

ALGEMENE AANNEMING & RUWBOUW

Project
Cyber I + II

Groupe
Dufour: Een
bundeling van
bouwdiensten
met een circulaire visie

Congres op Batibouw 2025:
De impact van duurzaamheid op de
prijs van (nieuwbouw)woningen





Focus op wat echt telt met **ICT- en connectiviteitsoplossingen** van Orange Belgium



Naar het buitenland, een nieuwe productielijn of een geplande overname? Ondernemers die groeien, hebben specifieke businessnoden. Gelukkig weten de ICT experts van Orange Belgium raad. Met een uitgebreid gamma aan oplossingen op maat helpen ze uw bedrijf focussen op wat echt telt. Nu en in de toekomst.

Laat u inspireren op business.orange.be/ict

EDITO

Een sluimerende wooncrisis ...



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
Jasmien Felix
Kevin Gouyette
Perrine Verhoyen
Mewen Binamé
Bart Derous
Fien De Fauw
Thomas Robette
Laura Vanhoutte
Alix Demeur
Silke Hoebeek

In samenwerking met:

Redactie en vertaling
Redactiebureau Palindroom

Vormgeving
Ramdesign

Onze Batibouw 2025-editie kon niet anders dan de schade vaststellen: een daling van het aantal bouwvergunningen, stijgende huurprijzen, dalende verkoopcijfers van nieuwbouwwoningen zowel bij starters als op de investeringsmarkt, stijgende rentevoeten op hypothecaire leningen, het einde of de drastische verlaging van renovatiepremies ... Alle signalen staan op rood voor de residentiële sector, met alle gevolgen van dien. De Belgen zullen de broeksriem moeten aanhalen. Het recht op wonen, dat op het eerste gezicht zo vanzelfsprekend lijkt, zal dat in de toekomst duidelijk niet meer zijn. Nieuw samengestelde gezinnen, eenoudergezinnen, gescheiden personen, jongeren die net op de arbeidsmarkt komen ... Voor al deze groepen stapelen de moeilijkheden zich op, waardoor het steeds moeilijker wordt om een woning te kopen, te bouwen en uiteindelijk zelfs te huren. En geen enkel teken – integendeel zelfs! – wijst erop dat de sociale huisvestingssector deze stijgende vraag aankan, aangezien deze nu al overbelast is met lange wachtlijsten die alleen maar langer worden.

Toch moeten we ons herinneren dat opeenvolgende regeringen, zowel op regionaal als federaal niveau, zich niet hebben ingehouden om alle financiële en fiscale voordelen voor de residentiële sector te schrappen. Waar is het woonsparen van

onze grootouders gebleven, waarmee ze geduldig spaarden voor hun kleinkinderen? Afgeschaft! De fiscale voordelen voor aankoop (de fameuze woonbonus), renovatie en nieuwbouw? Opgeheven! De mogelijkheid om een aanvullend pensioen op te bouwen via belastingaftrek van de rente op een tweede investeringspand dat de huurmarkt voedde? Geannuleerd! De belastingvoordelen voor energierenovatie en de regionale premies die deze moesten vervangen? Verdwenen of drastisch ingekort! Genoeg is genoeg: tien jaar lang heeft de woningmarkt geen enkele prioriteit gekregen bij onze opeenvolgende regeringen.

Het laatste redmiddel van de Belgen – die het zonder een genereus pensioen moeten stellen – tegen armoede, is aan het verdwijnen ... Krijgen we binnenkort in België appartementen van 20 m² voor meer dan duizend euro, zoals in Parijs of Londen? Mensen die in hun auto of in caravans wonen, zoals in Nederland? Is dat werkelijk de samenleving die we voor onze kinderen willen?

Met collegiale groeten,

Eric Leskens
Voorzitter

Fjord, ruw en ongerept

De Fjord collectie heeft een krachtige en karaktervolle look, met een sprekende diepte en textuur. De kracht van de natuur en de nieuwste innovatieve technologieën ontmoeten elkaar in deze collectie, meer specifiek in het proces van digitaal engoberen. Een dunne kleilaag (engobe) wordt digitaal op de gevelstenen aangebracht die zorgt voor een unieke uitstraling. Dankzij deze geavanceerde techniek wordt een afwerking gecreëerd die perfect de natuurlijke gelaagdheid en kleuren van een fjordlandschap nabootst. Deze gevelstenen worden aangeboden in 5 kleuren in het slankere Eco-brick formaat, een duurzame keuze voor zowel nieuwbouw als renovatie.

wienerberger.be/fjord

Terca



Eco-brick

- ✓ Slanke gevelsteen
- ✓ Meer ruimte voor isolatie
- ✓ Duurzame keuze

INHOUD

22



Brussel Mobiliteit gewapend voor uitdagingen van de toekomst

Brussel Mobiliteit (BM) is een Administratie van de Gewestelijke Overheidsdienst Brussel en geldt als dé referentie op het vlak van mobiliteit, infrastructuur en verkeersveiligheid in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Faba sprak met Ilse Wuyts, Christophe Vanoerbeek en Thierry Varet. Een gesprek over uitdagingen, IrisRoads, certificatie en de CO₂-Prestatieladder.

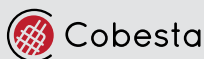


29

Cyberveiligheid in de bouw: is uw bedrijf beschermd?

De digitalisering in de bouwsector neemt toe, en daarmee ook de dreiging van cybercriminaliteit. Bouwbedrijven slaan steeds meer gevoelige informatie op, zoals contracten, plannen en financiële gegevens. Toch blijft cyberbeveiliging vaak onderbelicht, met alle gevolgen van dien. Een aanval kan leiden tot projectvertragingen, verlies van vertrouwelijke gegevens en zelfs aanzienlijke financiële schade.

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

- CBD SA: toekomstgericht bedrijf verenigt traditionele vakkennis met drang naar innovatie 10
- Groupe Dufour: Een bundeling van bouwdiensten met een circulaire visie 12
- G-Line Construct: Een strikte leidraad, geen compromissen op kwaliteit 14
- Driesen is van vele markten thuis 16
- Aménagements Pascal Riche: een rijke geschiedenis vol passie en vakmanschap 18

In dialoog

- Centrum voor Cybersecurity België pleit voor geïntegreerd en gecentraliseerd cyberveiligheidsbeleid 20

Partners in de kijker

- Succes, ambitie en balans: drie topvrouwen aan het woord over de advocatuur en business 24

Events

- Congres op Batibouw 2025: De impact van duurzaamheid op de prijs van (nieuwbouw)woningen 6
- De Nacht van de Zwembaden: een bevestigd succes volgens de BFZ 30



Faba Congres :

Van duurzaam bouwen naar betaalbaar wonen: de impact van duurzaamheid op de prijs van (nieuwbouw)woningen

Op woensdag 19 februari 2025 vond het jaarlijkse congres van de Faba plaats in de AUDI 500 van Brussels Expo, in samenwerking met de Federatie van Ontwikkelaars-Woningbouwers (FOW). Het evenement werd geopend door Koen Andries, voorzitter van de FOW.

De impact van duurzaamheid op de betaalbaarheid van woningen

Een studie van de Nationale Bank van België (NBB) onderzocht twee belangrijke aspecten:

- De impact van energie-efficiëntie op de vastgoedprijzen in België
- De impact van de renovatieplicht op de prijzevolutie van woningen

De belangrijkste conclusies van deze studie zijn als volgt:

Energie-efficiëntie: een bepalende factor in de waardering van vastgoed?

De energieprestatie, die al jarenlang een sleutelfactor was bij de bepaling van vastgoedprijzen, werd in 2023 nog belangrijker in zowel Vlaanderen als Wallonië. Terwijl de prijzen van woningen met een D-label stabiel bleven in 2023 en 2024 ten opzichte van 2022, stegen de prijzen van woningen met een C-label en nog meer bij woningen met een B- of A-label. Tegelijkertijd daalden de prijzen van woningen met een E- of F-label.

De eerste presentatie werd verzorgd door Peter Reussens, econoom bij de Nationale Bank van België, en behandelde de impact van het energielabel op de kostprijs en de waarde van woningen.

Vervolgens lichtte Xavier Loncour, Valorisation Manager bij Buildwise, de centrale rol van innovatie en technologie toe bij de bouw van betaalbare woningen. Daarna vond een rondetafelgesprek plaats waarin de belangrijkste spelers uit de sector hun inzichten deelden over de uitdagingen van duurzame en betaalbare bouw. Het slotwoord werd gegeven door Eric Leskens, voorzitter van de Faba, en Patrice Dresse, algemeen directeur van de Faba.





Deze prijzevolutie per energielabel is grotendeels te verklaren door het feit dat kopers en banken steeds meer rekening houden met de energieprestatie bij aankoopbeslissingen en de voorwaarden voor het verkrijgen van hypothecaire kredieten. Dit komt door de recente energiecrisis, de toekomstige koolstofhefving op verwarmingsbrandstoffen, de stijgende renovatiekosten en de strengere renovatie-eisen in de toekomst. Daarnaast verzamelen banken steeds beter gegevens over energieprestaties bij nieuwe hypothecaire kredieten.

Wat is de impact van de renovatieplicht in Vlaanderen?

De Vlaamse overheid voerde in januari 2023 een renovatieplicht in, die kopers van woningen met een E- of F-label verplicht om hun woning binnen vijf jaar na aankoop minstens naar een D-label te renoveren.

De invoering van deze renovatieplicht had een beperkte negatieve impact op de prijzen van Vlaamse woningen met een E- of F-label. Deze woningen werden gemiddeld 2% goedkoper, zowel in vergelijking met gelijkaardige woningen in Wallonië als met woningen met een D-label in Vlaanderen.

De redenen voor deze beperkte impact zijn een meerderheid van de kopers van woningen met een E- of F-label voerden al renovaties uit tot minstens een D-label en de renovatiekosten waren grotendeels al in de aankoopprijs verrekend.

De NBB concludeert dat de invoering van de renovatieplicht slechts heeft geleid tot een kleine extra

prijzdaling voor energie-inefficiënte woningen. Echter, voor kopers die aanvankelijk niet van plan waren om meteen te renoveren, betekent de renovatieplicht een aanzienlijke en verplichte investering bovenop de aankoopprijs. Hierdoor wordt de toegang tot woningbezit bemoeilijkt voor kopers met een beperkte terugbetalingscapaciteit. Deze groep wordt dan ook het meest getroffen door de renovatieplicht.

De centrale rol van innovatie en technologie bij de realisatie van duurzame en betaalbare woningen

Tijdens de presentatie van Xavier Loncour van Buildwise werd benadrukt dat Europa zeer ambitieuze klimaatdoelstellingen heeft vastgesteld voor de lidstaten (de European Green Deal streeft naar klimaatneutraliteit in 2050). Dit dwingt bedrijven om voortdurend te innoveren en nieuwe technologieën te integreren, zoals prefabconstructie, AI-gestuurde bouwplanning, circulair bouwen en digitale energiebeheerplatforms. Hoewel deze innovaties de duurzaamheid en efficiëntie kunnen verbeteren, blijft de vraag of de sector voldoende uitgerust is om deze transitie op grote schaal te realiseren.

Zijn de nodige technologieën al beschikbaar?

Het IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change) identificeerde drie grote risico's voor de bouwsector: Waterbeheer, oververhitting van gebouwen en overstromingen. Om deze risico's te beperken, wordt sterk aanbevolen om "no-regrets"-maatregelen te implementeren (bv. isolatie, wateropslag, ventilatie...).

Tegelijkertijd moeten "maladaptaties" vermeden worden (bv. airconditioning, mistkoeling...). Maladaptatie verwijst naar een aanpassingsproces dat direct leidt tot een toename van de kwetsbaarheid voor klimaatvariabiliteit en -verandering en/of tot een beperking van de huidige en toekomstige aanpassingsmogelijkheden en -kansen. Daarentegen zijn "no-regrets"-maatregelen ontworpen om zich gemakkelijk aan te passen aan klimaatvariabiliteit en -verandering.

