine herstellingen uit te voeren die werden vastgesteld bij de voorlopige oplevering. Af en toe gebeurt het echter dat de tweede vrijgave (en in extreme gevallen zelfs de

eerste) niet goed verloopt. Geschillen, echtscheiding, wederverkoop, ruzie met de syndicus, overlijden, de leidende ambtenaar die van functie verandert of met pensioen gaat, ... kunnen één van de vele redenen zijn die ertoe leiden dat de borgtocht niet wordt vrijgegeven.

Alle geschillen konden verjaren, behalve in de bouw ...

Voor Alexandre De Geest, Administrateur-generaal van de Thesaurie, betekent de wijziging van de regelgeving opnieuw een grote stap voorwaarts waarop de Deposito- en Consignatiekas (DCK) zal kunnen voortbouwen.

"De digitalisering van de processen voor het invoeren en terugbetalen van borgtochten is gerealiseerd"

door de invoering van een nieuwe performante toepassing, e-DEPO genaamd", reageert hij. "Gewapend om aan de huidige en toekomstige behoeften van haar klanten te voldoen, zal de DCK nu gebruik kunnen maken van de nieuwe regelgeving om oude borgtochtdossiers af te sluiten die, in sommige gevallen, al meer dan veertig jaar geblokkeerd zijn. Dit is een grote stap voorwaarts, naast de verduidelijking van de regels inzake vrijgave door verjaring."

"Voor de aannemers gaat het om tientallen miljoenen euro's die worden gedeblokkeerd en dit op een cruciaal moment voor de bouwsector en onze economie. Het initiatief van de minister van Financiën, Vincent Van Peteghem, komt dus als geroepen. De actie van de DCK, gericht op het digitaliseren van het storten van de borgtochten en hun digitale vrijgave, is eveneens interessant voor onze sector. Het gaat om maatregelen die het leven van onze aannemers makkelijker maken, waardoor zij zich ten



volle kunnen concentreren op de essentie van hun beroep: het bouwproject organiseren, coördineren en garanderen!" verklaart Vivian Lausier, voorzitter van de Faba.

Voortaan worden de borgtochten, gesteld in uitvoering van de algemene uitvoeringsregels van de overheidsopdrachten, 15 jaar na het stellen van de borgtocht automatisch vrijgegeven. Deze automatische vrijgave is evenwel niet mogelijk als de opdrachtgever een rechtszaak heeft aangespannen voor de voorafname

van de borgtocht en hij er de DCK van op de hoogte heeft gebracht per aangekend schrijven of via de elektronische applicatie van de DCK.

Op dezelfde manier worden de borgtochten, gesteld in uitvoering van de wet Breyne - die de woningbouw en de verkoop van te bouwen of in aanbouw zijnde woningen regelt - vrijgegeven en dat 10 jaar na de voorlopige oplevering of, bij ontstentenis, 15 jaar na het stellen van de borgtocht. Een dergelijke vrijgave is opnieuw niet mogelijk wanneer de koper of de bouwheer een rechtszaak heeft aangespannen voor de voorafname van de borgtocht en hij er de DCK van op de hoogte heeft gebracht per aangekend schrijven of via de elektronische applicatie van de DCK.

Alle borgtochten die al meer dan 30 jaar geblokkeerd zijn, worden automatisch vrijgegeven, behalve indien de partijen de DCK hebben meegedeeld dat er een lopend geschil zou zijn. ■



GO tankkaart bespaar tijd en kosten

-  **Altijd een station op weg naar een werf**
-  **Minstens 12ct korting op diesel en benzine***
-  **Duurzame oplossingen: Schonere brandstoffen en CO2 compensatie**

Contacteer ons, vermeld de code "VCB" en tank met minstens 12ct korting op meer dan 1400 stations.

Tel: 02 808 29 28
E-mail: gocard.be@wexinc.com



GoTankkaart.be



*Minstens 12 cent korting op diesel en benzine bij de niet autostradestations van Texaco, Esso, Q8, Octa+, G&V, Maes, Gabriëls en Power. Korting is inclusief BTW en per liter berekend op de officiële prijs. Indien de prijs aan de pomp nog lager zou zijn, wordt de laagste prijs gefactureerd. Onze algemene voorwaarden zijn van toepassing.

Jan De Moor (Artes Woudenberg) ziet twee aandachtspunten voor restauratiesector



Inzetten op onderhoud en focus op herbestemming

Jan De Moor,
algemeen directeur
bij Artes Woudenberg



Bij restauratie zijn vakkennis, ervaring en respect voor de geschiedenis van het bouwwerk van groot belang. En die drie pijlers vormen ook bij Artes Woudenberg een heilig huisje. Zoveel mogelijk oorspronkelijk materiaal behouden en zo weinig mogelijk schade berokkenen aan het - meestal beschermde - monument: dat is bij ieder project het doel. Met het traditionele ambacht en vakmensen als belangrijkste tools. *"Ik ben hoopvol dat er weer meer jonge mensen oog zullen hebben voor de schoonheid van het ambacht"*, aldus Jan De Moor, die sinds 2011 als algemeen directeur aan het hoofd staat van Artes Woudenberg.

Woudenberg, in 2011 overgenomen door de Artes Group en omgedoopt tot Artes Woudenberg, specialiseert zich in het restaureren van zowel geklasseerde monumenten als niet-geklasseerde gebouwen. Dankzij jarenlange ervaring en vakmanschap neemt Artes Woudenberg een belangrijke positie in binnen de Belgische restauratiesector en staat het vooral bekend om haar totaalrestauraties van gebouwen zoals kerken, kathedralen, burchten, kastelen, herenhuizen en beschermde burgerwoningen. De restauratiewerken worden bijna uitsluitend uitgevoerd met eigen mensen en daarbovenop

beschikt het bedrijf ook over een eigen schrijnwerkerij en steenhouwerij, die de werven bevoorraden.

Hoe bent u in de stoel van algemeen directeur terechtgekomen?

Ik ben mijn carrière gestart als bouwkundig ingenieur in de natuursteensector. Na een vijftal jaren ben ik overgestapt naar Denys, waar er de ambitie was om de restauratieafdeling uit te breiden. Vanuit mijn voorliefde voor natuursteen ben ik zo in de restauratiesector gerold. Dat heb ik ongeveer 10 jaar gedaan, tot de

kans zich voordeed om een volwaardig restauratiebedrijf te leiden. Op het moment dat Artes Group in 2011 bezig was met de overname van Woudenberg zochten ze een nieuwe algemeen directeur en zo hebben we elkaar gevonden. Zo vielen de overnamegesprekken op bedrijfsniveau samen met de gesprekken om mij als algemeen directeur aan te duiden. Intussen sta ik ongeveer 11 jaar aan het roer en zijn we van een kleine kmo met een omzet van om en bij de 6 miljoen en 40 medewerkers gegroeid tot een stevige speler met een omzet richting de 25 miljoen euro en ongeveer 100 mensen in dienst.

De passie voor erfgoed en restauratie, die u nu duidelijk bezit, was dus eerder een groeiprocess?

Klopt. Zeer veel van mijn medewerkers zijn als sinds jong gefascineerd door erfgoed en historische gebou-

wen. Dat merk je heel hard. Mezelf heeft het wel altijd aangesproken, maar de passie voor restaureren en de fierheid bij een afgerond project zijn geleidelijk aan gegroeid en zijn nu sterk aanwezig.

Als u een blik werpt op de restauratiemarkt vandaag, wat zijn dan volgens u de grote uitdagingen?

