

ALGEMENE AANNEMING & RUWBOUW

**Batibouw-
congres:
Spanningen op
de huurmarkt**

**IN RE BO:
restaureren met
passie, vakmanschap
en toekomstvisie**

**De Nacht van de Zwembaden
2026: Kennis, connectie en
competitie in Waver**





Full-service legal and tax
support for your business



Independence



Best-in-Class



Transparency



Seamless



Stewardship

<https://be.andersen.com>
info@be.Andersen.com

EDITO

Samen verantwoordelijkheid nemen voor woonzekerheid



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
Bart Deraus
Fien De Fauw
Thomas Robette
Gaston Wittamer

In samenwerking met:

Redactie en vertaling

Team Faba

Vormgeving

Ramdesign

Het thema van het jaarlijks Batibouw congres van Faba ging over de sterke toename van de druk op de (privé)huurmarkt. Over de publieke huurmarkt werd er minder gedebatteerd. Nochtans stond recentelijk nog in de krant dat 199.085 Vlaamse gezinnen op zoek zijn naar een sociale woning.

En dit wanneer de woonmaatschappijen op een berg spaargeld zitten en de voorziene budgetten voor de bouw van sociale woningen niet volledig werden benut. Hieruit blijkt dus dat geld niet het probleem is. Wat dan wel? Het bekomen van een omgevingsvergunning blijft hier met stip op nummer één staan.

Wij hopen dan ook dat minister Beenders zo snel mogelijk zijn beloftes nakomt in de praktijk en het algemeen belang terug voorrang heeft. Verder vragen wij dat dergelijk beleid ook lokaal, door steden en gemeenten zou worden ondersteund (in gans België), zodanig dat er op reglementaire wijze zowel privé als sociale woningen kunnen worden gebouwd en wij zo ons steentje kunnen bijdragen bij het oplossen van de woningnood.

Met collegiale groeten,

Eric Leskens
Voorzitter



Veilig ondernemen begint bij vooruitdenken.

Vanbreda Risk & Benefits staat naast je als strategische partner in risicobeheer, van brand- en bouwrisico's tot cyberweerbaarheid en duurzaamheidsuitdagingen. Dankzij diepgaande risicoanalyses, jaarlijkse audits en advies vanaf de ontwerpfase helpen we jouw organisatie veerkrachtiger groeien zodat jij vandaag én morgen gerust kan ondernemen.

Waarom Vanbreda?

- Reken op onze expertise in complexe en gespecialiseerde risico's
- Werk met een partner die jouw taal spreekt: we begrijpen je sector, uitdagingen en ambities
- Ontvang proactief advies dat kosten optimaliseert en risico's verkleint
- Vertrouw op een betrouwbare verzekeringsmakelaar en consultant, al meer dan 85 jaar toonaangevend in de Benelux
- Maak gebruik van ons digitaal platform VanbredaConnect, dat je sneller en slimmer vooruithelpt door al je verzekerings- en schadedossiers overzichtelijk op één plek te bundelen
- Kies voor een partner die meedenkt, en niet enkel levert

Onderneem gerust!

INHOUD

16



De Weerdt Renovatie: vakmanschap als fundament voor erfgoed

Wat vandaag De Weerdt Renovatie is, groeide niet uit een vooraf uitgestippeld ondernemersplan, maar uit een passie voor bouwtechniek en erfgoed. Zaakvoerder Steven De Weerdt begon zijn loopbaan nochtans niet meteen op de werf. Na zijn humaniora (wiskunde-wetenschappen) studeerde hij marketing.



18

De meters van Gino: Over verzamelen, vakmanschap en een leven lang precisie

Bij sommige tegelzeters hangt er een oude waterpas aan de muur als herinnering. Bij Gino zijn het meters. Honderden meters. Zorgvuldig bewaard, ongebruikt, elk met een eigen verhaal. Wat ooit begon met één eenvoudige plooiometer groeide uit tot een unieke verzameling van bijna 700 exemplaren.

- In mémoriam:
Jean-Pierre Waeytens (1969–2025) 06

Events

- Batibouwcongres:
Spanningen op de huurmarkt 08
- De Nacht van de Zwembaden 2026:
Kenniss, connectie en competitie in
Waver Indoor Karting 30

In dialoog

- Interview met François Desquesnes 12

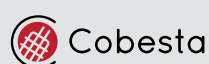
Leden in de kijker

- BETOTEC: al bijna 35 jaar specialist
in duurzame betonherstellingen 14
- IN RE BO: restaureren met passie,
vakmanschap en toekomstvisie 20
- LVP Piscines: 25 jaar evolutie,
expertise en passie 24
- B&R Bouwgroep: bouwen in structuur,
met visie en partnerschap 26

Partners in de kijker

- Wat betekent de BENOR-
certificatie concreet voor
gebruikers van granulaten? 28

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

BauWatch





Beveilig jouw project
zonder zorgen

63%

van bouwprofessionals
zag een toename van
criminaliteit. Dit kan 1 - 4
weken vertraging
veroorzaken.



Waarom BauWatch? Jouw partner in werfbeveiliging

-  Slimme camerabewaking met AI-ondersteuning voor optimale detectie
-  Op basis van een beveiligingsplan opgesteld door onze experts
-  MyBauWatch: realtime inzicht op je werf via onze app
-  24/7 opvolging via onze gecertificeerde meldkamer

Jouw werf optimaal beveiligd?

Wij brengen alle risico's voor je in kaart met een
persoonlijk beveiligingsplan. Gratis en vrijblijvend.

BauWatch België | Scheldeweg 8, 2850 Boom
info-BE@bauwatch.com | +32 300 28 00





Jean-Pierre Waeytens (1969–2025)

De bouwsector werd recent getroffen door het onverwachte overlijden van Jean-Pierre Waeytens, voormalig gedelegeerd bestuurder van Bouwunie. Hij werd 54 jaar.

Jean-Pierre Waeytens stond sinds 2018 aan het hoofd van Bouwunie, de organisatie die de Vlaamse kmo's in de bouw vertegenwoordigt. Zijn loopbaan binnen de federatie begon in 1999, toen hij er aan de slag ging als sociaal en fiscaal adviseur. In 2007 werd hij benoemd tot algemeen secretaris. Elf jaar later nam hij de functie van gedelegeerd bestuurder op.

Hij kende de organisatie en haar dossiers tot in detail. In het sociaal overleg en in onderhandelingen verdedigde hij met overtuiging en dossierkennis de belangen van de bouwondernemingen. Hij stond bekend om zijn scherpe analyse, zijn politiek inzicht en zijn consequente inzet voor het midden- en kleinbedrijf in de bouwsector. Daarbij hechtte hij groot belang aan overleg en dialoog, met respect voor alle betrokken gesprekspartners.

Zijn plotse overlijden laat een grote

leegte na binnen Bouwunie en binnen de ruimere bouwsector. De operationele leiding wordt voorlopig waargenomen door Jo Kusseneers.

Naar aanleiding van dit verlies wenst Patrice Dresse, algemeen directeur van de Federatie van Algemene Bouwaannemers, een persoonlijk eerbetoon te brengen.

In memoriam Jean-Pierre Waeytens

*Patrice Dresse
Algemeen Directeur Faba*

Mijn vriend Jean-Pierre is overleden ...

Voor wie hem niet kende als de brullende leeuw in vergaderingen, was hij een man die zijn dossiers perfect beheerste en altijd beschikte over een scherp en verfijnd politiek inzicht. Voor wie hem wél kende, was hij dat alles, maar nog veel meer. Zijn sector was zijn passie, zijn humor zijn drijfveer en zijn vriendschappen waren duurzaam. Hij was een goed mens die stilaan begon te begrijpen hoe ijdel en soms hypocriet onze professionele relaties kunnen zijn.

Hij maakte zich beetje bij beetje vertrouwd met het "*Comme chez nous ...*", met de rede die het haalt op al te veel emoties. Zijn blik was oprecht en zonnig. Ik denk niet dat hij, buiten een goed geoliede lobbystrategie om, ons ooit had kunnen misleiden. Te oprecht, te puur; hij bewoog mee met de tijd en legde een stijl op die bestond uit "niet-" compromissen.

Zijn bewondering voor zijn voorgangers was grenzeloos, ook al erkende hij het gewicht van hun bijna familiale aura dat nog steeds op zijn schouders rustte. De drang om het minstens even goed, zo niet beter te doen, leek mij soms een zware last voor de schouders van een reus die tegelijk zo broos kon zijn ...

Mijn vriend Jean-Pierre is overleden ... en ik voel mij erg alleen. Moge hij rusten in vrede ...

*"Vergeef mij, lichte ijzel
Vlieg, engelen"*

Het team van Faba betuigt haar oprechte deelneming aan de familie, vrienden en collega's van Jean-Pierre Waeytens. ■



SPANNINGEN OP DE HUURMARKT



Wanneer de bouw vertraagt, stijgen de huurprijzen

België bevindt zich vandaag in een structurele wooncrisis. Volgens ING zal België tegen 2040 ongeveer 447.000 extra huishoudens tellen – een demografische groei die onvermijdelijk lijkt. Toch vertraagt de productie van nieuwe woningen jaar na jaar.

Langere vergunningsprocedures, stijgende bouwkosten, een steeds complexer regelgevend kader en een dalende koopkracht maken het steeds moeilijker om projecten rendabel en binnen een redelijke termijn te realiseren. Wanneer de koopmarkt de vraag niet langer kan opvangen, verschuift die onvermijdelijk naar de huurmarkt – een segment dat nu al sterk onder druk staat.

Vanuit die vaststelling wijdden de Federatie van Ontwikkelaars-Woningbouwers en de Federatie van Algemene Bouwaannemers hun Batibouwcongres aan een bijzonder actueel en maatschappelijk thema: de spanningen op de huurmarkt en de rol van de bouwsector in het verhogen van het woningaanbod.

Het congres bracht experts, beleidsmakers, vertegenwoordigers van de vastgoedsector en huurdersorganisaties samen om analyses te delen en oplossingspistes te verkennen. Eén centrale vraag stond daarbij voorop: hoe herstellen we het evenwicht tussen vraag en aanbod?

Een debat verankerd in de realiteit

In zijn openingswoord benadrukte Koen Andries, voorzitter van de Federatie van Ontwikkelaars-Woningbouwers, dat wonen een belangrijk maatschappelijk vraagstuk is geworden.

