

ALGEMENE AANNEMING & RUWBOUW

**Family Day
Faba 2024:
Een onverge-
telijke dag in
Pairi Daiza**

**Furnibo:
bouwen aan de toekomst
met innovatie, duurzaamheid
en samenwerking**

**Construlab, een opleidings-
programma van en voor de
bouwsector**



75

**Toekomst creëren
door te doen.
Sinds 1949.**

Duurzame bescherming van ons waardevol erfgoed? Wij doen het!

- ✓ Afdichting binnen & buiten
- ✓ Betonherstel
- ✓ Energetisch renoveren
- ✓ Gevelbescherming & -onderhoud
- ✓ Restauratie & reiniging
- ✓ Verfsystemen voor binnen & buiten



EDITO

Op een kruispunt... van budgettaire en maatschappelijke uitdagingen...



COLOFON

Verantwoordelijke Uitgever
Federatie van Algemene
Bouwaannemers (Faba)

Kunstlaan 20
1000 Brussel
Tel. 02 511 65 95
BTW BE 407 590 931
www.faba.be
info@faba.be

Verschijningsfrequentie /
Oplage
4x per jaar - 4387 exemplaren

Redactie
Patrice Dresse
Thijs Eeckhaut
Kevin Gouyette
Perrine Verhoyen
Mewen Binamé
Bart Deros
Fien De Fauw
Thomas Robette
Laura Vanhoutte
Alix Demeur
Silke Hoebeek

In samenwerking met:

Redactie en vertaling
Redactiebureau Palindroom

Vormgeving
Ramdesign

We weten allemaal dat de financiële inspanningen die de Belgische federale overheid en haar regionale entiteiten de komende jaren moeten leveren, enorm zullen zijn. Na de gezondheidscrisis van die omvang is dat echter weinig verrassend. Toch is het jammer, dat onze bestuurders niet eerder actie hebben ondernomen, toen het conjuncturele herstel van 2022-2023 grotendeels verzekerd was en om dan de nodige maatregelen te treffen. Maar zoals we weten, zijn degenen die ons besturen zelden goede beheerders van publieke middelen.

Ze zullen opnieuw delicate keuzes moeten maken: hoe zorgen we voor voldoende publieke investeringen om onze infrastructuur – die in het verleden al stiefmoederlijk behandeld werd – te onderhouden en tegelijkertijd de particuliere uitgaven te stimuleren via bepaalde aantrekkelijke fiscale voordeel-niches? Het is een kwestie van evenwichten en inspanningen die op alle niveaus van het staatsapparaat geleverd moeten worden. Want we weten allemaal

dat, hoewel niet alomtegenwoordig, de misbruiken en nutteloze uitgaven voldoende zijn om op zichzelf al enkele besparingsmogelijkheden te bieden. Met nog steeds zo'n 400.000 werklozen en 500.000 langdurig zieken, kan onze samenleving ongetwijfeld beter presteren.

Het zal ook van belang zijn deze inspanningen op een duidelijke manier aan de bevolking uit te leggen. Het verlies van koopkracht bij de Europeanen drijft hen soms in de richting van misselijk makend populisme. De gevraagde inspanningen van elkeen moeten daarom zorgvuldig worden afgemeten, zodat iedereen eerlijke en haalbare toekomstperspectieven krijgt. Laten we hopen dat de bouwsector in dit kader een deel van de oplossing kan zijn...

Met collegiale groeten,

Eric Leskens
Voorzitter



VERHOOG UW PRODUCTIVITEIT

Hilti DST 20-CA
wandzaag



Hilti heeft een nieuwe standaard gezet met de nieuwste generatie DST 20-CA wandzagen. De nieuwe zagen bieden 30 procent meer vermogen dan de vorige generatie, terwijl ze een drie keer zo hoog startkoppel hebben. De DST 20-CA elektrische wandzaag is de eerste zaag in zijn klasse zonder electrobox. De geïntegreerde elektronica in de zaagkop vereenvoudigt het transport van de zaag en zorgt ervoor dat lange insteltijden verleden tijd zijn. Een snoerloze afstandsbediening geeft de zaagdiepte in realtime weer. Dankzij het geïntegreerde Cut-Assist systeem werkt de zaag handenvrij.

Meer informatie: www.hilti.be



INHOUD



Family Day Faba 2024: Een onvergetelijke dag in Pairi Daiza

06

Dit jaar vond onze Family Day plaats op 24 augustus in het betoverende Pairi Daiza, een van de mooiste dierentuinen van Europa. Maar liefst 1200 deelnemers, waaronder vele ondernemers van de Federatie en hun gezinnen, sloten zich bij ons aan voor een dag vol avontuur, ontdekkingen en plezier met familie en vrienden.

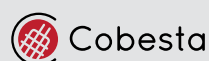


16

Niki Cauberg, unit digital construction bij Buildwise

De bouwsector zit nog steeds volop in een digitale transitie. Een cruciale katalysator in dat verhaal is BIM, dat aan een steile opmars bezig is. De veelbelovende theorie die al jaren luid klinkt, vindt nu ook steeds meer doorgang in de praktijk. Niki Cauberg is burgerlijk ingenieur bouwkunde en sinds 2003 actief bij Buildwise binnen de onderzoeksdomeinen beton, structuren, (bouw)industrialisatie en digitalisering.

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

Leden in de kijker

- Furnibo: bouwen aan de toekomst met innovatie, duurzaamheid en samenwerking 8
- VSOR versterkt en verenigt circulaire bouweconomie 10
- VAGO Rioleringsdienst, gaat *the extra mile* 12
- Rc RENO: 30 jaar passie en innovatie in dienst van duurzame renovatie 14
- Construlab, een opleidingsprogramma van en voor de bouwsector 18
- Nieuwe voorzitter Ontwikkelaars-Woningbouwers: Koen Andries. Bouwen aan betaalbare duurzaamheid 28

Partners in de kijker

- Waarom cybersecurity in de bouwsector juist nu zo belangrijk is 20
- Group S, ervaring en expertise ten dienste van de bouwsector 22

Events

- Seminarie Benor 30
- Save the date : Belgische avond 31

Juridisch Advies

- Fundamentele wijziging van de regels inzake aansprakelijkheid in aannemingscontracten 26

Sociale media

- Gezien op LinkedIn 25



EEN PASSIE VOOR BOUWEN!
Faba
FEGC
LA PASSION DE CONSTRUIRE!



Family Day Faba 2024: Een onvergetelijke dag in Pairi Daiza

Dit jaar vond onze Family Day plaats op 24 augustus in het betoverende Pairi Daiza, een van de mooiste dierentuinen van Europa. Maar liefst 1200 deelnemers, waaronder vele ondernemers van de Federatie en hun gezinnen, sloten zich bij ons aan voor een dag vol avontuur, ontdekkingen en plezier met familie en vrienden. Ook dit jaar slaagde de Faba erin een Family Day te organiseren die zijn naam eer aandoet, speciaal voor haar leden!

Een warme ontvangst om de dag te beginnen

Na hun toegangstickets en een geweldige Faba-pet te hebben opgehaald, kregen onze leden het voorrecht om eerder dan normaal het dierentuin te betreden. Dit gaf hen de kans om rustig aan te komen, te genieten van de ochtendstemming en een eerste blik te werpen op de prachtige tuinen en dieren van het park.

Exclusieve toegang achter de schermen: Bezoek aan de bouwplaats Sanctuary

Een van de hoogtepunten van de dag was het exclusieve bezoek aan de bouwplaats van de nieuwe tropische serre van 4 hectare, de grootste serre ter wereld in wording! Maar liefst 50 personen meldden zich aan voor een rondleiding door dit groot-schalige project, waarvan het ruwbouwwerk wordt uitgevoerd door



drie van onze leden: Dherte, CIT Blaton en BPC Group. De nieuwe oase belooft een adembenemend gebied te worden met exotische planten, fascinerende dieren en spectaculaire architectuur.

Onze gasten kregen een unieke kans om achter de schermen te kijken en te zien hoe dit ambitieuze project vorm krijgt. Tijdens het bezoek legden de ingenieurs en architecten de uitdagingen en innovaties uit die gepaard gaan met de bouw van een dergelijk complex en ecologisch milieu. Dit exclusieve bezoek bood iedereen een nieuw perspectief op het creatieve en technische werk dat nodig is voor de creatie van een nieuwe attractie in Pairi Daiza.

Lunch samen

De leden werden verwelkomd door een inspirerende toespraak van onze voorzitter, Eric Leskens, die niet naliet om de verschillende betrokkenen te bedanken die bijdragen aan het succes van onze Federatie.

Na de lunch in een speciaal gereserveerde ruimte van het park, kregen de leden een drinkfles aangeboden door Andersen en een gepersonaliseerde appel van Vanbreda Risks & Benefits en Kaspersky. De kinderen konden zich ook laten schminken als hun favoriete dier dankzij Kaspersky.



EEN PASSIE VOOR BOUWEN!
FEDERATIE VAN ALGEMENE BOUWAANNEMERS
FÉDÉRATION DES ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX DE LA CONSTRUCTION
LA PASSION DE CONSTRUIRE !

Dankwoord

De organisatie van een evenement zoals de Family Day vereist veel inspanning en samenwerking. Daarom willen we onze partners bedanken. Hun bijdrage maakte deze dag nog specialer voor alle deelnemers. Dank aan alle families, ondernemers en partners voor hun enthousiasme en betrokkenheid. We kijken ernaar uit jullie weer te verwelkomen bij een volgende editie van de Family Day Faba! ■



Furnibo: bouwen aan de toekomst met innovatie, duurzaamheid en samenwerking

Furnibo is opgericht in 1992. In 2013 heeft Steven Maeyaert als CEO een management buy-out gedaan samen met enkele investeerders. Sindsdien is Furnibo blijven doorgroeien van 25 miljoen euro omzet naar +-80 miljoen euro omzet per jaar. Sinds begin 2023 wordt de firma door Steven en Stijn D'hoore geleid in een succesvol co-CEO'schap.

Wat zijn de doelstellingen van uw bedrijf en de kernwaarden die Furnibo onderscheiden in de bouwsector?

Furnibo is een algemene aannemer voor zowel de private als openbare markt. Furnibo wil een hoogkwalitatieve toonaangevende speler zijn in de realisatie van grotere en/of complexe bouwprojecten met aandacht voor optimale samenwerking. Dit is ook uitgedrukt in onze kernwaarden: Betrouwbaarheid, Professionalisme, Duurzaamheid, Innovatief en Betrokkenheid. We onderscheiden ons vooral in het samenwerkingsverhaal met een grote betrouwbaarheid als kernwaarde. Design & Build, als ook Bouwteam en andere mogelijke samenwerkingsverbanden zorgen bij Furnibo voor het grootste deel van de omzet. Daarnaast zijn we een innovatief bedrijf en in bepaalde zaken, zoals BIM, bij de kopgroep in de

Belgische bouwsector. Wij gebruiken bij Furnibo BIM al verschillende jaren als basis van elk project (van € 300.000 tot € 60.000.000 projectwaarde). We plukken nu de vruchten van jarenlange investeringen.

We blijven continu nieuwe zaken implementeren om de omslag naar een nieuwe manier van bouwen verder te zetten. We hebben een fantastisch team dat hier met open vizier mee omgaat en dit niet alleen bij de bedienden, maar ook bij de ploegbazen en de arbeiders.

Welke specialisaties en expertise biedt Furnibo aan haar klanten? Hoe heeft het bedrijf zich door de jaren heen ontwikkeld in deze gebieden?

Wij bouwen alle type gebouwen, uitgezonderd logistieke. Wij zetten heel erg in op samenwerking vanaf het eerste contact. Dit zit in ons DNA en verweven in al onze processen. Wij brengen onze expertise in complexe projecten graag mee aan tafel om met het bouwteam tot een succesvol eindresultaat te komen. Ter plaatse gestort zichtbeton blijft een uitvoerende specialiteit van Furnibo die we nog regelmatig mogen toepassen, met Westerpunt De Panne als mooi recent voorbeeld.

Kunt u enkele van de meest opvallende projecten noemen die Furnibo in het verleden heeft gerealiseerd?

Het Wintercircus is een reconversie van een iconisch gebouw in het hart van Gent, waarbij de onderkeldering van het bestaande gebouw een grote uitdaging vormde. Troon 17 in Oostende is ons eerste hoogbouwproject. Dankzij deze referentie en de bijkomende expertise die we nu intern hebben opgebouwd, zijn we klaar om elke hoogbouw in Oosten West-Vlaanderen aan te pakken. Vooral in de kustregio zien we in de toekomst verdere mogelijkheden. Silt in Middelkerke is ons meest bekende project tot nu toe, waar we later in dit artikel dieper op ingaan. Westerpunt in De Panne is voor ons een kleiner, maar buitengewoon uitdagend project geweest, dat we hebben gerealiseerd als een architecturaal kunstwerk in zichtbeton op het strand.