Personeelstekort is en blijft een algemeen probleem. Het wordt steeds moeilijker om de juiste spelers aan te werven. Daarom nodigt de Artes Academy studenten en vakscholen uit om *on the field* meer voeling te krijgen met het dagdagelijks gebeuren op de werf. Restauratie vraagt om de juiste vakmensen en ambachtenkennis. Bij Artes Woudenberg werken schrijnwerkers, timmermannen, natuursteenbewerkers en beeldhouwers, maar ook zij zijn schaars. Van de tachtig arbeiders heb ik er twintig laten opleiden tot mentor. Zij leiden de jongere mensen op, deels *on site* en deels tijdens bijkomende opleidingen. Het is cruciaal om onze vakmensen op een zo hoog mogelijk niveau te brengen. Daarvoor hebben ze uitdagingen nodig en die krijgen ze tijdens de opleidingsdagen.

Is het ambacht met uitsterven bedreigd?

Ik weiger mee te stappen in dat verhaal van negativisme. Ik zie heel veel jonge mensen die nog met veel passie kiezen voor restauratie en vakmanschap. Dus ik heb goede hoop dat er op termijn weer meer mensen voor het ambacht zullen kiezen. Ook al ligt er bij de jeugd en de scholen vandaag een grote focus op digitalisering en innovatie, toch ben ik ervan overtuigd dat het vakmanschap, het pure creëren en produceren van materialen en gebouwen, zijn waarde altijd zal behouden.

Hebben de overheden voldoende, en vooral de juiste, aandacht voor ons erfgoed?

De overheden en alle stakeholders doen hun ding. Sinds kort is de procedure voor erfgoedsubsidies vereenvoudigd waardoor de wachttijden drastisch verkort en de achterstand bijgewerkt kan worden. We kunnen dus vooruit. Er worden ook



meer subsidies toegekend aan eigenaars en beheerders van erfgoed die willen inzetten op onderhoud. Structureel onderhoud kan grotere restauraties vermijden en dus kostenbesparend werken. Dat klinkt evident maar er zijn nog steeds veel gemeentebesturen die deze budgetten voor onderhoud niet kunnen vrijmaken, met dan uiteindelijk wel een onvermijdelijke restauratiecampagne als gevolg.

Zijn er projecten waar u bijzonder trots op bent?

Twee projecten springen er vandaag uit voor mij. Het eerste project is het KMSKA, dat in 2022 zal openen na een renovatie die ongeveer tien jaar duurde. Artes stond in voor de asbestverwijdering, gevelrestauratie, realisatie van het verticaal museum en de restauratie van de tentoonstellingszalen. Momenteel zijn we bezig met de restauratie van de burelen. Het project kadert in een integraal masterplan voor de site van het KMSKA. Dat masterplan is gebaseerd op enerzijds een maximaal respect voor het 19e-eeuwse en tevens beschermde museumgebouw en anderzijds de realisatie van een uitbreiding van het museum, aangepast aan een nieuwe hedendaagse museumcollectie. Daarom wordt het gebouw als beschermd monument behouden en wordt het gerenoveerd naar de eisen van deze tijd. Een mooi, groot en complex project waar we zeer trots op mogen zijn.

Het tweede project is de bekende Sint-Baafskathedraal in Gent, waar Artes Group bezig is met een grondige restauratiecampagne en de bouw van een gloednieuw bezoekerscentrum. Om de toegankelijkheid van de kathedraal te optimaliseren en de vier niveaus (benedenkerk, crypte, hoogkoor met kooromgang en de vijf kranskapellen) voor iedereen te ontsluiten wordt op de koer, tussen sacristie en tuin van het bisschopshuis, een circulatietoren gebouwd in glas met een lift en een trap die de vier niveaus van de kathedraal bereiken en meteen ook de zolder waar vergaderruimte wordt voorzien. In dat circulatievolume komen ook aangepast sanitair en aansluitend een personeelsruimte en een keuken. In de crypte worden een klimaatinstallatie voorzien, nieuwe verlichting en een nieuwe vloer die duidelijk het tracé van het romaanse gedeelte zal aanduiden. De vijf kranskapellen worden grondig gerestaureerd en in de sacramentskapel wordt een glazen volume opgetrokken waarin het Lam Gods zijn plaats zal krijgen.

Als u tot slot een blik op de toekomst werpt, hoe ziet u erfgoed dan evolueren?

Enerzijds, gaan we steeds meer inzetten op onderhoud en langetermijnbehoud van ons erfgoed. En dat is een goede zaak. Anderzijds denk ik dat erfgoed steeds meer bruikbaar zal worden en geïntegreerd zal worden in de maatschappij. Herbestemming van kerken is een mooi voorbeeld daarvan. Een monument mag niet louter een kunstwerk zijn, maar moet gebruikt en beleefd worden. En als een herbestemming zich daarvoor opdringt, dan is dat de juiste oplossing. Uiteraard steeds met grote aandacht voor het historisch karakter van het gebouw. Erfgoed is zeker geen lege doos voor de man en vrouw in de straat. Artes Woudenberg is ook actief op social media en daar merken we zeker interesse van het grote publiek, van mensen die buiten onze branche staan. En daarnaast zijn de beleidsmakers er nog steeds van overtuigd dat ons rijke erfgoed een hefboom is voor het toerisme in Vlaanderen, en bij uitbreiding in België. Ik zie de toekomst dan ook heel hoopvol tegemoet. ■



Johan Rosseel: “Weinig sectoren hangen zo aan elkaar als de staalsector”

Johan Rosseel,
voorzitter van Belmetal



Belmetal is de Belgische beroepsvereniging van de metaalhandel. Sinds haar oprichting in 1908 stelt de beroepsvereniging haar ruime ervaring en breed netwerk ten dienste van haar leden en van de ganse sector. Als organisatie die de voorraadhoudende metaalhandelaars samenbrengt om na te denken en samen oplossingen te vinden in zowel eigen als vakoverschrijdende onderwerpen wil Belmetal de metaal distributie nog vlotter laten verlopen. En een fijne toekomst verzekeren voor iedereen die de metaalsector een warm hart toedraagt!

Elke staalfabriek produceert een vrij beperkt gamma halffabricaten, in zeer grote hoeveelheden en volgens de regelmaat en de vereisten van haar productiecampagnes. De voorraadhoudende handelaar sluit hier perfect complementair bij aan en houdt een voldoende voorraad aan van een zeer uitgebreid gamma producten, die hij onmiddellijk en in de gewenste hoeveelheden kan aanbieden. En dan spreken we over producten in alle courante vormen en maten in de gebruikelijke kwaliteiten van bouwstaal, speciaal staal, roestvaststaal, weer vaststaal, gietijzer, aluminium en andere non-ferro metalen.

Johan Rosseel, voorzitter van Belmetal: “De Belmetal-leden spelen als staalhandelaars een centrale rol in de supply chain en zijn cruciaal voor de staalverbruiker: ruwbouw-aannemers, renovatiebedrijven, dakwerkers, industriebouwers. Het publiek is heel divers. Zo zijn er in België ook veel metaalverwerkende bedrijven. Staal is gewoon een bijzonder divers materiaal voor tal van toepassingen. Zowel op residentieel vlak als wat industriebouw betreft. Denk maar aan ramen, deuren, trappen, balustrades, volledige bouwconstructies ... Maar ook voor

de machinebouw wordt staal afgenomen. De mogelijkheden zijn eindeloos.”