Voor veel gezinnen, jonge werknemers en alleenstaanden wordt het elk jaar moeilijker om een woning te vinden. De stijgende huurprijzen, vooral in de grote steden, verhogen de druk op een groeiend aantal huishoudens.

Hij wees op het toenemende onevenwicht tussen een structureel hoge vraag – onder meer door het stijgende aantal alleenstaanden

– en een aanbod dat niet kan volgen. Procedures worden complexer, bouwkosten stijgen en juridische onzekerheid vertraagt projecten. Het resultaat: er worden te weinig woningen gebouwd.

Wanneer het aanbod daalt terwijl de vraag hoog blijft, stijgen de huurprijzen mechanisch. Betaalbaar wonen garanderen betekent dus méér bouwen, binnen een duidelijk en voorspelbaar kader. De sector wil deel uitmaken van de oplossing, maar heeft daarvoor snellere procedures, meer rechtszekerheid en een nauwe samenwerking met de overheid nodig.

Een bepalende demografische evolutie

In het eerste deel van het programma gaf Alissa Lefebvre, econome bij ING, een macro-economische toelichting.

Volgens de demografische prognoses zal België tegen 2040 ongeveer 422.000 extra huishoudens tellen, waarvan 71% uit alleenstaanden zal bestaan. Die structurele evolutie verandert de aard van de woningvraag ingrijpend.

De markt moet inspelen op een grotere vraag naar kleinere, compactere en financieel toegankelijke woningen. Het bestaande woningpark is historisch echter vooral afgestemd op ruimere gezinswoningen. Het aanbod past zich niet snel genoeg aan aan deze demografische transformatie.

Een terugvallende productie

Tegelijkertijd is de dynamiek van de nieuwbouw de voorbije jaren verzwakt. Het aantal afgeleverde vergunningen voor nieuwe woningen is sterk gedaald ten opzichte van 2019. Die tendens geldt zowel voor huizen als voor appartementen.

Deze terugval vergroot de kloof tussen de groei van het aantal huishoudens en de capaciteit van de markt om voldoende nieuwe woningen te produceren.

Hoewel ING een licht herstel verwacht, met een voorspelde groei van de gebouwenproductie van +0,2% in 2026 en +0,5% in 2027, zal dit herstel geleidelijk en onvoldoende zijn om het opgebouwde tekort snel weg te werken.

Toegankelijkheid: een maatschappelijk alarm signaal

Bevragingen bij de bevolking bevestigen de spanningen: Belgen zijn ervan overtuigd dat het voor starters steeds moeilijker wordt om een betaalbare woning te vinden. Een meerderheid vindt dat starters vandaag “meer betalen voor minder”, in termen van kwaliteit, oppervlakte enzovoort.

Velen zijn ook van mening dat starters hun ideale woning niet meer kunnen kopen en soms verplicht zijn eerst een tijdelijke woning aan te schaffen. Een opvallend gevolg is dat 7 op de 10 jongeren aangeven dat de woonkost de oprichting van een gezin uitstelt of verhindert.

Wanneer toegang tot eigendom moeilijker wordt, verschuift de druk vanzelf naar de huurmarkt. Dat versterkt de bestaande spanningen.

Huurbarometer 2025: duidelijke cijfers

De cijfers die Pieter Decelle, beleidsadviseur bij CIB, presenteerde op basis van de Huurbarometer 2025, bevestigen die evolutie.

Het aantal nieuwe huurcontracten is de afgelopen jaren gedaald, vooral in Vlaanderen, maar ook in Brussel en Wallonië.

Tegelijk zijn de huurprijzen sinds 2018 sterk gestegen:

- +31,8% in Vlaanderen
- +30,4% in Brussel
- +29,9% in Wallonië

De evolutie is dus relatief homogeen tussen de gewesten.

Toch vertaalt de kloof tussen vraag en aanbod zich slechts gedeeltelijk in de prijsontwikkeling. De concurrentie tussen kandidaat-huurders speelt zich vaak meer af op basis van solvabiliteit dan op prijs, die bovendien verplicht in advertenties moet worden vermeld. Veel verhuurders geven ook de voorkeur aan een vertrouwensrelatie met hun huurder en een goed beheer van het pand, eerder dan aan maximale rendementen.

Ondanks de stijgende huurprijzen bestaat er dus een natuurlijk plafond, bepaald door het betalingsvermogen van huurders. Verhuurders die te hoge huurprijzen vragen, kunnen vandaag nog steeds geconfronteerd worden met leegstand.

RONDE Tafel: HET AANBOD CENTRAAL

De rondetafel, gemodereerd door Virginie Claes, bracht uiteenlopende visies samen. Zowel de vragen als de antwoorden waren rijk, gevarieerd en relevant.

Belangrijke thema's kwamen aan bod: huurprijzen, stedenbouwkundige vergunningen, maar ook complexere kwesties zoals de Brusselse huurprijsreferentietabel, de groeiende aanwezigheid van Airbnb en de fiscaliteit van huurinkomsten.

Verschillende oplossingspistes werden besproken: de herbestemming van leegstaande kantoren tot woningen, een verlaging van het btw-tarief voor nieuwbouw en de

vereenvoudiging van het huidige regelgevend kader.

Een andere piste die de interesse van de panelleden wekte, is een project naar het voorbeeld van de Duitse “Bau-Turbo”, waarmee de woningbouw kan worden versneld door gemeenten onder bepaalde voorwaarden toe te laten projecten te vergunnen zonder voorafgaand ruimtelijk uitvoeringsplan, met meer flexibiliteit – onder meer in de buurt van economische activiteitszones.

Een groot deel van het debat benadrukte ook het belang van publiek-private samenwerking.

Investeerders mogen niet worden afgeschrikt en de private markt mag niet worden ontmoedigd.

Patrick Willems, secretaris-generaal van het Nationaal Syndicaat van Eigenaars en Mede-eigenaars, vindt dat men “het vertrouwen tussen particulier en eigenaar moet herstellen”.

Kristoff De Winne, Acquisition & Development Director bij Matexi, wijst erop dat de complexiteit en zwaarte van het regelgevend kader een groot probleem vormen: met zoveel regels “vind je altijd wel een reden om een vergunning aan te vechten”.



Wat het debat duidelijk maakte, is dat er geen mirakeloplossing bestaat. Om deze crisis aan te pakken, moet op meerdere fronten tegelijk worden gewerkt.



Joy VERSTICHELE
Coördinator, Vlaams
Huurdersplatform

“ Het is belangrijk om al bij de start van nieuwe bouwprojecten na te denken over hoe we er een sociale dimensie aan kunnen geven. De betaalbaarheid op de private huurmarkt kan worden versterkt door een ruimer en goed uitgewerkt systeem van huursubsidies.

Een verplicht conformiteitsattest garandeert een minimaal kwaliteitsniveau, terwijl actieve ondersteuning van eigenaars nodig is om de enorme renovatie-uitdaging te versnellen. ”



Patrick WILLEMS
Secretaris-generaal, Nationale
Vereniging van Eigenaren en
Mede-eigenaren

“ Het woonbeleid moet weg uit een bestraffende logica en de karikatuurale benadering van verhuurders. Het moet opnieuw stimulerend, stabiel en evenwichtig worden. Het vertrouwen van investeerders en eigenaars herstellen is geen detail, maar een noodzakelijke voorwaarde voor een duurzaam betere huurmarkt ”



Caroline LEJEUNE
Voorzitter, Federia

“ De huurmarkt heeft geen nood aan nieuwe beperkingen, maar aan een vertrouwensschok. Het herlanceren van het aanbod is de sleutel: een aantrekkelijker kader voor private investeerders, vereenvoudigde vergunningen – zeker voor kleinere entiteiten – en meer steun voor de renovatie van het bestaande patrimonium. ”

Een meer sturend lokaal woonbeleid, waarbij woningtypes worden afgestemd op noden en locaties, is eveneens een nuttig instrument.

Tot slot kunnen fiscale maatregelen investeringen stimuleren. ”



Charlotte VERKEYN
Federaal parlementslid en
eerste schepen van
Oostende



Kristoff DE WINNE
Acquisition &
Development
Director, Matexi

“ De sleutel is een grondige vereenvoudiging van de fiscaliteit, met als krachtigste hefboom één uniform verlaagd btw-tarief voor woningbouw, toegepast op de enige eigen woning én op investeerders die kwaliteitsvolle huurwoningen langdurig aanbieden. Dit maakt nieuwbouw betaalbaarder, versnelt de stedelijke vernieuwing en geeft investeerders de zekerheid die nodig is om nieuwe huurwoningen te realiseren. ”

Een sleutelsector voor een grote uitdaging

In haar slotwoord was Phaedra Van Keymolen, federaal parlamentslid en burgemeester van Haaltert, duidelijk: "Dat tientallen kandidaat-huurders zich aanbieden voor één woning is vandaag geen uitzondering meer. Dat toont de omvang van het tekort aan huurwoningen. De huurmarkt staat zwaar onder druk, omdat het aanbod al jaren niet meer gelijke tred houdt met de vraag."

Haar oplossing?

"De fundamenteën van de huurmarkt moeten worden versterkt, en dat begint bij één prioriteit: het verhogen van het woningaanbod."

Voor ondernemers actief in de residentiële bouw is de boodschap helder: de sector speelt een centrale rol in het vergroten van het woningaanbod. Maar om die verantwoordelijkheid ten volle op te nemen, is een stabiel, voorspelbaar en realistisch kader onmisbaar.

CONCLUSIE

Het Batibouwcongres 2026 bevestigde daarmee dat toegang tot betaalbaar wonen één van de grote maatschappelijke uitdagingen van onze tijd is. Structurele oplossingen kunnen enkel ontstaan wanneer aanbod, rechtszekerheid en publiek-private samenwerking centraal staan in het beleid. ■





Interview met François Desquesnes

Kunt u kort uw professionele en politieke parcours tot nu toe schetsen?

Al meer dan twintig jaar wordt mijn parcours geleid door één overtuiging: het openbaar bestuur moet het dagelijkse leven van burgers concreet verbeteren. In juli 2024 werd ik Vicevoorzitter van de Waalse Regering en Minister van Ruimtelijke Ordening, Infrastructuur, Mobiliteit en Lokale Besturen, in het verlengde van een politiek engagement dat ik stap voor stap heb opgebouwd.