Hoe benadert Furnibo duurzaamheid en milieuvriendelijke bouwpraktijken? Zijn er specifieke duurzaamheidsinitiatieven of certificeringen waar het bedrijf trots op is (bv. CO₂-Prestatieladder)?

Furnibo was het eerste bouwbedrijf in West-Vlaanderen die Charter Duurzaam Ondernemen heeft ontvangen (die nu door VOKA wordt uitgegeven). Dit dateert reeds van 2013. Het is dus niet zo dat wij recent door verplichting vanuit Europa op duurzaamheid zijn gesprongen, maar dit al heel lang in ons DNA meedragen.

We zijn nauw betrokken om CO₂ in onze beton te gaan verminderen en hebben hier vorig jaar ook een eerste testproject voor opgeleverd.

Daarnaast rijden de meeste (en binnenkort alle) bedienden elektrisch en werd de infrastructuur aan ons hoofdkantoor in Veurne en onze hub in Gent hiervoor aangepast.

Ook op de werven worden dieselmotoren vervangen door batterijen in combo met slimme werfkasten en volgen we het verbruik van elektriciteit nauwgezet op voor alle projecten.

Dit zijn maar enkele voorbeelden die aangeven dat wij al volop bezig zijn met de transitie en blijven daar de komende jaren op inzetten.

Kunt u een overzicht geven van het SILT-project in Middelkerke? Wat waren de belangrijkste doelstellingen en uitdagingen van dit project?

De uitdaging van het project lag in de combinatie tussen complexiteit, logistiek en timing. We bouwden op het strand aan de zeedijk één van de meest uitdagende gebouwen van de voorbije jaren in België.

Het gebouw werd in 2 jaar opgetrokken, waarbij we in samenwerking met Democo en de vele betrokken partners een huzarenstukje hebben uitgevoerd. Dit was enkel mogelijk door goed teamwerk tussen alle stakeholders, alsook de inzet van digitale voorbereiding via BIM en LEAN planning.

De ligging van het project zorgde ervoor dat het logistiek verhaal een heel complexe puzzel was. We bouwden tegelijkertijd de zeekering, het gebouw aan zich en de ondergrondse parking onder de zeedijk. In de laatste fase kwam daar ook nog eens de volledige omgevingsaanleg bij, incl het Epernayplein. Dat alles op een locatie die slechts beperkt bereikbaar was wegens de ligging deels in de zee! Een doorgedreven planning zorgde ervoor dat de logistieke stromen nooit stokten. We zijn dan ook trots op de succesvolle voltooiing van deze uitdaging en hopen in de toekomst meer dergelijke complexe projecten te mogen uitvoeren.

Kunt u ons iets vertellen over het bouwproces van SILT? Waren er specifieke bouwmethoden of technieken die werden gebruikt om dit project tot een succes te maken?



Naast de complexe draagstructuur, lagen de moeilijkheden vooral in de luifel en houtstructuur. Beide hebben een unieke 3D vormgeving die via BIM werd uitgewerkt tot individuele puzzelstukjes die dan uiteindelijk mooi in elkaar pasten.

Anderzijds was de coördinatie van heel veel verschillende taken die tegelijk werden uitgevoerd een uitdaging. Op piekmomenten liep tot 400 arbeiders op de werf. We deelden het gebouw dan ook in subprojecten met elk hun eigen LEAN-planning om alles in samenwerking met de vele onderaannemers te kunnen coördineren.

Hoe heeft Furnibo ervoor gezorgd dat het SILT-project milieuvriendelijk en duurzaam is? Zijn er specifieke maatregelen genomen om de ecologische voetafdruk van dit project te minimaliseren?

Vooreerst zorgt de inplanting van het project er voor dat we een heel duurzaam gebouw hebben gerealiseerd in een Design&Build samenwerking. Het gebouw bevindt zich voor een groot deel ondergronds, waardoor er minder energievraag is en waardoor we een groot deel geveel hebben uitgespaard. Het landschapsdak dat werd gedrapeerd over het gebouw zorgt ook voor een goede isolatie, waardoor er ook weer minder energievraag is. Daarnaast zorgen de opvallende luifelstructuren er voor dat er in de zomer geen rechtstreekse zontoe-treding is, waardoor oververhitting wordt tegengegaan.

Samen met studie bureau en onderaannemer voor technieken hebben we gezorgd voor een duurzaam geheel, waarbij er geen gasaansluiting aanwezig is. Alle laatste standaarden werden gebruikt in het architecturaal ontwerp en daarnaast werd ook succesvol ingezet op een bruikbaar energiebeheerssysteem door onze techniekenpartner Decat. Dit zorgt ervoor dat de totale nood aan energie wordt geminimaliseerd en verder gefinetuned in komende periode.

Zijn er vergelijkbare projecten gepland voor de toekomst die geïnspireerd zijn door het succes van SILT? Wat kunnen we verwachten van Furnibo in de komende jaren op het gebied van innovatieve en duurzame bouwprojecten?

Furnibo is al enkele jaren een klasse 8 bouwbedrijf, maar door Silt is dat besef in de markt er pas echt gekomen. We kunnen heel wat complexe en grote projecten aan die 11 jaar geleden bij de management buy-out nog een utopie waren. Op dat organisch groeitraject blijven we werken om in West- en Oost-Vlaanderen uitdagende projecten te kunnen uitvoeren. Bij deze projecten willen wij meerwaarde bieden door onze kennis mee te nemen, dit zowel in de structuur (elke kubieke meter die niet hoeft gegoten te worden is al een eerste grote duurzame stap), technieken (CO₂ neutraal na opstart gebouw) als in duurzaam gebruik van materialen (met hergebruik, duurzame materialen en circulariteit in gedachten). ■



VERENIGING VAN SLOOP-,
ONTMANTELINGS- EN
RECYCLINGBEDRIJVEN

VSOR versterkt en verenigt circulaire bouwconomie

In een bouwsector waar duurzaamheid en circulariteit steeds belangrijker worden, speelt VSOR (Vereniging van Sloop-, Ontmantelings- en Recyclingbedrijven) een cruciale rol. Dino Henderickx, directeur van VSOR, vertelt over de fusie tussen FPRG vzw en CASO vzw, de uitdagingen en kansen in de sector, en de toekomstvisie van de vereniging.

Krachten bundelen voor meer impact

De fusie tussen FPRG vzw en CASO vzw tot VSOR kwam op een cruciaal moment voor de sector. *“De steeds strengere eisen voor gerecycleerde granulaten, die moeten voldoen aan de End of Waste-criteria om als secundaire grondstoffen gebruikt te worden, hebben geleid tot een toenemende druk op onze leden,”* legt Dino Henderickx uit. *“Het werd steeds duidelijker dat samenwerking noodzakelijk was om aan die eisen te voldoen en onze belangen beter te vertegenwoordigen, zowel naar de overheid als naar opdrachtgevers.”*

Voorheen waren de leden van de nieuwe vereniging verspreid over verschillende federaties, wat leidde tot een versnipperde aanpak. *“Iedere vereniging verdedigde zelfstandig haar belangen, vaak zonder voldoende onderlinge communicatie. Hierdoor werden we regelmatig tegen elkaar uitgespeeld, ondanks dat we in wezen hetzelfde doel nastreefden,”* aldus Henderickx. De fusie bood daarom een oplossing: door de krachten te bundelen en als één vereniging op te treden, kon VSOR effectiever wegen op wet- en regelgeving.

De voordelen van schaalgrootte

Sinds de fusie is VSOR uitgegroeid tot een organisatie met ongeveer 85 leden. Dit heeft volgens Henderickx aanzienlijke voordelen. *“In een sector waar schaalgrootte een belangrijke rol speelt, geldt hetzelfde voor onze vereniging. Hoe groter het marktvolume waarvoor je staat, hoe meer rekening er wordt gehouden met je visie en ideeën. We hebben nu veel meer mogelijkheden qua werkingsmiddelen en kunnen zo ook beter inspelen op de behoeften van onze leden.”*



De grotere schaal biedt niet alleen voordelen in de representatie naar buiten toe, maar ook intern. *“Onze leden hebben dankzij deze fusie nu toegang tot meer middelen, informatie en ondersteuning om zich voor te bereiden op de uitdagingen van morgen”*, benadrukt Henderickx.

Unieke focus op inerte steenachtige materialen

Wat VSOR uniek maakt in de sector, is de specifieke focus op één afvalstroom: inerte steenachtige materialen. *“Wij vertegenwoordigen de volledige keten, van afvalproducenten zoals slopers en sorteerdere, tot bedrijven die deze materialen verwerken tot secundaire grondstoffen”*, legt Henderickx uit. Dit omvat o.a. het verwerken van bouw- en sloopafval tot gerecycleerde granulaten die natuurlijke grondstoffen kunnen vervangen in diverse toepassingen.

Henderickx onderstreept dat de missie van VSOR simpel maar belangrijk is: *“We willen ons leefmilieu beschermen en onze natuurlijke rijkdommen behouden door bij te dragen aan het correcte gebruik van bestaande en nieuwe regelgeving. Onze kernwaarden zijn samenwerking en kwaliteit, en we streven naar een zo hoog mogelijk hergebruikpercentage van recyclinggranulaten.”*

Een ander belangrijk doel is het bevorderen van *“urban mining”* in België. Dit concept, waarbij grondstoffen uit stedelijke gebieden worden herwonnen, staat nog in de kinderschoenen. *“We willen dit verder helpen ontwikkelen om zo bij te dragen aan de circulaire bouwconomie”*, zegt Henderickx.

Samen voor werkzame oplossingen VSOR speelt ook een actieve rol bij het aanpakken van nieuwe milieu-uitdagingen in de sector. Henderickx geeft aan dat de vereniging graag van begin af aan betrokken wil zijn bij het ontwikkelen van wetgeving en procedures. *“We merken dat er nog te vaak een kloof bestaat tussen theorie en praktijk. Door samen te werken met andere*



stakeholders, zowel regionaal, nationaal als Europees, kunnen we bijdragen aan werkbare oplossingen voor de toekomst.”

In Vlaanderen ligt het recyclingpercentage van steenachtige materialen op meer dan 95%, wat ver boven het Europese gemiddelde van 70% ligt. Toch blijven er uitdagingen bestaan. *“Er zijn grote verschillen binnen Europa in de manier waarop met het milieu wordt omgegaan. Wij fungeren hier vaak al op het hoogste niveau, maar de impact van de Europese regelgeving zal in de toekomst alleen maar toenemen.”*

Toekomstvisie: investeren in circulariteit en innovatie

“CO₂-reductie, het beperken van fossiele brandstoffen en het duurzaam omgaan met energie en grondstoffen zijn thema's die steeds centraler komen te staan. Circulariteit, urban mining, taxonomie, de CO₂-Prestatieladder enz. dwingen onze leden om anders te denken over productie en afvalbeheer.” Dit betekent dat bedrijven moeten investeren in nieuwe technieken, productielijnen en machines, maar ook in de bijscholing van personeel. *“Het vinden van voldoende, gemotiveerd en gekwalificeerd personeel is een uitdaging waar we net als veel andere sectoren mee te maken hebben,”* aldus Henderickx.

Sterke vertegenwoordiging en ondersteuning

Om de belangen van de leden goed te kunnen behartigen, is een sterke interne structuur cruciaal. Een actieve Raad van Bestuur van 19 leden zorgt voor een optimale vertegenwoordiging van de drie sectoren: slopen, breken en sorteren. *“De RvB komt acht keer per jaar samen om te beslissen over de koers van de vereniging en om in te spelen op trends en uitdagingen in de markt”*, zegt Henderickx.

Daarnaast speelt de directeur zelf een belangrijke rol in de dagelijkse werking van de vereniging. *“Ik sta fulltime ter beschikking van onze leden, geef advies, volg nieuwe regelgeving op en zorg voor communicatie met zowel interne als externe stakeholders. Dit zorgt ervoor dat onze leden zich goed ondersteund voelen in hun activiteiten.”*

Opleiding en bijscholing

Hoewel VSOR momenteel geen eigen opleidingsprogramma's aanbiedt, is dit wel iets waar de vereniging aan werkt. *“We hebben contact met verschillende partijen om in de nabije toekomst VSOR-specifieke opleidingen op te zetten. Deze zullen vooral gericht zijn op de recente en blijvende veranderingen in wetgeving, zodat onze leden zich steeds kunnen aanpassen aan de nieuwe eisen.”* ■



VAGO Rioleringsdienst, gaat *the extra mile*

Met een volledig dienstenpakket dat verder gaat dan de conventionele aanpak, biedt VAGO een unieke benadering in de sector van rioleringswerken. En dat steevast met kwaliteit, deskundig advies, klantvriendelijkheid en betrouwbaarheid als kernwaarden. Faba sprak met Chiara De Vleminck, medeoprichter van VAGO. “*Waar anderen mogelijk stoppen bij het vaststellen van een probleem, gaan wij verder*”, klinkt het overtuigend.