Terugkerend cliënteel

Voorraadhoudende staalhandelaars zullen alles in het werk stellen om de bestelde goederen razendsnel ter beschikking te stellen of zelfs te leveren en indien gewenst de gepaste fabriekscertificaten aan te reiken. Bovendien is het niet ongebruikelijk dat de leden van Belmetal, op de halffabricaten die ze verdelen, heel wat bewerkingen kunnen aanbieden zoals zagen, knippen, boren, plooien, buigen, lassen, verzinken ... “Veel staalhandelaars teren op terugkerende klanten”, verduidelijkt Johan Rosseel. “Uiteraard kan er projectmatig ook een grote bestelling binnenkomen. Zo was er bijvoorbeeld een Belmetal-lid dat staal leverde voor het voetbalstadion van Nice in Zuid-Frankrijk. Maar dat is eerder uitzonderlijk. De recurrente klanten die werf per werf bestellen zijn talrijker en dat zorgt voor langdurige en trouwe samenwerkingen.”



De meerwaarde van certificatie

Vandaag zijn staalhandelaren niet verplicht om onder een BENOR-keurmerk te werken, maar het belang van het werken met gecertificeerde materialen mag alderminst onderschat worden. BENOR is een kwaliteitsmerk dat nog veel andere bouwproducten dan staal dekt. Vooral het OCBS is voor Belmetal belangrijk, want zij bezorgen de BENOR-certificaten aan de staalhandelaren. OCBS staat ten dienste van Belgische overheden zoals Openbare Werken alsook de privé bouwsector, controleert alle schakels en garandeert de kwaliteit van het staal vanaf de staalproducent tot aan de eindgebruiker. Het belang van de certificering van de distributie is dus evident.

Oneindig recycleren

Dat staal een belangrijke rol speelt in de bouwsector staat buiten kijf. De technische en esthetische kwaliteiten van staal bloeien open in de bouw. De sterkte, slijtvastheid en vuurvastheid ontpoppen zich in ontelbare industriële toepassingen. Staal is bovendien niet zo duur, maar wel heel duurzaam. Het biedt aantrekkelijke oplossingen die zowel economisch als ecologisch zijn. En ook esthetisch zijn de mogelijkheden ruim. Denk maar aan het station van Luik-Guillemins. Johan Rosseel: *"Een ander zeer belangrijk, en nog steeds onderbelicht, voordeel is dat je staal oneindig kan recyclen zonder kwaliteitsverlies. En staalfabrieken, zeker in Europa, willen ook steeds 'groener' staal produceren. Om het imago van staal een boost te geven hebben we in samenwerking met Infosteel het project 'Score with Steel' (SWS) gelanceerd, waarmee we staal positief in de kijker willen zetten. Daarnaast zet Belmetal via SWS staal ook in de kijker bij studenten die toekomstgericht in de bouw willen werken."*

Bijzonder aan de staalsector is dat alle bedrijven enerzijds hun eigenheid hebben, maar anderzijds is er ook zeer veel interactie tussen de bedrijven. Grote bedrijven die voor kleinere oplages kunnen rekenen op kleinere bedrijven of bedrijven die een toegevoegde waarde kunnen bieden op het vlak van bijvoorbeeld lassen of verzinken. *"Weinig sectoren hangen zo aan elkaar als de staalsector. Als voorzitter hoop ik dat we die samenwerking niet alleen kunnen verderzetten, maar ook versterken. Zowel tussen de leden als met bevriende organisaties zoals Infosteel, Zeker Zink, en Vlamef", besluit Johan Rosseel.* ■

Vaak is het beter om even te stoppen zodat de anderen hun werk kunnen doen.



Dat is hetzelfde tijdens het onderhoud van onze infrastructuur.



Bekijk hier
de 3 filmpjes ↑



**FEDERATIE
VAN ALGEMENE
BOUWAANNEMERS**

EEN PASSIE VOOR BOUWEN!



Benjamin Marchetti: “Het tekort aan arbeidskrachten is zorgwekkend”



Ook de firma Marchetti, die sinds 2006 actief is in de houtbouwsector, werd midscheeps getroffen door de coronacrisis. Na enkele moeilijke maanden herstelt het bedrijf zich langzaam maar zeker. Wij spraken met zaakvoerder Benjamin Marchetti, die bezorgd is over het aanhoudende tekort aan werkkrachten en de buitensporige stijging van de prijzen van bouwmaterialen.

Wat is de voornaamste troef van uw bedrijf?

Onze grootste kracht is onze vastberadenheid om steeds tot het uiterste te gaan bij alles wat we ondernemen. We zijn strikt in onze manier van werken, maar ook zeer flexibel. Onze zin voor discipline kan op het eerste gezicht misschien wat 'hard' overkomen, maar ze stelt ons wel in staat om onze doelen te bereiken. Dat is en blijft uiteindelijk het belangrijkste.

De crisis van 2020 was moeilijk te verteren omdat ons bedrijf zich eind 2019 rigoureus heeft geheroriënteerd naar schrijnwerk en gevelbekleding in hout en panelen, inclusief een focus op de producten PHOENIX, LUMILICIA en MODUS.

Hoe gaat het met de houtbouwmarkt aan de vooravond van een nieuw jaar? Wat zijn uw prognoses voor 2022?

Onze prognoses zijn goed, want we hebben al orders voor 2022. We hebben altijd drie tot vier maanden werk voor de boeg, wat volstaat voor ons bedrijf. Wij zijn een kleine onderneming met vijf werknemers en zoeken nog twee extra mensen voor het productieteam. We zullen het tempo uiteraard moeten opkrikken zodra de aanwervingsprocedure voltooid is. Daarvoor vertrouwen we in de eerste plaats op onze nieuwe website, die binnenkort online zal komen. Op dit moment ondervinden we nog enkele moeilijkheden. Zo is het lastig om op een serene manier te werken omdat de leveringen vaak vertraging oplopen, onvoorziene afwezigheden door verplichte quarantaine frequent voorkomen en sommige prijsverhogingen ons dwingen om andere producten aan te bieden. We moeten ons haast iedere dag aanpassen en maken elke week een nieuwe planning.

De prijs van materialen (vooral hout) stijgt sterk. Welke invloed heeft dat op de verkoop? Wanneer kunnen we een terugkeer naar 'het oude normaal' verwachten?

Ik zou willen dat de situatie zich zo snel mogelijk herstelt, maar ik ben bang dat dat niet voor meteen zal zijn. Ik weet niet wat er echt aan de hand is. Al onze leveranciers hebben hetzelfde probleem. Ons wordt verteld dat het te wijten is aan de Chinese en Amerikaanse markten, die grote hoeveelheden bestellen. Het effect hiervan op onze verkoop is dat het bij onze klanten een zekere terughoudendheid creëert om te investeren. Ik kruip nu even in de huid van de particulier, die de prijzen ziet stijgen en de doorlooptijden langer ziet worden. Door deze onfortuinlijke situatie stellen klanten hun projecten uit of doen ze – alleen of met de hulp van kennissen – een groot aantal verschillende werken zelf.

Laat het tekort aan mankracht zich voelen? Hoe gaat u daar intern mee om?