Hoewel de Europese klimaatdoelen uitdagend lijken, zijn de technologieën en oplossingen om de doelstellingen voor 2050 te behalen in principe al beschikbaar. Dit geldt zowel op individueel als collectief niveau. Voor bouwbedrijven zijn er verschillende technieken zoals luchtdichtheid, thermische isolatie, gevelisolatie, binnenisolatie (binnenkort op de markt), WaStop, StormDry, Wet proofing, dry proofing en zo veel meer. Op collectief niveau zijn er eveneens tal van oplossingen: warmtenetten, regenwaterbuffers, meer groen in de stad, en de bredere invoering van warmtepompen.

Kortom, technologie en innovatie zijn essentiële hulpmiddelen om woningen duurzaam én betaalbaar te maken. De sleutel is: keep it simple and back to basics. ■





Wat denken de leden van ons panel?



Johan De Vlieger

CEO Bostoan

Het vergunningsproces, zowel in eerste aanleg als in beroep, vormt een groot obstakel. Dit proces kost veel tijd en geld. Een grondige analyse zou de wetgever in staat stellen om een eerlijkere en efficiëntere regelgeving voor te stellen, wat de toegankelijkheid zou verbeteren. ”

Caroline Deiteren

Algemeen Directeur Embuild Vlaanderen

” Betaalbaar en duurzaam wonen is een noodzaak en de toekomst. Het verhaal van mensen die in hun auto slapen in Nederland, dat mag hier niet gebeuren. De bedrijven staan klaar: zodra we de vergunningen krijgen, kunnen we beginnen bouwen. ”





Karla Basselier

CEO Fedustria

Duurzaamheid wordt nog te vaak gelijkgesteld aan duurder bouwen. Maar er zijn oplossingen, zoals premies voor (her) bouw met CO₂-neutrale materialen zoals hout. ”

Salim Chamcham

Manager Economie, Digitaal & Innovatie Embuild Wallonie

“ De overheid moet gunstige voorwaarden creëren om het aanbod van kwaliteitsvolle woningen te verhogen, aangepast aan de huidige behoeften. Dat is de echte oplossing: druk zetten op de prijzen. ”



Isabelle De Bruyne

Chief Sustainability Officer CFE

Innovatie is niet per se R&D, het gaat ook om bestaande oplossingen vaker te gebruiken. Durf te kijken naar wat elders gebeurt. Neem bijvoorbeeld de CO₂-Prestatieladder uit Nederland, die nu ook in België goed wordt toegepast en een positieve impact heeft op de sector. Dit soort initiatieven moeten we durven overnemen, zodat we het proces versnellen in plaats van het wiel opnieuw uit te vinden. ”

Elisabeth Minjauw

Directeur Hypothecaire en Professionele kredieten Beobank

“ Om de klimaat- en energiedoelstellingen te behalen, moeten overheden duidelijke en langetermijnmaatregelen invoeren die investeringen in energie-efficiëntie stimuleren. Daarnaast zijn realistische methodes nodig om te voldoen aan de Europese duurzaamheidsrapportageverplichtingen, zoals de promotie van elektrificatie en de invoering van subsidies, fiscale voordelen of verplichte maatregelen. ”





CBD SA: toekomstgericht bedrijf verenigt traditionele vakkennis met drang naar innovatie

CBD SA, een familiebedrijf dat meer dan drie decennia geleden werd opgericht, is gestaag gegroeid door voort te bouwen op zijn expertise, veelzijdigheid en vermogen om zich aan te passen aan de vele complexe uitdagingen in de bouwsector. CBD specialiseerde zich aanvankelijk in overheidsopdrachten – vooral in de bouw van sociale woningen – maar heeft zijn activiteiten in de loop der jaren gediversifieerd en voert vandaag een brede waaier van projecten uit, van residentiële tot utiliteitsgebouwen. Het bedrijf is uitgegroeid tot een belangrijke speler in de sector en wordt algemeen erkend voor zijn voortdurende zoektocht naar innovatie en zijn hoge kwaliteitsstandaarden.

Een duidelijke bedrijfsvisie

“We realiseren ieder project met dezelfde toewijding: onze klanten een gebouw bieden dat voldoet aan hun verwachtingen en dat perfect is aangepast aan hun eisen”, zegt Pierre-Yves Laurent, algemeen directeur bij CBD. De slogan van het bedrijf, ‘Construct Your Reality’, belichaamt de

pragmatische en efficiënte aanpak op iedere bouwplaats en de grenzeloze inzet van de CBD-teams om de behoeften van klanten om te zetten in concrete realisaties, met inachtneming van alle richtlijnen, normen en andere praktijkvoorschriften.

In een sector als de bouw, waar de concurrentie hevig kan zijn, is echter geen gebrek aan uitdagingen. Dit vertaalt zich met name in een sterke prijsdruk, maar ook in steeds strakker deadlines. CBD krijgt eveneens te maken met alsmaar hogere eisen, vooral op het vlak van energieprestaties, akoestische isolatie en duurzaamheid, die een grote technische expertise vergen. *“Daarom investeren we veel in innovatie en opleiding om op deze ontwikkelingen te kunnen anticiperen en onze klanten op een verantwoorde en efficiënte*

manier tevreden te blijven stellen”, voegt Pierre-Yves Laurent toe.

Minutieuze organisatie en heldere communicatie

Met vestigingen die verspreid zijn over verschillende regio's (Henegouwen, Waals-Brabant, Namen, Brussel en Luik) hanteert CBD een aanpak die een uniforme basisvisie combineert met een zekere lokale flexibiliteit. Dankzij zijn sterke regionale verankering kan het bedrijf vlot inspelen op de specifieke behoeften van elke regio. Deze geografische nabijheid is een groot voordeel, legt de algemeen directeur uit: *“Onze teams werken zo dicht mogelijk bij klanten en lokale spelers. Dit helpt ons om solide partnerships uit te bouwen en in te spelen op de economische en culturele kenmerken van elke regio.”*

Om de opgelegde deadlines te halen, een essentieel gegeven in de bouwsector, steunt CBD op een minutieuze organisatie die alle werven overspant, waardoor de onderneming haar middelen kan optimaliseren, kan anticiperen op mogelijke problemen en haar teams en onderaannemers beter kan aansturen. Dit gaat hand in hand met een duidelijke en transpa-





rante communicatie met de klanten: *“Als een vooropgestelde deadline onhaalbaar lijkt, bespreken we dit met de klant om een geschikte oplossing te vinden waar alle betrokken partijen zich in kunnen vinden.”*

In het lijstje van recente projecten die de expertise van CBD weerspiegelen, neemt de inrichting van de eigen nieuwe kantoren in wetenschapspark Crealys, nabij Namen, een speciale plaats in. *“Dit project is een belangrijke mijlpaal voor ons. Het symboliseert onze lokale verankering en onze wil om te investeren in de toekomst, terwijl het tevens de waarden belichaamt die ons als bedrijf altijd hebben gedreven”,* zegt de algemeen directeur, die er ook prat op ging om het engagement van alle CBD-medewerkers in de verf te zetten. Daarbij is een speciale vermelding weggelegd voor Benoit Capiiau, die een cruciale rol speelde bij de ontwikkeling van CBD in regio-Namen.

CBD, dat vandaag een aannemer met een klasse 8-erkenning is, profileert zich op die manier als een bouwbedrijf dat in staat is om groot-schalige projecten uit te voeren, zonder ooit zijn waarden of DNA te verloochenen.

Duurzaamheid en innovatie troef

Duurzaamheid staat centraal in de bedrijfsstrategie van CBD, dat zijn steentje bijdraagt aan de ecologische transitie van de bouwsector. Op korte termijn is CBD van plan om zich aan te sluiten bij de CO2-Prestatieladder van BENOR. CBD heeft al verschillende stappen ondernomen om zich aan te passen aan de steeds striktere milieueisen, met name door het gebruik van bio-based materialen te implementeren, hergebruik van grondstoffen te stimuleren en milieuvriendelijkere technieken toe te passen.

CBD innoveert ook door zijn traditionele vakkennis te combineren met moderne benaderingen. *“Onze metselaars hebben alle klassieke technieken onder de knie, die we voortdurend perfectioneren om te voldoen aan de groeiende vraag naar duurzaamheid, performantie en kwaliteit. Tegelijkertijd verkennen we nieuwe oplossingen zoals modulair bouwen in 3D en houtskeletbouw”,* legt Pierre-Yves Laurent uit.

“Het is precies de symbiose van die traditionele expertise en onze drang naar innovatie die ons in staat stelt om aan de verwachtingen van onze

klanten te voldoen en tegelijkertijd te anticiperen op de grote veranderingen in de sector”, voegt hij eraan toe.

Digitalisering is eveneens een belangrijk ontwikkelingsdomein voor het bedrijf. CBD heeft digital practices in zijn processen geïntegreerd om zijn projectbeheer en -coördinatie te optimaliseren. Pierre-Yves Laurent: *“Deze digital shift is zich op een geleidelijke en pragmatische manier aan het voltrekken. We passen die digitale tools toe op basis van onze behoeften en aan het tempo van onze teams. Het uiteindelijke doel is om voordeel te halen uit technologische hulpmiddelen om efficiënter te zijn en beter voorbereid te zijn op de uitdagingen van morgen.”*

Klaar voor de toekomst

Volgens Pierre-Yves Laurent zal de bouwsector evolueren naar hybride marktmodellen, met name via publiek-private samenwerkingen (PPS) die de krachten van publieke en private spelers bundelen om te beantwoorden aan complexe behoeften, bijvoorbeeld in het kader van gemengde huisvestingsprojecten.

Tegelijkertijd blijft de vraag van particuliere klanten naar oplossingen op maat toenemen. Om zich aan te passen aan deze veranderingen richt CBD zich op flexibiliteit, het optimaliseren van zijn processen en het ontwikkelen van geïntegreerde samenwerkingsverbanden. Het in Ath gevestigde bedrijf verkent deze dagen nieuwe benaderingen die meer op samenwerking gericht zijn. *“Onze ambitie is om een betrouwbare partner te blijven die klaar is om de uitdagingen van een sector in volle transformatie aan te gaan”,* besluit Pierre-Yves Laurent.

Kortom : door resoluut zijn eigen weg te volgen en welomlijnde DNA te vrijwaren, zet CBD SA zijn ontwikkeling voort met een specifieke doelstelling voor ogen: een geprefereerde partner zijn die in staat is om de huidige en toekomstige uitdagingen in de bouwsector aan te gaan en die beschikbaar is voor de realisatie van elk duurzaam en ambitieus bouwproject. ■





Groupe Dufour: Een bundeling van bouwdiensten met een circulaire visie

Het familiebedrijf Dufour uit Doornik, dat in 1920 werd opgericht als distributeur van steenkool, heeft zich in de loop der generaties gedi-versifieerd tot een groep die algemene aannemers een breed scala aan diensten biedt, van transport en hijswerken tot afvalbeheer en betonproductie. Tegelijkertijd heeft het bedrijf, dat vandaag ongeveer 1500 medewerkers in dienst heeft, een stevige voet aan de grond gekregen in andere delen van de provincie.



Terwijl Frédéric Dufour samen met zijn broers Olivier en Philippe de kernactiviteiten van het bedrijf wist te consolideren (milieu, hijswerken, transport, energie en burgerlijke bouwkunde), bereidt de vierde generatie zich al voor om de familiale continuïteit te garanderen, met de duurzaamheid van de onderneming en haar activiteiten in het achterhoofd.