Ik werd in 2014 verkozen tot Waals Parlements lid en herverkozen in 2019 en 2024. Ik vervulde de functie van fractieleider van Les Engagés in het Waals Parlement. Die ervaring stelde mij in staat een werkwijze te ontwikkelen die gebaseerd is op

terreinerfaring, dialoog en het zoeken naar pragmatische oplossingen. Daarvoor heb ik verschillende beleidsdomeinen begeleid binnen ministeriële kabinetten, onder meer aan de zijde van Benoît Lutgen, eerst als adjunct-kabinetschef voor Landbouw en Toerisme vanaf 2006, en vervolgens als kabinetschef vanaf 2009, met bevoegdheden in uiteenlopende materies zoals Openbare Werken.

Mijn engagement is ook sterk lokaal verankerd. Sinds 2000 ben ik gemeenteraadslid in Zinnik (Soignies) en blijf ik nauw betrokken bij de leefwereld van de inwoners, in het verlengde van mijn engagement in het verenigingsleven.

Als jurist van opleiding hebben mijn eerste professionele ervaringen in

de toeristische sector mijn gevoeligheid versterkt voor de essentiële rol van infrastructuur in de ontwikkeling van regio's, een aandachtspunt dat vandaag nog steeds centraal staat in mijn beleid.

Welke gebeurtenissen of ervaringen hebben uw politieke engagement bijzonder beïnvloed?

Twee momenten hebben mijn politiek engagement sterk getekend. Eerst mijn eerste verkiezing als gemeenteraadslid: burgers hebben mij op lokaal niveau hun vertrouwen gegeven, en dat blijft voor mij de kern van het openbaar bestuur, het dichtst bij de realiteit.

En uiteraard mijn benoeming tot minister. Dat is een grote sprong, maar met dezelfde wil: concreet handelen

“Mijn visie steunt op drie leidende principes: eenvoud, soberheid en efficiëntie.”

voor de Walen. Op dat niveau is de verantwoordelijkheid groter, maar ook de impact kan dat zijn.

Sinds uw benoeming tot Vicevoorzitter van de Waalse Regering en Minister bevoegd voor Ruimtelijke Ordening, Infra-structuur, Mobiliteit en Lokale Besturen, wat zijn uw eerste belangrijke vaststellingen?

Wallonië moet opnieuw in beweging komen, en de instellingen moeten ten dienste staan van degenen die de regio doen bewegen. Ik wil onze regio moderniseren, haar opnieuw ademruimte en zelfvertrouwen geven.

Dat betekent: doorlooptijden verkorten en procedures vereenvoudigen, vergunningen digitaliseren, administratieve lasten verminderen, Wallonië moderniseren, energie vrijmaken en onze talenten valoriseren.

Wat zijn vandaag volgens u de belangrijkste uitdagingen voor Wallonië op het vlak van mobiliteit, infrastructuur en ruimtelijke ordening?

De belangrijkste uitdaging voor Wallonië is ons grondgebied aanpassen aan de realiteit van de 21e eeuw: de energietransitie, herindustrialisering en de integratie van artificiële intelligentie in het beheer van ons patrimonium, met één rode draad: het dagelijks leven van de burgers opnieuw centraal plaatsen in het beleid.

Concreet betekent dit dat we dagelijkse verplaatsingen moeten vereenvoudigen, veiliger maken en verduurzamen, door het openbaar vervoer, actieve modi en multimodaliteit te versterken, met één doel: onze mobiliteit grondig transformeren om de CO₂-uitstoot sterk te verminderen.

Dat houdt ook een echte modal shift in: meer fietsen voor dagelijkse verplaatsingen en meer gebruik van de

waterwegen voor goederenvervoer. Tot slot vergt dit een massieve herinvestering in ons infrastructuurkapitaal, een overgang van lapwerk naar echte planning, een versterking van het preventief onderhoud van wegen en het verkorten van de betalingstermijnen aan ondernemingen tot minder dan 30 dagen.

Op het vlak van Ruimtelijke Ordening moeten we intelligent en kwalitatief verdichten en tegelijk brownfields mobiliseren ten dienste van wonen, economische activiteit en biodiversiteit.

Hoe wilt u omgaan met de kritiek over een vermeend “onderinvestering” in de Waalse wegen?

We veranderen van logica: van urgentie naar anticipatie. De prioriteit gaat voortaan naar duurzaam onderhoud in plaats van punctuele herstellingen, met de uitrol van een strategie van preventief onderhoud via afschrapen en heraanleggen, en met een concentratie van inspanningen op de netwerken beheerd door SOFICO en SPW MI. Het principe is duidelijk: niet langer oplappen, maar plannen.

Parallel verhogen we de investeringen met middelen die in verhouding staan tot de uitdagingen, via gerichte en efficiënte keuzes: 50 miljoen euro excl. btw per jaar op het structurerend netwerk van SOFICO, een verdubbeling van de middelen op het netwerk van SPW (van 10,5 naar 22 miljoen euro), 312 miljoen euro extra over 5 jaar voor de waterwegen en 184 miljoen euro extra voor de renovatie van bruggen, goed voor 490 miljoen euro over 5 jaar. Binnenkort lanceren we bovendien een nieuw grootschalig investeringsplan voor weg- en fietsinfrastructuur.

Hoe wilt u in 2026 de toegang tot wonen verbeteren, één van uw drie prioriteiten?

Door de centrale rol van de ge-

meenten in het woonbeleid te erkennen en hen de middelen te geven om te handelen. Onze prioriteit is hen te ondersteunen en concreet te versterken.

Dat betekent onder meer een intensievere begeleiding bij de opmaak van gemeentelijke ontwikkelings-schema's. Het betekent ook een vereenvoudiging, digitalisering en versnelling van de vergunningsprocedures, om de doorlooptijden te verkorten en de realisatie van projecten te vergemakkelijken.

Wat is uw visie voor 2026 voor Wallonië binnen uw bevoegdheidsdomeinen?

Mijn visie steunt op drie leidende principes: eenvoud, soberheid en efficiëntie.

Voor Ruimtelijke Ordening wil ik dat elke beslissing inzake inrichting het leefkader van de Walen concreet verbetert, met een beter doordacht grondgebied, strijd tegen stadsuitbreiding, versterking van kernen en een betere toegang tot wonen.

Voor infrastructuur wil ik meer veiligheid en meer duurzaamheid. Dat betekent prioriteit geven aan preventief onderhoud en tegelijk de veiligheid en duurzaamheid van onze uitrustingen versterken. Verkeersveiligheid is daarbij onlosmakelijk verbonden: het aantal slachtoffers verminderen, een ambitieus plan uitrollen voor de installatie van 150 traject- en flitspalen per jaar en zorgen voor veiligere infrastructuur voor alle weggebruikers.

Welke boodschap wilt u aan de Waalse burgers meegeven voor 2026?

In een wereld die steeds meer gepolariseerd is, wil ik in 2026 opnieuw nuance, dialoog en welwillendheid centraal stellen in het openbaar bestuur. Dat begint met luisteren naar de burgers en samen zoeken naar concrete oplossingen. ■



Luc Goormans

BETOTEC: al bijna 35 jaar specialist in duurzame betonherstellingen

Wat eind 1991 begon als een gespecialiseerde eenmanszaak, groeide in bijna 35 jaar uit tot een gevestigde waarde in betonherstellingen in Vlaanderen en Brussel. BETOTEC werd opgericht door Luc Goormans, die vandaag samen met Michaël Bracke het bedrijf leidt. De focus is altijd dezelfde gebleven: het herstellen en duurzaam beschermen van betonconstructies.

“Als student burgerlijk bouwkundig ingenieur viel het mij al op hoeveel betonnen constructies blootgesteld staan aan weer en wind en daaronder te lijden hebben,” vertelt Luc Goormans. Zijn eerste job was bij een Brusselse specialist in betonherstelling, maar doorgroeimogelijkheden bleven uit. “Daarom heb ik beslist om zelf een bedrijf op te starten in Antwerpen.”

Sinds september 2023 staat hij samen met Michaël Bracke aan het roer, ondersteund door enkele private investeerders. Het bedrijf telt vandaag een 30-tal medewerkers en groeide organisch, zonder zijn specialisatie uit



het oog te verliezen. BETOTEC is al jarenlang lid van FEREB, de Belgische federatie van specialisten in betonreparatie en beschikt sinds een tiental jaar over het BCCA-attest voor kwaliteitsborging. *“We willen als organisatie actief bijdragen aan kwaliteitsvolle betonherstellingen binnen onze niche in de bouwsector.”*

Sterke positie in de private markt

Doorheen de jaren evolueerde ook het type projecten. Waar BETOTEC in de beginjaren voor ongeveer de helft werkte via openbare aanbestedingen, ligt de focus vandaag sterk op de private markt. Ongeveer 75% van de omzet komt uit renovaties van private appartementsgebouwen, in het bijzonder balkonterrassen.

“Wij profileren ons als hersteller van alle soorten problemen met betonnen constructies, maar volledige renovaties van betonnen balkon-



Michaël Bracke

terrassen vormen vandaag de kern van onze activiteiten,” zegt Michaël Bracke. Dat omvat het herstellen van betonschade, waterdichting, nieuwe terrasafwerkingen en – indien nodig – het vervangen van balustrades.

De verschuiving weg van openbare aanbestedingen heeft een duidelijke reden. “Kwaliteitsvol werk leveren voor een normale prijs is daar erg moeilijk geworden, omdat opdrachten bijna steevast worden toegewezen aan de laagste inschrijver.” Goormans herinnert zich dat bij hun eerste openbare projecten abnormaal lage prijzen nog effectief werden geweerd. “Later zagen we opdrachten toegewezen worden aan inschrijvers die ver onder de eigen raming van de overheid zaten. Dan moet je achteraf niet klagen over gebrekkige kwaliteit.”

In de private markt spelen referenties en eerdere ervaringen wél een doorslaggevende rol. “Omdat we elk werk kwaliteitsvol willen uitvoeren, voelen we ons daar veel meer in ons sas. In deze markt voeren wij zowel kleine als grote projecten uit. We spreken dan over particuliere woningen met een dakrand in beton, grotere villa’s met balkonterrassen en kleine én grote appartementsgebouwen met meerdere balkonterrassen. De rest van onze omzet halen we dan nog uit scholen, bedrijfsgebouwen en werken in onderaanneming.”

Duurzaamheid als logische keuze

In een tijd waarin duurzaamheid steeds belangrijker wordt, ziet BETOTEC betonherstelling als een evidente oplossing. “Een bestaande constructie onderhouden of grondig

renoveren zodat ze weer tientallen jaren mee kan gaan, is per definitie duurzaam,” stelt Goormans. “Het moet altijd beschouwd worden als alternatief voor slopen en heropbouwen. Hoe langer een constructie kan worden behouden, hoe minder nieuw beton er nodig is.”

