

ALGEMENE AANNEMING & RUWBOUW

Rondetafel
Alliance
Patrimoine-
Emploi 2.0

Oosterweel-
knoop als toonbeeld
van complexe
funderingstechnieken

Interview
Phaedra Van Keymolen,
federaal parlements lid en
burgemeester van Haaltert



Group S | Your partner in HR

Een menselijke partner voor bedrijven en zelfstandigen die op zoek zijn naar doeltreffende HR-oplossingen en ondersteuning



Hulp nodig bij het beheren van je lonen?

Group S is al meer dan 80 jaar expert en neemt alles voor zijn rekening: lonen, personeel en sociaal-juridisch advies.



Op zoek naar meer flexibiliteit in verloning?

Met ons cafetariaplan kunnen je medewerkers een deel van hun loon aanpassen, zonder extra kosten voor jou.



Planningen beheren?

Maak het plannen van werkuren en payroll eenvoudig met onze handige tools.



Een HR-medewerker afwezig?

Onze HR-consultants staan klaar om je team te versterken.



Aan het rekruteren?

Met Group S Select nemen wij het volledige proces van A tot Z voor onze rekening.



Je team opleiden?

Ontdek de opleidingen die beschikbaar zijn via onze Academy.



Ben je zelfstandig?

Wij begeleiden je vanaf de start via ons Ondernemingsloket en onze Sociale Zekerheidskas.

EDITO



Het geld is op!!

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
Clara Lagae
Elliot Doms
Gaston Wittamer

In samenwerking met:

Redactie en vertaling

Team Faba
Palindroom

Vormgeving

Hans Van Grinderbeek

Deze conclusie geldt voor de meeste openbare besturen van ons land. Zo vertelt Alain Verheulpen, algemeen directeur van de BGHM aan de krant, dat er 300 sociale woningen zullen verkocht worden en er geen nieuwe werven zullen opgestart worden. Het Brussels gewest is dus niet meer in staat om tegemoet te komen aan de primaire behoefte van de Brusselaar, zijnde het verschaffen van een woonst. Concreet wil dit zeggen dat er veel minder tot geen openbare aanbestedingen voor de bouw van sociale woningen in Brussel zullen uitkomen.

Dit is niet alleen slecht nieuws voor de aannemers, maar het zal ook de druk op de privé markt vergroten.

Feit is dat betaalbaar wonen stilaan een utopie wordt, ten zij. Ten zij wij als aannemers door creatief na te denken een nieuw financieringsmodel voor de bouw van sociale woningen kunnen ontwikkelen. Wat nog maar eens bewijst, dat het beroep van aannemer in volle evolutie is. Het zijn de bedrijven die door innovatie inspelen op deze trend die zich zullen versterken en overleven. Het is aan ons aannemers om out of the box te denken en oplossingen naar voor te schuiven, door te innoveren, maar niet alleen wat betreft de bouwtechnieken, maar ook op sociaal, organisatorisch en financieel vlak. Het opzetten van strategische allianties met andere partners kan hier één van de te volgen pistes zijn.

Met collegiale groeten,

Eric Leskens
Voorzitter



VEILIGHEID DIE WERKT: OP DE WERKVLOER ÉN IN DE CIJFERS.

vdp.com

“Wij staan naast de preventieadviseur, maar spreken ook de taal van de bedrijfsleider: die van efficiëntie, controle en meetbare resultaten.”

Kostenverlies ontstaat zelden door slechte intenties, maar door **PBM's die niet gedragen worden, verkeerd besteld zijn of te laat op de werf aankomen.**

Dat vertaalt zich in:

- Stilgelegde ploegen en verloren werkuren
- Extra administratie en interne discussies
- Druk op de planning en noodoplossingen
- Opslag van materiaal dat nooit gebruikt wordt
- Incidenten en ongevallen

Elke organisatie heeft andere uitdagingen.

Daarom gaan wij dieper in op jouw context:

- Waar liggen optimalisatiemogelijkheden?
- Waar zit winst in tijd, controle of continuïteit?
- Wat betekent onze aanpak concreet in cijfers voor jouw organisatie?

Return on Safety® De Vandeputte-methode:

Elke organisatie is anders. Samen bouwen we een model dat je veiligheidsbeleid beheersbaar en meetbaar maakt.

Onze klanten zien drie duidelijke effecten van het 'Return on Safety'-principe:

- 1. Een structureel lagere totale PBM-kost**
- 2. Extra tijdwinst en controle**
- 3. Continuïteit op de werkvloer**

Nieuwsgierig? Start met een korte, **vrijblijvende Quick Scan** van je PBM-beleid. Neem contact met ons op.