Slopen als vertrekpunt

Frédéric Dufour licht de strategie van de groep toe, die gebaseerd is op synergieën tussen de verschillende activiteitenpolen: “De diensten die wij aanbieden zijn onderling gekoppeld, waardoor een geïntegreerde aanpak van bouwprojecten mogelijk is, van sloop tot het recupereren van materialen. Als we ons richten op de activiteiten van Dufour Génie Civil (DGC), hebben we het in wezen over omgevings-, grond- en sloopwerken. We beschikken over zwaar materieel voor sloopwerken in stedelijke gebieden, maar ook voor industriële sloopwerken, inclusief sanering. De link tussen DGC en onze milieuactiviteiten ligt voor de hand, aangezien DGC een belangrijke leverancier van materialen is, een waardevolle bron van sloopafval die onze recyclage- en verwerkingscentra voedt.”

De slogan ‘Dufour, partner in duurzame ontwikkeling’ moet niet lichtzinnig worden opgevat, want de groep brengt hem dagelijks in de praktijk door haar activiteiten en investeringen weloverwogen te kiezen. “Onze afdeling burgerlijke bouwkunde is volledig mee met het circulaire verhaal en de recuperatie van bestaande materialen. Onze transport- en logistieke activiteiten sluiten aan bij dit beleid, want we zijn volop bezig met de ontwikkeling van een netwerk van binnenvaartterminals – van Pecq tot Namen via Avelgem, Seneffe en



“ Als familiebedrijf hebben we altijd geprobeerd om ons personeel goede arbeidsomstandigheden te bieden ”

binnenkort Komen-Waasten – waar door we gerecupereerde materialen massaal via het water zullen kunnen vervoeren.”

Circulariteit als horizon

Dufour exploiteert verschillende eenheden in de keten van materiaalrecuperatie, met de gipsrecyclage-unit in Pecq ('Replic') als een van de voornaamste exponenten. *“De gipsplaatfracties uit de ontmanteling worden 100% gerecycleerd en teruggestuurd naar de cementindustrie, die ze nodig heeft voor gips. We zetten dus resoluut in op circulariteit. We hebben ook recuperatie-units voor klasse 3-afval – lees: voornamelijk aarde en inert afval. En dan zijn er nog onze eigen technische stortcentra voor grond tot verontreinigingstype 4, zoals Vélorie in Doornik, in een publiek-private samenwerking met IPALLE. Klassiek ontmantelingsafval komt terecht in onze sorteercentra, zoals dat in Marquain, waar we metalen, bakstenen, hout, papier en karton en zelfs kunststoffen terugwinnen, die vervolgens allemaal worden verwerkt via recycling- en hergebruikkanalen. En dan heb ik het nog niet over onze recyclage-eenheid voor industrieel afval gehad – de grootste in de regio – want dat valt buiten het bestek van dit artikel. Het belangrijkste om te onthouden is dat Dufour alle mogelijkheden heeft om de circulariteit van materialen afkomstig uit sloop en ontmanteling te garanderen.”*



Frédéric Dufour benadrukt dat het belangrijk is om de restproducten van recyclage als echte producten te beschouwen, zodat er rekening mee kan worden gehouden in bepaalde bestekken zoals Qualiroutes. Bedrijven doen veel aan R&D om te streven naar meer circulariteit, maar normen en andere officiële documenten moeten de resultaten van dit onderzoek nog verwerken.

Als we enkele referentieprojecten van Dufour op het gebied van burgerlijke bouwkunde moeten noemen, zou de afbraak van cementfabriek Delwart in Doornik hoog op de lijst staan, vooral omdat deze plaats heeft gemaakt voor een nieuw wooncomplex dat door Dufour (via zijn vastgoedontwikkelingsmaatschappij) is gebouwd in samenwerking met Galère en Thomas & Piron. De cirkel is dus rond. Andere Doornikse referenties die vaak worden aangehaald, zijn de afbraak van het zwembad van L'Orient en het politiebureau, evenals een aantal grote grondverzetprojecten. Een recente referentie die de synergie tussen de activiteiten van de groep duidelijk illustreert, is de afbraak en de daaropvolgende heropbouw van de Pont-à-pont in het kader van de verbreding van de Schelde, waarbij burgerlijke bouwkunde en hijswerken hand in hand gingen.

De wind in de zeilen

Een van de recente ontwikkelingen van Groupe Dufour is de bouw en ontmanteling van windmolens. Frédéric Dufour: *“We zijn bijna in staat om een sleutel-op-de-deur-*

concept aan te bieden: het vervoer van de onderdelen vanaf de fabriek met behulp van onze logistieke middelen voor het weg- en waterverkeer, vervolgens de realisatie van de funderingen, platforms en wegen op de site en tot slot het hijsen van de verschillende onderdelen van de windmolen. Bovendien zijn we momenteel aan het onderzoeken hoe we oude windmolens kunnen ontmantelen. Met onze partners hebben we zelfs een proces ontwikkeld voor het recyclen van windmolenvieken, waarbij we de vezels in de wieken terugwinnen en in beton verwerken om de mechanische sterkte te verbeteren.”

Investeren op lange termijn, in mensen en materieel

“Als familiebedrijf hebben we altijd geprobeerd om ons personeel goede arbeidsomstandigheden te bieden, evenals apparatuur en infrastructuur van hoge kwaliteit. Maar het rekruteren van competente en gemotiveerde mensen blijft een uitdaging. Vier jaar geleden zijn we begonnen met het digitaliseren van al onze workflows met ons MyDufour-programma. De mobiele applicatie, die bestemd is voor al onze operators, stelt hen in staat om hun prestaties, het in- en uitklokken en de communicatie op de werf in real time te beheren, gekoppeld aan de planning. Veiligheidsoproepen, opleidingen ...: de mogelijkheden zijn eindeloos. Het kost tijd om dit systeem voor 1500 mensen te implementeren, maar de reacties zijn zeer positief.” ■





G-Line Construct:

Een strikte leidraad, geen compromissen op kwaliteit

Na een korte rondleiding door hun nieuwe kantoren neemt Geoffrey Graci, CEO van G-Line Construct, ons mee naar zijn woning voordat we met het interview beginnen. Een plek die perfect de knowhow van zijn bedrijf weerspiegelt en het hoge niveau van eisen dat hij stelt aan al hun realisaties. Dankzij een team van ervaren projectleiders wordt elke werf met grote deskundigheid gecoördineerd.

Van architect tot ondernemer: het ontstaan van G-Line Construct

G-Line Construct is het verhaal van een architect die ondernemer werd. "Na mijn architectuurstudies liep ik stage in de bouwsector en ik ben er nooit meer uit vertrokken," vertelt Geoffrey. Meer dan tien jaar lang werkte hij als werfleider bij vier klasse 8-bedrijven, terwijl hij tegelijkertijd samenwerkte met zijn echtgenote Vanessa Hagen, architecte, aan eengezinswoningprojecten. Deze parallelle ervaringen brachten

hem ertoe in 2013 zijn eigen bedrijf op te richten, samen met zijn broer, een ervaren leien- en zinkwerker.

Nieuwsgierigheid: een motor voor continue groei

"Mijn parcours heeft mijn nieuwsgierigheid sterk aangewakkerd. Om de twee weken nodig ik vertegenwoordigers van merken uit om ons hun producten te laten ontdekken." Deze aanpak stelt Geoffrey en zijn team in staat om voortdurend hun kennis uit te breiden en hun vaardigheden te verfijnen. G-Line Construct kiest er bewust voor om zich niet te verspreiden en zich uitsluitend te richten op de markt van eengezinswoningen, zowel voor renovaties, nieuwbouw als restauraties. Voor hem gaat kwaliteit altijd boven kwantiteit. "Je moet je intellectuele en technische kennis blijven uitbreiden, maar zonder in alle richtingen uit te waaieren."

Effectieve en constructieve communicatie is eveneens een prioriteit, zowel vóór de aanbesteding, tijdens de uitvoering als in de nazorgfase.

Een multidisciplinaire aanpak in dienst van kwaliteit

"Drie jaar geleden heb ik onze strategie herbekeken op basis van onze expertise en vaardigheden. Wanneer we een werf starten, stel ik mezelf altijd twee vragen: wat is hier het meest complex? Wat moeten we zelf in handen houden om het succes te garanderen?"

Op basis van deze analyse bepaalt Geoffrey welke werken hij intern behoudt dankzij de expertise van zijn team, en welke hij uitbesteedt. Indien nodig doet hij een beroep op externe specialisten, zoals fabrikanten, studiebureaus en technische adviseurs van merken. Dit organisatiemodel verschilt van het traditionele model dat nog steeds door veel algemene aannemers wordt gevolgd, waarbij een ruwbouwafdeling de kern vormt en de rest wordt uitbesteed. Door bij de start een grondige analyse te maken en de meest complexe en delicate posten zelf te behouden, verzekert hij niet alleen een optimale planning, maar ook een strikte kwaliteitscontrole.

Bouwen, renoveren, restaureren: inspelen op de marktvraag

“De huidige vraag weerspiegelt de realiteit van de residentiële markt, en ik pas me aan aan die vraag. Er zijn steeds minder beschikbare bouwgronden in en rond Brussel, wat leidt tot een stijging van renovatieprojecten.

Recent werden we ingeschakeld voor verschillende prestigieuze restauratieprojecten, waarbij precisie en vakmanschap essentieel zijn. We werken graag samen met specialisten zoals ambachtslieden, gespecialiseerde studiebureaus en producenten van hoogwaardige materialen.

Elke werf brengt specifieke uitdagingen met zich mee, vooral op het vlak van energie-efficiëntie. De beslissingen hierover liggen echter in de eerste plaats bij de bouwheer en zijn architect, die het programma en de ambities van het project bepalen binnen het beschikbare budget. De rol van de aannemer is vooral om een hoogwaardige uitvoering te garanderen.”

Het voorbeeld van Château de Mont-Saint-Point: een circulaire renovatie

“De renovatie en restauratie van dit kasteel is een inspirerend voorbeeld van hoe duurzaamheid op meerdere niveaus kan worden geïntegreerd.” Een van de grootste uitdagingen was om het gebouw in zijn oorspronkelijke glorie te herstellen en tegelijkertijd te anticiperen op toekomstige noden.



Circulair bouwen werd al bij de ontwerpfase en de budgettering meegenomen, met de herwaardering van gerecupereerde materialen, afkomstig van de site zelf (fresco's, terracotta vloertegels) of van antiekhandelaars (houtwerk, open haarden). De energie-efficiëntie werd geoptimaliseerd met geothermie, warmtepompen en zonnepanelen. Een bijzonder aspect van dit project: zowel de aannemer als de architect waren ook bouwheer.

Geoffrey benadrukt het belang van een goede planning: *“Circulair bouwen vereist selectieve sloop, wat betekent dat je zorgvuldig moet demonteren om materialen te kunnen hergebruiken. Dat betekent dat je eerst moet afbreken vóór je kunt bouwen.”* Aannemers komen vaak pas laat in het proces, terwijl gerecupereerde materialen tijdig besteld moeten worden. Het is daarom cruciaal dat architecten hun klanten hier vroegtijdig in begeleiden en hen bewust maken van de mogelijkheden die hergebruik biedt.

Ondanks de uitdagingen probeert Geoffrey de ecologische impact van zijn bedrijf zoveel mogelijk te beperken, ook al is G-Line Construct niet gebonden aan milieucertificeringen zoals bij overheidsopdrachten. *“Onze klanten contacteren ons vooral vanwege onze reputatie op het vlak van kwaliteit, advies en betrouwbare samenwerkingen. Toch wordt vrijwel elk project met een eigen milieubewuste aanpak gerealiseerd, aangepast aan de schaal van onze residentiële werken.”*

Slotwoord

“De bouwsector biedt talloze mogelijkheden. Ik moedig aannemers aan om zich doordacht te ontwikkelen en vertrouwen te hebben in hun vakmanschap.” Voor Geoffrey ligt de toekomst van G-Line Construct in kwaliteit, flexibiliteit en innovatie. ■





Foto :
Manu Bloemen

Driesen is van vele markten thuis

Van houten carrosseriewerk tot hoogwaardige projectbouw: in zijn bijna 90-jarige bestaan is Driesen nv uitgegroeid tot een multidisciplinaire bouwonderneming. Het familiebedrijf uit Pelt neemt bouwprojecten van ruwbouw tot de laatste afwerking in handen, maar profileert zich parallel ook als een betrouwbare en kwalitatieve onderaannemer, voor bijvoorbeeld HVAC, sanitair of interieur.