Innovatie: kathodische bescherming

Een belangrijke technologische evolutie van de voorbije jaren is kathodische bescherming (KB) van betonconstructies. “Door een toevoeging van stroom – via galvanische bescherming of via opgedrukte stroom – stopt of vermindert het corrosieproces van de wapening,” legt Bracke uit.

Bij systemen met opofferingsanodes, vaak met een zinkkern, wordt de anode verbonden met de blootgelegde wapening. “De anode offert zich op in de plaats van het staal. De snelheid waarmee dat gebeurt, bepaalt de levensduur van het systeem.” Een alternatief is een systeem met opgedrukte stroom, waarbij via een regelunit het corrosieproces actief wordt gestuurd en gecontroleerd. “Mits zorgvuldige toepassing kan een levensduur van 10 tot 30 jaar of zelfs langer worden gehaald.”

De meest voorkomende schade

In de praktijk wordt BETOTEC het vaakst geconfronteerd met wapeningscorrosie als gevolg van carbonatatie of chloride-indringing.

“Bij carbonatatie dringt CO₂ uit de lucht in het beton en verandert de chemische omgeving rond de wapening,” verduidelijkt Goormans. Daardoor verliest het staal zijn beschermende omgeving, begint het te roesten en zet het uit, wat scheuren en afbrokkeling veroorzaakt.

Chloride-geïnitieerde corrosie is een ander veelvoorkomend probleem, vooral bij blootstelling aan zeewater of dooizouten. “Chloriden doorbreken de passiveringslaag van het staal, wat kan leiden tot ernstige doorsnede- en zelfs constructief falen – vaak zonder duidelijke uiterlijke schade.”

Een project van A tot Z

Een recent project dat goed illustreert waar BETOTEC voor staat, is de renovatie van een appartementsgebouw aan de Schorrelaan in Hoboken. Daar werden beschadigde balkonterrassen volledig vernieuwd: van betonherstelling en nieuwe hellingschape tot waterdichting, vorstvrije terrastegels en nieuwe aluminium balustrades met helder glas.

BETOTEC positioneert zich daarom als partner die projecten van A tot Z beheert. “Van het eerste plaatsbezoek tot de finale oplevering. We kunnen ook vooraf betonstudies laten uitvoeren, technische details uitwerken en klanten begeleiden in hun esthetische keuzes.”



Blijven bouwen aan expertise

Voor de toekomst wil BETOTEC zijn positie als gespecialiseerd betonhersteller verder versterken. “We stellen de best mogelijke producten op de markt voor. We willen blijven inzetten op kwaliteitsvolle en duurzame herstellingen zodat de levensduur van betonconstructies wordt verlengd,” besluit Goormans. “Onze ambitie is om steeds op de hoogte te blijven van nieuwe ontwikkelingen in de sector en die ook effectief te implementeren in de praktijk.”

Na bijna 35 jaar blijft de kern van het verhaal onveranderd: gespecialiseerde kennis, duurzame oplossingen en een duidelijke keuze voor kwaliteit boven kwantiteit. ■



De Weerdt Renovatie: vakmanschap als fundament voor erfgoed

Wat vandaag De Weerdt Renovatie is, groeide niet uit een vooraf uitgestippeld ondernemersplan, maar uit een passie voor bouwtechniek en erfgoed. Zaakvoerder Steven De Weerdt begon zijn loopbaan nochtans niet meteen op de werf. Na zijn humaniora (wiskunde-wetenschappen) studeerde hij marketing. Via een eerste job als vertegenwoordiger in de wateronthardingssector kwam hij terecht bij Resto Bouwspecialiteiten, waar hij als technisch vertegenwoordiger chemische toeslagstoffen en speciale bouwmaterialen verkocht.

Die functie bleek een kantelpunt. In dezelfde gebouwen was ook John Saey Gevelrenovatie gevestigd, en de dagelijkse confrontatie met de praktijk wakkerde zijn interesse voor de bouwsector verder aan. *“Ik voelde dat ik méér wilde dan alleen producten verkopen. Ik wilde begrijpen hoe ze op de werf werden toegepast en ze uiteindelijk zelf gebruiken.”*

Hij volgde avondopleidingen en nam deel aan tal van technische vormingen bij leveranciers. Toen hij later aan de slag ging bij FTB Restauration (nu Remmers), kreeg hij de kans om in bijberoep zelf renovatiewerken uit te voeren. De drang om zelfstandig te werken groeide, en na het uiteengaan van de professionele samenwerking startte hij zijn eigen bedrijf: De Weerdt Renovatiebedrijf.

In de beginjaren lag de focus vooral

op injectiewerken tegen opstijgend vocht en gevelrenovaties. Maar één element was van bij de start duidelijk aanwezig: een uitgesproken liefde voor erfgoed. *“De restauratiewereld is een niche waar je niet zomaar in terecht komt. Maar ik wist: daar wil ik naartoe.”*

Een bewuste keuze voor erfgoed

De specialisatie in renovatie kwam er geleidelijk. Wanneer zich een kans voordeed om een oude gevel te restaureren, werd die met beide handen gegrepen. Met een team van vijf medewerkers voerde het bedrijf tal van renovatiewerken uit, onder meer voor een sociale woningmaatschappij. Tegelijk groeide de expertise in traditionele technieken, zoals het trekken van sierlijsten en het uitvoeren van oude voegtechnieken zoals knipvoegen.

De echte verdieping kwam er in 2017, toen Steven De Weerdt besliste om in Brugge de postgraduate opleiding Renovatietechnieken en Monumentenzorg te volgen. Twee jaar later studeerde hij af. *“Wie erfgoed restaureert, weet nooit genoeg. Die opleiding heeft mijn blik verruimd en deuren geopend. Vanaf dan voelde ik dat ik mij met recht en reden restauratieaannemer kon noemen.”*

Een nauwe samenwerking met de Dienst Monumentenzorg Gent en het Agentschap Onroerend Erfgoed vormde daarbij een belangrijke steunpilaar.

Nauwgezet werken met respect voor materiaal

Renovatie en restauratie vragen een fundamenteel andere aanpak dan nieuwbouw. Waar nieuwbouw vaak draait om snelheid en standaardisatie, vereist erfgoed geduld, precisie en materiaalkennis.

Een rode draad in de projecten van De Weerdt Renovatie is het gebruik van kalkmortels. *“Zowel technisch als esthetisch is kalk in erfgoedprojecten vaak de enige juiste keuze.”*

Maar kalk is gevoeliger dan cement. Afscherpen, nabevochtigen, weersomstandigheden: alles vraagt extra aandacht."

Die aanpak vraagt niet alleen vak-kennis, maar ook een sterke band met leveranciers. "Een goede samenwerking met je leverancier is essentieel. Je moet exact weten hoe een product zich gedraagt in specifieke omstandigheden."

Innovatie als ondersteuning, niet als vervanging

Hoewel restauratie vaak wordt geassocieerd met traditioneel vakmanschap, betekent dat niet dat technologie geen rol speelt. Toch ziet De Weerdt innovatie eerder als ondersteunend dan als leidend. "De basis blijft respect voor de oude technieken. Als we die niet correct uitvoeren, heeft technologie weinig zin."

Hij is uitgesproken kritisch voor praktijken waarbij sierlijsten in serie worden afgegoten en vervolgens op een gevel worden gekleefd. "Een sierlijst trek je ter plaatse met een mal. Dat is vakmanschap. Als je dat niet beheerst, moet je je geen specialist noemen."

Voor hem ligt de essentie in het correct toepassen én doorgeven van traditionele technieken.

Vakmanschap onder druk

Het vinden van geschoolde vakmensen wordt steeds moeilijker. De Weerdt ziet de kennis in de sector onder druk staan. "De angst om een toekomstige concurrent op te leiden mag nooit groter zijn dan de angst om vakmanschap te verliezen."

Hij pleit voor meer opleidingen en strengere kwaliteitsbewaking. Wie aan erfgoed werkt, moet over de juiste kennis beschikken. Initiatieven van het Agentschap Onroerend Erfgoed, in samenwerking met Embuild en Constructiv, om opleidingen opnieuw sterker te verankeren in scholen, stemt hem hoopvol.

"Als je goede vakmensen wil, moet je ze intern opleiden. Er is geen andere weg."

Duurzaamheid zit in het DNA

Op het vlak van duurzaamheid ziet De Weerdt Renovatie zichzelf niet als trendvolger, maar als voorloper. "Wij werken al jaren met kalkmortels, zonder daar groot over te communiceren. Maar wie circulair wil bouwen, kan veel leren van traditionele technieken."

Kalkmortels zijn immers veel gemakkelijker reversibel dan harde cementmortels, wat ze bijzonder geschikt maakt in een circulaire bouwcontext. Leveranciers spelen daar steeds meer op in. Zo beschikt Cantillana inmiddels over een volledig gamma kalkmortels voor circulair bouwen, en werd De Weerdt gevraagd om demonstraties te geven van speciale voegtechnieken.

"Dat toont dat circulair bouwen écht leeft. En dat traditionele technieken opnieuw relevant worden."

Administratieve druk en samenwerkingsrisico's

Naast het tekort aan vakmensen ziet hij ook andere uitdagingen. De administratieve druk en regelgeving nemen voortdurend toe. Planning blijft bovendien complex, zeker wanneer met kalkmortels wordt gewerkt die sterk afhankelijk zijn van weersomstandigheden en nabehandeling.

Ook samenwerking op de werf is niet altijd vanzelfsprekend. Een minder positieve ervaring als onderaannemer, waarbij kennis en correct betalingsgedrag ontbraken bij de hoofdaannemer, heeft hem doen besluiten om die piste niet langer te bewandelen. "Je merkt snel wie de nodige kennis heeft en wie niet. Erfgoed vraagt expertise, geen improvisatie."

Projecten met historische waarde

De voorbije jaren realiseerde De Weerdt Renovatie verschillende



opmerkelijke projecten in Gent. In Onderbergen werd, onder toezicht van het Agentschap Onroerend Erfgoed, een steen gerestaureerd met een basis die teruggaat tot de 13e eeuw. Het project werd genomineerd voor de Monumentenprijs van Stad Gent. Dit gebouw is in Gent beter gekend als "Huis van Katrien" of "Katrienespek"

Drie jaar later volgde opnieuw een nominatie en een tweede plaats van de vakjury voor de restauratie van een burgerwoning met winkelpui in de Sint-Salvatorstraat in Gent. Daar nam het bedrijf de volledige werfcoördinatie op zich. Op de bepleisterde gevel werden nieuwe sierlijsten getrokken, met een gewicht van 13 kilogram per lopende meter, en werden nieuwe houten ramen geplaatst met vacuümglas.