Faba: Kunt u ons meer vertellen over de geschiedenis van VAGO Rioleringsdienst en hoe het bedrijf is ontstaan?

Chiara De Vleminck: VAGO werd opgericht in 2018 door Kenneth Van Goethem en mezelf, met een specifieke focus op grond-, beton- en rioleringswerken. Kenneth had in die sector al ruim 5 jaar ervaring opgedaan en beschikte dus over de nodige technische kennis en ervaring. Ikzelf daarentegen had vooral administratieve vaardigheden ontwikkeld. Samen vormen we tot op vandaag nog steeds een complementair en succesvol team. Omdat er te veel vraag was die leidde tot lange wachttijden, hebben we in 2023 besloten om twee activiteiten te schrappen en te focussen op de uitvoering van rioleringswerken. Zo is VAGO Rioleringsdienst geboren.

Wat maakt VAGO Rioleringsdienst uniek in vergelijking met andere rioleringsbedrijven in de regio?

Waar anderen mogelijk stoppen bij het vaststellen van een probleem, gaan wij verder. Onze expertise stelt ons in staat om niet alleen de oorzaak van een probleem te identificeren, maar ook om passende oplossingen aan te bieden. In nauw overleg met de klant bespreken we de meest geschikte aanpak en voeren we zelfs de meest uitdagende herstellingen uit, inclusief breek- en graafwerk. In de context van nieuwbouwprojecten onderscheiden wij ons door ons te richten op rioleringswerken als een kernactiviteit in plaats van een bijzaak. We begrijpen het belang van deze essentiële infrastructuur en zijn toegewijd aan het leveren van hoogwaardige diensten, zelfs in situaties waar andere aannemers terughoudend zijn.

Hoe zou u de kernwaarden en filosofie van VAGO Rioleringsdienst omschrijven?

Bij VAGO stellen we kwaliteit voorop, wat zich uit in elk aspect van onze dienstverlening. We hechten enorm veel belang aan het gebruik van hoogwaardige grondstoffen en materialen, waarvoor we samenwerken met betrouwbare leveranciers. Zo garanderen we bijvoorbeeld het gebruik van verse stabilisatie met een hoog cementgehalte, wat essentieel is voor duurzame oplossingen. In een sector waarin tienjarige aansprakelijkheid een norm is, gaan wij nog een stap verder door meer dan 10 jaar garantie te bieden op al onze werken. Kwaliteit is voor ons niet alleen een streven, maar een basisvoorwaarde voor succesvolle en langdurige projecten.

Deskundig advies is een hoeksteen van onze aanpak. Elk project is uniek, en daarom geloven wij sterk in oplossingen op maat. Voordat we aan de slag gaan, gaan we altijd ter plaatse om samen met de klant te bespreken wat er precies moet gebeuren en hoe we dit het best kunnen aanpakken. Ook klantvriendelijkheid staat centraal in onze be-

“ Wij gaan voor onze klanten een stapje verder ”

drijfscultuur. Bij VAGO bent u geen nummer, maar een gewaardeerde klant met specifieke noden en verwachtingen. Tot slot is ook betrouwbaarheid een kernwaarde die we hoog in het vaandel dragen. We doen er alles aan om onze afspraken na te komen en transparant te zijn over onze prijzen. Bij VAGO kunt u rekenen op een partner die staat voor kwaliteit, deskundigheid, klantvriendelijkheid en betrouwbaarheid.

Wat zijn de belangrijkste diensten die VAGO Rioleringsdienst aanbiedt aan zijn klanten?

Bij VAGO bieden we een breed scala aan gespecialiseerde diensten om aan al uw rioleringsbehoeften te voldoen. De activiteiten omvatten: ontstopping, herstelling en aanleg/uitbreiding van gescheiden riolerings. We begrijpen dat een verstopte afvoer een urgente kwestie is die snel moet worden opgelost. Met behulp van ons gespecialiseerde ontstoppingsmateriaal kunnen we effectief en efficiënt afvoerleidingen ontstoppen. Bij een verstopping kan een camera-onderzoek worden uitgevoerd om eventuele structurele problemen zoals leidingbreuken of verzakkingen op te sporen.

Met de toenemende nadruk op waterbeheer en de vereisten voor gescheiden afval- en regenwaterafvoer, bieden we ook expertise in het aanleggen en uitbreiden van gescheiden rioleringsstelsels. Of het nu gaat om nieuwbouwprojecten of renovaties, wij hebben de kennis, ervaring en apparatuur om gescheiden riolerings aan te leggen, inclusief de installatie van septische tanks, regenwateropvangsystemen en infiltratievoorzieningen. Bij VAGO streven we ernaar om niet alleen directe problemen op te lossen, maar ook om duurzame oplossingen te bieden die voldoen aan de behoeften van onze klanten op de lange termijn.

Kunt u ons enkele voorbeelden geven van projecten die VAGO Rioleringsdienst met succes heeft afgerond en waar u trots op bent?



Onze reputatie is gebouwd op mond-tot-mondreclame en het vertrouwen van wederkerige klanten, zowel in de B2B- als B2C-sector. Gerespecteerde bedrijven zoals Herbosch-Kiere, Infrabel en Barry Callebaut hebben al vertrouwd op onze expertise en vakmanschap. Bij VAGO gaan we geen enkele uitdaging uit de weg. Of het nu gaat om rioleringswerken op moeilijk bereikbare plaatsen bij particulieren of complexe opdrachten op dieptes van bijna 30 meter onder water op een werf van Jan De Nul. We hebben bewezen dat we in staat zijn om zelfs de meest veeleisende projecten tot een succesvol einde te brengen.

Hoe gaat VAGO Rioleringsdienst om met de uitdagingen en veranderingen in de rioleringssector, zoals nieuwe technologieën en milieuvriendelijke praktijken?

We houden voortdurend nieuwe technieken en technologieën in de gaten door middel van wekelijkse nieuwsbrieven, vakbladen en het regelmatig bezoeken van sectorbeurzen. Dit stelt ons in staat om altijd op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen en innovaties. Daarnaast streven we ernaar om onze ecologische voetafdruk te minimaliseren door het digitaliseren van onze boekhouding, planning

en communicatie, wat resulteert in minder papierverbruik. We investeren ook in een modern wagen- en machinepark om de uitstoot te verminderen en vermijden onnodige verplaatsingen waar mogelijk.

Wat zijn de toekomstplannen en ambities van VAGO Rioleringsdienst?

We zullen ons inzetten om gemotiveerde en getalenteerde medewerkers aan te trekken die passen bij de waarden en doelstellingen van VAGO. Door te investeren in ons personeel en hen de nodige training en ondersteuning te bieden, zullen we een hecht en competent team creëren dat klaar staat om de uitdagingen aan te gaan en onze groeiambities te realiseren. Met deze gespecialiseerde aanpak en een toegewijd team van professionals zijn we ervan overtuigd dat we de toekomst van VAGO kunnen versterken en ons kunnen positioneren als een toonaangevende speler in de sector van rioleringswerken.

Voor dringende interventies, raadt VAGO Rioleringsdienst aan om hen telefonisch te contacteren op het nummer 0468/02.60.05. Klanten kunnen ook contact opnemen door te mailen naar info@vago-riolering.be of het contactformulier in te vullen op www.vago-riolering.be. ■



Rc RENO: 30 jaar

passie en innovatie in dienst van duurzame renovatie

Kan u ons de geschiedenis van Rc RENO sinds de oprichting dertig jaar geleden toelichten? Wat waren de sleutelmomenten in dit avontuur?

Françoise Belfroid: De afdeling 'Rénovation des Ouvrages d'Art' (ROA) werd in 1981 opgericht door Établissements E. RONVEAUX in Ciney. Het was echter pas twaalf jaar later dat ik de werking van deze afdeling onder de loep nam. Ik kwam tot volgende conclusie: of ROA werd simpelweg stopgezet, of het moest RONVEAUX verlaten om de organisatie te kunnen professionaliseren in haar eigen ecosysteem. Het was op dat moment dat mijn moeder (Marie-Anne Belfroid Ronveaux) me de uitdaging aanbood om mijn eigen bedrijf op te richten om de ROA-afdeling over te dragen en rendabel te maken. Bijgevolg heb ik op 15 juni 1994 COPROBAT S.A. opgericht. Georges Bodelle en Sylvain Meunier waren mijn eerste partners in dit avontuur. Geleidelijk aan bouwden we ons bedrijf uit, tot op het punt dat we tien mensen in dienst hadden. Op dat moment bedroeg onze omzet net iets meer dan 1 miljoen euro. De ac-

tiviteiten waren toen al vergelijkbaar met wat we vandaag nog steeds doen: betonreparaties voor gevels van kantoren, scholen, stations en appartementsgebouwen, maar ook de restauratie van historisch erfgoed zoals kerken, abdijpaleizen, het Théâtre Royal ...

In 2008 was het bedrijf aanzienlijk gegroeid en had het een behoorlijke reputatie opgebouwd in de sector, dus besloten we het om te dopen tot RONVEAUX RENOVATION. Op dat moment bedroeg de omzet ongeveer 5 miljoen euro.

In organisatorisch opzicht beslisten we in 2010 om onze activiteiten te groeperen op één site: die van RONVEAUX in Ciney. Ondertussen was het beroep van betonreparateur geprofessionaliseerd, met opleidingen en certificeringsexamens. Een van onze ingenieurs volgde een opleiding van zes maanden aan de ULg en behaalde vervolgens zijn certificaat voor het controleren en herstellen van betonconstructies. Sindsdien hebben we veel van onze betonreparateurs laten opleiden en certificeren door BCCA.

Vandaag hebben we een dozijn gecertificeerde arbeiders in dienst en hebben we een specifieke theoretische en praktische cursus ontwikkeld om onze knowhow te bestendigen. We hebben ook onze ervaring in de erfgoedsector versterkt. We hebben snel het juiste materieel aangeschaft, dat we gebruiken naargelang de gekozen reinigingsmethode, afhankelijk van de kwetsbaarheid van het oppervlak. Bovendien beheersen we de technieken voor het injecteren van kalk of cement om oude structuren en metselwerk te consolideren, evenals de technieken voor het (ont)voegen, om nog maar te zwijgen van natuursteenreparaties en het vervangen van bakstenen. Dit heeft ons de erkenning D24, klasse 6 opgeleverd. In 2019, na de verkoop van Établissements E. RONVEAUX, veranderden we onze naam in Rc RENO en verhuisden we naar onze huidige site, die echt bijzonder is. Het was daar dat we onze dertigste verjaardag vierden!

Welke fundamentele normen en waarden hebben de voorbije drie decennia als leidraad gefungeerd bij Rc RENO?

Eerst en vooral hebben we altijd een filosofie van kwaliteit boven kwantiteit gehanteerd. We willen niet alleen een betere omzet nastreven, maar ons vooral ook focussen op projecten waarbij we onze expertise het best kunnen inzetten. In feite vormt de constante zoektocht naar kwaliteit een integraal onderdeel van ons DNA. Onze klanten verdienen het beste en onze activiteiten vereisen dat we de regels van de kunst toepassen om een optimaal resultaat te kunnen garanderen.

Tot slot hebben we een bedrijf uitgebouwd dat gebaseerd is op een horizontaal organigram, waardoor er op alle niveaus snelle en efficiënte communicatie mogelijk is.

Wat waren tot nog toe de grootste uitdagingen voor Rc RENO en hoe hebben jullie die overwonnen?

Toen we begonnen, liet een van onze Tour & Taxis-klanten ons achter met een grote onbetaalde factuur, maar gelukkig konden we rekenen op de Groupe RONVEAUX, die ons financieel steunde. Een andere uitdaging was het handhaven van een gestandaardiseerde manier van werken binnen onze organisatie. Bij ons bedrijf is de technisch-commerciële medewerker het aanspreekpunt van de klant, van de offerte tot het einde van de werken.

Tot slot is er de kwestie waaraan niemand in de sector de voorbije jaren is kunnen ontsnappen: het vinden van gemotiveerde en deskundige medewerkers die ons vak willen leren en de soms zware taken willen uitvoeren zonder afwezig te zijn. De situatie lijkt nu gelukkig te verbeteren en sinds kort kunnen we ook rekenen op de steun van FOREM."