“Als modern bouwbedrijf houden we ook op het vlak van innovatie, duurzaamheid en digitalisatie uiteraard de vinger aan de pols, maar we doen dat wel met gezond verstand en zonder het menselijke aspect uit het oog te verliezen”, vertelt Marc Thonissen, gedelegeerd bestuurder bij Driesen.

Het mooie verhaal van Driesen startte in de jaren 30 met carrosseriewerk. Vandaag is het Peltse bedrijf een veelzijdig bouwbedrijf dat projecten realiseert van wonen tot werken, van privé tot publiek. Embuild in Hasselt, Damburg in Bochoolt, C-Mine in Genk, Universiteit Hasselt, Tectum in Genk, Adelberg in Lommel, de gemeentehuizen van Pelt en Neerpelt, FAAR in Dilsen-Stokkem ... het portfolio vulde zich doorheen de tijd met een hele reeks prestigieuze projecten. In 1994 zette Marc zijn eerste stap binnen Driesen als werfleider, maar al snel evolueerde hij tot een sleutelspeler op het vlak van calculatie en verkoop. Vandaag bekleedt Marc de rol als gedelegeerd bestuurder, samen met Peter Cardinaels en Filip Henckens.

“We runnen de firma met een vlakke structuur en iedereen heeft zowat zijn eigen expertise. Kort door de bocht ben ik de commerciële man, focust Peter op het technische as-

pect, ontfermt Filip zich over het financiële plaatje en worden we uiteraard nauw bijgestaan door alle afdelingshoofden”, aldus Marc. In het najaar van 2024 nam Driesen intrek in de nieuwe kantoorgebouwen in Pelt. *“Hoewel we ons in Noord-Limburg beperken tot een halve cirkel wat de werkregio betreft (de Nederlandse markt is een moeilijk verhaal, red.), was het voor ons een must om in deze regio te blijven. De reden is simpel: we willen onze projectbediendes dicht bij de rest van het personeel houden.”*

Hoe heeft Driesen zich ontwikkeld tot de algemene aannemer die het vandaag is?

Marc Thonissen: Het bedrijf is over verschillende familiegeneraties heen gestaag gegroeid. Zowel wat het aantal mensen als activiteiten betreft. De derde generatie, Pierre en Robert Driesen, heb ik zelf nog meegemaakt. Zij stonden aan het roer toen ik in 1994 voor Driesen begon te werken. De laatste 20 tot 30 jaar werd een meer flexibele, vlakke bedrijfsstructuur ontwikkeld. En we evolueerden ook van een D5 naar een D8-bedrijf, wat ons in staat stelde om grotere, complexere projecten aan te nemen. Het bereiken van de D8-erkenning betekende dat we een grotere rol konden spelen in onze eigen regio, maar ook onze positie in andere regio's konden versterken.

Toch vangen we tegelijkertijd signalen op dat Driesen zich in de toekomst ook nadrukkelijker als onderaannemer wil profileren.

Klopt, daar willen we absoluut verder in groeien. We beschikken intern over de nodige expertise in interieurbouw, HVAC en sanitair. We hebben een D8-erkenning als algemene aannemer, maar zijn zeker niet de grootste en hebben dus

ook niet steeds de capaciteit om de allergrootste projecten van a tot z uit te voeren. Die focus op onderaanneming is dus zeer bewust. En het levert ons mooie projecten op. Zo kregen we de bestelling voor de interieurwerken van het nieuwe sportcentrum van Racing Genk, ontfermen we ons binnen de TM Vanderstraeten-Houben over het interieur van het project Scholen van Morgen in Sint-Truiden (HASPO) en zullen we in onderaanneming bij Haex ook het interieur van 274 studentenflats op de Hoebanx-site in Hasselt uitvoeren. Ook binnen design & build-projecten werpen we ons vaak op als HVAC-, sanitair- of interieurspecialist.

Ik wil dit ook graag meegeven als raad aan jonge bedrijven: diversificeer als je kan. Pin je niet vast op één specialiteit. Maar zorg er wel voor dat je de verschillende activiteiten tot in de puntjes beheert en de nodige kennis in huis haalt. Je moet geen HVAC-afdeling starten als je niet de juiste mensen in huis hebt om dit in goede banen te leiden. Zelf hebben wij bijvoorbeeld voor HVAC negen vaste bedienden ten opzichte van negen arbeiders in dienst om de complexe installaties met de nodige onderaannemers te kunnen coördineren. Je moet ook op de hoogte zijn van de nieuwste trends, opleidingen volgen en continu de vinger aan de pols houden. Anders smelten de marges zienderogen.

Foto : Manu Bloemen



“ Ons vakmanschap ook als onderaannemer etaleren ”

De bouwsector staat voor steeds grotere uitdagingen. De toenevende juridisering en concurrentie, prijsstijgingen ... Hoe gaat Driesen daarmee om?

Dat alles duurder is geworden, is zeker een topic de laatste jaren. Waar iemand met D6-erkenning vroeger 20 sociale woningen kon bouwen, zijn er dat vandaag maar 10 tot 15 meer. Dit is een probleem waar heel veel D4- tot D7-bedrijven mee kampen. Deze bedrijven vinden nu binnen de groep Algemene Aannemers Limburg van Faba (waarvan Marc Thonissen voorzitter is, red.) een gezamenlijke spreekbuis. Binnen Faba Limburg vind je niet de allergrootste spelers. Driesen is wel D8-erkend, maar ik voel me binnen die categorie wel de Benjamin. De voeling met de kleinere bedrijven is er dus zeker en we ervaren dezelfde obstakels. Ongeveer vijf keer per jaar komen we samen om onze besognes op tafel te leggen. Dat is bijzonder nuttig en het doet mij vooral plezier om te merken dat de leden blijven komen. Meestal gaat het tijdens de bijeenkomsten over bijzondere dingen die we hebben meegemaakt. We delen onze ervaringen met betrekking tot bepaalde projecten, onderaannemers, opdrachtgevers, maar ook met notarissen, advocaten ... Want de toenemende juridisering is zeker ook een aandachtspunt.

Kan u dat even toelichten?

Kort samengevat: in een eerste fase zorgt de architect voor het ontwerp en de aanbesteding. Maar dan wordt plots de jurist baas. Die kijkt na of alles correct is verlopen en dat punt begrijpen we als aannemer niet altijd. Omdat de logica soms zoek is en bepaalde termen in de aanbesteding te zwaar doorwegen. Architecten moeten dus heel erg oppassen met het copy-pasten van bepaalde dossiers. Driesen heeft maar liefst vier calculators die non-stop bezig zijn met het zoeken naar fouten binnen ontwerpen en dossiers. Om dergelijke calamiteiten te vermijden.



Foto : Manu Bloemen

En dan is er nog de problematiek rond de afvoer van grondwater op werven.

Dat is een bom die toenmalig minister Zuhal Demir gedropt heeft, met alleen maar goede bedoelingen voor alle duidelijkheid. Maar de regels daarrond zijn zo verstrengd dat we nooit zeker weten binnen welke termijn een project effectief zal kunnen starten. Een zeer grondig vooronderzoek om problemen achteraf uit te sluiten is echt wel aangewezen.

Ook de regelgeving rond het sorteren van bouw- en sloopafval wordt alsmaar strenger.

Klopt. Het afval- en sorteerbeleid in het algemeen is een grote, vooral financiële, uitdaging voor de aannemerssector. Uiteraard houden we ook daar de vinger aan de pols en doen we nodig is. Er is steeds meer controle en we kunnen niet anders dan de regels nauwgezet volgen.

Tussen al deze dagdagelijkse uitdagingen door, zijn thema's zoals milieu, duurzaamheid, digitalisering ... ongetwijfeld ook aandachtspunten binnen de bedrijfsvoering?

We timmeren iedere dag aan die weg, maar ik wil toch graag ook enkele kanttekeningen maken. Ik wil helemaal meegaan in het duurzaamheidsverhaal, maar het moet wel betaal- en haalbaar zijn. En daar wringt momenteel het schoentje nog. Elektrisch

rijden voor arbeiders, waarvan het voertuig een hele dag stilstaat: prima. Maar voor een werfleider die van Leuven via Haacht naar Antwerpen moet en vervolgens onverwacht naar Limburg om werven te controleren is het niet te doen. Circulair bouwen op zijn beurt is een heel interessant concept, maar ook die betaalbaarheid staat zwaar onder druk. En circulair bouwen gaat wat mij betreft verder dan het hergebruiken van materialen, iets wat overigens niet altijd mogelijk is. Met het oog op duurzaamheid en een langere levensduur opteren wij liever voor betere, duurere materialen en kwalitatieve partners.

Ook tegenover digitalisering blijf ik gezond sceptisch. Als iedereen dezelfde calculatietools en boekhoudkundige programma's gaat gebruiken, zal het menselijke aspect te zeer verloren gaan. Voor mij draait het om tijd en rendement. Hoe lang zal een werknemer aan dat artikel werken in dat project? Dat moet je goed inschatten en dat gaat niet met standaard tijdsnormen die uit een archief worden gehaald. Dat menselijke aspect vind heel belangrijk. En dan gaat het ook over communiceren. Mail wat minder en bel meer. En beschouw jouw onderaannemers als onderdeel van het bedrijf. Ook zij nemen financiële risico's en steken hun nek uit. Een nauwe, familiale band onderhouden met onze onderaannemers is dan ook prioritair. ■



Aménagements Pascal Riche: een rijke geschiedenis vol passie en vakmanschap

Sinds de oprichting van Aménagements Pascal Riche in 1983 groeide de onderneming uit tot een begrip in de sector, vooral dankzij de familiale knowhow die van generatie op generatie werd doorgegeven. Het avontuur begon met Pascal Riche en zijn vrouw, die aanvankelijk beslisten om zich toe te spitsen op grondwerken.

Met een opleiding elektromechanica en ervaring in het familiale schrijnwerkbedrijf als bagage ontwikkelde Pascal zich snel en voegde hij nieuwe specialisaties toe aan het palet van zijn bedrijf, waarbij hij er altijd een erezaak van maakte om hoge kwaliteitseisen te verenigen met oog voor detail.

Door de groeiende vraag naar buiteninrichting op maat diversifieerde Aménagements Pascal Riche zijn activiteiten en specialiseerde het zich in de aanleg van zwembaden. Zo werd het in Wallonië een absolute referentie in dit snelgroeiende marktsegment. De bijzondere familiehistorie kreeg een vervolg met de komst van

de tweede generatie: Pascals zoon Sébastien kwam mee aan boord in 2002, gevolgd door zijn zus Christelle in 2010. Zij staan symbool voor de sterke familiale wortels van de onderneming en dragen bij aan de verdere groei van het bedrijf door elk hun eigen expertise aan te dragen.