"Dat zijn projecten waar alles samenkomt: techniek, historisch respect en organisatie. Daar ben ik bijzonder trots op."

Erfgoed als verantwoordelijkheid

Voor Steven De Weerdt is erfgoed geen marktsegment, maar een verantwoordelijkheid. Restaureren betekent begrijpen wat vorige generaties hebben opgebouwd en dat met kennis en respect doorgeven.

"Wie aan erfgoed werkt, moet beseffen dat hij tijdelijk hoeder is van iets dat ouder is dan zichzelf. Dat beseft alleen al vraagt vakmanschap, nederigheid en blijvende leergierigheid."

Met die overtuiging blijft De Weerdt Renovatie bouwen aan het verleden en tegelijk aan de toekomst van het vak. ■



De meters van Gino: Over verzamelen, vakmanschap en een leven lang precisie

Bij sommige tegelzetters hangt er een oude waterpas aan de muur als herinnering. Bij Gino Vanhaverbeke zijn het meters. Honderden meters. Zorgvuldig bewaard, ongebruikt, elk met een eigen verhaal. Wat ooit begon met één eenvoudige plooi-meter groeide uit tot een unieke verzameling van bijna 700 exemplaren.

Maar wie denkt dat dit “maar een hobby” is, vergist zich. Voor Gino, voorzitter van Fecamo, staat elke meter symbool voor iets groters: meten is weten. En weten is vakmanschap.

“Zo is dat begonnen”

Het verhaal start in 1992. Na dertien jaar in het internationaal transport zet Gino de stap naar het zelfstandige tegelzetten. Op zijn eerste dag krijgt hij van een bouwstofeerder een meter cadeau. “En zo is dat begonnen.”

In 1999 volgt er opnieuw één. En daarna nog één. “Ik zei: ik ga ze sparen.” Vanaf dat moment wordt het bewust. Zijn regel is duidelijk: alleen splinternieuwe meters. Nooit gebruikt. Rechtstreeks uit de doos of uit de kast van een leverancier. “Er zit geen één tussen die ooit gebruikt is.”

Vandaag telt zijn collectie tussen de 625 en 650 exemplaren. Netjes geclassificeerd in bakken. Alles samen goed voor meer dan een kilometer meetgereedschap.



Kleuren, techniek en emotie

Wat een meter bijzonder maakt? De variatie.

“Je hebt ze met reclame, met tekeningen, met huizen, in rood, groen, blauw, zwart... Dat maakt het mooi.”

Er zitten oudere modellen tussen uit de jaren tachtig, misschien zelfs vroeger. “Vroeger waren dat hogere meters. Als je die opendeed, gingen die meer uit elkaar.” De moderne meters zijn verfijnder en perfect gemaakt. “Twintig centimeter is twintig centimeter. Ze moeten exact zijn.”

Tussen de honderden exemplaren zit ook een emotioneel stuk: een meter met de woorden ‘Super papa’, gekregen van zijn kinderen en kleinkinderen.

De verzameling groeit nog steeds spontaan. Leveranciers en collega’s weten dat hij spaart. “Vanmorgen heb ik er nog drie bijgekregen.” Een nieuwe meter betekent vaak ook een nieuw gesprek — en nieuwe contacten binnen de sector.



De Nekkersgatmolen in Ukkel

IN RE BO: restaureren met passie, vak- manschap en toekomstvisie

Restaureren is meer dan een technisch proces. Het vraagt inzicht, geduld en respect voor het verleden, maar ook een blik op de toekomst. Voor IN RE BO is restauratie dan ook geen activiteit zoals een andere, maar een echte passie. *“Restaureren is bij ons veel meer dan een beroep,”* zegt Tony Crabbé, bestuurder bij IN RE BO. *“Het is iets waar je echt door gebeten moet zijn. Je werkt tenslotte aan gebouwen met een geschiedenis, en dat brengt een grote verantwoordelijkheid met zich mee.”*



Tony Crabbé

Al meer dan twintig jaar specialiseert het bedrijf zich in renovatie- en restauratiewerken, voornamelijk in de openbare sector. Het doel is daarbij altijd hetzelfde gebleven: erfgoed behouden, vakmanschap doorgeven en projecten realiseren met oog voor kwaliteit en duurzaamheid.

Van dochteronderneming tot onafhankelijke specialist

De oorsprong van IN RE BO gaat terug tot 1997. *“We zijn gestart onder de naam Pit Leuven, als dochteronderneming van Strabag,”* vertelt Crabbé. *“In 2001 zijn we onafhankelijk verdergegaan onder de naam IN RE BO. Dat was een belangrijk*

moment, omdat we toen echt onze eigen koers konden varen.”

Sindsdien heeft het bedrijf zich ontwikkeld tot een gespecialiseerde speler in restauratie- en renovatiewerken. Restauratie blijft de kernactiviteit, aangevuld met renovatieprojecten. Tegelijk blijft IN RE BO openstaan voor nieuwe technieken en innovatieve oplossingen. *“De sector evolueert voortdurend,”* zegt Crabbé. *“Materialen veranderen, regelgeving verandert, verwachtingen veranderen. Dan moet je mee evoluteren.”*

Restauratie als passie en verantwoordelijkheid

Binnen IN RE BO wordt restaureren niet louter gezien als een vak, maar als een roeping. Het verdwijnen van traditionele ambachten vormt daarbij een belangrijke drijfveer.

“Je ziet dat veel ambachten dreigen te verdwijnen,” zegt Crabbé. *“Dat motiveert ons net om mensen op te*



De Nekkersgatmolen



De Felix De Boeckhoeve in Drogenbos



De Felix De Boeckhoeve

leiden en kennis door te geven. Als we dat niet doen, gaat een stuk vakmanschap gewoon verloren."

Daarom krijgen medewerkers bewust de kans om zich bij te scholen en verschillende technieken te leren. Volgens Crabbé is dat essentieel voor de toekomst van restauratie in België. "Hoe meer mensen verschillende ambachten beheersen, hoe beter. Dat maakt ons als sector sterker."

Ook in de organisatie van het bedrijf vertaalt die visie zich in duidelijke keuzes. IN RE BO kiest er bewust voor om niet boven klasse 5 in aanbestedingen te gaan. "We willen de feeling met de werven niet verliezen," legt Crabbé uit. "We willen betrokken blijven bij elk project en mee kunnen sturen in de uitvoering."

Dat is belangrijk, zeker bij restauratie, waar details het verschil maken."

Daarnaast stelt het bedrijf zijn ervaring ook ter beschikking van architecten en bouwheren. "Soms blijken bestekken in de praktijk moeilijk uitvoerbaar," zegt hij. "Dan proberen we mee te denken en oplossingen aan te reiken. Met de ervaring die we hier samen hebben opgebouwd, kunnen we vaak problemen op voorhand helpen vermijden."

Variatie en trots op gerealiseerde projecten

Door de jaren heen heeft IN RE BO tal van projecten gerealiseerd die een belangrijke indruk hebben nagelaten, zowel bij het bedrijf als bij de medewerkers.

"Wat ons personeel vooral motiveert, is de variatie," zegt Crabbé. "Geen enkel restauratieproject is hetzelfde. Dat maakt het werk boeiend."

Sommige projecten kregen bovendien ruime aandacht. "Er zijn werven geweest die op televisie kwamen, of gebouwen die je later op postkaarten ziet of tijdens een urban walk tegenkomt," vertelt hij. "Dat maakt je als team natuurlijk trots. Dan besef je dat je samen iets moois hebt gerealiseerd."

Toch blijft voor IN RE BO één element doorslaggevend: continuïteit in restauratiewerken en het afleveren van kwaliteitsvolle erfgoedprojecten. "Elke restauratie die goed wordt uitgevoerd, betekent ook dat ambachtelijke technieken blijven voortbestaan," aldus Crabbé.



De Nieuwe Kloostertuin in Tildonk - Lourdesgrot



De Nieuwe Kloostertuin in Tildonk - Lourdesgrot



Grote uitdagingen: personeel en realiteit op de werf

Zoals veel bouwbedrijven wordt ook IN RE BO geconfronteerd met belangrijke uitdagingen. Het tekort aan geschoold personeel is bijzonder groot, zeker in de restauratiesector.

“Als één op de vijftig kandidaten echt ervaring heeft in restauratie, mogen we al tevreden zijn,” zegt Crabbé. *“Dat zegt genoeg over hoe moeilijk het is om geschikte mensen te vinden.”*

Die problematiek beperkt zich niet tot arbeiders. Ook ervaren projectleiders zijn schaars. *“Je hebt mensen nodig die de job écht willen doen,”* legt hij uit. *“Restauratie*

is geen 9to5-job, en aanwezigheid op de werf is essentieel. Als onderaannemers om zeven uur starten en vragen hebben, moet er iemand zijn om hen te begeleiden.”

Daarnaast merkt het bedrijf dat loonsverwachtingen bij pas afgestudeerden sterk zijn gestegen, terwijl geschikte kandidaten tegelijk moeilijker te vinden zijn. *“Dat maakt het een zware periode, niet alleen voor ons maar voor veel aannemers,”* zegt Crabbé.

Projecten om trots op te zijn

IN RE BO kan terugblikken op een lange lijst projecten waar het bijzonder trots op is. Voorbeelden zijn onder meer de Nekkersgatmolen en La Ferme Rose in Ukkel, de Felix

De Boeckhoeve in Drogenbos, de watermolen in het kasteelpark Arenberg in Heverlee en de kloostertuin in Tildonk.

“Wat die projecten gemeen hebben, is dat er altijd unieke werkzaamheden bij komen kijken,” zegt Crabbé. *“Net die uitzonderlijke elementen blijven het langst bij.”*

Maar uiteindelijk kan elke werf, groot of klein, een bron van trots zijn. *“Als het eindresultaat goed is en de uitvoering aan onze normen voldoet, dan zijn we tevreden,”* zegt hij. *“En eerlijk gezegd: zelfs tijdens de aanbestedingsfase worden we enthousiast van projecten waarvoor geen standaardoplossing bestaat. Dat dwingt je om creatief te denken.”*





Ook samenwerking binnen de sector vindt IN RE BO belangrijk. “We proberen collega’s te helpen waar we kunnen, bijvoorbeeld tijdens vergaderingen van vakgroep erfgoed-restauratie, Faba-vergaderingen of reizen,” aldus Crabbé. “Die collegialiteit is belangrijk voor het hele vak.”