Het tekort aan arbeidskrachten is zonder meer zorgwekkend. Er zijn natuurlijk specifieke wervingskanalen, maar de resultaten zijn teleurstellend. Voor ons is het beste alternatief het opleidingsstelsel in bedrijven dat omkaderd wordt door IFAPME, CEFA of Forem. Het voorname obstakel is dat leerlingen slechts 465 euro per maand ontvangen gedurende het eerste jaar van dit traject, wat kan oplopen tot maximaal 930 euro in het derde jaar. Jongeren of personen die hun loopbaan een andere wending willen geven, moeten dus zeer gemotiveerd zijn om aan de cursus deel te nemen. Bovendien worden ze in het opleidingsprogramma 'bedrijfsleider' tot zelfstandigheid gedwongen, waardoor firma's zoals de onze van arbeidskrachten beroofd worden.

Er is tegenwoordig veel meer nodig dan alleen vakkennis om je staande te houden als freelancer of werkgever. Heel vaak zijn het zelfstandigen die zich na drie of vier jaar bewust worden van de moeilijkheden en een nieuwe baan als vaste werknemer



in een bedrijf proberen te vinden, waarna het dikwijls lastig is om het eens te worden over een bevredigende loonverwachting. Bovendien zijn we tot de conclusie gekomen dat het nettoloon van een arbeider vandaag te laag is en helaas te vol zit met administratie- en meerkosten om verhoogd te kunnen worden. Het is een echt dilemma, ik heb het gevoel dat ik voortdurend op een dood spoor zit! Ik begrijp dat werknemers en bazen elkaar niet meer begrijpen en dat is ook een rem op de verdere ontwikkeling van bedrijven. Wij hebben ook het gevoel dat de 'carrièregeest' niet echt meer bestaat. Er is veel beweging op de arbeidsmarkt en er wordt snel van job veranderd, wat duidelijk te zien is op de cv's die we binnenkrijgen. Als je een werknemer een aantal jaar hebt opgeleid, is het soms zeer frustrerend om hem te zien vertrekken, enkel en alleen omdat hij eens van omgeving wil veranderen of vanwege een ruzie met een collega. Helaas kunnen we daar weinig tot niets aan doen.

Een andere hindernis voor de ontwikkeling van ondernemingen is het lage opleidingsniveau in het technisch of beroepsonderwijs, waardoor jongeren, die zelf soms zeer weinig steun van hun familie en de samenleving krijgen, zich onzeker voelen. Dat heeft twee perverse effecten. In de eerste plaats onderdrukt dat het verlangen van jongeren om hun grenzen te verleggen, kennis te verwerven en zichzelf te ontplooien. Ten tweede creëert dat bij jongeren een gevoel van berusting, waardoor de leergierigheid afneemt. Naar mijn mening moet handenarbeid dringend sociaal geherwaardeerd worden, want de bazen alleen kunnen dat niet voor el-

kaar krijgen. Het beroep van timmerman is zeer technisch en vereist specifieke vaardigheden, dus er is geen reden om er niet trots op te zijn. Ik denk ook dat het van cruciaal belang is om de positie van kleine en middelgrote werkgevers die bij dit proces betrokken zijn opnieuw naar waarde te schatten in het collectieve denken. Proficiat aan allen die het aandurven om dezer dagen nieuw personeel in dienst te nemen!

Is houtbouw de toekomst van huisvesting?

Houtbouw is eeuwig, want tussen de boom en de mens is het al lang pure liefde. De mens plant bomen en bomen beschermen en dienen de mens. Als het verantwoord gebruikt en gecultiveerd wordt, is hout een onuitputtelijke grondstoffenbron. Bomen bieden een positief antwoord op de ecologische uitdagingen waar de mensheid voor staat. Daarom is houtbouw, geïsoleerd met houtvezels, naar mijn mening de perfecte oplossing voor een verantwoord gebruik van dit geschenk van Moeder Natuur, aangezien de hoeveelheid gebruikt hout gering blijft en al het houtafval nuttig ingezet wordt. Laten we zeker ook niet vergeten dat hout al duizenden jaren het onbetwiste technische antwoord biedt op bepaalde constructieve vraagstukken. Dan denk ik vooral aan allerlei soorten overkappingen en dakconstructies. Er zijn tal van toepassingen waarbij hout de technische oplossing bij uitstek is, vanwege een ideale combinatie van gunstige eigenschappen: flexibiliteit, een licht gewicht, stevigheid, snelheid van uitvoering en beschikbaarheid. ■

Goedkeuring voorstel van interpretatieve wet door de Kamer van Volksvertegenwoordigers



Het afgelopen jaar werd in de media verscheidene malen gerapporteerd dat het Belgisch grondwaterpeil historische dieptepunten heeft bereikt en dit omwille van de steeds langer aanhoudende periodes van droogte. Het wegtrekken van het grondwater uit de bodem kan verregaande gevolgen hebben voor huizen die gebouwd werden op klei - en veengronden, omdat die van nature vatbaarder zijn voor 'inkrimping' dan andere grondsoorten.

Een inkrimping ingevolge aanhoudende droogte kan leiden tot scheuren in muren of andere stabiliteitsgerelateerde problemen, waarvan de schade kan oplopen tot tienduizenden euro's en zelfs meer. De verwachting is dat dit soort droogte, en de daarmee gepaard gaande schade aan woningen, in de toekomst alsmear vaker zal voorkomen.

Ondanks het feit dat de consument via zijn brandverzekering verzekerd

is tegen grondverzakking, argumenteerden vele verzekeraars dat het 'inkrimpen' van grond ingevolge droogte niet hetzelfde is als een grondverzakking en dit ondanks het feit dat beide fenomenen hetzelfde resultaat teweegbrengen. Bijgevolg dienden vele personen de schade zelf te betalen, met alle nefaste gevolgen van dien.

Om het hoofd te bieden aan dit probleem werd door de Kamer van

Volksvertegenwoordigers recent een voorstel van interpretatieve wet goedgekeurd dat ervoor zal zorgen dat de consument, die het slachtoffer wordt van een dergelijk schadegeval, voortaan wél via zijn brandverzekering zal vergoed worden door zijn verzekeraar. Aangezien het gaat over een interpretatieve wet (met een retroactieve werking) zullen ook mensen wiens verzoek in het verleden door hun verzekeraar werd afgewezen opnieuw de mogelijkheid hebben om hun geld alsnog te recupereren.

De Federatie van Algemene Bouwaannemers is dan ook bijzonder verheugd over de goedkeuring van dit wetsvoorstel in de Plenaire zitting van de Kamer van Volksvertegenwoordigers. ■

ALGEMENE BOUWAANNEMERS:

ORGANISEREN COÖRDINEREN GARANDEREN



Volg ons op
LinkedIn



Confederatie Bouw
Ruwbouw & Algemene Aanneming
Bouw, energie & milieu

www.faba.be



**FEDERATIE
VAN ALGEMENE
BOUWAANNEMERS**

EEN PASSIE VOOR BOUWEN!

De Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba), een Koninklijke vereniging opgericht in 1881, groepeer 15 lokale verenigingen en verenigt ongeveer 5.000 ruwbouw- en algemene bouwaannemers. Het doel van de Faba is enerzijds het verenigen van ondernemingen op sectoraal of subsectoraal niveau en anderzijds het onderhouden en versterken van de professionele solidariteit tussen de leden. De federatie treedt ook permanent op om deze beroepen te beschermen en te verdedigen op regionaal, nationaal en internationaal niveau.