Sterke waarden als sleutel tot succes

Van meet af aan heeft het bedrijf zich laten leiden door enkele fundamentele basisprincipes die ten grondslag liggen aan alle realisaties. *“We vinden het belangrijk om onze familiale waarden te verankeren in het DNA van onze organisatie, wat zich vertaalt in een hechte band met onze klanten, die kunnen rekenen op betrouwbare persoonlijke ondersteuning en duidelijke, transparante communicatie”,* vertelt Sébastien Riche, medezaakvoerder en daarnaast ook technisch directeur en werfleider. *“We willen vlot bereikbaar zijn en volledig ten dienste staan van onze klanten. Elk project is uniek en moet zorgvuldig worden aangepakt, zonder compromissen te sluiten op het vlak van kwaliteit. Onze klanten vertrouwen immers op ons om hun droomproject te realiseren.”*

Het team van Aménagements Pascal Riche onderscheidt zich door zijn professionele aanpak, betrouwbaarheid en verregaande toewijding: *“Transparantie en integriteit zijn eveneens essentiële waarden voor ons bedrijf. We willen onze beloften altijd tot in de puntjes nakomen”,* benadrukt Christelle Riche, medezaakvoerder en commercieel directeur. Tot slot gaat de onderneming prat op voorbeeldig vakmanschap en aandacht voor detail, evenals een toegewijd team om klanten esthetische en duurzame oplossingen op maat te bieden.



“We wilden een unieke microkosmos voor onze klanten creëren.”

Belevingsshowroom in openlucht

In 2023 opende Aménagements Pascal Riche een nieuwe buitenshowroom, een indrukwekkend visitekaartje van de expertise en knowhow van het bedrijf. Klanten kunnen zich er een beeld vormen van de verschillende mogelijkheden op het gebied van outdoor living, met een ruim aanbod aan zwembaden, zwembadoverkappingen, openschuifbare zonneveranda's en spa's.

“We wilden een unieke microkosmos voor onze klanten creëren”, legt Sébastien Riche uit. *“Dat ze de materialen en installaties kunnen zien, aanraken en vergelijken helpt bij het nemen van een weloverwogen beslissing. Bezoeken vinden steeds plaats op afspraak, wat onze klanten de kans biedt om uitgebreid met onze experts te praten en persoonlijk advies in te winnen om hun project te concretiseren”,* vervolgt hij. De buitenshowroom is opgevat als een totaalbeleving en getuigt van de verregaande aandacht voor esthetiek, kwaliteit en respect voor het milieu. Ze laat Aménagements Pascal Riche toe om klanten buitenruimtes op maat te bieden die de tand des tijds kunnen doorstaan.

Spraakmakende realisaties

In de loop der jaren heeft het bedrijf zijn uitgebreide expertise geëtaleerd in tal van spraakmakende projecten. Sébastien Riche noemt de aanleg van een zwembad en terras bij een monumentaal eigendom in de regio als typevoorbeeld. Het gebruik van een donkere bekleding om het water

een elegante, natuurlijke tint te geven, zorgde ervoor dat het zwembad harmonieus opgaat in het natuurlijke landschap.

“Dit project vormde een pittige technische uitdaging, maar het eindresultaat overtrof onze verwachtingen”, zegt Sébastien. *“De klant was onder de indruk van onze sleutel-op-de-deuraanpak, ons vermogen om alle werkzaamheden nauwkeurig en professioneel uit te voeren en onze uitstekende samenwerking met de andere partijen die bij het project betrokken waren.”*

De klant in kwestie was zelfs zo tevreden dat hij in 2024 opnieuw een beroep deed op Aménagements Pascal Riche voor de realisatie van een nieuwe wellnessruimte in zijn vakantiewoning, inclusief een minizwembad, een spa en een openschuifbare overkapping. Beide prestigeprojecten bewijzen dat het bedrijf effectief in staat is om oplossingen op maat te bieden en langdurige vertrouwensrelaties op te bouwen met zijn klanten.

Anticiperen op de verwachtingen van klanten

De eisen van klanten evolueren en Aménagements Pascal Riche speelt daarop in met een aangepast aanbod. Het bedrijf biedt zowel 'kant-en-klare' zwembaden (inclusief het volledige projectbeheer) als 'zwembadkits' voor wie rechtstreeks betrokken wil zijn.

Elk project stoelt op drie essentiële pijlers: transparantie met betrekking tot de kostprijs, duurzaamheid van de installaties en energie-efficiëntie. *“We hebben de lat altijd hoog gelegd door te kiezen voor performante zwembaden en uitrustingen die gemakkelijk te onderhouden zijn en een optimale levensduur bieden”,* zegt Sébastien Riche.

Het bedrijf is zich bewust van de landschappelijke impact van zijn activiteiten en investeerde daarom ook in een machinepark dat toelaat om de schade aan de tuinen tijdens de werkzaamheden tot een minimum te beperken. *“Onze klanten willen zekerheid over elk aspect van hun project, en dan vooral over de impact op hun tuin”,* benadrukt Christelle Riche.

Toekomstvisie geënt op innovatie

De toekomst van Aménagements Pascal Riche is verzekerd dankzij een strategie van innovatie en diversificatie. Het bedrijf wil zich positioneren als een inspiratiecentrum voor buiteninrichting door de nieuwste trends in de sector onder de aandacht te brengen.

Het ontwikkelen van oplossingen voor horecaprofessionals en gezondheidsinstellingen is een belangrijke prioriteit, maar niet de enige. Het bedrijf zet ook in op de digitalisering van zijn diensten: *“Het doel is om nog efficiënter, reactiever en klantgericht te zijn door een vlottere communicatie en een optimale projectopvolging te garanderen”,* legt Sébastien uit.

Daarnaast zal de organisatie van thema-evenementen in de showroom, zoals het Inspiratieweekend op 22 en 23 maart 2025 ter ere van de start van de lente, de band met klanten verder versterken. Dit zijn uitgesproken ambities voor een bedrijf dat het vizier resoluut naar de toekomst richt.

Een snel veranderende sector

De zwembadmarkt evolueert voortdurend, met een duidelijke tendens naar ecologisch verantwoorde oplossingen en geoptimaliseerde leefruimtes. Minizwembaden worden bijvoorbeeld steeds populairder, omdat ze zowel uitblinken op het vlak van esthetiek als functionaliteit.

Het moderniseren van bestaande zwembaden vormt ook een grote uitdaging, met een sterke vraag naar renovatie en energetische optimalisatie. Aménagements Pascal Riche heeft deze zaken al in zijn aanbod opgenomen en bekrachtigt daarmee zijn positie als marktleider.

Na veertig jaar blijft Aménagements Pascal Riche zich continu ontwikkelen, conform zijn DNA en zijn historische focus op kwaliteit, klantgerichtheid en professionalisme. Met zijn beproefde expertise en vermogen om voortdurend te innoveren is het bedrijf incontournable in de buiteninrichtingsbranche. ■





Centrum voor Cybersecurity België pleit voor geïntegreerd en gecentraliseerd cyberveiligheidsbeleid

Het Centrum voor Cybersecurity België (CCB) is de nationale autoriteit voor cyberveiligheid in België. Het superviseert, coördineert en waakt over de toepassing van de Belgische cyberveiligheidsstrategie. Door optimale informatie-uitwisseling kunnen bedrijven, de overheid, aanbieders van essentiële diensten en de bevolking zich gepast beschermen.

De missie van het CCB? Van België één van de minst kwetsbare landen Europa te maken vanuit een geïntegreerde en gecentraliseerd beheer van cyberveiligheid. Faba sprak met Johan Klykens, directeur Cybersecurity Certification Authority van het Centrum voor Cybersecurity België.

Waarom is cybersecurity vandaag een cruciaal thema voor alle bedrijven, ongeacht hun sector?

Johan Klykens: De wereld staat nog maar aan het begin van de digitale transitie. Om optimaal te kunnen genieten van de kansen die deze transitie onze samenleving en economie zal bieden, is het cruciaal dat onze burgers, bedrijven en overheden vertrouwen kunnen behouden in het digitale domein. Om dat vertrouwen te garanderen, is

cyberveiligheid van cruciaal belang. Bewustwording realiseert zich op niveau van inwoners, bedrijven en organisaties. Hiervoor hanteert het CCB het ACP-model van actieve cyberbescherming (ACP: Active Cyber Protection). Cyberveiligheid is immers geen project, het is een traject.

De bouwsector wordt traditioneel niet geassocieerd met cybersecurity. Waarom is het volgens u belangrijk dat ook bouwbedrijven aandacht besteden aan dit onderwerp?

Voor bedrijfsleiders is het vandaag niet meer de vraag of, maar eerder wanneer je zal geconfronteerd worden met een cyberaanval. De huidige risico's voor de bouwsector zijn divers van aard. Enerzijds is de bouwsector een cruciale speler in de opbouw van nieuwe waardeketens die onze onafhankelijkheid versterken. Anderzijds bezit de bouwsector ook heel wat informatie met betrekking tot fysieke veiligheidsaspecten van cybersecurity.

Daarnaast mogen ook de risico's van phishing en social engineering niet onderschat worden, waarmee betalingsverkeer tussen klanten en bouwbedrijven of bouwbedrijven onderling ongemerkt omgeleid wordt naar de rekeningen van de criminele organisaties.

Welke gevolgen kan een cyberaanval hebben voor bouwbedrijven?

Ransomware aanvallen in de bouwsector gaan dikwijls gepaard van data-exfiltratie. Deze data kan waardevol zijn voor criminele organisaties. Ook kan men de bouwactiviteiten danig verstoren door het encrypteren van alle informatie op het netwerk van de bouwfirma. Indien men niet de nodige maatregelen genomen heeft, kan daardoor waardevolle informatie onherroepelijk verloren zijn. Daarnaast kunnen we ook niet voorbijgaan aan de fenomenen van spoofing, social engineering, waarbij men probeert om zich voor te doen als een betrouwbaar persoon of een persoon van het bouwbedrijf die dan plots een dringende betaling moet krijgen of dringend andere vertrouwelijke informatie moet krijgen waarmee de cybercrimineel vervolgens financieel gewin uit probeert te puren.

De NIS2-wetgeving is onlangs van kracht geworden. Kunt u kort uitleggen wat deze wet inhoudt en wat de belangrijkste wijzigingen zijn ten opzichte van de eerdere NIS-richtlijn?

De NIS2-regelgeving verplicht de meest cruciale bedrijven van elk Europees land om zichzelf en hun waardeketen te beschermen tegen

cyberrisico's en maatregelen te nemen die de gevolgen van cyberaanvallen snel kan verhelpen, ook wel cyber resilience genoemd.

Hoe ondersteunt het CCB bedrijven, en specifiek die in de bouwsector, bij het verbeteren van hun cyberweerbaarheid?

Het CCB ontwikkelde voor alle bedrijven, los van de NIS2-context, het CyberFundamentals Framework met verschillende niveaus van bescherming. Het niveau small is bedoeld voor éénmansbedrijven en vat de gouden top tien regels van cyberbeveiliging samen in een niet technische taal. Vervolgens zijn er ook de zekerheidsniveaus basis, belangrijk en essentieel die op mekaar voortbouwen en ervoor zorgen dat elk bedrijf gepaste maatregelen neemt op het vlak van bedrijfsbeleid, identificatie en bescherming van mensen en middelen, detectie van aanvallen, antwoorden op aanvallen en een snelle herneming van activiteit na een gelukte aanval.

Naast het framework ontwikkelde het CCB ook een zelf-evaluatie en basis beleidsmaatregelen (policies) die gratis ter beschikking gesteld worden via de website www.cyfun.be. Om ervoor te zorgen dat bedrijven niet aan elke klant individueel moet aantonen dat hij de nodige maatregelen genomen heeft, kan het bouwbedrijf ervoor kiezen om een label te behalen via een controle (certificatie of verificatie) door een extern bedrijf. Deze controle, bv op het niveau basis, heeft een zeer beperkte kost en is echt op maat gemaakt van KMO's.

Welke stappen moeten bedrijven nemen om een effectief cybersecuritybeleid te implementeren?