Innovatie als aanvulling op traditie
Hoewel restauratie vaak wordt geassocieerd met traditionele technieken, speelt innovatie een steeds grotere rol.

“Door het gebrek aan authentieke materialen moeten we soms innovatieve oplossingen gebruiken om herstellingen correct uit te voeren,” legt Crabbé uit. “Innovatie is geen tegenstelling tot restauratie, het is vaak een noodzakelijke aanvulling.”

Nieuwe technieken helpen bovendien om restauratiewerken betaalbaar te houden. “Vroeger kon men soms nog rekenen op lage lonen, vandaag is dat niet meer zo. Efficiëntere methodes zijn dus noodzakelijk om kwaliteit en haalbaarheid te combineren.”

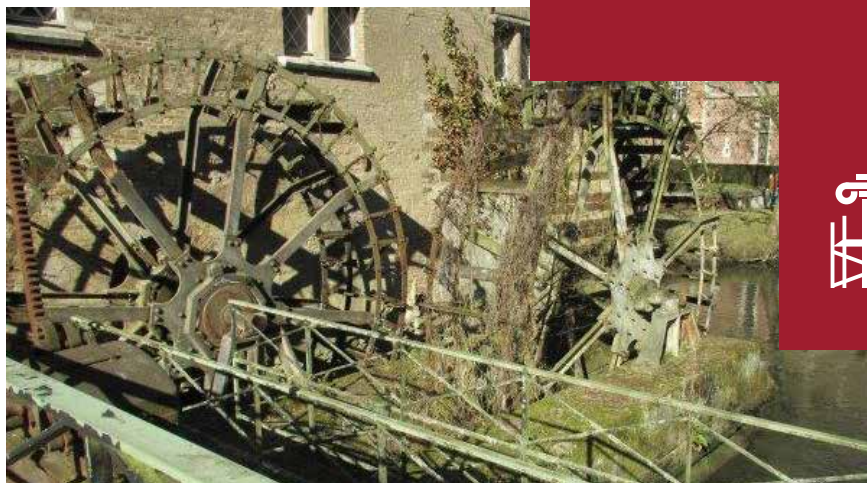
Duurzaamheid in de praktijk

Duurzaamheid is voor IN RE BO geen abstract begrip, maar dagelijkse realiteit. Bij ontmantelingswerken probeert het bedrijf zoveel mogelijk materialen te recupereren en opnieuw te gebruiken.

“We proberen echt alles een tweede leven te geven,” zegt Crabbé. “Stenen, hout, tegels, beslag... wat we kunnen recupereren, recupereren we.”

In sommige projecten wordt zelfs gewerkt met maximaal recuperatiemateriaal en met constructies die later opnieuw demonteerbaar zijn. “Als iedereen dat meer zou doen, zou de afvalberg in onze sector al een stuk kleiner zijn,” merkt hij op.

Tegelijk wijst hij op praktische knelpunten. “Nieuwe regels rond afvalsortering zijn op zich goed, maar op renovatiewerven in steden is het soms al moeilijk om één container te plaatsen.”



Restauratie van de watermolen in het kasteelpark Arenberg in Heverlee



Ook intern wordt sterk ingezet op sortering en afvalbeheer. “Op kantoor hebben we een twintigtal aparte afvalbakken,” zegt Crabbé. “We proberen dat echt consequent toe te passen.”

Vooruitblik: een gevulde agenda, maar minder aanbestedingen

Voor het lopende jaar werkt IN RE BO aan de afwerking van enkele grote restauratieprojecten en zijn er op-

nieuw uitdagende werven opgestart. Tegelijk merkt het bedrijf dat het aantal aanbestedingen lijkt af te nemen en dat budgetten onder druk staan.

“Onze agenda is goed gevuld,” besluit Crabbé, “maar we blijven actief offertes indienen voor mooie projecten. Want uiteindelijk blijft onze ambitie dezelfde: kwalitatieve restauraties realiseren, vakmanschap behouden en erfgoed een toekomst geven.” ■



LVP Piscines: 25 jaar evolutie, expertise en passie

In maart 2026 viert LVP Piscines zijn 25-jarig bestaan. Een symbolische mijlpaal voor een onderneming die zich in de loop der jaren heeft ontwikkeld van een grondverzetbedrijf tot een specialist in totaalprojecten voor zwembaden en buitenaanleg.

Aan de basis van dit ondernemersverhaal staat Laurent Van Puyvelde. Na verschillende jaren als operator en ploegbaas in een bedrijf voor openbare werken besliste hij om zijn eigen weg te gaan.

“Na enkele jaren op de werf heb ik een kraan en een vrachtwagen gekocht om mijn eigen bedrijf op te richten. In het begin deed ik vooral wegenisgrondwerken en buitenaanleg.”

Het kantelpunt kwam toen een zwembadbouwer hem inschakelde voor het uitgraven van zwembaden. Gaandeweg kreeg hij steeds meer verantwoordelijkheid.

“Die klant vertrouwde mij steeds meer taken toe, tot ik bijna 80% van het werk uitvoerde. Op een bepaald moment heb ik beslist om me verder te verdiepen in de sector.”

Het contact met een Franse fabrikant van polyester zwembadkuipen, die plaatsers zocht voor België, betekende het echte begin van LVP Piscines. Na een bezoek in het zui-

den van Frankrijk werd een samenwerking opgestart. De onderneming nam vanaf dan een nieuwe richting.

Strategische keuzes die het verschil maakten

Met 25 jaar ervaring blikt Laurent Van Puyvelde terug op enkele doorslaggevende strategische beslissingen.

De eerste belangrijke keuze was de overstap van polyester zwembadkuipen naar maatwerkzwembaden. *“We kregen dossiers van architecten waarvoor standaardmodellen niet volstonden. Op dat moment hebben we beslist om voluit voor maatwerk te gaan.”*

In 2003 kocht het bedrijf een gebouw in Gozée, langs een drukke verkeersas, en opende er een showroom. Dat betekende een belangrijke stap in de professionalisering en zichtbaarheid van de onderneming. In 2010 volgde een volgende mijlpaal met de overname van een algemene bouwonderneming.

“Dankzij die overname konden we binnen- en buitenzwembaden volledig met onze eigen ploegen realiseren.”

Vandaag is LVP Piscines bovendien erkend in klasse IV, waardoor het bedrijf ook kan inschrijven op overheidsopdrachten.

Een totaalbenadering van elk project

Doorheen de jaren breidde het bedrijf zijn activiteiten verder uit. Vandaag omvatten de kernactiviteiten grondwerken en buitenaanleg, met investeringen in materieel uitgerust met lasergestuurde systemen, de bouw van binnen- en buitenzwembaden en de bouw en renovatie van gebouwen.

Wat LVP Piscines onderscheidt, is de integrale aanpak van projecten.

“Wij nemen dossiers volledig in handen: van de studie van het project en het uitwerken van plannen en 3D-tekeningen tot de bouw en de speciale technieken zoals ontvochtiging van binnenruimtes. Alles wordt uitgevoerd door onze eigen mensen, zonder onderaanneming.”

Die volledige controle garandeert kwaliteit en flexibiliteit op de werf.

Projecten die het vakmanschap illustreren

Twee recente realisaties tonen duidelijk de opgebouwde expertise van de voorbije 25 jaar.

In 2024 realiseerde LVP Piscines de renovatie van het openbaar zwembad van de stad Walcourt. Een technisch uitdagend project met onder meer gedeeltelijke afbraak van de zwembadwanden, plaatsing van een overloopgoot, vervanging van ondergrondse leidingen, een volledige nieuwe filtratie-installatie (filters, warmtewisselaar, UV-installatie, waterbehandeling, bufferbekkenbeheer) en waterdichting met een gewapend membraan.

Het zwembad van 25 meter op 12,5 meter kreeg een overloop op twee lengtes en één breedte, evenals een ondergedompeld rolluik over 12,5 meter.

“Bij dit soort projecten moet je elke stap perfect beheersen, met normen die sterk verschillen van die bij privézwembaden.”

In 2025 bouwde het bedrijf ook een privézwembad van 14 meter op 4,3 meter, met overloop op één breedte en op een derde van beide lengtes. Het project omvatte een ondergedompeld rolluik, domotica, automatische waterbehandeling en geïntegreerde verwarming.

Technische uitdagingen als motor voor groei

De renovatie van het openbare zwembad bracht specifieke technische uitdagingen met zich mee.

“Een van de grootste uitdagingen was het vinden van de juiste leveranciers die geschikt materiaal konden leveren voor een openbaar zwembad, wat sterk verschilt van materiaal voor privézwembaden.”

De technische complexiteit was aanzienlijk: PVC-leidingen met een diameter van 250 mm, specifieke verlijmingstechnieken en filters van 1.600 mm die met transpalletten en takels moesten worden verplaatst.

Bij het privé-overloopzwembad lag de uitdaging vooral in de afwerking. *“De klant en de architect wilden een afwerking in keramische tegels, zowel op het overloopgedeelte als op de trappen. Dat vereiste specifieke producten om de tegels op het waterdichtingsmembraan te verlijmen.”*

Veranderende verwachtingen en technologische evolutie

In 25 jaar tijd zijn de verwachtingen van klanten sterk veranderd. *“Vandaag bouwen we zeer strakke zwembaden met geavanceerde automatische systemen. Klanten vragen ook volledige buitenprojecten, met terras, poolhouse, gedetailleerde plannen en technische fiches, dat deden we vroeger niet.”*

Esthetiek speelt een steeds grotere rol, met een brede waaier aan afwerkingsmaterialen. Tegelijk zorgen domotica en geconnecteerde apparatuur, slimme warmtepompen, automatische robots, design-

verlichting, voor een nieuwe manier van zwembadbeheer.

Energie-efficiëntie en duurzaamheid

Energie- en waterverbruik zijn vandaag cruciale aandachtspunten. *“Onze bouwmethode maakt gebruik van een dubbelwandige, isolerende structuur, wat warmteverlies aanzienlijk beperkt.”*

Daarnaast biedt LVP Piscines variabele debietpompen aan die tot 80% energiebesparing opleveren in vergelijking met klassieke filtratiepompen, evenals grote patroonfilters die minder water verbruiken bij onderhoud.