TOPPRESTATIES VOOR ELKE SPOUWMUUR

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

Meer weten over beter isoleren van spouwmuren op www.isovermuurdossier.be

ISOVER MULTIMAX 30, DE MAX
IN SPOUWMUURISOLATIE

WE HAVE
IT WALL

ISOVER
SAINT-GOBAIN

De zwembadmarkt heeft
een onzekere toekomst



Carine Claeys:

“Ik vrees dat het momentum zal wegebben”

Het zal niemand verbazen dat de cijfers voor de zwembadsector de laatste twee jaar aanzienlijk gestegen zijn. De coronacrisis en de mooie zomers van de voorbije jaren hebben de Belg ertoe aangezet om resoluut te investeren in zijn persoonlijk comfort. Desondanks zou deze stijging de komende maanden weleens fors kunnen afnemen. We spraken met Carine Claeys, Regional Manager bij SCP Benelux, die ons gepassioneerd vertelde over haar job als verdeler van zwembadproducten.

Hoe ziet het dagelijks leven van een verdeler van zwembadproducten eruit?

Complex. Je moet op het juiste moment de juiste producten voorhanden hebben (die overeenstemmen met de vraag van de markt) en dat is niet altijd evident. Het is van cruciaal belang om de markt door en door te kennen, over de meest recente informatie van fabrikanten te beschikken en accuraat te bepalen welke producten al dan niet verouderd zijn. Een goede verdeler is ook degene die het juiste product zal aanbieden in functie van de klant die voor hem staat, zijn technische mogelijkheden en zijn verwachtingen. Het heeft geen zin om aan te dringen op deze of gene

uitrusting als een zwembadeigenaar tevreden is met wat hij heeft. In dat geval is het verloren moeite om hem op andere gedachten te proberen brengen. Wij respecteren zijn keuzes en zijn er om te helpen.

Een ander aspect dat steeds belangrijker wordt, is stockbeheer. We merken dat fabrikanten het almaar moeilijker hebben om producten te leveren, waardoor onze voorraden groter moeten zijn. In principe zouden onze magazijnen aan het eind van het jaar leeg moeten zijn, maar gezien de huidige leveringsproblemen trachten we meer producten dan anders in voorraad te hebben.

Bij SCP beschikken we over het breedste assortiment op de markt.

Wij zijn uitsluitend verdeler en fabriceren onze producten dus niet zelf, wat impliceert dat we onze klanten ook niet zullen pushen om bepaalde producten aan te kopen. De reputatie van ons moederbedrijf in de VS is uitstekend, dus we doen er alles aan om goed werk te leveren.

Hoe verklaart u de spectaculaire toename van het aantal verkochte zwembaden de laatste twee jaar? Denkt u dat dit momentum van voorbijgaande aard is?

Wij hebben ‘helaas’ geprofiteerd van de gezondheidscrisis. De Belgen bleven thuis en investeerden dan maar fors in de verbetering van hun dagelijks leven. Ze konden nu eenmaal niet op restaurant of op vakantie, waardoor ze veel meer konden sparen dan anders.

Ik vrees echter dat dit momentum zal wegebben, of op zijn minst aanzienlijk zal afnemen. We hebben qua weersomstandigheden een catastrofale zomer achter de rug en onze sector is daar nu eenmaal zeer afhankelijk



van. Ja, de coronacrisis heeft onze verkoop een duw in de rug gegeven, maar de laatste paar zomers waren ook een doorslaggevende factor. De gevolgen van het slechte weer in de zomer van 2021 zullen volgend jaar voelbaar zijn, want veel mensen zullen weer naar het buitenland willen om de zon op te zoeken.

De economische situatie is zeer zorgwekkend. Wij schatten dat de prijs van een zwembad in twee jaar tijd tussen de 10% en 20% gestegen kan zijn. Veel Belgen maken zich ook zorgen over hun job, die ze zijn kwijtgeraakt of die ze niet met zekerheid zullen kunnen behouden. De voortdurende stijging van de kosten van levensonderhoud in het algemeen

Hoe zit het met de digitalisering in de zwembadsector?

Ik zou niet van digitalisering spreken, maar eerder van automatisering en van geconnecteerde producten. Steeds meer producten worden vervaardigd met behulp van geavanceerde technologie omdat de marktvraag groot is. Veel particulieren willen zoveel mogelijk automatiseren, maar alles heeft zijn grens. Het toezicht en het onderhoud van het materiaal zijn nog steeds absoluut noodzakelijk. Het is onmogelijk om iets te hebben dat 100% automatisch is. Het is onze taak om onze installateurs zo goed mogelijk op te leiden in alle mogelijkheden die deze verbonden producten bieden, zodat zij zelf ook hun klanten

Het is absoluut noodzakelijk om iets op poten te zetten. Alles wat al gedaan werd, heeft zijn bestaansrecht, maar we moeten ons concentreren op de technische competenties in het secundair onderwijs. Daarna zouden we alternatieve programma's kunnen uitwerken en studenten stages kunnen aanbieden. Ik hoor elke week dat er zwembadbouwers zijn die nieuw personeel zoeken, maar het is steeds moeilijker om kwalitatieve medewerkers te vinden. De sector is zeer aantrekkelijk, maar tegelijkertijd erg complex. Je hebt toch een minimum aan kennis nodig. Ik denk niet dat 'sociale vormingen' voldoende zijn. Ik vind dat studenten al op de middelbare school moeten worden opgeleid zodat ze het beroep gaan waarderen en het erkennen.

Steeds meer ongekwalificeerde bedrijven beginnen zwembaden te bouwen. Wat zijn de risico's voor potentiële klanten?

Je kunt niet improviseren als zwembadbouwer. Het vergt zo'n grote variatie aan kennis: van materiaalsterkte, elektriciteit, verwarming, hydraulica, ... tot waterchemie en -behandeling. Er zijn dus veel risico's verbonden wanneer men beroep doet op een niet-gekwalificeerd bedrijf. De laatste jaren zijn veel nieuwe bedrijven begonnen met de bouw van zwembaden omdat de erkende zwembadbouwers de vraag niet meer konden volgen. Wanneer het werk klaar is, wat niet eens altijd het geval is, "werken" de zwembaden korte tijd naar behoren en dan beginnen de problemen. Als zij te groot zijn, gaan sommige bedrijven failliet omdat zij zich de garanties niet kunnen veroorloven.

De consumenten moeten echt voorzichtig zijn en zich goed informeren alvorens een keuze te maken. Dit betekent natuurlijk niet dat alle nieuwe spelers slecht zijn, verre van zelfs. Sommigen onder hen werken zeer nauwgezet en professioneel. Net zoals in elke sector kan het vriezen en dooiën ... Mond-tot-mondreclame kan ook helpen bij het maken van een keuze. ■



Het SCP Benelux-team
Carine Claeys, Regional Manager bij SCP Benelux (onderaan, de derde persoon van rechts)

en van energie in het bijzonder zijn ook negatieve factoren die de Belg ervan weerhoudt te sparen. De middenklasse, die zich een eigen zwembad zou kunnen veroorloven, zal het steeds moeilijker krijgen om die droom te realiseren.

De meeste zwembadbouwers hebben nog orders tot juni-juli 2022 want veel contracten werden al getekend en sommige werkzaamheden werden uitgesteld ... Nadien zal het allicht wat minder worden aangezien de vraag van particulieren in de afgelopen maanden aanzienlijk afgenomen is. 2023 blijft dan ook een groot vraagteken.

opleiden. Als de zwembadbouwer het niet duidelijk uitlegt aan zijn klant, als hij hem niet perfect opleidt in het gebruik van het door hem geïnstalleerde apparaat, dan zal dat leiden tot frustratie en ontevredenheid. Daarom is het belangrijk om particulieren de mogelijkheid te bieden om klacht in te dienen in het geval van problemen en hen hierbij te steunen, maar alleen in geval van een flagrante nalatigheid van de professional.