Kunt u enkele emblematische projecten opsommen die Rc RENO de afgelopen dertig jaar heeft gerealiseerd?

Er zijn er veel geweest, maar om er een paar te noemen: Tour & Taxis in Brussel, de Sint-Maartenskerk in Aarlen, de collegiale Sint-Gertrudiskerk in Nijvel, de herstelling en versterking van de Atlasbrug in Luik met het oog op de passage van de tram, talloze werken aan de gebouwen en de infrastructuur van

de UCL en de ULiège, het Belfort in Bergen (geklasseerd als UNESCO-werelderfgoed) en het Kasteel van Falaën. We waren ook betrokken bij een aantal grote projecten in de industriële sector, zoals voor CCB, Clabeq, UCB en de kerncentrale van Tihange.

Welke veranderingen verwacht u de komende jaren in de renovatie-sector?

Wat betonreparatie en -versterking betreft, wordt er nog steeds vooruitgang geboekt, zowel in de ontwikkeling van mortels als in de toepassingsmethodes. De CO2-Prestatieladder en de toestand van ons milieu maken klanten meer bewust van de noodzaak om diepgaandere pathologiestudies uit te voeren, om zo een beter inzicht te krijgen in de huidige en toekomstige aantasting en de betonreparatie- en versterkingsvoorschriften er zo effectief mogelijk op te kunnen afstemmen. Mortels evolueren ook en helpen de CO2-voetafdruk verkleinen. Alle producten die we gebruiken zullen het BENOR-label moeten krijgen, om te voldoen aan de vereisten van de BCCA-certificering. Er is ook een groeiend bewustzijn van de noodzaak om ons erfgoed te beschermen en duurzamere renovaties uit te voeren. Op het vlak van technologische ontwikkelingen geven we prioriteit aan dimensioneringstools en beeldvormingsinstrumenten (zoals drones).

Tot slot zet Rc RENO zich ook in om zijn ecologische voetafdruk te verkleinen en beschikken we over fotovoltaïsche panelen, oplaadpunten en apparatuur die op batterijen werkt.

Wat zijn uw ambities en doelstellingen voor Rc RENO voor de komende jaren?

De toekomst van het bedrijf veiligstellen op lange termijn blijft het leidmotief, en dat betekent dat zowel ons technisch-commerciële team als onze werfteams voortdurend bijgeschoold moeten worden, zodat de knowhow van de een de anderen ten goede komt. Om dit te bereiken, hebben we trainingsmodules ontwikkeld in onze Rc RENO-academie.

Mijn opvolging voorbereiden is een andere belangrijke doelstelling voor ons bedrijf. Ons team is uitstekend en ik ben zeer goed omringd. Mijn zoon Benjamin is acht jaar geleden bij ons komen werken en heeft een passie voor onze activiteiten. Het enige wat nu nog moet gebeuren, is dat iedereen zijn plaats vindt, zodat de toekomst verzekerd is. Het technisch-commerciële team zal nog met een à twee mensen moeten groeien. Hetzelfde geldt voor onze werfteams, om hun autonomie te garanderen. We zijn altijd op zoek naar competente medewerkers die bij ons bedrijfs-DNA passen, die aarzel niet om uw talenten kenbaar te maken via onze website!

Tot slot willen we ons diensten-aanbod verder uitbreiden om ons steentje bij te dragen aan duurzame renovatieprojecten in een brede waaier van sectoren. Daarbij grijpen we elke mogelijkheid aan om onze ecologische en geluidsimpact te verminderen, en we zijn ervan overtuigd dat dit zal helpen om onze rentabiliteit en dus onze toekomst op lange termijn te vrijwaren. ■





Niki Cauberg, unit digital construction, Buildwise

De bouwsector zit nog steeds volop in een digitale transitie. Een cruciale katalysator in dat verhaal is BIM, dat aan een steile opmars bezig is. De veelbelovende theorie die al jaren luid klinkt, vindt nu ook steeds meer doorgang in de praktijk. Niki Cauberg is burgerlijk ingenieur bouwkunde en sinds 2003 actief bij Buildwise binnen de onderzoeksdomeinen beton, structuren, (bouw)industrialisatie en digitalisering. Hij leidt de unit Digital Construction van Buildwise, dat zich onder meer focust op BIM-standaardisatie en BIM-adoptie in België, maar ook op de adoptie van andere digitale technologieën zoals AR/VR, 3D-meten, scanning, AI en de bredere uitbouw van automatisatie en industrialisatie.

Hoe zou u de positie van BIM in het bouwproces vandaag omschrijven?

Niki Cauberg: BIM wordt tegenwoordig steeds meer gezien als een informatiebron die parallel loopt aan het bouwproces en die de kern kan vormen van een steeds verder gedigitaliseerd bouwproces. BIM maakt het mogelijk om verschillende aspecten van het bouwproces, zoals ontwerp en materiaalkeuze, sterk te ondersteunen, en op termijn volledig te automatiseren. Dit zorgt ervoor dat bijvoorbeeld in de ontwerpfase kan worden gecontroleerd of materialen voldoen aan specificaties en normen. In latere fasen, zoals tij-

dens de werffase, kan BIM gebruikt worden om beelden van de werf te vergelijken met de plannen (en op termijn om automatisch fouten te detecteren, een technologie die nu in opgang is). Het doel is om van BIM een digitale component te maken die een integraal onderdeel is van elk bouwproces en fungeert als een digitale versneller voor het hele project. De voorlopers zien BIM dan ook steeds meer als een onderdeel van een bedrijfsproces in plaats van louter een projectaangelegenheid. Dat betekent dat het consistent en bedrijfsbreed moet worden toegepast om echt effectief te zijn.

Wat is momenteel de grootste uitdaging waarmee u en uw team geconfronteerd worden als we spreken over BIM als onderdeel van het bouwproces?

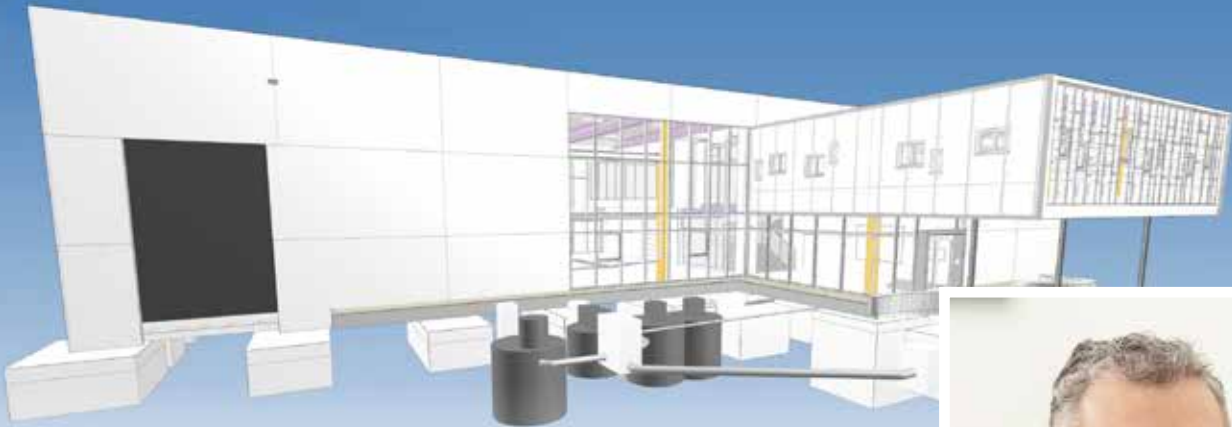
De grootste uitdaging is het gebrek aan standaardisatie binnen BIM, en binnen de manier waarop verschillende bedrijven het toepassen. Hoewel er technologisch en softwarematig al veel mogelijk is, ontbreken er stukjes standaarden, waardoor elk bedrijf helaas nog te vaak eigen keuzes moeten maken over hoe te werken met BIM. Dit leidt tot bedrijfsspecifieke werkwijzen die goed werken totdat er met externe partners moet worden samengewerkt, wat vaak leidt tot communicatieproblemen omdat niet iedereen dezelfde 'BIM-taal' spreekt. Daarnaast blijft het gebruik van BIM

vaak beperkt tot experts vanwege de complexiteit van de software, wat betekent dat de drempel binnen een bedrijf nog steeds heel hoog is: een beperkt groepje experts gaat er heel ver in, maar voor veel collega's in het bedrijf is het onleesbaar en/of onbruikbaar. De functionaliteit van de software moet verbeteren, maar vooral gebruiksvriendelijker worden, zodat ook gebruikers met minder (of geen) voorkennis efficiënt info uit een (BIM)model kunnen halen. Net omdat zoveel mensen zich niet betrokken voelen bij het 'complexe' BIM, spreken we momenteel vaak liever over digitale bouwprocessen en digitale informatie-uitwisseling. En daar moeten we iedereen bij betrekken, van ontwerper over werfvoorbereider tot arbeider op de werf.

Heeft u een pasklare oplossing voor deze uitdagingen? Is het een kwestie van de juiste software, is het een mindset-oefening, zitten niet alle partijen op één lijn ...

De oplossing voor deze ligt in meerdere componenten. Allereerst is er een rol weggelegd voor organisaties zoals Buildwise om te werken aan de voorbereiding en afstemming van standaarden in samenwerking met de sector en bouwfederaties, zoals Faba. Deze standaarden moeten ervoor zorgen dat basisinformatie bij alle betrokken partijen terecht komt en de interoperabiliteit tussen verschillende systemen en partijen verbetert, op een intuïtieve manier, zon-

“ De interoperabiliteit en gebruiksvriendelijkheid van BIM moet verbeteren ”



der dat daar heel lange leertrajecten aan moeten voorafgaan. Daarnaast is het van belang dat individuele bedrijven de verantwoordelijkheid nemen om hun personeel op te leiden en zich te verdiepen in BIM, zodat ze beter in staat zijn om deze technologie te integreren in hun bedrijfsprocessen. Op projectniveau spelen algemene aannemers een cruciale rol omdat zij vaak de dirigent zijn van een bouwproject en daardoor een belangrijke invloed hebben op de implementatie van BIM binnen het projectteam, en het klaarzetten van modellen en samenwerkingsplatformen.

De industrialisatie in de bouwsector is een kwestie van tijd. Welke rol speelt BIM in dat verhaal?

Die rol is cruciaal, je kan niet industrialiseren zonder te digitaliseren, industriële oplossingen worden stevast aangestuurd vanuit gedetailleerde modellen en data. Maar ook zonder doorgedreven industrialisatie fungeert BIM als een katalysator die de overgang naar een meer gestroomlijnde en efficiënte bouwsector mogelijk maakt. Door alle gegevens in een digitale vorm te brengen, kunnen processen sneller en efficiënter verlopen. De combinatie van goede (BIM)modellen en digitale data maakt het mogelijk om bijvoorbeeld materiaalkeuzes en ontwerpen te automatiseren, maar ook om sneller varianten te op te stellen en werfuitvoering te vergelijken met modellen, waardoor minder fouten worden gemaakt en sneller kan worden ingegrepen wanneer

er afwijkingen zijn. Hierdoor kan de bouwsector steeds meer gestandaardiseerde en geautomatiseerde processen implementeren, wat een belangrijke stap is richting volledige industrialisatie.

Binnen het bouwproces wordt de natuur steeds sterker beschermd en worden bedrijven gestimuleerd hun uitstoot tot het absolute minimum te beperken. Kan BIM een rol spelen bij het verzamelen van de nodige data?

Absoluut. Door een digitale indexering van alle materialen die in het BIM-model zijn opgenomen, kunnen snel berekeningen worden gemaakt over bijvoorbeeld de CO₂-uitstoot (Embodied Carbon), of breder, het potentieel voor circulariteit. Als er wijzigingen worden aangebracht in het materiaalgebruik, kan BIM onmiddellijk de impact op de uitstoot berekenen en weergeven. Dit zal bouwbedrijven in staat stellen om in real-time inzicht te krijgen in hun ecologische voetafdruk en daarop te anticiperen. Daarnaast helpt BIM bij het transparant en gestructureerd vastleggen van alle relevante gegevens in materiaal- en gebouwspaspoorten, wat belangrijk is voor toekomstige eigenaren en facility managers om te weten welke materialen en systemen er in het gebouw aanwezig zijn en hoe deze moeten worden onderhouden (en herbruikt/gerecycled).

Waar staat BIM volgens u binnen tien jaar en wat is de taak van Buildwise binnen die evolutie?