De doelstelling van het CyberFundamentals Framework is om ervoor te zorgen dat bouwbedrijven met hun IT-afdeling of leverancier direct aan de slag kunnen. De zelfevaluatie die het CCB op zijn website aanbiedt kan hierbij helpen om een initiële evaluatie te maken en de stappen te bepalen om het cybersecuritybeleid te implementeren.

Als een bouwbedrijf slachtoffer wordt van een cyberaanval, wat raadt u hen aan om onmiddellijk te doen? En hoe kan het CCB hen in zo'n geval ondersteunen?

Een voorbereid bouwbedrijf heeft een cyber incident response plan opgemaakt, waarin heel wat elementen voorzien zijn. De template van het CCB is een goed vertrekpunt. Ondersteuning vanuit het CCB kan gebeuren door advies op afstand. Afhankelijk van de ernst van het incident en een prioriteitsbepaling kan het CCB ook rechtstreeks tussenkomen. Het CCB kan je ook verwijzen naar professionele organisaties die gespecialiseerd zijn in de ondersteuning van bedrijven na een aanval.

Ziet u specifieke trends of dreigingen op het vlak van cybersecurity die ook relevant zijn voor de bouwsector?

De cyber resilience act zal een invloed hebben op de dagdagelijkse werking van de sector. In de afwerkingsfase van het bouwproces worden meer en meer producten met digitale componenten gebruikt voor de sturing van luchthuishouding, zonnepanelen met internet geconnecteerde omvormers, IoT-toestellen al dan niet in combinatie met domotica en de toestellen in het kader van beveiliging. Deze producten zullen vanaf 2026 en 2027 moeten voldoen aan de minimale cybersecurity vereisten. Als je zelf producten aankoopt buiten de EU-markt, zal je zelf moeten kunnen aantonen dat de producten conform de Europese regelgeving zijn. Ook zullen bouwbedrijven die geselecteerd worden voor kritische gebouwen wellicht moeten voldoen aan basis vereisten wat betreft bescherming tegen cyberrisico's. Dit zal dan ook niet alleen voor het bouwbedrijf zelf gelden, maar voor de gehele keten van toeleveranciers en onderaannemers.

Hoe ziet u de rol van cybersecurity evolueren binnen een sector zoals de bouw, waar technologische vooruitgang een steeds grotere rol speelt?



De invloed van nieuwe technologieën zal ook in de bouwsector zijn impact hebben. Artificiële intelligentie lijkt nu nog ver af, maar ook binnen de bouwsector zullen we zien dat artificiële intelligentie gebruikt wordt voor en tegen cybersecurity net zoals bepaalde AI-pakketten cyberveilig zullen moeten zijn. Technologische aansturing van machines die gebruikt worden in het bouwproces geven geweldige opportuniteiten voor technologische vooruitgang, zonder dat we blind moeten zijn voor de cyberrisico's die elk geconnecteerd toestel met zich meebrengt.

Heeft u advies of een boodschap voor bouwbedrijven die mogelijk denken dat cybersecurity niet direct een prioriteit is voor hen?

Al te veel bedrijven zijn pijnlijk geconfronteerd geworden met de gevolgen van cyberaanvallen met desastreuze gevolgen voor hun (familie-) bedrijf. Toch kan je door basis cybermaatregelen toe te passen al heel wat aanvallen voorkomen en beperken. Maak gebruik van multifactor authenticatie, sla je back-ups op een plaats buiten je netwerk ... Het zijn soms eenvoudige maatregelen, maar met een grote impact. Maak gebruik van hetgeen het CCB je gratis aanbiedt. Samen maken we onze maatschappij meer weerbaar in een steeds meer digitaliserende wereld. ■



Brussel Mobiliteit gewapend voor uitdagingen van de toekomst

Brussel Mobiliteit (BM) is een Administratie van de Gewestelijke Overheidsdienst Brussel en geldt als dé referentie op het vlak van mobiliteit, infrastructuur en verkeersveiligheid in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Faba sprak met Ilse Wuyts, binnen de staf van directeur-generaal Christophe Vanoerbeek actief als duurzaamheidscoördinator en coördinator van de herziening van het typebestek van de wegen TB2015, en Thierry Varet, verantwoordelijk voor het Normenbureau van Brussel Mobiliteit. Een gesprek over uitdagingen, IrisRoads, certificatie en de CO₂-Prestatieladder.

In de uitvoering van haar opdrachten probeert de BM de economische ontwikkeling van het gewest te verzoenen met de leefbaarheid. Ze doet dit door te zorgen voor een betere bereikbaarheid en het creëren van een kwalitatieve omgeving voor de bevolking en schenkt daarbij ruim aandacht aan innovatie en steeds nieuwe uitdagingen. *"Het Brusselse mobiliteitsbeleid gaat over meer dan enkel mobiliteit",* vertelt Ilse Wuyts. *"Het wil een antwoord bieden aan de grote economische, ecologische, sociale en gezondheidsuitdagingen waarmee ons Gewest geconfronteerd wordt. De aanpak van het mobiliteitsbeleid is systematisch, structureel en structurerend voor de andere beleidsdomeinen. Een succesvolle omslag maken naar duurzame mobiliteit begint bij het aanpakken van de dichtgeslibde Brusselse wegen."*

Wat zijn de belangrijkste uitdagingen waarmee BM vandaag wordt geconfronteerd?

Ilse Wuyts: De uitdagingen van Brussel Mobiliteit maken deel uit van het Gewestelijk Mobiliteitsplan Good Move. Dit plan werd in 2020 geïntro-

duceerd met een reeks doelstellingen voor 2030. Het beheer van de middelen, de klimaatuitdagingen en de integratie van duurzaamheidscriteria in onze projecten zijn grote aandachtspunten voor 2025. Net als het aanmoedigen van de recyclage van bouwmaterialen en het gebruik van gerecycleerde grondstoffen en selectief afvalbeheer. Deze uitdagingen lopen parallel met die van de twee andere gewesten, maar omwille van het metropolitaans karakter van het Brussels Gewest zijn er specifieke uitdagingen. Brussel is een Europese en internationale stad en daardoor een belangrijk knooppunt voor pendelaars uit zowel binnen- als buitenland en dit leidt tot een aantal bijkomende uitdagingen zoals de tijdslimieten voor de realisatie van bouwplaatsen naleven, rekening houdend met talrijke 'onderbrekingen' ten gevolge van betogingen, Europese Topvergaderingen, bezoeken van buitenlandse staatshoofden ... Maar ook: participatie en daarbij rekening houden met uiteenlopende verwachtingen van verschillende culturen, plaatsgebrek dat leidt tot beperkte ruimte om verkeer om te leiden tijdens bouwplaatsen, de logistiek van de bouwplaat-

sen, zorgen voor een aantrekkelijke werkplaats, veiligheid en toegankelijkheid verzekeren ... Er komt bijzonder veel bij kijken.

Wat is de toegevoegde waarde van een standaardbestek voor de Brusselse administratie en voor de Brusselse gemeenten?

Ilse Wuyts: Een standaardbestek voor wegenwerken biedt de Brusselse administraties een aanzienlijke toegevoegde waarde. Ten eerste efficiëntie en besparing. Een standaardbestek voor wegenwerken bevat vaste voorschriften en technische specificaties, waardoor administraties sneller en efficiënter bestekken kunnen opstellen door te verwijzen naar dit typebestek. Standaardisatie leidt tot lagere administratieve kosten omdat er minder maatwerk en/of herhaling nodig is. Ten tweede een verbeterde en efficiëntere kwaliteitscontrole en consistentie. Door uniforme specificaties te hanteren, is de kwaliteit van de materialen gewaarborgd. Dit zorgt dat alle werken voldoen aan dezelfde kwaliteitsnormen, wat bijdraagt tot de duurzaamheid van de infrastructuur. Ten derde verminderen juridische risico's en geschillenprocedures en tot slot zal de transparantie verhogen omdat aannemers met gestandaardiseerde en gekende technische voorschriften werken en hun offertes hierdoor beter objectief vergeleken kunnen worden.

Het nieuwe standaardbestek voor de wegen kreeg de naam



BRUSSEL MOBILITEIT

GEWESTELIJKE OVERHEIDSDIENST BRUSSEL

IrisRoads. Naast een nieuwe structuur en layout werden meerdere nieuwe hoofdstukken toegevoegd, waaronder Beheer van regenwater, Wegaanhorigheden, Veiligheidsvoorzieningen voor de openbare ruimte en Voorbereidende studies en werken. De rode draad in IrisRoads is de circulariteit van onze materialen als middel om duurzame infrastructuurprojecten te realiseren. Een andere nieuwigheid is het verplicht gebruik van gecertificeerde materialen, om de hogervermelde voordelen ten volle te kunnen benutten.”

Welke toegevoegde waarde biedt de certificatie van bouwmaterialen voor jullie als publieke opdrachtgever?

Thierry Varet: In het kader van de herziening van het standaardbestek voor wegenwerken, IrisRoads, heeft Brussel Mobiliteit beslist om een beroep te doen op vrijwillige certificatiemerken om de technische kwaliteit van zijn producten en werken te beoordelen. De wetgeving Overheidsopdrachten verplicht de aanbestedende overheid via artikel 42 van het Uitvoeringsbesluit 14/1/2013 tot voorafgaande keuring van de producten. Het gebruik van labels, zoals het BENOR-keurmerk, is mogelijk op voorwaarde dat de eisen alleen betrekking hebben op criteria die verband houden met het voorwerp van de opdracht, de eisen

gebaseerd zijn op objectief controleerbare en niet-discriminerende criteria en de certificering toegankelijk is voor alle belanghebbende partijen.

Om het onze werfleiders en wegeninspecteurs gemakkelijker te maken, heeft Brussel Mobiliteit haar Normenbureau ontwikkeld, evenals het interne eBNS-platform. Dit platform helpt hen hun weg te vinden in de wirwar van normen en technische specificaties die aan onze producten worden opgelegd. Het portaal biedt een bibliotheek met technische referentiedocumenten voor activiteiten die verband houden met onze activiteiten, zoals technische publicaties voor de aanleg van infrastructuur of topografische onderzoeken, technische specificaties voor elektromechanische werkzaamheden, procedures en vademecums ... Het bevat eveneens een link naar het platform Quality To Build.

Kan de CO₂-Prestatieladder een nuttig hulpmiddel zijn voor de Brusselse opdrachtgever?

Ilse Wuyts: De CO₂-Prestatieladder kan zeker een nuttig hulpmiddel zijn bij overheidsopdrachten voor de Brusselse opdrachtgevers, in de zin dat het een certificeringssysteem is waarmee bedrijven hun inspanningen om de CO₂-uitstoot te reduceren kunnen aantonen en verantwoorden. Het biedt een me-

thode voor opdrachtgevers om verduurzaming te stimuleren en te controleren bij aanbestedingen. Oorspronkelijk was Brussel Mobiliteit niet overtuigd van de voordelen van de CO₂-Prestatieladder, omdat het niet leek bij te dragen aan de verlaging van de CO₂-uitstoot binnen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest zelf, maar eerder op de hoofdzetel van de aannemers. Na de ervaringen met pilotprojecten, blijkt dat de CO₂-Prestatieladder wel efficiënt is, omdat het momenteel één van de weinige betrouwbare en objectief gecontroleerde systemen is om de CO₂-uitstoot van onze werven te meten.