Vandeputte Safety Experts Vlaanderen

Binnensteenweg 160
B - 2530 Boechout
T +32 (0)3 820 98 60
info@vdp.com

Vandeputte Safety Experts Wallonië

11 Rue d'Edimbourg
Zoning Charleroi -Airport I
B - 6040 Jumet
T +32 (0)71 25 87 25
info@vdp.com

Vandeputte Safety Experts Nederland

Meulenspie 50
NL-4847 TK Teteringen
T +31 162 48 64 00
info.nederland@vdp.com

INHOUD

14



Olivier Beguin, nieuwe CEO van de groep Thomas & Piron

Ik werd gemotiveerd door een vrij natuurlijke combinatie van de wens om mezelf opnieuw uit te dagen en de kracht van het Thomas & Piron-project. Na bijna twintig jaar bij Equilis, waar ik de kans kreeg om mee te bouwen aan de evolutie van een Waalse vastgoedstart-up tot een gediversifieerde Europese speler, was ik op een punt gekomen waarop ik nieuwe dingen wilde leren, andere activiteiten en een andere omgeving wilde ontdekken.

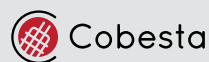


35

Studiereis Lapland UASW

De studiereis, georganiseerd door de Unie van Aannemers van Spoorwegwerken naar Lapland begin maart bood de deelnemers een uitzonderlijke combinatie van indrukwekkende natuur en diepgaande leerervaringen in een unieke arctische context. Vanaf het eerste moment werd duidelijk dat deze reis meer was dan een klasieke ontdekkingsstocht: het programma was opgebouwd rond inzicht, observatie en uitwisseling.

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

In dialoog

- Phaedra Van Keymolen over wonen, vergunningen en de toekomst van de bouwsector 06
- Het initiatief Wal'Crèches Les P'tits Soleils 10

Leden in de kijker

- Energiezuinig bouwen als standaard GM Derde zet in op comfort en performantie 16
- Aerts Bouw: veiligheid, veelzijdigheid en vertrouwen 18
- Picard Construct: samen bouwen, met consistentie en ambitie 20
- Oosterweelknoop als toonbeeld van complexe funderingstechnieken 22
- Verhelst Group kiest voor certificering: "Het helpt ons meetbaar en strategisch te verbeteren" 26

Partners in de kijker

- 6 % of 21 %: een verschil dat een project kan maken of kraken 25
- Alliance Patrimoine-Emploi 2.0: erfgoedrestauratie centraal in het debat over financiering en toekomst 28
- Spoorveiligheid: 10.000 werknemers behalen hun certificaat om op werven te werken 30

Juridisch

- De gevolgen van de kostenstijging door de oorlog in het Midden-Oosten beperken? Dat kan! 32



Phaedra Van Keymolen:

We moeten opnieuw vertrouwen geven dat bouwen en wonen in Vlaanderen mogelijk blijft

De bouwsector staat vandaag voor een complexe evenwichts-oefening. Vergunningsprocedures, stijgende bouwkosten, strengere energie-eisen en de toenemende druk op de woningmarkt zorgen voor grote uitdagingen, zowel voor bouwheren als voor aannemers. Tegelijk blijft de nood aan bijkomende woningen groot en groeit de vraag naar betaalbare, duurzame woonoplossingen.

Voor deze editie van Algemene Aanneming & Ruwbouw spraken we met Phaedra Van Keymolen, federaal parlamentslid en burgemeester van Haaltert. Vanuit haar dubbele ervaring als politica en lokaal bestuurder geeft zij haar visie op de vergunningsproblematiek, de betaalbaarheid van wonen, de rol van de bouwsector en de beleidsuitdagingen die de komende jaren op tafel liggen.

In het interview pleit ze voor snellere en meer voorspelbare procedures,

een doordacht ruimtelijk beleid en een samenwerking tussen overheid en sector gebaseerd op vertrouwen en haalbaarheid. *“Niet méér beton, maar beter wonen,”* vat ze samen.

De administratieve en gerechtelijke procedures rond vergunningen worden vaak als een belangrijke rem op bouwprojecten gezien. Wat is volgens u vandaag de concrete impact hiervan op de bouwsector?

De cijfers liegen er niet om. In 2019 leverden we in Vlaanderen nog vergunningen af voor bijna 43.000 woningen, in 2024 nog amper 32.000. Dat zijn ruim tienduizend woningen per jaar die er gewoon niet komen. Voor de bouwsector vertaalt zich dat in projecten die stilliggen, investeerders die afhaken en aannemers die geen planning meer kunnen maken.

Maar ik wil eerlijk zijn over de complexiteit. Vergunningsprocedures bestaan niet voor niets. Ze beschermen omwonenden, ze waken over de ruimtelijke kwaliteit, ze houden

rekening met milieu en mobiliteit. Als burgemeester zie ik elke week dat het zoeken naar een evenwicht tussen bouwruimte en leefkwaliteit broodnodig is. Een vergunning die te snel of zonder voldoende toetsing wordt afgeleverd, kan voor decennia aan wrijving veroorzaken in een buurt.

Het probleem is dus niet dat we projecten toetsen, maar wel hoe dat vandaag verloopt. Te traag, te onvoorspelbaar, met te veel ruimte voor procedureel uitstel. We mogen ook niet vergeten dat de bouwsector tegelijk hogere rentevoeten, duurdere materialen en strengere normen heeft moeten verteren. De vergunningstermijnen zijn een belangrijk deel van het verhaal, maar zeker niet het enige.