Bent u voorstander van alternatieve opleidingen voor toekomstige zwembadbouwers? Is het moeilijk om het tekort aan arbeidskrachten op te vangen?

**Bent u op zoek naar een aannemer waar-
aan u uw zwembad- en wellnessprojecten
met een gerust hart kan toevertrouwen?**

**Aarzel niet langer en doe een beroep op
een vakman! Hier vindt u de bedrijven die
lid zijn van de Belgische Federatie van
Zwembad- en Wellnessprofessionals:
www.zwembad-bouwers.be**



Arbeiders verlaten de bouwsector, maar komen uiteindelijk toch (vaak) terug

Wij ontmoeten Bruno Vandenwijngaert, CEO van Constructiv: het sectorfonds van en voor de bouwsector. We hadden het onder meer over het komen en gaan van werkrachten in de bouwsector, de rol die digitalisatie speelt en de uitdagingen waar de sector voor staat in de toekomst.

Waarom kiezen mensen voor de bouwsector?

Om na te gaan waarom mensen aan de slag gaan in de bouwsector werd in 2020 een grootschalige enquête uitgevoerd bij 2000 bouwvakkers, die als doel had om deze drijfveren te identificeren. Daaruit bleek dat mensen vooral naar de bouwsector komen omwille van de inhoud van de job. Specifiek gaat het om het feit dat ze met hun handen kunnen werken, afwisselend werk kunnen doen, veel kunnen bijleren en zicht hebben op een vaste job. Ze komen niet in de bouwsector terecht omdat ze geen alternatieven hebben. Ze komen voor

de aantrekkelijkheid van het beroep. Soms vloeien de arbeiders ook door uit andere sectoren, zoals de metaal- of transportsector. Verrassend genoeg ontvangen wij zelfs heel wat mensen uit de horeca. De bouw kan en mag uitpakken met een boeiende jobinhoud, een aantrekkelijk statuut en vooral met werkzekerheid.

Waarom verlaten mensen de bouwsector?

Er is eerst en vooral een grote groep arbeiders die de sector verlaat omwille van een natuurlijke evolutie. Jaarlijks gaan er namelijk een 2000-tal arbeiders op pensioen. Maar we stellen jammer genoeg ook vast dat er een groep arbeiders is die tijdens hun loopbaan verkiezen om de sector te verlaten. Dit is een herkenbaar gegeven in de meeste industriële sectoren. De redenen daarvoor zijn hoofdzakelijk dat hij of zij geen goed gevoel meer had bij de job of er niet genoeg waardering meer was. Daarnaast werd soms ook verwezen naar een hoge werkdruk of de persoonlijke ambitie om bij te leren. De keuze maken



om de bouwsector te verlaten is dus niet meteen een kwestie van bijvoorbeeld een te laag loon, een andere werkgever die aan de mouw trekt of te eentonig werk. De uitstroom is eerder te situeren in persoonlijke keuzes. Deze uitstroom is ook niet enkel een negatief verhaal. We stellen namelijk vast dat veel van de mensen die op een bepaald moment de keuze maken om naar een andere sector over te stappen, na verloop van tijd toch opnieuw bewust naar de bouwsector komen om hun carrière terug op te nemen. Zo constateren we dat 40% van de mensen die instromen terugkomers zijn!

Wat doet Constructiv om de bouwsector te promoten en zo nieuwe werkrachten aan te trekken?

Constructiv werd opgericht door de sociale partners van de bouw en staat dan ook volledig ten dienste van de bouwondernemingen en de bouwvakarbeiders die zij tewerkstellen. Constructiv heeft een arsenaal aan ondersteunende maatregelen ter beschikking. Grosso modo kunnen deze onderverdeeld worden in twee grote categorieën.

Ten eerste, streven sociale partners er via Constructiv naar om een aantrekkelijk statuut op maat van de noden van de bouwsector en de bouwvakarbeiders aan te bieden. Dit statuut wordt onder meer mogelijk gemaakt door het sociaal overleg in de bouwsector, dat aan de origine ligt van afspraken met betrekking tot loonbarema's, aanvullende voordelen, ondersteuning van welzijn en veiligheid in de bouw, opleiding, etc.

Ten tweede, wil Constructiv de instroom in de bouwsector bevorderen door onder meer nauw samen te werken met het voltijds en het deeltijds onderwijs, alsook met de publieke partners die actief zijn in opleiding en tewerkstelling. We proberen ook om zo veel mogelijk werkzoekenden – al dan niet met een bouwopleiding – door begeleiding op maat aan de gepaste opleiding en job binnen de bouwsector te helpen. We willen vooral op het terrein actief zijn met concrete acties naar onze doelgroepen toe. Zo voeren onze provinciale ploegen verschillende acties om de sector te promoten en om nieuwe krachten te werven voor de sector. Een voorbeeld daarvan is onze 'ConstruBus', een rijdend promotie-instrument dat de bouw in al zijn fa-



cetten wil tonen aan het grote publiek op events en daarnaast fungeert als mobiel VCA-examencentrum voor de leerlingen uit het bouwvakonderwijs.

Wat kan de bouwsector volgens u doen om de aangeworven werkrachten ook op lange termijn te behouden?

Het bevorderen van een duurzame tewerkstelling is één van de grote ambities van de bouwsector en dus ook van Constructiv. Om deze doelstelling te realiseren hebben we verschillende hefboomen die we aan de sector aanbieden. Een voorbeeld daarvan is de 'BouwingroeiBaan'. Hierbij wordt voor een jonge, nieuwe bouwvakarbeider die binnen de sector start een mentor aangesteld die de jongere begeleidt in de eerste fase van zijn tewerkstelling en een specifiek opleidingsprogramma opstelt. Ook bestaat er het stelsel van de 'Meester-Mentor', dat zich niet enkel richt op nieuw aangeworven en jongere bouwvakarbeiders, maar waarbij er vooral ingezet wordt op

het organiseren van een bedrijfsinterne opleiding op maat van elke werknemer. Verder is investeren in opleiding zeer belangrijk. Zo kunnen bouwvakarbeiders opleidingen volgen met inhoudelijke én financiële ondersteuning vanuit de sector. Dit moet hen in staat stellen om zich tijdens de uitbouw van hun carrière te blijven ontwikkelen. Deze ontwikkelingskansen zijn belangrijk voor de werknemer zelf, maar ook voor de werkgever omdat er extra competenties verworven worden. Daarnaast is het bevorderen van het welzijn van de werknemers in de bouwsector essentieel. Elke bouwvakarbeider die om redenen van welzijn of veiligheid de bouwsector verlaat of moet verlaten is er één te veel. Constructiv ondersteunt bouwondernemingen en hun werknemers ook bij de uitrol van hun preventiebeleid. Dit heeft een dubbele doelstelling: arbeidsongevallen en/of beroepsziekten voorkomen én het werkvermogen van werknemers op peil houden.

Speelt digitalisatie tegenwoordig een belangrijke rol in de bouwsector? Worden werkrachten vooral via deze weg aangeworven of eerder 'offline', bijvoorbeeld via mond-tot-mondreclame?