Volgens Laurent Van Puyvelde heeft ook de zwembadindustrie grote stappen gezet.

“Fabrikanten hebben sterk ingezet op ecologisch en energiezuinig materiaal. Wij volgen regelmatig opleidingen om mee te blijven met technologische en reglementaire evoluties.”

Uitdagingen voor de toekomst

Net als vele bedrijven in de sector wordt LVP Piscines geconfronteerd met sterk gestegen arbeids- en materiaalkosten in de voorbije vijf jaar. Ook de toenemende eisen rond energie-efficiëntie en milieubewustzijn vormen een blijvende uitdaging.

Voor de komende jaren verwacht Laurent Van Puyvelde een verdere evolutie naar complexere projecten. *“Projecten worden steeds uitgebreider, met volledige buitenaanleg, buitenkeukens en ook veel renovaties die een grondige kennis van het terrein vereisen.”*

Na 25 jaar continue ontwikkeling kijkt LVP Piscines dan ook met vertrouwen naar de toekomst. Met een intern opgeleid team, brede technische expertise en een sterke focus op kwaliteit blijft het bedrijf bouwen aan projecten waarin vakmanschap, innovatie en duurzaamheid samenkomen. ■





B&R Bouwgroep: bouwen in structuur, met visie en partnerschap

Wat vandaag B&R Bouwgroep is, begon ooit als één aannemingsbedrijf. Intussen is het uitgegroeid tot een geïntegreerde bouwgroep met een duidelijke structuur, brede expertise en een sterke regionale verankering. Groei stond daarbij nooit op zichzelf, maar was steeds het gevolg van een doordachte visie. *“Groei is voor ons geen doel op zich, maar een logisch gevolg van samenwerking en kwaliteit”*, klinkt het binnen de groep.

Een groep die versterkt door structuur

B&R Bouwgroep is georganiseerd als een holding die zes bouwbedrijven, vier afwerkingsbedrijven en een eigen co-ontwikkelingsafdeling samenbrengt. Die combinatie maakt het mogelijk om projecten te realiseren van ontwikkeling tot en met volledige uitvoering en afwerking, met sterke interne ondersteuning.

Alle shared services, van Finance en IT tot Legal, HR en veiligheid, zijn gecentraliseerd binnen de groep. Dat zorgt voor efficiëntie en een professionele omkadering van de operationele bedrijven. *“Onze bouwbedrijven moeten zich maximaal kunnen focussen op hun kernopdracht: kwalitatief bouwen en duurzame partnerships uitbouwen.”*

De zes bouwbedrijven hebben elk

hun eigen specialisatie en geografische spreiding. Hooyberghs, Rombaut en Christiaens zijn actief in residentieel vastgoed en vullen elkaar regionaal aan, waardoor quasi heel Vlaanderen wordt bediend. Brebuild focust op renovatieprojecten voor openbare besturen, Arkana op exclusieve villabouw in houtskelet en AGBb op infrastructuurwerken.

Daarnaast beschikt de groep over vier afwerkingsbedrijven, gespecialiseerd in onder meer aluminium gevelbekleding, elektriciteit, pleisterwerken en binnendeuren. Die interne verankering van technische expertise verhoogt niet alleen de kwaliteitscontrole, maar ook de flexibiliteit op de werf. *“Door complementaire activiteiten samen te brengen, versterken we elkaar technisch én organisatorisch.”*

De developmentafdeling vormt een

bijkomende motor binnen de groep. Zij co-ontwikkelt projecten samen met externe ontwikkelaars en creëert zo bouwvolume voor de eigen bouwbedrijven. Dankzij doorgedreven value engineering worden projecten van bij de start geoptimaliseerd. *“Kostenbeheersing mag nooit ten koste gaan van functionaliteit, kwaliteit of duurzaamheid.”*

Van lokale verankering naar geïntegreerde bouwgroep

De oorsprong van de groep ligt bij Hooyberghs, dat destijds werd overgenomen door Eddy Bruyninckx samen met de familie Roussis-Van Gorp. Wat begon als een voormalige schrijnwerkerij groeide geleidelijk uit tot een bredere bouworganisatie.

Doorheen de jaren werden verschillende bedrijven geïntegreerd. Die uitbreiding vroeg om een duidelijke structuur en leidde tot de oprichting van een holding die alle activiteiten gecoördineerd kan aansturen. Een symbolische mijlpaal was het 30-jarig bestaan dat vorig jaar werd gevierd. *“Dertig jaar ondernemen betekent vooral dertig jaar bouwen aan relaties, met medewerkers, klanten en partners.”*

Projecten die het verschil maken

De diversiteit binnen de groep vertaalt zich in uiteenlopende projecten.

In Deurne realiseerde Brebuild met 'De Pientere Piste' een innovatief design & build-schoolgebouw. Het concept vertrekt vanuit collectieve leeromgevingen met flexibele zones en prikkelarme ruimtes. Openheid, functionaliteit en comfort staan centraal in het ontwerp.

In Knokke bouwde Christiaens het grootschalige residentiële project Duinenwater, goed voor 243 appartementen. Ondanks de omvang onderscheidt het project zich door verfijnde architectuur en een hoge afwerkingsgraad. *"Ook bij grote volumes blijft aandacht voor detail essentieel."*

In Arendonk realiseerde Hooyberghs de sporthal Heikant in design & build-formule. De combinatie van CLT (Cross Laminated Timber) met een traditionele metselwerkstructuur illustreert de bereidheid om innovatieve technieken te integreren. Daarnaast werden slimme technologieën, zoals een geavanceerd gebouwbeheersysteem, toegepast. Extra complexiteit was dat de site tijdens de werken operationeel bleef. *"Bouwen in een actieve omgeving vraagt flexibiliteit, planning en voortdurende communicatie."*

Duurzaamheid en innovatie als structurele keuzes

Duurzaamheid is geen apart luik, maar een structurele pijler binnen de groep. Onder de noemer 'Sustalutions' (Sustainable Solutions) worden alle duurzame initiatieven gebundeld.

Hout is een materiaal waarin de groep ruime expertise heeft opgebouwd. CLT wordt ingezet waar het technisch en duurzaam de juiste keuze is, vaak in hybride toepassingen met beton of staal. *"We volgen nieuwe technieken van dichtbij, maar stellen altijd het project en de klant centraal."*

Sinds begin 2022 wordt ook de CO₂-voetafdruk actief gemeten. Via de invoering van de CO₂-prestatieladder werd het energieverbruik van alle bedrijven in kaart gebracht en werd een reductieplan opgesteld met als

doel tegen 2027 een daling van 21% te realiseren. *"Duurzaam ondernemen begint bij meten, analyseren en consequent bijsturen."*

Digitalisering vormt een tweede belangrijke pijler. Dankzij een sterke interne IT-werking werden processen verregaand gedigitaliseerd, van eerste contact tot nazorg. Dat zorgt voor realtime opvolging en betere datagedreven beslissingen. *"Innovatie is geen doel op zich, maar een middel om efficiënter, transparanter en kwalitatiever te werken."*

Samen sterker: ook via de sector

De groep ziet samenwerking niet alleen als een projectmatige noodzaak, maar ook als een bredere sectorale verantwoordelijkheid. In dat kader wordt het belang van een beroepsfederatie zoals Faba onderstreept.

Individuele aannemers botsen vaak op structurele uitdagingen, denk aan vergunningsprocedures, regelgeving of btw-kaders, waar zij alleen weinig impact op hebben. *"Net daar kan een sterke federatie het verschil maken door als stem van de sector naar voren te treden."*

Daarnaast speelt kennisdeling een belangrijke rol. Door innovatieve en kostenefficiënte bouwmethodes te delen en internationale inzichten toegankelijk te maken, kan de sector gezamenlijk stappen vooruitzetten. *"De uitdagingen zijn vandaag te groot om ieder apart te blijven werken. Samenwerking, ook via een federatie, versterkt de hele sector."*

Uitdagingen vragen partnerschap

De residentiële markt staat onder druk. Stijgende bouw- en financie-

ringskosten maken betaalbaarheid tot één van de grootste uitdagingen. Het vinden van een evenwicht tussen kwaliteit, duurzaamheid en prijs is complexer dan ooit.

Binnen B&R Bouwgroep wordt sterk geloofd in samenwerking als sleutel tot oplossingen. Wanneer ontwikkelaars, aannemers en andere partners van bij de start samen rond de tafel zitten, ontstaan betere projecten en kunnen kosten efficiënter worden beheerd. Open communicatie en wederzijds vertrouwen vormen daarbij de basis.

Ook de overheid heeft een duidelijke rol te spelen via snellere en voorspelbare vergunningsprocedures en een stabiel regelgevend kader. Rechtszekerheid helpt projecten financieel haalbaar te houden en vermijdt onnodige vertragingen.

Groei met behoud van identiteit

Voor de komende vijf à tien jaar ziet B&R Bouwgroep verdere groei, maar op een organische en doordachte manier. *"Weten waar je op inzet, en waar bewust niet, is minstens even belangrijk als groeien."*

Binnen het residentiële segment is de groep vandaag actief over quasi heel Vlaanderen. Een eventuele uitbreiding richting Wallonië of Nederland wordt zorgvuldig onderzocht. Voor overheidsopdrachten wordt bekeken hoe het model van Brebuild verder kan worden uitgerold.

Wat niet wordt nagestreefd, is één grote, gecentraliseerde organisatie. De kracht zit net in meerdere sterke bedrijven met een eigen identiteit en lokale verankering, onder de vleugels van een ondersteunende groep. ■





Wat betekent de BENOR-certificatie concreet voor gebruikers van granulaten?

De kwaliteit van uw producten en realisaties begint bij de kwaliteit van uw granulaten. Naast de CE-markering bewaakt de BENOR-certificatie de volledige keten, van ontginning tot levering. Voor u als professional is dit de garantie voor beheerste, traceerbare en duurzame prestaties.

In de bouwsector is granulaat een basismateriaal. Het vormt de rugengraat van beton, mortels, asfalt en funderingslagen voor wegen. Ondanks het courante gebruik blijft granulaat een materiaal waarvan de kwaliteit te allen tijde moet worden gegarandeerd. De BENOR-certificatie biedt u die zekerheid: het is meer dan een logo. Ze toont aan dat de productie beheerst wordt, beveiligd de volledige keten, van ontginning tot levering, en biedt een concrete operationele garantie voor opdrachtgevers, aannemers en producenten.