Over tien jaar zal BIM ongetwijfeld veel verder ontwikkeld zijn, vooral door de toenemende maturiteit van de software en de integratie van kunstmatige intelligentie (AI). AI zal een deel van de benodigde voorkennis elimineren doordat de software zelf steeds intelligenter en gebruiksvriendelijker wordt. Een mogelijk scenario is dat we niet langer met BIM-modellen werken zoals we dat nu doen, maar dat modellen met elkaar kunnen communiceren en zichzelf automatisch aanpassen op basis van de input die ze krijgen, bijvoorbeeld via normen, bouwregels, en aanwijzingen van het bouwteam. Dit zou de toepassing van BIM veel eenvoudiger maken en toegankelijker voor een breder publiek. Buildwise heeft hierin de taak om standaarden te ontwikkelen en te promoten, en samen met de bouwfederaties de sector op te leiden en ervoor te zorgen dat de adaptatie van deze nieuwe technologieën zo soepel mogelijk verloopt. We staan dan ook klaar om bedrijven daarbij te helpen. Onder meer via ons Vlaio-project Coock BIMup focussen we extra op deze BIM-adoptie en BIM-processen. ■

Leden in de kijker



Construlab, een opleidingsprogramma van en voor de bouwsector

Het opleidingscentrum Construlab, gevestigd in Sint-Agatha-Berchem en uitgebaat door VBA (de vereniging der Belgische aannemers van grote werken), profileert zich sinds februari 2023 als het nieuwe geheime wapen van de beroepsfederatie om de verschillende problemen van de sector aan te pakken. Gedurende een maand kunnen deelnemers er gratis theoretische en praktische cursussen volgen, waarna ze de kans krijgen om aan de slag te gaan bij een van de bedrijven die lid zijn van Embuild. Zo resulteert het programma in een echte win-winsituatie, zowel voor de sector als werkzoekenden.

Effectief, kwalitatief en pragmatisch

"Het primaire idee achter Construlab is om als katalysator te fungeren voor personen die mogelijk interessant zijn voor de bouwsector", zegt Pierre-Alain Franck, CEO bij VBA. "In dit opleidingscentrum krijgen ze de kans om een kwalitatieve gratis bouwopleiding te volgen die hen voorbereidt op een job op de werf."

De deelnemers maken er allereerst kennis met de essentiële veiligheids-

regels en de vereisten voor teamwork die typisch zijn voor de bouw, om vervolgens een specifiekere opleiding te krijgen die inzoomt op de basistechnieken van drie verschillende beroepen: bekister, ijzerflechter en metselaar. Na afronding van deze opleiding worden ze voorgesteld aan bedrijven die geïnteresseerd zijn in deze profielen, die hen desgewenst meteen een nieuwe baan kunnen aanbieden. *"Het doel is om deze mensen te laten proeven van de bouwpraktijk en ze een reële professionele opportuniteit te bieden wanneer ze de opleiding met succes hebben afgerond",* voegt Pierre-Alain Franck toe.

Het 'echte' werk in de bouw

Volgens de CEO van VBA werd Construlab ook gelanceerd om de deelnemers te laten kennismaken met de alledaagse realiteit in de bouw en de voordelen die werken in de sector met zich mee kan brengen: *"Als beroepsvereniging willen we vooral een realistisch beeld van de sector schetsen. We wilden een einde maken aan het stereotiepe, misleidende beeld van de arbeider die het hele jaar door zware taken uitvoert in de kou en de regen. Natuurlijk zijn de omstandigheden niet altijd optimaal, maar de sector is de afgelopen jaren en decennia enorm geëvolueerd en dit klassieke beeld stemt niet overeen met de*

huidige alledaagse realiteit van de bouwprofessional. Ook de salarissen die worden geboden in de sector zijn zeer competitief."

Het doel van Construlab is om de vele positieve aspecten van de sector in de verf te zetten, waaronder teamwork, het gebruik van nieuwe technologieën en digitale oplossingen en de constante zoektocht naar rendement en duurzaamheid, die van de sector een interessante, aantrekkelijke en toekomstgerichte werkomgeving maken.



Nog uitdagingen te overwinnen

Voor VBA, de drijvende kracht achter het opleidingscentrum en het ConstruLab-programma, is het financiële plaatje uiteraard een cruciaal aandachtspunt. Pierre-Alain Franck geeft toe dat de beroepsvereniging had gehoopt om sneller een goed evenwicht te vinden, wat nog niet het geval is: *“VBA financiert ConstruLab 100% met eigen middelen en ‘investeert’ dus in de deelnemers. Een bedrijf dat een deelnemer aanneemt, krijgt een factuur van 2.500 euro toegestuurd, mits de deelnemer in kwestie drie maanden na de start van het contract nog bij het bedrijf aan de slag is”,* legt hij uit. VBA en de partnerbedrijven blijven dus in contact na de opleiding om de ontwikkeling van de betrokken deelnemer op te volgen of om feedback te krijgen als hij/zij niet aan de vereisten voldoet. *“Een absolute zeldzaamheid”,* volgens Pierre-Alain Franck, wat getuigt van de kwaliteit van het opleidingsprogramma.

Daarnaast komt ConstruLab iets langzamer op gang dan VBA gehoopt had, wat een aantal redenen heeft. Ten eerste, en dat is vrij logisch, is dit zeer jonge opleidingsprogramma nog niet voldoende bekend bij het brede publiek. *“We klagen echter niet. Naarmate de maanden verstrijken, zullen onze partnerbedrijven meer en meer*



feedback over hun ervaringen delen, wat anderen hopelijk zal stimuleren om hun voorbeeld te volgen. Wat al een heel goed signaal is, is dat bedrijven die zich reeds geëngageerd hebben nadien terugkeren naar ConstruLab”, benadrukt Pierre-Alain Franck.

Voorts heeft VBA zich ook tot doel gesteld om de communicatie te verbeteren, met name wat de geografische nabijheid van de deelnemers betreft. Aangezien het opleidingscentrum zich in Brussel bevindt, wordt ConstruLab soms nog gezien als een Brussels project, terwijl *“[het] de regionale indeling van andere opleidingsstructuren wil overstijgen”,* aldus VBA. *“De deelnemers zijn erg gemotiveerd en meestal bereid om zich dichterbij een geïnteresseerde onderneming te vestigen. Sommigen onder hen zijn van*

buitenlandse afkomst en hebben al honderden of zelfs duizenden kilometers afgelegd voor ze in België aankwamen.”

Tot slot viel de lancering van ConstruLab helaas samen met een slechte economische conjunctuur, die voor de bouwsector in het bijzonder nog verergerde door het sombere weer in het voorjaar en het begin van de zomer. *“Bouwbedrijven nemen momenteel minder of zelfs helemaal geen nieuw personeel aan. Maar zo’n lange periode van slecht weer is uitzonderlijk. Wanneer de situatie opnieuw normaal is, zal de bouwactiviteit weer aantrekken en zullen bedrijven weer meer personeel nodig hebben”,* legt de CEO van VBA uit.

De beroepsvereniging blijft dus resoluut optimistisch over de verdere ontwikkeling van de opleiding.

Een sector die openstaat voor iedereen

Dankzij de evolutie en diversificatie van de verschillende bouwberoepen wil VBA ook graag bepaalde profielen naar de sector lokken, met name jongeren die rechtstreeks van school komen, maar ook vrouwen: *“We weten dat zij aangetrokken kunnen worden door de nieuwe vaardigheden die de sector zoekt, met name op het gebied van digitale technologie en elektronica. Maar we hopen ook meer werfleidings- en operational management-vacatures te kunnen invullen met jongeren en vrouwen.”* Om deze doelstellingen te bereiken, vertrouwt de beroepsvereniging sterk op haar sociale media, waar ze getuigenissen deelt van de verschillende profielen die reeds de vruchten hebben geplukt van ConstruLab.

Dit is een van de belangrijkste boodschappen die VBA wil overbrengen: de opleiding staat open voor iedereen, ongeacht achtergrond. Dat geldt ook aan de andere kant van het spectrum: *“Elk bedrijf dat op zoek is naar gemotiveerde werknemers is welkom om deel te nemen aan het ConstruLab-avontuur en potentiële nieuwe medewerkers een kans te bieden. Hoe meer partnerbedrijven we hebben, al dan niet leden van VBA, hoe beter de opleiding zal worden”,* besluit hij. ■





Waarom cybersecurity in de bouwsector juist nu zo belangrijk is

Geschreven door Tim de Groot, General Manager Kaspersky VK, Benelux en Scandinavië

kaspersky

De afgelopen jaren is de aandacht voor cybersecurity significant toegenomen. Niet alleen vanwege strengere wet- en regelgeving en de invloed van AI op cybersecurity, maar ook omdat er steeds meer bedrijven het slachtoffer worden van cyberaanvallen.

Het Centre for Cybersecurity Belgium (CCB) maakte in haar jaarverslag van 2023 bekend dat er afgelopen jaar maar liefst 120 ransomware-incidenten zijn geregistreerd, wat een stijging is van bijna een kwart (24%) ten opzichte van 2022. Ook het aantal kleine incidenten is gegroeid, maar liefst met 142 procent naar 46 geregistreerde incidenten in 2023. Geen enkele sector blijft tegenwoordig gespaard, ook zeker de bouwsector niet.

In het eerste half jaar van 2024 waren er 179 aanvallen per 10.000 systemen in de bouwsector volgens Kaspersky Managed Detection and Response (MDR) statistieken. Dat zijn verontrustende cijfers als je

die plaatst in het huidige milieu van de bouwsector. Uit de Bouwunie's Bouwbarometer van het tweede kwartaal dit jaar blijkt dat 28 procent van de Belgische bouwbedrijven minder werk heeft en nog eens een derde (32%) geeft aan een daling te zien in de winstgevendheid van het bedrijf. Onder andere hogere kosten voor bouw materiaal, leningen en veranderende wet- en regelgeving liggen hieraan ten grondslag.

Cyberaanvallen zijn daarom extra bedreigend omdat ze diepgaande negatieve effecten kunnen hebben op de bouwbedrijven, bovenop de uitdagingen waar ze nu mee te maken hebben. Bewustzijn over de soorten gevaren en hoe daarmee om te gaan is daarom van groot belang. De bouwsector moet voornamelijk rekening houden met ransomware-, phishing- en supply chain-aanvallen.

Ransomware

Bij een ransomware-aanval versleutelen cybercriminelen vaak belangrijke bestanden van een bedrijf en eisen ze losgeld, ransom, van het slachtoffer in ruil voor het ontsleutelen van de bestanden. Een aanval met mogelijk catastrofale gevolgen

voor een bedrijf. Doordat werknemers niet meer bij de bestanden kunnen en processen niet meer kunnen inzien, kan het werk stil komen te liggen en kunnen bouwprojecten niet op tijd worden afgerond, wat een negatief financieel effect heeft.

De Belgische Groep Verhelst werd slachtoffer van zo'n ransomware-aanval. Door de aanval hadden de werknemers geen inzage meer in onder andere de productie en transporten. Uiteindelijk heeft het bedrijf goed gehandeld door het losgeld wat de cybercriminelen eisten niet te betalen. Want ook al betaal je het losgeld, dat geeft nog geen garantie dat je weer toegang krijgt tot de versleutelde bestanden. Daarnaast hou je met betalen ook de vicieuze cirkel in stand. Want met het geld dat je betaalt, hebben de cybercriminelen weer de middelen om een volgende aanval uit te voeren op het volgende slachtoffer.

Maar hoe bescherm je je bouwbedrijf dan tegen een ransomware-aanval? Het is ten eerste belangrijk dat je altijd product- en beveiligingsupdates uitvoert van alle software die je gebruikt. Daarnaast helpt het significant om een Managed Detection and Response (MDR) dienst af te

“ In het eerste half jaar van 2024 waren er 179 aanvallen per 10.000 systemen in de bouwsector ”

nemen. Zo'n dienst helpt je zowel bij het herkennen als reageren op een ransomware-aanval en kan ervoor zorgen dat een aanval wordt tegengegaan of dat het effect daarvan zo klein mogelijk blijft. Daarnaast bestaat er specifieke anti-ransomware software en helpt het ook om werknemers waakzaam te maken op en te onderwijzen over phishing-aanvallen, die kunnen leiden tot een ransomware-aanval.