Het valt niet te ontkennen dat de digitalisatie aanwezig is in alle economische sectoren en dus zeker ook in de bouwsector. Op het vlak van aanwervingskanalen stellen we inderdaad vast dat er nog vaak gebruik gemaakt wordt van de klassieke kanalen. Zeker de helft van de vacatures binnen de bouwsector wordt ingevuld via een informeel circuit, bijvoorbeeld via vrienden of familie. De mond-tot-mondreclame blijft dus



La Maison Chantecler: een verborgen paradijs in Brussel

nog steeds belangrijk. Maar dit hoeft niet te betekenen dat we ons daarbij moeten neerleggen. Er worden ook vernieuwende projecten gelanceerd, ik denk bijvoorbeeld aan de Bildr-app waardoor werkzoekenden en bouwbedrijven op een laagdrempelige manier met elkaar in contact kunnen komen via een soort Tinder voor de bouwsector. Het informele wervingscircuit is nog steeds een valabel wervingskanaal, maar het is natuurlijk gebaseerd op het al dan niet beschikken over een persoonlijk netwerk. De bouwsector heeft niet de luxe om mensen met een kleiner uitgebouwd netwerk uit de boot te laten vallen. Je zal maar het kind zijn van een dokters- of advocatenkoppel, maar echt graag in de bouw willen werken. Ook die jongeren moeten de kans kunnen krijgen om zich op persoonlijk en professioneel vlak in onze mooie sector te ontwikkelen. En als daar digitale hulpmiddelen voor ingezet kunnen worden, dan kunnen wij die initiatieven enkel toejuichen.

Wat zijn de toekomstperspectieven van Constructiv?

Ik denk dat in de bouwsector het besef ontstaat dat we allemaal samen een positieve impuls moeten geven aan het imago van de sector. We staan op dit moment dan ook aan de vooravond van een campagne die begin 2022 gelanceerd zal worden en die gebaseerd is op ambitieuze sectorale doelstellingen. Met name het verhogen van de instroom in bouwopleidingen met 20%, het verhogen van de doorstroom naar de sector met 20% en het verlagen van de uitstroom met 20%. Om die doelstellingen te realiseren zal deze imagocampagne zich enerzijds richten op het grote publiek, maar anderzijds ook op jongeren die beter bekend moeten geraken met de aantrekkelijkheid van de bouwsector en de beroepen die erin terug te vinden zijn. Daarnaast blijft het erg belangrijk om werkzoekenden goed te informeren en op maat te begeleiden naar een job in de bouwsector. Daar geloof ik echt in. Er zijn hiervan ook al een aantal goede voorbeelden zoals 'Construcity' in Brussel en 'Talentenwerf' in Antwerpen. Wij zien dat collectieve infosessies geven en de mensen daarna ook echt bij de kraag nemen en begeleiden naar hun werkgever, echt werkt. Een sectorale aanpak van A tot Z, oftewel van het zoeken naar talenten tot het tewerkstellen bij een werkgever, al dan niet met een tussenstation, namelijk opleiding. Kortweg: de kortste en meest efficiënte weg tussen vraag en aanbod. ■

Hoelang bestaat La Maison Chantecler al? Welk soort publiek trekt het aan?

La Maison Chantecler werd opgericht in 2016. Door de centrale ligging, vlak bij de Koninklijke Sterrenwacht in Ukkel, is het een ideale plaats om gasten van overal te verwelkomen: mensen die op familiebezoek zijn, mensen die aan het verhuizen zijn, zakenmensen, mensen die de traditionele hotelomgeving willen ontvluchten, toeristen die op zoek zijn naar rust en een atypische Brusselse ervaring en burens die bezig zijn met verbouwingen aan hun huis of voor een paar dagen moeten verhuizen.

Wat onze gasten gemeen hebben, is hun voorliefde voor mooie dingen. We hebben het gastenverblijf daarom smaakvol gerenoveerd. Wij zijn architecten en hebben bijzondere aandacht besteed aan het respect voor de oorspronkelijke lijnen en volumes en aan de uitstraling van de gebruikte materialen.

Is het echt mogelijk om in Brussel in een rustige buurt te overnachten? Is dat de kracht van La Maison Chantecler?

Het huis is omgeven door een park van 38 hectare. Het is zeer zeldzaam om in de stad over zo'n grote groene ruimte te beschikken. De grote bomen garanderen de rust. Het is hier het hele jaar door aangenaam vertoeven. Door de ramen van de kamers kun je zelfs de eekhoorns van tak tot tak zien springen. Het is simpelweg een uniek kader.



Hoe vaak onderhoudt u uw zwembad? Is dit een belangrijke troef om gasten te lokken?

Tijdens het seizoen onderhouden we het zwembad elke dag. In de zomer verzamelen we dagelijks de bladeren en controleren we alles. Het zwembad is zeker een pluspunt voor onze gasten. Het geeft de tuin karakter en is bij mooi weer een genot voor jong en oud. Er zijn maar weinig gastenverblijven in Brussel die zo'n ontspannende momenten aan het water kunnen aanbieden.

Hoe zijn jullie de coronacrisis doorgekomen?

De crisis ligt jammer genoeg nog niet helemaal achter ons. We blijven voorzichtig en waakzaam en nemen nog altijd strenge veiligheids- en gezondheidsmaatregelen in acht. Het is niet eenvoudig om gasten een warm onthaal te garanderen met de gezelligheid die ze thuis gewend zijn en tegelijkertijd het hoofd te bieden aan de uitdagingen die het coronavirus met zich meebrengt. Langzaam maar zeker komt er echter beterschap en we zijn blij dat we intussen onze trouwste gasten zien terugkeren. Toch zal het waarschijnlijk tijd kosten om deze twee moeilijke jaren volledig achter ons te laten. ■



Tom De Troch: “Verzekeringen eenvoudiger, begrijpelijker en toegankelijker maken”

Tom De Troch nam in mei de fakkel over van Tom Meeus als nieuwe CEO van Federale Verzekering. Hij nam de touwtjes in handen in een unieke context, met onder meer een gezondheidscrisis, lage rentetarieven en die andere grote uitdaging: de digitalisering van het verzekeringsgebeuren. En dan stonden ook nog de zware overstromingen in juli voor de deur. Wij blikken met Tom De Troch terug op zijn eerste woelige maanden als CEO. Zijn ambitie klinkt strijdvaardig en duidelijk: *“verzekeringen eenvoudiger, begrijpelijker en toegankelijker maken voor de klant. En dat begint met het creëren van een open communicatie- en bedrijfscultuur binnen de onderneming zelf”*, aldus Tom De Troch.



Tom De Troch trad in 2014 in dienst bij Federale Verzekering als Director Life. Eén van zijn belangrijkste uitdagingen in deze functie was het realiseren van groei door het aangaan van partnerschappen met toegevoegde waarde. Sinds 2017 is De Troch lid van het directiecomité en bestuurder-directeur van de activiteiten leven, actuaariaat en herverzekering. Onder zijn leiding werd in 2019 ook het levensverzekeringsproduct ‘Vita Flex 44’ (een spaar- en beleggingsverzekering die een combinatie is van tak21 en tak23) gelanceerd.

Hoe kijkt u terug op de eerste maanden aan het roer?

Het was een bewogen en dynamische periode. Op dat moment zaten we op het einde van de derde coronagolf en de eerste taak bestond voor een groot stuk uit het terug samenbrengen van mensen, uiteindelijk nieuwe collega's ontmoeten, opnieuw klantenevents bezoeken... Want als verzekeraar is het toch belangrijk om je gezicht te tonen. Vlak na mijn start als CEO werden we dan ook nog geconfronteerd met de zware overstromingen, wat de start nog extra hectisch maakte. Het was dus onmiddellijk alle hens aan dek, maar dat maakt het ook boeiend op

een bepaalde manier. Zo dien je snel te schakelen om niet continu in overdrive te raken en leer je in sneltempo veel mensen kennen.