CE en BENOR: complementariteit in functie van een versterkte kwaliteitsgarantie

De CE-markering, gereguleerd door de Construction Products Regulation (CPR), steunt op Bijlage ZA van de geharmoniseerde normen en verplicht de producent om minstens één prestatie voor een essentiële eigenschap te declareren.

BENOR, een vrijwillig maar strikt kwaliteitslabel, gaat verder. Op basis van PTV 411 voor natuurlijke en kunstmatige granulaten, beoordeelt het zowel het product als het productieproces over de volledige productieketen.

Het resultaat voor de gebruiker: meer kwaliteitsgarantie, meer vertrouwen, meer transparantie en een betere marktacceptatie.

De meerwaarde van het BENOR-keurmerk voor granulaten

De prestaties van beton, asfalt of mortel hangen rechtstreeks af van de eigenschappen van de granulaten, zoals korrelverdeling, gehalte aan fijne deeltjes, korrelvorm, sterkte, volumieke massa, waterabsorptie, gehalte aan organische stoffen, enzovoort.

De aard van de winplaats (groeve, zee of land) bepaalt de intrinsieke eigenschappen van het materiaal. Deze parameters kunnen variëren en belangrijke eigenschappen beïnvloeden, met een impact op de uiteindelijke prestaties van beton of asfalt.

Ook de productieprocessen, breken, zeven en wassen, hebben invloed op de prestaties. Onregelmatige korrelverdeling, een te hoog gehalte aan fijne deeltjes, chloriden of de

aanwezigheid van schelpen: dit zijn factoren die de duurzaamheid kunnen verminderen, de waterbehoefte kunnen verhogen of de mechanische weerstand van het eindproduct kunnen aantasten.

Als deze variaties niet beheerst worden, kunnen ze leiden tot bijsturingen in de centrale, meerkosten of – in het slechtste geval – kwaliteitsproblemen na uitvoering.

Een ononderbroken controleketen

BENOR grijpt in op elke stap van het proces om de kwaliteit en betrouwbaarheid van granulaten te garanderen. Al bij de ontginning worden de intrinsieke eigenschappen van het materiaal vastgesteld op basis van een volledig geologisch dossier en een grondige petrografische evaluatie. Tijdens de productie worden het breken, zeven en wassen gecontroleerd om homogene en duurzame prestaties te verzekeren.

De gecertificeerde granulaten worden vervolgens zorgvuldig opgeslagen, geïdentificeerd en gecodeerd, met een duidelijke etikettering met de vermelding "BENOR". Dit garandeert volledige traceerbaarheid van de productieplaats tot op de werf en laat de eindgebruiker toe na te gaan of de certificatieketen intact is gebleven. Bij niet-conformiteit wordt

het granulaat onmiddellijk gedeclas-seerd en mag geen enkele levering onder BENOR plaatsvinden zolang de conformiteit niet hersteld en aan-getoond is. Tot slot worden er twee tot vier keer per jaar externe contro-les uitgevoerd, aanvullend op de CE-audits. Zo wordt een permanente en strikte kwaliteitsopvolging over de volledige keten verzekerd.

Deze traceerbaarheid garandeert dat het op de werf geleverde granu-laat daadwerkelijk het gecontroleer-de product is. Het positieve resul-taat van de controles wordt officieel bevestigd via de publicatie van een BENOR-certificaat op het Extranet van PROCERTUS en op het platform Quality2Build.

Controleer de BENOR-certificatie

Zorg er steeds voor dat het BENOR-merk vermeld staat op de leverings-bon en controleer het certificaat via het Extranet van PROCERTUS of via Quality2Build.

Wordt de controleketen onderbro-ken, dan kunnen de kwaliteit én de BENOR-certificatie niet langer wor-den gegarandeerd.



BENOR biedt een concrete meer-waarde voor gebruikers van granula-ten door de conformiteit en prestaties van materialen te waarborgen dankzij een beheersing van de oorsprong en regelmatige controles van zowel pro-duct als proces. De certificatie zorgt bovendien voor meer transparantie, met actuele en volledige technische gegevens om klanten beter te infor-meren en hun keuzes te beveiligen. Ze ondersteunt een duurzaam ge-bruik en garandeert gecontroleerde kwaliteit voor beton, mortel, asfalt en wegenbouw. Tegelijk vergemak-kelijkt ze de toegang tot bepaalde overheidsopdrachten en kan ze de inkomende controles bij klanten die reeds gecertificeerde granulaten ge-bruiken, verminderen. ■

MEER WETEN?

Noteer alvast **onze webinar** over dit onderwerp op

- 22 APRIL 2026
- 12h00 (FR)
- 13h00 (NL)

Georganiseerd door BENOR, FEDIEX, Faba, IMPORGRASA, PROCERTUS en ZEEGRA



← Schrijf je in!



Procertus





De Nacht van de Zwembaden 2026: Kennis, connectie en competitie in Waver Indoor Karting

Met 180 aanwezigen bevestigde de editie 2026 van de Nacht van de Zwembaden opnieuw haar plaats als vaste afspraak voor professionals uit de Belgische zwembad- en wellnesssector. In de dynamische setting van Wavre Indoor Karting (WIK) bracht de Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals (BFZ) inhoud, ontmoeting en ontspanning samen in een formule die jaar na jaar aan kracht wint.

Net als bij de vorige edities draaide de avond rond twee essentiële pijlers: actuele informatie en waardevolle netwerken. De sterke opkomst en de grote betrokkenheid tijdens het programma tonen aan dat de sector nood heeft aan momenten waar kennisdeling en collegialiteit samenkomen.

Een duidelijke boodschap van de federatie

De avond werd geopend door voorzitter Bavo Nachtergaele en ondervoorzitter Steffert Vanneste. In hun welkomstwoord benadrukten zij het blijvende belang van de federatie in

een sector die steeds sneller evolueert.

Regelgeving verandert, technische normen worden aangescherpt en nieuwe verplichtingen dienen zich aan. De federatie wil haar leden daarin blijven ondersteunen met correcte en tijdige informatie. De workshop rond R-gassen in warmtepompen werd daarbij aangehaald als voorbeeld van een thema dat de komende jaren een directe impact zal hebben op de sector.

Ondervoorzitter Vanneste ging verder in op het verbindende karakter van het evenement. Hij riep de aanwezigen op om ook klanten en partners warm te maken voor een lidmaatschap bij de federatie, zodat ook zij toegang krijgen tot de noodzakelijke informatie en begeleiding. De Nacht van de Zwembaden toont volgens hem perfect aan hoe kennis en netwerk elkaar versterken.

Vier gerichte workshops

De inhoudelijke kern van de avond bestond uit vier workshops rond actuele thema's die rechtstreeks relevant zijn voor de dagelijkse praktijk van zwembadbouwers.

Isabelle Laurent (Walterre) gaf toelichting bij het beheer en de traceerbaarheid van uitgegraven grond. Ze schetste het regelgevend kader, lichtte toe welke documenten vereist zijn bij grondverzet en verduidelijkte de verantwoordelijkheden van de aannemer binnen dit proces.

Andy Heurckmans (Grondbank) ging dieper in op Brudalex 3.0 en de nieuwe grondverzetsregeling in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Daarbij werd onder meer het onderscheid tussen granulaten en grond/granulaten toegelicht, evenals de gebruiksvoorwaarden en traceerbaarheidsprocedures.

De federatie zelf behandelde het belang van de correcte NACE-code, de toegang tot het beroep en de tienjarige aansprakelijkheid. Een sessie die het fundament van professioneel en juridisch correct ondernemerschap onderstreepte.

Tot slot besprak Kurt Van Campenhout (Techlink) de evolutie van R-gassen in warmtepompen. Na een korte technische introductie werd toegelicht waarom bepaalde koudemiddelen worden uitgefafa-

seerd en welke aandachtspunten belangrijk zijn voor de toekomst.

Samen vormden deze workshops een compact maar inhoudelijk sterk programma, met informatie die meteen toepasbaar is in de praktijk.

Netwerken in een dynamische omgeving

Naast de inhoud bood de locatie in Wavre een ideale setting voor ontmoeting en uitwisseling. De zaal met partnerstanden en buffet vormde het kloppend hart van het evenement. Hier kwamen zwembadbouwers, leveranciers en partners samen om ervaringen te delen en nieuwe contacten te leggen.

De informele sfeer werd versterkt door een aparte ruimte met biljarttafels en een photobooth, waar gesprekken spontaan verdergezet werden. Beneden zorgden racesimulators alvast voor een sportieve toets.

Wat de Nacht van de Zwembaden onderscheidt van een klassieke studiedag, is precies die natuurlijke wisselwerking tussen inhoud en ontmoeting. Tussen twee workshops door ontstonden gesprekken die minstens even waardevol zijn als de presentaties zelf. In een sector waar samenwerking en vertrouwen cruciaal zijn, blijft persoonlijk contact onmisbaar.



100 piloten op het circuit

Het sportieve hoogtepunt van de avond was opnieuw de kartwedstrijd. Maar liefst 100 deelnemers namen plaats in de elektrische karts van WIK om het tegen elkaar op te nemen op het circuit.

De karting vormt intussen een vaste traditie binnen het evenement. Ze zorgt niet alleen voor gezonde competitie, maar vooral voor verbinding. Collega's en concurrenten moedigen elkaar aan, delen adrenaline en sluiten de avond af in een ontspannen sfeer.

Een bevestigde vaste waarde

Met 180 aanwezigen, vier relevante workshops en 100 enthousiaste kartpiloten kan de BFZ terugblikken op een bijzonder geslaagde editie. De Nacht van de Zwembaden bevestigt haar rol als platform waar kennis, ondernemerschap en collegialiteit samenkomen.

In een sector die geconfronteerd wordt met steeds complexere regelgeving en technische evoluties, blijft correcte informatie essentieel. Tegelijk toont deze avond aan dat netwerken en ontmoeting minstens even belangrijk zijn voor een gezonde sectorwerking.

De editie 2026 bracht opnieuw het beste van twee werelden samen: inhoudelijke scherpte en sportieve ontspanning. Een formule die de zwembadsector niet alleen informeert, maar ook versterkt — en die uitkijkt naar een volgende editie. ■





CO₂-PRESTATIELADDER



BY

BENOR

TROUW AAN KWALITEIT

Volg ons
op LinkedIn



www.co2-prestatieladder.be