Phishing

Bouwbedrijven moeten dus ook waakzaam zijn op phishing-aanvallen om onder andere ransomware-aanvallen te voorkomen. Phishing is een manier van cybercriminelen om belangrijke informatie zoals inlog- of kredietkaartgegevens buit te maken en vervolgens te misbruiken. Het gebeurt veelal via e-mail, waarbij de cybercrimineel iemand anders nadoet, bijvoorbeeld een leverancier, partner of klant. Deze vraagt dan vaak om ergens in te loggen omdat er een probleem is ontstaan. Wanneer op de link in de mail wordt geklikt, wordt het slachtoffer bijvoorbeeld omgeleid naar een neppe website en vult het slachtoffer zijn gegevens in die nodig zijn voor de specifieke taak. Zonder het door te hebben, komen die gegevens in het bezit van de crimineel die ermee aan de slag kan. Bijvoorbeeld door geld van rekeningen af te halen of door ransomware te verspreiden.

Alhoewel phishing meteen wordt geassocieerd met een spam-mailtje, hoeft dat niet altijd het geval te zijn. Zo vindt phishing ook plaats via sms- of Whatsappberichten en worden ook mensen in de val gelokt via neppe social media accounts. Belangrijk bij phishing is om altijd goed te controleren waar een e-mail of bericht vandaan komt en of het logisch is wat deze persoon van je vraagt. Controleer altijd goed het e-mailadres, het account of de afkomst van een bericht. Als er een spelfout in staat of op een andere manier afwijkt, ga dan niet in op het bericht, maar rapporteer het als phishing.

Supply chain

Een andere bedreiging die zeer relevant is voor bouwbedrijven, zijn supply chain-aanvallen. Dit is een soort aanval waarbij het bedrijf niet rechtstreeks wordt aangevallen, maar verloopt via een leverancier of een andere partij in de toeleveringsketen. Hierbij infecteert de cybercrimineel software of bestanden die worden gebruikt binnen de supply chain, waardoor uiteindelijk de hele keten geïnfecteerd kan raken. Net als bij phishing kunnen de kwaadwillende hier verschillende doelen hebben, bijvoorbeeld geld stelen, bestanden versleutelen en losgeld eisen of belangrijke informatie stelen voor eigen gebruik.

Omdat bouwbedrijven veelvuldig met leveranciers werken, is het des

te belangrijker om ervoor te zorgen dat de eigen beveiliging op orde is. Ook hier geldt dus het regelmatig updates van software als speerpunt. Daarnaast is het cruciaal om informatie over aanvallen te delen met het netwerk zodat leveranciers, partners en andere partijen binnen de supply chain op de hoogte zijn van de dreiging. Op die manier kunnen andere partijen zich goed verdedigen en voorkom je aanvallen of verklein je de impact.

Voorkomen is beter dan genezen

Over het algemeen geldt dat hoe meer aandacht je besteedt aan het proactief beveiligen van je bouwbedrijf, hoe minder last je zal hebben van aanvallen. Het gebruik van goede beveiligingsoplossingen, het maken van back-ups en werknemers informeren over de nieuwste vormen van phishing kan aanzienlijk bijdragen aan het veilig houden van je bedrijf.

Word je bedrijf helaas alsnog slachtoffer van een aanval, dan kan het lonen om een Computer Emergency Response Team (CERT) in te schakelen. Zo'n team kan help om de schade van een aanval te beperken en je bedrijf weer op gang te helpen. Maar het advies blijft: voorkomen is beter dan genezen. Investeer daarom in goede beveiliging om ervoor te zorgen dat cyberaanvallen niet een grotere zorg worden dan de huidige uitdagingen in de bouwsector. ■



Your cyber-physical systems minus all the stress

Protect your distributed critical infrastructure with Kaspersky's cybersecurity ecosystem.

Concerned about industrial espionage, lack of monitoring capacity, and minimizing equipment downtime caused by cyberattacks? We've got you covered.

 Kaspersky Industrial CyberSecurity



Group S, ervaring en expertise ten dienste van de bouwsector

De bouwsector wordt al jaren geconfronteerd met problemen op het vlak van administratie en/of personeelsbeheer, twee aspecten die een aanzienlijke werklast betekenen voor bouwbedrijven, vooral in vergelijking met andere sectoren.

Met 80 jaar ervaring is Group S een 360° HR-partner. Group S helpt en ondersteunt bedrijven van elke omvang, zowel administratief als op personeelsvlak. Met een specialisatie in de bouwsector in het bijzonder, streeft Group S er elke dag naar om een van zijn slogans waar te maken: *"Doe gerust waar je goed in bent, wij zorgen voor de rest."*

Ondernemen in België betekent nu eenmaal heel wat administratie, misschien zelfs meer dan gemiddeld in de bouw- en vastgoedsector. De dag dat je beslist om je eerste werknemer aan te werven, komt

er nog een hele boterham bij zoals het opmaken van een arbeidsreglement, arbeidsovereenkomst, aanvragen C3.2A kaarten... Vervolgens word je geconfronteerd met een hele reeks cao's waaraan je je dient te houden of waarbij je, als je niet goed geïnformeerd bent, riskeert dat je loonkosten meteen de pan uit swingen. In de bouwsector gaat het bijvoorbeeld over de mobiliteitsvergoeding voor verplaatsingen naar de werf, KB 213 invoeren en overuren interpreteren.

Anderzijds is geschikt personeel vinden nog steeds één van de grootste uitdagingen binnen de sector. Daarom is het belangrijk om iedereen die interesse heeft om in de bouwsector aan de slag te gaan een duidelijk beeld te geven van de voordelen die ze krijgen. In ons land telt de bouwsector vandaag de dag +/- 29.000 werkgevers waarvan ongeveer 27.000 werkgevers minder dan 20 werknemers tewerk-

stellen. Die werkgevers weten allemaal dat de bouwsector de duurste sector is om personeel tewerk te stellen, maar vergeten vaak dat in ruil voor de hoge sociale bijdragen er ook heel wat voordelen zijn voor hun medewerkers.

Een heel kluwen dus, en vele zaken om mee rekening te houden. Is het momenteel mogelijk of aangewezen om deze uitdagingen zelf aan te gaan, of is het bijna noodzakelijk om een beroep te doen op externe partijen op dit gebied?

Group S : Je kan al die zaken natuurlijk online opzoeken, maar in de bouwsector is het vaak erg complex. Alles zelf gaan uitpluizen en de sociale wetgeving op de voet blijven volgen, is erg tijdrovend waardoor je bijna een extra medewerker moet aanwerven. Wij bij Group S zijn heel goed op de hoogte van deze zaken. Wie met ons samenwerkt, kan

steeds voor dergelijke adviezen terugvallen op hun Payroll Advisors die hen met plezier zullen ondersteunen. Daarnaast bieden we ook heel wat andere diensten aan zodat bedrijven zich niet bij 10 verschillende organisaties moeten aansluiten, maar bij Group S een antwoord vinden op al hun noden.

Welke specifieke diensten kunnen worden geleverd door een sociaal secretariaat en welke voordelen kunnen hieruit voortvloeien?

Ik ben ervan overtuigd dat je rentabiliteit als bouwbedrijf zal verbeteren als je je laat bijstaan door iemand met de nodige kennis over de sector, zoals Group S in de bouwsector haar expertise opbouwde. Ik denk daarbij aan het correct toepassen van de mobiliteitsvergoeding naar de werf, overuren optimaliseren, maar bij ons kan je ook rekenen op iemand die over je schouder meekijkt. Zo zullen onze Payroll Advisors proactief contact opnemen met hun klanten om ervoor te zorgen dat zij een specifieke maatregel voor hun activiteiten niet zouden vergeten. Daarnaast is voor kleine bedrijven uiteraard onze Patronale Compensatiedienst een groot voordeel. Werkgevers in de bouw die minder dan 20 werknemers tewerkstellen, kunnen namelijk het gewaarborgd loon dat zij in geval van ziekte verschuldigd zijn aan hun arbeiders grotendeels recupereren. Group S biedt deze dienst in eigen beheer aan. Ook dat heeft een rechtstreekse impact op je rentabiliteit.

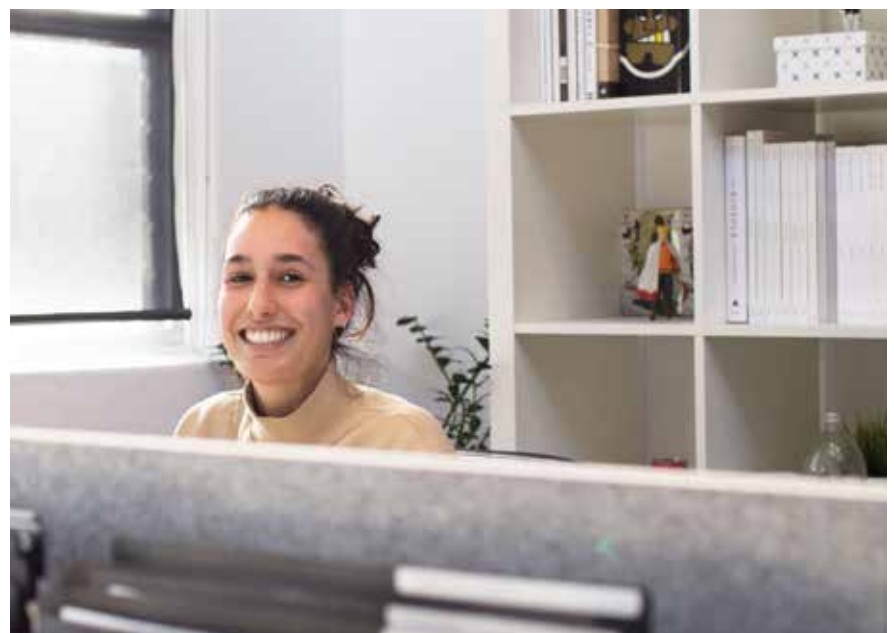
Zijn er diensten waarvan je zegt dat ze ongebruikt en/of onbekend zijn, terwijl ze in feite een groot verschil kunnen maken?

“Als ik bij een potentiële klant ga en hem spreek over de ‘loonlastenverlaging bouw’, een vrijstelling van doorstorting van bedrijfsvoorheffing voor werken in onroerende staat, dan merk ik dat deze maat-

regel toch nog altijd weinig gekend is. Nog iets wat zeer weinig werkgevers weten, is dat je via de patronale compensatiedienst waar je bij aangesloten bent kosteloos een beroep kan doen op een controlearts als één of meerdere arbeiders in je bedrijf afwezig zijn wegens ziekte. Ik kan elke werkgever uit de bouw dus alleen maar aanraden om zich bij Group S aan te sluiten of een kennismakingsgesprek in te plannen omdat adviezen als deze gewoonweg tot onze standaarddienstverlening behoren.

Kan je een concreet voorbeeld geven van zo'n dienst en wat dit kan betekenen voor een gemiddeld bedrijf?

De vrijstelling van doorstorting van bedrijfsvoorheffing voor werken in onroerende staat kan bijvoorbeeld een voordeel opleveren van € 5.759 per arbeider in cat. 3 per jaar. Bovendien maken wij het onze klanten graag gemakkelijk bij het opmaken van de verplichte maandelijkse nominatieve lijsten die ze moeten bijhouden in het kader van deze loonlastenverlaging. Zo kunnen ze op vraag een rapport krijgen met alle informatie die nodig is voor het opmaken van die lijst.



ABSOLUTE NOODZAAK

Ecohuis, specialist in houtskeletbouw, is al jaar en dag een trouwe klant van Group S. “Zelf ben ik 15 jaar werkzaam bij Ecohuis en intussen werken we al meer dan 10 jaar met Group S als sociaal secretariaat”, vertelt Davy Voordeckers van Ecohuis.

Kunt u een specifiek voorbeeld geven van hoe het werken met een externe dienst uw dagelijkse werkzaamheden heeft beïnvloed?

Wanneer er bepaalde vragen binnenkomen van personeel kunnen wij steeds eerst een beroep doen op Group S. Hun team van experts in het vakgebied van HR zorgt ervoor dat we zeker de juiste informatie doorgeven.

Welk advies zou u geven aan andere aannemers in de bouwsector die overwegen om met een externe dienst te werken?

In huidige tijden is het absoluut een noodzaak om een beroep te doen op een sociaal secretariaat indien je alle wettelijk opgelegde regels correct wil volgen. ■



ANDERSEN®

A name from the past
A firm for the future



Independence



Best-in-Class



Transparency



Seamless



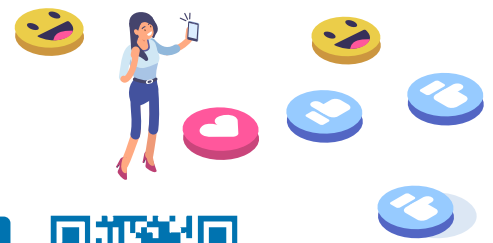
Stewardship



Scan the code

be.Andersen.com

info@be.Andersen.com



Gezien op LinkedIn



← volg ons op LinkedIn

Wist u al dat de Faba actief is op LinkedIn? Hieronder een greep uit enkele posts van de afgelopen weken. Volg onze pagina en ontvang als eerste updates specifiek aan de sector!