Wat zijn voor u de belangrijkste doelen als CEO? Wil u vooral verdergaan op hetzelfde elan of gaan er dingen veranderen?

Intern willen we op korte tijd een heel open cultuur en directe communicatie integreren. Zo organiseerden we in oktober een personeelsevent waarbij groepjes werden gemaakt met mensen van verschillende diensten om zo transversaal kennis te maken. Dat is een mooi voorbeeld

van de open cultuur die we willen creëren. En het past perfect binnen het ruimere kader waarin we verzekeringen eenvoudiger, begrijpelijker en toegankelijker willen maken voor onze klanten. Dat kan alleen als je intern dezelfde filosofie hanteert. Er moet meer in kleinere teams gewerkt worden zodat de communicatielijnen korter worden, waardoor men sneller begrijpt waar anderen mee bezig zijn en waardoor zaken dan ook sneller gerealiseerd kunnen worden.

Verzekeringen eenvoudiger, begrijpelijker en toegankelijker maken voor de klant. Wat houdt dat in?

Na de recente overstromingen werd pijnlijk duidelijk dat mensen vaak niet goed weten wat hun brandverzekering dekt en dat die polis zelden of nooit wordt aangepast, na bijvoorbeeld een verbouwing of andere ingrijpende verandering aan de woning. We hebben nog een weg af te leggen om klanten meer en makkelijker wegwijs te maken in dat verhaal. Maar anderzijds is het voor verzekeringsmaatschappijen niet zo evident om met een app te werken, zoals telecomoperators dat doen. Maar stel je eens een app voor waarbij je in één oogopslag kan zien wat er in jouw pakket zit en wat niet en waarbij je de mogelijkheid hebt om zelf aanpassingen te doen of zelfs over te stappen. Naar communicatie toe kan zo'n digitaal platform dus zeer nuttig zijn. Op die manier kunnen we de klanten beter en persoonlijker informeren en attent maken op eventuele risico's. Die open communicatie en toegankelijkheid kan misschien zorgen voor meer klantenverloop, maar dat werkt in twee richtingen. De spelers die op zo'n manier hun klanten benaderen en bedienen zullen daar op termijn de vruchten van plukken. Ook voor het imago van verzekeringsmaatschappijen in het algemeen is een dergelijke klantenservice positief.

Hoe belangrijk is digitalisering in dat verhaal?

Heel belangrijk. Wij willen een digitale verzekeraar zijn en technologie gebruiken om mensen beter te bedienen. Om de digitalisering een boost te geven hebben we ons investeringsprogramma 'Shape 25'

gelanceerd, dat loopt van 2021 tot 2025. 'Shape 25' focust op opleiding en competentieontwikkeling van onze mensen en op ons hele IT- en infrastructuurverhaal. Sinds corona hebben flex- en thuiswerk aan belang gewonnen en we zijn het aan onze mensen verplicht om hen de digitale tools hiervoor aan te reiken. Maar ook een grondige vernieuwing van onze fronttoepassingen naar onze klanten toe zijn opgenomen in het programma. Op het vlak van interface en app-ontwikkeling zullen wij dan ook de nodige inspanningen leveren. Voor 'Shape 25' werd een budget van 100 miljoen euro uitgetrokken. Maar anderzijds blijven we ook focussen op persoonlijk en fysiek contact met onze klanten. We laten dat niet los, we zijn nog steeds een directe verzekeraar en willen dat zo houden omdat we voelen dat we daar een grote meerwaarde voor onze klanten te bieden hebben.

De coronacrisis heeft uiteraard een stevige impact op de verzekeringswereld. Voelt u dit nu nog?

Wat de bouwsector betreft, viel dit eigenlijk nog heel goed mee. Maar we vonden het absoluut wel nodig om onze bouwklanten toch een ruim uitstel van premiebetaling te geven, om hen zo de nodige ademruimte te geven. In verhouding tot andere sectoren heeft de bouwsector zich relatief goed door deze periode geslagen, want alle activiteiten konden grotendeels verdergezet worden. Wat we wel duidelijk merkten is een dalend aantal verkeersongevallen. De overstromingen daarentegen hadden dan wel een significantere negatieve impact op de schadelast, maar uiteindelijk is het ook gewoon onze taak als verzekeraar om daar op een correcte manier onze rol te spelen.

“Wij willen een digitale verzekeraar zijn en technologie gebruiken om mensen beter te bedienen.”

Naast digitalisering is ook duurzaamheid een steeds belangrijker aspect binnen bedrijfsvoering. In welke mate kan een verzekeringsmaatschappij daar een rol in spelen?

Duurzaamheid uit zich in de manier waarop onze producten opgebouwd kunnen worden. We zitten dan ook samen met onze partners uit de bouwsector om te kijken hoe we onze klanten (zowel de bouwbedrijven als particulieren) kunnen ondersteunen bij het implementeren en belonen van duurzame inspanningen. Ook intern zetten we stappen om maatschappelijk verantwoord te ondernemen. Een klein praktisch voorbeeld: we hebben de eerste stappen gezet om tot een genderevenwicht in onze directie te komen. En dan is er nog ons beleggingsbeleid. Op beleggingsvlak beheren we ongeveer 5 tot 6 miljard euro aan activa die we bewust investeren in duurzame bedrijven.

Hoe pakken jullie zo'n crisis als die overstromingen aan?

We hebben een reeks maatregelen en initiatieven ondernomen. Zo zijn we opengebleven op 21 juli en tijdens het weekend en werden inspecteurs uit het noorden van het land ingezet in de getroffen gebieden om de werkzaamheden en het schadebeheer op te vangen. We zorgden ook voor voorschotbetalingen die tot 10 000 euro opliepen voor de eerste noden. Dat sommige slachtoffers niet meteen vergoed werden, heeft soms diverse oorzaken, bijvoorbeeld het droogproces dat nog niet helemaal was afgerond waardoor er geen juiste berekening gemaakt kon worden. Ook als coöperatieve hebben we onze krachten gebundeld, door onze klanten-aanemers aan te sporen om voor extra hulpcapaciteit te zorgen. Al bleek dat niet evident door het ontbreken van een duidelijk overheidsplan voor de heropbouw van bepaalde regio's. Maar als verzekeraar hebben we dus zeker onze rol opgenomen tijdens deze crisis. ■

KIES VOOR KWALITEIT

PREFAB BETON. DUURZAAMHEID KRIJGT VORM.



FEBE FEDERATIE VAN
DE BETONINDUSTRIE



www.febe.be - mail@febe.be



Z BOUW

De bouwsector is een speerpunt van onze economie. Door middel van innovatie komen de verschillende spelers tot de creatie van hoogkwalitatieve materialen en de constructie van duurzame gebouwen en infrastructuur. De bouw speelt daardoor ook een belangrijke rol in de verlaging van de ecologische voetafdruk. In Z-Bouw toont Kanaal Z toonaangevende projecten en geven experts duiding bij de trends en evoluties in de bouwsector.



Z-Bouw, elke donderdag in herhalingslus vanaf 20u00
op Kanaal Z. Ook te bekijken op www.kanaalz.be

kanaal **Z**

In samenwerking met