Een ander indirect voordeel is het feit dat de aannemers gestimuleerd worden om na te denken over hun CO₂-uitstoot als bedrijf, en hierdoor ook de andere schakels in de ketting van producenten en toeleveranciers aangezet worden tot het optimaliseren van hun processen. De CO₂-Prestatieladder is voor (Brusselse) opdrachtgevers om verschillende redenen een waardevol hulpmiddel om duurzaamheid in overheidsopdrachten te stimuleren. De CO₂-Prestatieladder kan ook een manier zijn om lokale bedrijven aan te moedigen om duurzaamheidsmaatregelen te omarmen én de ladder is relatief eenvoudig te integreren in de aanbestedingsprocedures. Het biedt een uniforme structuur voor het evalueren van de milieuprestaties van bedrijven, met een duidelijke koppeling aan het aanbestedingsproces besluit **Florian Marchand.** ■



Succes, ambitie en balans: drie topvrouwen aan het woord over de advocatuur en business

Sandra Gobert, Ulrike Beuse-
linck en Leila Mstoian combine-
ren juridische expertise met een
sterke zakelijke visie. Als erva-
ren advocaten en strategische
denkers weten ze hoe je een
carrière opbouwt in een veelei-
sende sector. In dit openhartige
gesprek delen ze hun inzichten
over ambitie, leiderschap en de
balans tussen werk en privé.



Sandra Gobert
Partner Andersen

“De focus moet opnieuw
meer worden gelegd op
vrouwenrechten dan
op het internationaal
vieren van vrouwen.”

**Internationale Vrouwendag,
een goed moment om stil te
staan bij sterke vrouwen in de
advocatuur. Hoe kijken jullie
daar zelf naar?**

Sandra: 8 maart 2025 wordt een
bijzondere dag. De focus moet
opnieuw meer worden gelegd op
vrouwenrechten dan op het inter-
nationaal vieren van vrouwen. Er
is een grote terugval inzake vrou-
wenrechten, internationaal (Iran,
Afghanistan, de VS, ...) maar ook
nationaal. Voor het eerst in 25 jaar
hebben we geen enkele vrouwe-
lijke vice premier in de federale re-
gering. Het ontbreken van vrouwen
in het kernkabinet toont aan dat de
overheid niet het voorbeeld wenst
te geven. Een overheid zou als eer-
ste genderdiversiteit (vrouwen zijn
geen minderheid maar maken 51%
uit van de Belgische bevolking)
structureel moeten verankeren.
Men kan geen regels opleggen aan
bedrijven die men zelf niet ernstig
neemt. Uit de monitoring studies
van GUBERNA bij beursgenoteerde
bedrijven blijkt dat 93% ervan kiest
voor meer dan een derde vrouwen
in de raden van bestuur. We zien dit
niet bij de overheid en niet aan de
Balie of in de grote advocatenkanto-
ren (met uitzondering van Andersen
in Belgium). Integendeel gaan zowel
overheid als de grote kantoren mee
in het ijverig beargumenteren waar-
om een “de minimis” omzetting van
de Women On Board richtlijn zich
opdringt. Het doel heiligt de midde-
len. Meritocratie is het toverwoord.
Men vergeet echter daarbij – pour la

commodité du raisonnement – dat
meritocratie een complex gegeven
is dat al honderden jaren door filo-
sopen wordt bestudeerd en waarbij
het principe van “equal opportunity”
wordt weerhouden als essentiële
voorwaarde om tot doelmatige me-
ritocratie te komen.

**Leila, Jij bent opgegroeid in
Rusland. Wat betekent 8 maart
voor jou?**

Leila: 8 maart is altijd een belang-
rijke datum geweest in mijn leven.
Van kleins af aan was die dag mag-
isch voor mij. In Rusland is het een
officiële feestdag. Ik mocht met veel
trots alle belangrijke vrouwen in mijn
leven in de bloemen zetten.

Sterke en bewonderenswaar-
dige vrouwen zijn overal te vin-
den, niet alleen in de advocatuur.
Tegenwoordig zijn vrouwen sterk
vertegenwoordigd in de advocatuur,
maar toch lijkt de “mannencultuur”
op sommige posities dominant te
blijven, vooral in de klassieke “grote”
advocatenkantoren, rechtbanken en
justitie-instellingen.

Wanneer we spreken over sterke
vrouwen in deze sector, is een vrouw
niet alleen sterk door haar kwalitei-
ten, maar ook dankzij een krachtig
netwerk dat haar ondersteunt en
helpt om haar sterktes maximaal
te benutten. Of het nu gaat om een
partner op het thuisfront of man-
nelijke collega's, juist zij kunnen een
rol spelen in het versterken van een
vrouw. Het gaat om de mindset en

de ruimte die deze mensen geven om haar tot haar volle potentieel te laten groeien.

Daarmee bedoel ik niet dat hun rol cruciaal is, maar wel dat deze ondersteuning ervoor zorgt dat wij ons professioneel kunnen ontplooiën zonder onnodige zorgen, schuldgevoelens of de voortdurende strijd om onze plaats in dit beroep, simpelweg omdat we vrouw zijn en naast onze carrière ook andere belangrijke (gezins)verantwoordelijkheden hebben.

Als vrouw die carrière wil maken, moet je alles kunnen en liggen de verwachtingen hoog. Dat maakt het niet eenvoudig om barrières te doorbreken en keuzes te maken, zeker als er een gezin op je staat te wachten. Sterke vrouwen in de advocatuur hebben volgens mij één ding gemeen: ze vinden niet zichzelf het belangrijkste, maar wel wat ze doen. Hun werk is een essentieel deel van hun identiteit, iets wat ze niet zomaar naast zich neerleggen en terecht.

Zijn quota's een goede optie?

Ulrike: Ik ben geen voorstander van quota's, toch vind ik het vanzelfsprekend dat vrouwen—die toch een aanzienlijk deel van de bevolking uitmaken—beter vertegenwoordigd zouden moeten zijn, zowel in de politiek als in de businesswereld.

De realiteit is echter dat veel vrouwen afhaken voor topfuncties door een verouderde werkcultuur. Nachtelijke vergaderingen, het idee dat de langste uren op kantoor de meeste waarde tonen, en een gebrek aan balans tussen werk en privé zijn nog steeds aanwezig, niet alleen in de advocatuur, maar ook in de politiek en het bedrijfsleven. Dit soort leiderschap is niet meer van deze tijd. Als we echt meer vrouwen willen behouden en laten doorgroeien—wat essentieel is gezien hun enorme meerwaarde—dan moet hieraan gewerkt worden.

Waarom is Vrouwendag belangrijk?



Ulrike Beuselinck
Partner Andersen

“Mama zijn is topsport: je draait dag- en nachtdiensten zonder vast rooster, vervult meerdere rollen tegelijk en moet onderhandelen op intensief niveau.”

Ulrike: Omdat het een moment is om te benadrukken hoe cruciaal vrouwen zijn in onze samenleving en economie. We denken anders dan mannen en bieden daardoor perspectieven en oplossingen die anders misschien over het hoofd worden gezien. We moeten ook gewoon aanwezig zijn in het beleid dat we willen toepassen op vrouwen.

En laten we eerlijk zijn: vrouwen, vooral die met kinderen, weten als geen ander wat multitasking en doorzetten is. Mama zijn is topsport—je draait dag- en nachtdiensten zonder vast rooster, vervult meerdere rollen tegelijk en moet onderhandelen op intensief niveau.

En natuurlijk mogen vrouwen op deze dag ook gewoon eens extra in de bloemetjes of de champagne gezet worden.

Julie hebben alle drie een indrukwekkende carrière uitgebouwd in de advocatuur. Was dat een bewuste keuze?

Sandra: Voor mij was het inderdaad een keuze voor “corporate”. Als ondernemer-student bekostigde ik mijn studies met een aantal kleinere ondernemingen. Zo kwam ik in de eerste raden van bestuur terecht. Na een aantal jaren stage in een hoofdzakelijk fiscaal kantoor groeide mijn passie voor vennootschapsrecht. Ik had de opportuniteit te associëren met mijn stagemeester die vervolgens de balie verliet zodat ik op mijn 30ste aan het hoofd van het kantoor kwam. Ik ben me dan gaan verdiepen in management en strategie en heb dus ook parallel mijn bestuurscarrière (uitvoerend en niet-uitvoerend) verder uitgebouwd.

Leila: Ik mag op dat gebied niet klagen, maar ik ben zeker nog niet op mijn eindbestemming. Wanneer ik rondkijk op kantoor, zie ik indrukwekkende carrières (en mensen) waar ik naar opkijk. Dit motiveert en inspireert mij.

Ik heb altijd mijn intuïtie gevolgd, zonder mezelf te vergelijken met wat anderen hebben bereikt. Ik geloof dat iedereen zijn eigen weg en tempo moet volgen. Dat is altijd een bewuste keuze geweest. Zoals ik al eerder zei, is het een deel van je identiteit, en dat helpt om net dat tikkeltje extra te geven.

Er valt nog zoveel te leren, zowel op professioneel vlak als in het leven in het algemeen. Het is een proces van vallen en opstaan; zonder dat proces is succes niet mogelijk.

Ulrike: Indrukwekkend is misschien een groot woord, zeker in vergelijking met Sandra en andere partners binnen ons kantoor. Zelf heb ik nog steeds het gevoel dat ik aan het begin van mijn carrière sta, vooral met de verdere uitbouw van het nieuwe Andersen-verhaal. Dit voelt als een startpunt, niet als een einddoel. Om hier te komen, heb ik altijd heel hard gewerkt. Je zou het een bewuste keuze kunnen noemen, maar voor mij is het eerder een passie: de passie om cliënten te helpen en mezelf voortdurend te blijven ontwikkelen. Het is geen kwestie van een keuze maken, maar eerder van voluit gaan voor wat je wilt bereiken.



Leila Mstoian
Partner Andersen

“Sterke vrouwen in de advocatuur vinden niet zichzelf het belangrijkste, maar wat ze doen”

Het is een intensieve job. Hoe vinden jullie de balans tussen werk en privé?

Sandra: Ik heb daarvoor 3 tips. De eerste is doelgerichte organisatie: organiseer zowel je professionele als persoonlijke leven in functie van je objectieven. Belangrijk daarbij is zeer bewust om te gaan met de schuldgevoelens die je omgeving je – bewust of onbewust – zal willen aanpraten. Erken deze gevoelens en behandel ze, desnoods met tussenkomst van professionals. Dit is fundamenteel voor je eigen professionele ontwikkeling. Het tweede advies heb ik zelf, tientallen jaren geleden, gekregen van de CEO van een belangrijk Belgisch bedrijf: fly high and rest low. Om professioneel te presteren als een topsporter moet je thuis een goed nest hebben. Gun jezelf dat. Je partner moet je daarbij ondersteunen. Zeker als je kinderen hebt is deze ondersteuning essentieel. Doet hij of zij dat niet, spijtig, maar trek je conclusies. Je verdient dat nest. En tot slot, verzorg jezelf. Je bent een topsporter dus je moet lichaam en geest verzorgen. Het zijn dooddoeners maar beweging en loskoppelen zijn cruciaal. Voor mij is dat lopen, yoga, meditatie en tijd doorbrengen met mijn man en kinderen.

Leila: De ideale balans bestaat jammer genoeg niet. Zelfs als je werk en privé tot in de puntjes gepland zijn, blijven er altijd onvoorspelbare factoren die die balans kunnen verstoren. Daarom zijn organisatie, het stellen van grenzen en het bepalen van prioriteiten essentieel.

Het is een voortdurende zoektocht naar de juiste formule, en sommigen beheersen dat beter dan ik. Ik probeer vooral zoveel mogelijk aanwezig te zijn in het leven van mijn gezin. Doordeweeks werk ik veel, maar richting het weekend probeer ik mijn werkbrein volledig uit te schakelen en bewust te vertragen. Dan voelt de tijd dubbel zo waardevol. Zo wil ik nooit de mijlpalen in mijn gezin missen

Het is ook belangrijk om af en toe iets voor jezelf te doen en goed voor jezelf te zorgen, zonder je daar schuldig over te voelen. Zo behoud je je energie. Een ondersteunende partner thuis is een belangrijk element in de balans. Als je die steun niet krijgt, zal het een of het ander op termijn moeten wijken.