De Willemen Groep zet haar ontwikkeling in Marokko voort.

Op uitnodiging van Marc Jonckheere, CEO van de Willemen Groep, bracht het Bestuurscomité van de Faba onlangs een bezoek aan de havenwerf in Tanger Med (Official Account) - TMSA aan de Straat van Gibraltar. Deze indrukwekkende ontwikkeling, geleid door de Willemen Groep, moet dit strategisch maritiem logistiek centrum tussen de Atlantische Oceaan en de Middellandse Zee in staat stellen zijn capaciteit op te voeren van 5 naar 10 miljoen containers per jaar.

Maar Marokko is niet van plan het hierbij te laten. Het bereidt zich voor om de African Cup of Nations in 2025 en de World Cup in 2030 te organiseren.

Bezoek met Marc Jonckheere; Claudio Grancitelli; Vivian Lauzier; Patrice Dresse; Luc Huybrechts

#Faba

Like Comment Share

De#Vergunningsmatrix: nood aan een geavanceerde tool die gemiddelde doorlooptijd, kostprijs en slaagkans van een vergunningstraject kan berekenen?

Enkele weken geleden publiceerde de KU Leuven haar studie over de impact van het hashtag#Vergunningsbeleid in België. Uit deze studie is de doorlooptijd van een volledig vergunningstraject in hashtag#Vlaanderen 65,5 maanden (!) in beslag neemt. Indien we er collectief in zouden slaan de doorlooptijd met gemiddeld één jaar te reduceren, dan zou dit een economische waarde van maar liefst 145,2 miljoen euro genereren. Een hallucinant bedrag van budgettaire krapte.

Om de economische impact van een hashtag#vergunningstraject te kunnen berekenen, creëerde de KU Leuven een database waarin tal van variabelen werden opgenomen die de hashtag#doorlooptijd en hashtag#slagkans van een hashtag#vergunningstraject in positieve of in negatieve zin kunnen beïnvloeden. Deze database zou in de toekomst de basis kunnen vormen voor een dynamische rekentool die hashtag#aannemers en hashtag#ontwikkelaars toelaat om de slaagkans, doorlooptijd en kostprijs van hun projecten op voorhand in te schatten volgens:

- Projectgrootte
- Ligging (gemeente t.o.v. gemeente)
- Bevolkingsdensiteit
- Opleidingsniveau van de buurt
- Aanwezigheid van RUP's, BPA...
- Overstromingsgevoeligheid
- ...

In een ideale wereld zou een dergelijke tool een hashtag#aannemer of hashtag#ontwikkelaar moeten toelaten om een accurate inschatting te maken van de projectgebonden risico - en opportuniteitskosten. hashtag#Overheden zouden daarentegen de tool kunnen gebruiken om het effect van hun beleidsmaatregelen in te schatten, wat leidt tot een win-win situatie.

Toekomstmuziek, of realiteit? Oordeelt u vooral zelf op basis van de kaarten die reeds door de onderzoekers van de KU Leuven werden gecreëerd.

Geïnteresseerd in de volledige studie? U kunt de studie raadplegen op onze website, inclusief synthesesnota's, presentaties en samenvattingen via <https://lnkd.in/ePKJQJ-B>

#Faba #Vergunning #Vergunningstraject #studie

Like Comment Share

Teambuilding in Reims!

We zijn terug van een geweldige teambuilding in Reims! Het was een fantastische ervaring die ons nog meer heeft samengebracht en onze teamgeest heeft versterkt.

Nu is het aan jullie tijd om te genieten van een welverdiende vakantie. We wensen iedereen een ontspannen en vrolijke vakantieperiode toe. Neem de tijd om te genieten met familie en vrienden en nieuwe energie op te doen.

Tijdens de vakantie blijven wij doorlopend bereikbaar voor al uw vragen en ondersteuning. Aarzel niet om contact met ons op te nemen als dat nodig is.

Fijne vakantie!

#Faba #teambuilding

Like Comment Share

Bouwwakantie uitgesteld door guur weer voor de bouwsector!

De algemeen directeur van de Federatie van Algemene Bouwaannemers - Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction, Patrice Dresse, sprak voor de camera's van RTL Belgium over de gevolgen van het weer op de voortgang van bouwwerken.

89% van de werven in open lucht heeft vertraging opgelopen door het weer, waardoor bedrijven gedwongen zijn hun vakanties aan te passen. Zo kunnen ze vertragingen en financiële verliezen inhalen.

Het volledige artikel en interview vindt u hier (alleen in het Frans): <https://lnkd.in/ePyUvAda>

#Faba #rVertraging #Bouw

Like Comment Share



Afschaffing quasi-immuniteit onderaannemers en andere hulppersonen: fundamentele wijziging van de regels inzake aansprakelijkheid in aannemingscontracten

Vanaf 1 januari 2025 treedt Boek 6 'Buitencontractuele Aansprakelijkheid' van het Nieuw Burgerlijk Wetboek in werking, wat belangrijke veranderingen met zich meebrengt voor de bouw- en vastgoedsector. De grootste wijziging is de afschaffing van de quasi-immuniteit voor uitvoeringsagenten, zoals onderaannemers, werknemers en bestuurders, die tot nu toe beschermd waren tegen buitencontractuele aansprakelijkheid.

In het eerste deel werd de oude regeling uitgelegd en vergeleken met de nieuwe regeling die van kracht zal zijn vanaf 1 januari 2025. Daarin werd beschreven dat er in een klassieke aannemingsovereenkomst enkel een contractuele relatie tussen de bouwheer en de hoofdaannemer, en tussen de hoofdaannemer en de onderaannemer. Indien de hoofdaannemer een fout maakt, kan de bouwheer deze alleen contractueel aanspreken omwille van het samen-

loopverbod. Indien echter de onderaannemer een fout maakt, kan de bouwheer deze alleen buitencontractueel aanspreken op voorwaarde dat de hoofdaannemer ook buitencontractueel aansprakelijk is. Deze voorwaarde, het cumulativiteitscriterium, maakt de onderaannemer in de praktijk bijna immuun voor schadeclaims van de bouwheer behalve bij een ernstige nalatigheid of een strafrechtelijke misdrijf door de onderaannemer. De nieuwe regeling daarentegen schrapt het samenloopverbod en laat partijen toe vrij te kiezen tussen contractuele of buitencontractuele aansprakelijkheid, ongeacht hun contractuele relatie. Hierdoor zal de quasi-immuniteit van de onderaannemer niet zal gelden in praktijk.

In dit tweede deel verkennen we de gevolgen en risico's van de nieuwe regeling en geven we advies over hoe bestuurders, werknemers en

zelfstandigen zich hier contractueel het beste op kunnen voorbereiden.

De gewijzigde regelgeving heeft niet alleen gevolgen voor onderaannemers, maar ook voor bestuurders, werknemers en zelfstandigen

Hoewel we bovenstaande uiteenzetting uitsluitend zijn ingegaan op de gevolgen van deze wijziging voor onderaannemers, dienen we eveneens te vermelden dat de afschaffing van het samenloopverbod mogelijks ook gevolgen heeft voor werknemers, zelfstandige uitvoerders en bestuurders. Als 'uitvoeringsagent' of 'hulp persoon' genoten zij immers van dezelfde 'quasi-immuniteit' van de onderaannemer, wat betekent dat ook zij nu mogelijks rechtstreeks zullen kunnen worden aangesproken door de opdrachtgever. Op dit eigenste ogenblik bestaat hieromtrent even-

wel nog heel wat onduidelijkheid in de rechtsleer, reden waarom we hier slechts héél summier op ingaan.

A. Werknemers

De implicaties voor werknemers worden sterk beperkt door de bescherming die zij genieten onder de arbeidsovereenkomstenwet. Ze kunnen immers enkel aansprakelijk worden gesteld voor hun bedrog, zware fout en gewoonlijke lichte fout. Wij vermoeden dan ook dat de gewijzigde regelgeving op zich weinig aan deze situatie zal veranderen, maar raden toch aan om hieromtrent de nodige contractuele zekerheid (zie titel V.) in te bouwen.

B. Bestuurders

Door de afschaffing van de quasi-immuniteit zal een bestuurder van een vennootschap die een fout begaat na inwerkingtreding van de nieuwe regels rechtstreeks aangesproken kunnen worden door contractanten van de vennootschap, ook wanneer het gaat om een fout die niet strafbaar is. Als bestuurder van een vennootschap is het daarom verstandig om de contracten van de vennootschap met klanten of leveranciers te herzien (zie titel V.). De aansprakelijkheid van de vennootschap zelf, zowel contractueel als buitencontractueel, kan in deze contracten immers sterk worden beperkt. Bestuurders die persoonlijk worden aangesproken, kunnen dezelfde beperkingen inroepen die zijn vastgelegd in de overeenkomst tussen de vennootschap en de contractant, reden waarom dergelijke bepalingen van groot belang zijn.

C. Zelfstandige hulppersonen

Een zelfstandige hulppersoon is een hulppersoon die op zelfstandige wijze de hoofdschuldenaar bijstaat of vervangt bij de uitvoering van zijn contractuele verbintenissen. Er bestaat geen arbeidsband of band van ondergeschiktheid tussen de hulppersoon en zijn medecontractant, wat betekent dat hij niet beschermd wordt door de Arbeidsovereenkomstenwet. Hieruit volgt dat zelfstandige hulppersonen, ingevolge de afschaffing van de regels inzake quasi-immuniteit, een verhoogd aansprakelijkheidsrisico lopen waarvoor zij in hun contracten de nodige zekerheden dienen in te bouwen (zie titel V.)



Het belang van een goed contract

Gelet op het feit dat voorgaande wijziging vanaf 1 januari 2025 van toepassing zal zijn op zowel lopende als nieuwe contracten, dient men zich als onderneming op voorhand in te dekken tegen de mogelijke gevolgen die deze wijzigingen met zich meebrengen. In die zin kan men van geluk spreken dat het merendeel van de wijzigingen van Boek 6 van aanvullend recht zijn, wat betekent dat men daar in een contract vrij van kan afwijken. Hieronder overlopen wij een aantal clausules op basis waarvan de rechten van onderaannemers, werknemers, bestuurders en zelfstandige hulpagenten kunnen worden gevrijwaard:

In eerste instantie is het mogelijk om de eigen aansprakelijkheid zoveel mogelijk te beperken in het onderaannemingscontract door een vrijwaringsclausule toe te voegen. Deze clausule kan gaan van de beperking van de aansprakelijkheid tot een bepaald bedrag tot de uitsluiting van bepaalde vormen van schade.

Er zou ook een vrijwaringsclausule in het onderaannemingscontract kunnen worden opgenomen om de onderaannemer te beschermen tegen

vorderingen van de bouwheer. Deze clausule verliest echter haar waarde als de hoofdaannemer failliet gaat. Bovendien zal ze nooit leiden tot vrijwaring in geval van een opzettelijke of zware fout van de onderaannemer tegenover de hoofdaannemer.

Vervolgens is een sterkmakingsclausule in het onderaannemingscontract een optie. Daarbij verbindt de hoofdaannemer zich ertoe om de bouwheer aan te moedigen afstand te doen van zijn rechten ten gunste van de onderaannemer. Het is echter weinig waarschijnlijk dat de bouwheer hiermee zal instemmen. Indien de hoofdaannemer failliet gaat, blijft de bouwheer in het nadeel.

Ten slotte kan worden overwogen om rechtstreekse aanspraken van de bouwheer volledig uit te sluiten in het onderaannemingscontract door middel van een specifieke uitsluitingsclausule. De nieuwe wet stelt de onderaannemer in staat om alle verweermiddelen die in de overeenkomst zijn voorzien, in te roepen tegen de bouwheer. De rechtsgeldigheid van deze clausule is momenteel echter onzeker, omdat dit de facto zou neerkomen op een herinvoering van de principes inzake quasi-immuniteit.

CONCLUSIE

De afschaffing van de principes inzake quasi-immuniteit zal de relatie tussen de bouwheer en de onderaannemer radicaal veranderen en nieuwe uitdagingen stellen voor alle betrokken partijen. Het is van essentieel belang dat alle betrokken partijen hun contractuele overeenkomsten en voorwaarden zo snel mogelijk aanpassen aan deze nieuwe wetgeving om mogelijke geschillen te voorkomen. Aannemers die aangesloten zijn bij de Federatie van Algemene Bouwaannemers kunnen zich hierin laten bijstaan door één van onze experts of gebruik maken van de modellen die onze organisatie ter beschikking stelt aan haar leden.

Het spreekt daarbij voor zich dat u kunt rekenen op de steun van de Federatie van Algemene Bouwaannemers, die u hierin kan bijstaan en adviseren. ■



Bouwen aan betaalbare duurzaamheid



Koen Andries' visie voor de toekomst van de woningbouwsector is helder: een combinatie van duurzaamheid, betaalbaarheid en efficiëntie is dé sleutel tot succes. Met zijn familiebedrijf BCA als voorbeeld van een innovatieve bouwer die zich blijft aanpassen aan de veranderende markt, zet hij zich vanuit de Federatie van Ontwikkelaars-Woningbouwers in om de bredere sector met gerichte inspanningen en samenwerking vooruit te helpen.

"Het begon allemaal met mijn grootvaders, die beiden aannemers waren," vertelt Koen Andries over de oorsprong van BCA. "Mijn vader werd ingenieur-architect en startte in de jaren '70 een sleutel-op-de-deur bedrijf. Hij tekende toen al plannen met een vaste prijs, wat destijds erg innovatief was. Toen ikzelf afstudeerde als ingenieur bouwkunde, was het voor mij vanzelfsprekend om ook meteen mee in de zaak te stappen. Sinds 2000 runnen mijn broer en ik het bedrijf."

Van familietraditie naar innovatieve bouwer

BCA evolueerde mee met de tijd. *"In de jaren '80 en '90 begonnen we met publiek-private samenwerkingen omdat gemeenten hun terreinen niet verkocht kregen. Later, toen de schaarste aan bouwgrond toenam, zijn we ons gaan richten op het verkavelen van terreinen en de ontwikkeling van appartementsprojecten. Zo zijn we uitgegroeid van een sleutel-op-de-deur bouwer naar een algemene aannemer en ontwikkelaar",* legt Andries uit.

"We besloten met eigen metselploegen te gaan werken om de kwaliteit en uitvoeringstermijnen beter te beheersen. Dit werd ons handelsmerk: een persoonlijke aanpak waarbij we met eigen mensen de droomwoning

gen van onze klanten realiseren. Als algemeen aannemer personaliseren we de woningen zelfs volledig naar de wensen van iedere klant."

Mijlpalen in duurzaamheid en capaciteit

"Een van de belangrijkste mijlpalen voor BCA was de bouw van ons nieuwe bedrijfsgebouw in 2010", zegt Andries met trots. *"Dit gebouw heeft een negatief e-peil en wekte dus toen al meer energie op dan het verbruikte, lang voordat anderen dat deden. Met die overvloedige stroom kunnen we nu onze bedrijfswagens opladen. Het was dus vooruitstrevend, maar noodzakelijk om klaar te zijn voor de toekomst."*

Een andere belangrijke stap voor BCA was het behalen van de klasse 5 aannemersstatus in 2007. *"Dit toont aan dat we in staat zijn om grote projecten te realiseren",* vervolgt Andries. *"We hebben ons ontwikkeld tot een betrouwbare partner voor zowel kleinschalige als grote bouwprojecten, waarbij we altijd de focus leggen op kwaliteit en klanttevredenheid."*

Maximaal duurzaam rendement dankzij holistische aanpak

De energieprestaties van woningen zijn steeds belangrijker geworden,

“ We hebben dringend nood aan mechanismen die duurzame woningen betaalbaar houden ”



vooral door de recente energiecrisis. Mensen willen hun energiekosten onder controle houden, maar dat vraagt wel om investeringen. En laat nu net de betaalbaarheid van duurzame woningen vandaag een grote uitdaging zijn. “Vroeger nam een woning een derde van het inkomen van mensen in beslag. Nu zien we dat 50% van het netto-inkomen het maximum is dat banken willen toestaan”, legt Andries uit.

BCA speelt hierop in door te kijken naar manieren om duurzaamheid betaalbaar te houden. “We pleiten bijvoorbeeld voor een meer holistische benadering bij het ontwerpen en bouwen van woningen. Door onze 50 jaar aan knowhow kunnen we dat efficiënt en doelgericht doen.

We weten precies welke combinatie van investeringen we moeten doen om het beste rendement te behalen op het gebied van duurzaamheid en milieubewustheid. Voor elke klant stellen we een gebalanceerd totaalpakket samen dat voldoet aan hun persoonlijke budget en duurzaamheidsdoelen.”

De toekomst van de woningbouw: focus op betaalbaarheid en efficiëntie

Als voorzitter van de Federatie van Ontwikkelaars-Woningbouwers beschouwt Andries betaalbaarheid als prioriteit nummer één. “We hebben dringend nood aan mechanismen die duurzame woningen betaalbaar houden. Ik denk bv. aan het mee-

nemen van de energie-efficiëntie van een woning in de kredietverstrekking door banken. Een andere maatregel die we onderzoeken is een verlaging van de btw op nieuwbouw. Nu geldt een verlaagd tarief voor renovaties maar niet voor projectontwikkeling. Een verlaging zou nieuwbouw aantrekkelijker maken en helpen bij het behalen van de klimaatdoelstellingen. Uit een studie van de KU Leuven blijkt alvast dat dit zichzelf op termijn zou terugverdienen.”

Een volgende belangrijke uitdaging is de vergunningsproblematiek. “Het verkrijgen van bouwvergunningen voor projecten duurt tegenwoordig makkelijk vijf jaar. Dat is veel te lang en remt de bouwsector af”, zegt Andries. “We hebben met de KU Leuven onderzoek gedaan naar de termijnen en procedures, en werken samen met de overheden om deze te verkorten. Het doel is om de efficiëntie te verbeteren zodat projecten sneller kunnen starten en de kosten beperkt blijven. Dit is essentieel om woningen betaalbaar te houden.”

Andries benadrukt ook de noodzaak van synergieën tussen verschillende regio's. “Als federale organisatie willen we samenwerken met de regio's Vlaanderen, Brussel en Wallonië om gezamenlijke initiatieven te nemen. Het is belangrijk dat we als sector één lijn trekken en efficiënt samenwerken om de grote uitdagingen van vandaag en morgen aan te pakken.” ■





CO₂ PRESTATIE LADDER

Naar een deugdzame integratie
in het ecosysteem van de bouw

Seminarie BENOR 2024

Seminarie BENOR: CO₂-Prestatieladder centraal in bouwsector

Op 29 augustus vond het jaarlijkse seminarie van de vzw BENOR plaats in het prachtige decor van het Le Châtelain Brussels Hotel. Het thema van het seminarie, "De CO₂-Prestatieladder: naar een deugdzame integratie in het ecosysteem van de bouw", zorgde voor een volle zaal.

Meer dan 150 mensen woonden deze ochtendsessie bij, die uit twee delen bestond: presentaties en een paneldiscussie. Na een welkomstwoord van Didier Van De Velde, voorzitter van de vzw BENOR en Manager Civil Engineering bij Infrabel, gaven verschillende sprekers hun visie. Gijs Termeer (Directeur van SKAO en HIER Klimaatbureau), Tom Roelants (Project Manager Klimaat bij MOW) en Estelle Esmieu (Sustainability Officer België en Luxemburg bij Eiffage) namen om beurten het woord en presenteerden aan een zeer aandachtig publiek de CO₂-Prestatieladder, het nut ervan vandaag en hoe zij de toekomst van dit instrument zien.

Het publiek, al enthousiast, nam daarna deel aan een paneldiscussie waarin de standpunten van zes vertegenwoordigers uit diverse sectoren aan bod kwamen: Didier Van De Velde, Gijs Termeer, Isabelle De Bruyne (Chief Sustainability

Officer bij CFE), Wim Devloo (QSE Manager bij Willemen Infra), Dieter de Lathauwer (Beleidsadviseur bouwproducten, milieu en gezondheid bij de FOD Volksgezondheid en voorzitter van CEN/TC 350 Duurzaamheid van bouwwerken) en Gaël Vervoort (Secretaris-generaal - Directie Duurzame Ontwikkeling bij het SPW). De panelleden werden zowel individueel als gezamenlijk bevroegd over drie hoofdthema's. Eerst werd het panel gevraagd naar het belang van het gebruik van de CO₂-Prestatieladder, nu en in de toekomst. Vervolgens werd hen gevraagd naar de rol van kmo's bij de implementatie van de CO₂-Prestatieladder. Tot slot werd er gesproken over de oprichting van een databank om deze implementatie optimaal op te volgen.

Wat we zeker kunnen onthouden van dit seminarie, is dat het belang van de CO₂-Prestatieladder niet langer ter discussie staat. Zowel in de private als publieke sector wordt de CO₂-Prestatieladder een essentieel

criterium vanwege de voordelen op ecologisch-klimaatvlak, managementniveau en financieel gebied.

Want ja, een bedrijf dat gecertificeerd is volgens de CO₂-Prestatieladder, is een bedrijf dat op alle niveaus wordt beloond. Hier zijn enkele van de meest opvallende voordelen van een CO₂-Prestatieladder-certificering: een voorkeurspositie bij openbare aanbestedingen, verlaging van de energiekosten (met een aanzienlijke bijdrage aan de strijd tegen klimaatverandering), naleving van de nieuwste regelgeving, verbetering van het imago van het bedrijf, gemakkelijker toegang tot financiering en een sterkere positie op het gebied van innovatie.

De CO₂-Prestatieladder is de juiste stap voor uw bedrijf. Dus waar wacht u nog op om u te laten certificeren?

Nog niet overtuigd? Schrijf u in voor onze opleidingen! Deze vinden plaats op 24 (FR) en 25 (NL) september voor ondernemers, en op 8 oktober (FR en NL) voor adviseurs duurzaamheid en duurzame ontwikkeling.

De vzw BENOR staat ook altijd tot uw beschikking voor verdere informatie.

Verminder uw uitstoot, vergroot uw ambities! ■





BELGISCHE AVOND

WOENSDAG 20 NOVEMBER 2024

BOUCHON PALAIS GRILLET
8 RUE PALAIS GRILLET, 69002 LYON



De Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals (BFZ) kondigt met enthousiasme de verkiezing aan van de heer Bavo Nachtergaele, CEO van Willy Naessens Swimming Pools, als nieuwe Voorzitter. Hij zal worden bijgestaan door Jean-Marc Jacob (Tahiti Piscines) en Steffert Vanneste (Bluedrops), die als Vicevoorzitters zijn aangesteld, om de Federatie naar nieuwe hoogten te leiden.

De Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals stelt haar nieuwe Voorzitter voor

Onder zijn leiding zet de BFZ zich in om haar rol binnen de sector te versterken, met een focus op samenwerking en innovatie. *"We danken onze leden hartelijk voor hun steun en vertrouwen"*, zegt Bavo Nachtergaele. *"We zijn al volop aan het werk om de professionals in de sector beter te vertegenwoordigen en de belangrijke initiatieven van de Federatie voort te zetten."*

De prioriteiten van dit nieuwe mandaat zijn duidelijk. *"We willen een betere erkenning van het beroep door de overheid, de uitwisseling tussen professionals versterken, en de consumenten beter informeren"*,

verklaart Bavo Nachtergaele. Hij benadrukt ook het belang van de verdere ontwikkeling van het kwaliteitslabel van de BFZ, dat duidelijke normen garandeert voor zwembadbouwers.

Met vastberaden leiderschap besluit de nieuwe Voorzitter van de BFZ: *"We kijken ernaar uit om samen te werken met alle actoren in de sector om deze doelstellingen te bereiken en ons beroep te laten bloeien."*

Dit nieuwe bestuur belichaamt een toekomstgerichte visie, met concrete acties om de sector van zwembaden en wellness te stimuleren. ■

BENOR

TROUW AAN KWALITEIT



Uw project verdient een integraal kwaliteitsbeheer, van grondstof tot afgewerkt product.

Het merk BENOR toont aan dat een product of een dienst beantwoordt aan een technisch kwaliteitsreferentiekader dat goedgekeurd werd door alle partijen die betrokken zijn bij het op de markt brengen ervan. Eenmaal goedgekeurd, wordt dit referentiekader opgenomen in een normatief document, genaamd 'Prescriptions Techniques – Technische Voorschriften (PTV)'.

Het merk BENOR dekt systematisch alle relevante kenmerken van het product of van de dienst, met het oog op de toepassing en de concrete gebruikmaking ervan door de gebruiker, onverschillig of het gaat om een publieke dan wel een privépersoon. De vermelde prestaties voldoen zo aan de kwaliteitsverwachtingen van de betrokken sector en de klanten ervan.

BENOR • Kunstlaan 20 • 1000 Brussel • T 02 511 65 95 • www.benor.be • info@benor.be