Ulrike: Door grenzen te stellen en prioriteiten te bepalen. Ik probeer er zo veel mogelijk te zijn voor mijn kinderen, maar zij weten ook dat ik niet altijd aan de schoolpoort kan staan of mee kan op uitstapjes. Wat ik wél heel belangrijk vind, is samen 's avonds eten en er zijn als ze me nodig hebben, bijvoorbeeld wanneer ze ziek zijn of dat zij ook hun activiteiten kunnen uitvoeren en dit niet moeten opofferen voor mij.

Balans vinden is iets persoonlijks en voor iedereen anders. Goede organisatie is daarbij essentieel, en als mama heb ik die vaardigheid nog meer aangescherpt. Zo besteed ik doordeweeks geen tijd aan boodschappen. Wat ik op afstand kan regelen, probeer ik ook zoveel mogelijk te doen.

Als ik op weekavonden er wil zijn voor mijn kinderen, zorg ik dat mijn mailbox en opdrachten elke avond op orde zijn wanneer ze in bed liggen. Meer tijd voor de kindjes is soms eigen privétijd opgeven. Structuur en planning zijn de sleutel om beide werelden succesvol te combineren.

Tot slot, welk advies geven jullie aan jonge vrouwen die een carrière willen in de advocatuur en business?

Ulrike: Advocatuur en het managen van de business hoeven niet per se samen te gaan. Je kunt perfect kiezen voor een carrière in de advocatuur zonder de zakelijke kant op je te nemen, en daar is niets mis mee. Maar als partner wordt ondernemerschap wél van je verwacht.

Mijn advies aan jonge vrouwelijke advocaten en toekomstige partners is om slim om te gaan met je tijd. Wat je niet graag doet en kunt uitbesteden, doe dat. We hebben allemaal maar 24 uur in een dag, dus structureer je tijd zo dat je ruimte overhoudt voor wat écht telt. Voor mij is dat mijn gezin.

Durf daarnaast je eigen grenzen te stellen, zeker als het gaat om je privéleven. Een goede partner zijn, betekent niet dat je altijd tot 's nachts op kantoor moet zitten. Wees uniek, geef zelf invulling aan je rol.

Leila: Het klinkt misschien cliché, maar laat nooit iemand je wijsmaken dat je iets niet kunt, of het nu gaat om de advocatuur of ondernemerschap. En ja, een carrière is te combineren met een gezin. Mijn collega-partners en andere “consoeurs” in het vak of de zakenwereld laten mij keer op keer zien dat ze ware atleten zijn en uitblinken in wat ze doen.

Sandra: Spijtig genoeg volstaat expertise voor een vrouw niet. Je zal dubbel zo hard moeten werken. Doe dat met passie en overgave. Er zullen moeilijke momenten zijn, maar die zijn het meer dan waard! Je zal een voorbeeld zijn voor alle meisjes (en jongens) die na jou komen! ■

VAN WOENSDAG 15 TOT
ZONDAG 19 OKTOBER 2025

STUDIEREIS NAAR TORINO



FEDERATIE
VAN ALGEMENE
BOUWAANNEEMERS
EEN PASSIE VOOR BOUWEN!

MEER INFORMATIE? [INFO@FABA.BE](mailto:info@faba.be)

LAAT NIETS AAN HET TOEVAL OVER

KRIJG GRATIS
OPLEIDING
IN CYBERBEVEILIGING



1. Gratis INHOUSE opleidingen

Onze trainer komt rechtstreeks naar **uw bedrijf** voor een opleiding van een 1/2 dag.

2. Gratis ONLINE opleidingen

Leer in uw eigen tempo: volg de webinars van onze trainer **online**, in verschillende afleveringen vanaf **18 maart!**

MEER INFORMATIE





Cyberveiligheid in de bouw: is uw bedrijf beschermd?

Vzw BENOR en Faba lanceren Cyber II – Een gratis screening van uw digitale weerbaarheid

Cyberaanvallen: een onderschat risico in de bouwsector

De digitalisering in de bouwsector neemt toe, en daarmee ook de dreiging van cybercriminaliteit. Bouwbedrijven slaan steeds meer gevoelige informatie op, zoals contracten, plannen en financiële gegevens. Toch blijft cyberbeveiliging vaak onderbelicht, met alle gevolgen van dien. Een aanval kan leiden tot projectvertragingen, verlies van vertrouwelijke gegevens en zelfs aanzienlijke financiële schade.

Om bedrijven te helpen zich hiertegen te wapenen, lanceert BENOR, in samenwerking met de Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba) en met de steun van de Federale Overheidsdienst Economie, een Cyberweerbaarheidsprogramma.

Dit initiatief biedt een **gratis cyberweerbaarheidsscreening** aan voor bouwbedrijven, als onderdeel van het Europees herstelplan.

Wat houdt de screening in?

- **Grondige analyse** van uw digitale beveiliging via een gesimuleerde, niet-schadelijke cyberaanval.
- **Een gedetailleerd rapport** met concrete aanbevelingen op maat van uw bedrijf.
- **Gratis ondersteuning** in de vorm van opleidingen, audits en consultaties om uw cyberbeveiliging te versterken.

Waarom deelnemen?

Veel bouwbedrijven onderschatten de impact van cyberaanvallen. Slechte beveiliging kan leiden tot:

- Vertragingen op de werf
- Diefstal van gevoelige bedrijfsgegevens
- Financiële verliezen
- Schade aan de reputatie

Met deze gratis analyse krijgt uw bedrijf niet alleen inzicht in mogelijke kwetsbaarheden, maar ook concrete aanbevelingen om de digitale veiligheid te optimaliseren.

Hoe werkt het?

- **Voorrang aanvragen?** Scan de QR-code en schrijf uw bedrijf in.
- **Niet deelnemen?** Vul de opt-out in vóór 26 maart 2025.
- **Geen antwoord?** Uw bedrijf wordt mogelijk willekeurig geselecteerd voor deelname aan deze screening.

Neem geen risico's: bescherm uw bedrijf nu

Cyberveiligheid is geen luxe, maar een noodzaak. Met dit cyberweerbaarheidsprogramma biedt BENOR, samen met Faba, een unieke kans om uw bedrijf kosteloos te laten screenen en te versterken tegen digitale bedreigingen. ■

Scan de QR-code voor meer informatie en inschrijving.





De Nacht van de Zwembaden: een bevestigd succes volgens de BFZ

Op 30 januari organiseerde de Belgische Federatie van Zwembaden Wellnessprofessionals de tweede editie van de Nacht van de Zwembaden, een niet te missen evenement voor alle spelers in de sector. Net als vorig jaar was de avond een groot succes en bracht ze meer dan 200 zwembad- en wellnessprofessionals samen in Brussels Kart.

Een gevarieerd en rijkgevuuld programma

Het evenement wist te overtuigen dankzij een perfecte balans tussen informatieve inhoud en gezellige netwerkmomenten. Vijf workshops boden de deelnemers de kans om zich te verdiepen in essentiële thema's voor hun activiteiten:

De eerste workshop, geleid door Jan Van Wynsberghe (Vanbreda Risk & Benefits), richtte zich op **verzekeringen voor zwembadbouwers**. De nadruk lag op de ABR-polis (Alle Bouwplaats Risico's), die lopende werken beschermt tegen verschillende incidenten. Daarnaast kwamen belangrijke verzekeringen zoals de tienjarige aansprakelijkheid en de aansprakelijkheid na oplevering (DINC) aan bod, die zwembadbouwers een betere bescherming bieden tegen constructiefouten.



De tweede workshop, gepresenteerd door EasyPartners, draaide rond het **optimaliseren van loonkosten**. Sébastien Lorent stelde strategieën voor waarmee bedrijven in de sector hun loonkosten kunnen verlagen, onder andere via de gedeeltelijke vrijstelling van doorstorting van de bedrijfsvoorheffing, een fiscale maatregel die voor extra cash-flow zorgt. Ook kwamen subsidies en premies voor aanwerving, zoals SESAM, Activa en Impulsion, aan bod. Deze bieden financiële steun bij het aannemen van nieuwe werknemers en dragen bij aan een stabiel personeelsbeleid.

De derde workshop, gegeven door Athénaïs Brouwers van het Antigifcentrum, behandelde **de veiligheid en regelgeving rond zwembadonderhoudsproducten**. Aan de hand van concrete cases werd gewezen op de risico's van blootstelling aan chloorproducten en andere chemicaliën. Speciale aandacht ging naar goede praktijken voor opslag, hantering en dosering, evenals de etikettering en classificatie van gevaarlijke stoffen. Dankzij deze workshop konden professionals waardevolle inzichten verwerven om ongelukken te voorkomen.

De vierde sessie stond in het teken van **lekdetectie en waterver-**



liesbeheer en werd gepresenteerd door Cibor. Het team legde uit hoe ze te werk gaan met gespecialiseerde technieken om lekken snel en nauwkeurig op te sporen, met minimale ingrepen. Dankzij gedetailleerde rapporten en oplossingen op maat werkt Cibor nauw samen met zwembadbouwers om diagnose en herstelprocessen te optimaliseren. De presentatie werd afgesloten met praktijkvoorbeelden uit verschillende installaties, van particuliere zwembaden tot grootschalige projecten.

Tot slot gaf Griet Goossens (Embuild Vlaanderen) een workshop over de **stedenbouwkundige en milieuregeling in Vlaanderen**. De deelnemers werden op de hoogte gebracht van de nieuwste regelgeving rond vergunningen en de vrijstellingsvoorwaarden voor niet-overdekte zwembaden tot 80 m². Ook werd er aandacht besteed aan de stren-

gere eisen voor grondwaterbemaalingen, die nu extra verplichtingen opleggen bij mogelijk verontreinigd bemalingswater. Verder kwamen de gevolgen van het "Verzameldecreet Omgeving" en de toekomstige wijzigingen in de procedure voor omgevingsvergunningen aan bod.

Dankzij deze workshops konden de deelnemers hun kennis verdiepen en praktische informatie meenemen die onmiddellijk toepasbaar is in hun dagelijkse werkzaamheden.

Netwerken en innovatie

Naast de workshops bood de Nacht van de Zwembaden een uitstekende gelegenheid om te netwerken. De grootste zaal van Brussels Kart werd omgetoverd tot een bruisende ontmoetingsplek waar zwembadbouwers en leveranciers ervaringen konden uitwisselen, nieuwe contacten konden leggen en de nieuwste innovaties in de sector konden ontdekken. Dit alles gebeurde in een aangename sfeer, met informatiestanden van onze partners en een uitgebreid buffet.

De kartwedstrijd

Net als bij de eerste editie werd de avond afgesloten met een spannende kartwedstrijd! 100 piloten namen het tegen elkaar op om een podiumplaats te veroveren. Na een intense race wist Antoine Blairvacq (Tahiti Piscines) voor het tweede jaar op rij te winnen, gevolgd door Tobias Gillet (KV Zwembaden) en Dimitri Frenay (Artec Piscines). Een indrukwekkende prestatie die nu al doet uitkijken naar een spannende revanche volgend jaar!

Afspraak in 2026!

De Belgische Federatie van Zwembaden en Wellnessprofessionals bedankt alle deelnemers, sprekers en partners die hebben bijgedragen aan het succes van deze editie.

Het grote enthousiasme rond de Nacht van de Zwembaden bevestigt het belang van ontmoetingsmomenten waar expertise en gezelligheid hand in hand gaan. We kijken er alvast naar uit om iedereen opnieuw te verwelkomen in 2026 voor een nieuwe editie! ■





25 APRIL

STUDIEDAG:

VERTRAGINGSSCHADE IN DE BOUW



REGISTREER
HIER



VRIJDAG 25 APRIL 2025
9.30 ONTVANGST
17.40 DRINK

WAERBOOM
JOZEF MERTENSSTRAAT 140, 1702 DILBEEK