Waar ziet u mogelijkheden om deze procedures te vereenvoudigen of te versnellen, zonder afbreuk te doen aan de rechtszekerheid?

De oplossing zit niet in minder bescherming, maar in betere procedures. Het streefdoel is wat mij betreft

“ Bouwen is duurder geworden, vergunningen vloten niet, en de vraag blijft groeien. Geen wonder dat de prijzen omhooggaan ”

duidelijk: een vergunning, inclusief eventuele beroepsprocedure, moet idealiter binnen de negen maanden volledig afgehandeld kunnen worden.

Daar voeg ik meteen aan toe: rechtszekerheid is geen eenrichtingsverkeer. Een bouwheer heeft recht op een snel en voorspelbaar antwoord, maar een omwonende heeft evenveel recht op een eerlijke procedure en om gehoord worden. De uitdaging is om beide te verzoeven, niet om de ene tegen de andere uit te spelen.

Concreet vraagt dat een vierluik. Eén: eenvoudigere en duidelijkere regels. Niet meer regels, maar betere, die minder ruimte laten voor interpretatie en dus voor beroep. Minister Jo Brouns heeft die doorlichting opgestart, en dat is een goede zaak. Twee: een versnelde digitalisering van het vergunningsproces. Drie: bindende, afdwingbare termijnen voor de administratieve overheden zelf, want ook daar gaat veel tijd verloren. En vier: voldoende capaciteit bij de Raad voor Vergunningsbetwistingen.

Snelheid en rechtszekerheid sluiten elkaar niet uit, integendeel. Het is net die traagheid die de rechtszekerheid vandaag uitholt. Ook de tegenstanders van een project blijven veel te lang in onzekerheid hangen.

De woning- en huurmarkt staat onder grote druk. Welke spanningen neemt u vandaag waar op het vlak van prijzen en betaalbaarheid?

De cijfers spreken voor zich. Acht op de tien jonge Vlamingen kan vandaag geen woning kopen. De gemiddelde leeftijd voor een eerste aankoop ligt intussen tussen 38 en 41 jaar. En wie wel wil kopen, moet gemiddeld 96.000 euro eigen inbreng kunnen voorleggen. Dat is voor heel wat dertigers gewoon onhaalbaar.

Op de huurmarkt is het beeld even zorgwekkend. De gemiddelde huurprijs over alle woningtypes nadert intussen 950 euro per maand, en voor een vrijstaande woning ligt dat al sinds 2020 boven de 1.000 euro. Het aandeel private huurders is gestegen van 20,5 procent in 2013 tot 22,7 procent in 2023. Steeds meer mensen blijven dus langer of zelfs levenslang huren, niet altijd uit keuze maar vaak uit noodzaak.

Achter die cijfers zit echter een complexer verhaal dan een tekst aan aanbod alleen. Onze gezinnen verkleinen, meer mensen wonen alleen, en dat betekent dat we voor hetzelfde aantal Vlamingen meer woningen nodig hebben. Ook vermogensongelijkheid en erfenissen spelen mee. Wie ouders heeft die kunnen bijspringen, geraakt op de markt. Wie dat niet heeft, blijft huren. Dat is een breder maatschappelijk vraagstuk dat we niet uitsluitend op de sector kunnen afwentelen.

Tegelijk zien we het aantal uithuiszettingen toenemen, van 1.906 in 2022 naar 2.254 in 2023. Achter elk van die cijfers schuilt een gezinsdrama, vaak veroorzaakt door een tegenslag: jobverlies, ziekte, scheiding. Dat raakt mij als burgemeester. Wonen is immers geen luxe, het is een basis om op verder te bouwen.

Wat zijn volgens u de belangrijkste oorzaken van deze stijgende prijzen en de beperkte toegang tot betaalbare woningen?

Aan de vraagzijde: tussen 2013 en 2023 kwamen er in Vlaanderen bijna 400.000 inwoners bij, en de bevolking zal verder groeien. Daarnaast wonen mensen vandaag in kleinere huishoudens dan vroeger, wat de vraag naar woongelegenheden extra opdrijft. En jarenlang gaf de fiscale en monetaire context, denk aan de woonbonus en de uitzonderlijk lage rentevoeten, een sterke duw aan de koopkracht en aan de prijzen op de woningmarkt.

Aan de aanbodzijde: we bouwen minder. Niet door gebrek aan ambitie of vakmanschap, want onze aannemers staan klaar. Maar het systeem werkt hen tegen: lange vergunningstermijnen, opstapelende regelgeving, duurder materiaal, hogere financieringskosten en strengere eisen rond duurzaamheid en energieprestaties. Die laatste eisen zijn op zich legitiem, we kunnen niet meer bouwen zoals dertig jaar geleden. Maar als we alles tegelijk en zonder voldoende ondersteuning opleggen, drijven we de bouwkost de hoogte in. En dan haakt de bouwheer af, of komt de woning er gewoon niet.

Het resultaat is een wrange combinatie: bouwen is duurder geworden, vergunningen vloten niet, en de vraag blijft groeien. Geen wonder dat de prijzen omhooggaan. Wie dit alleen aan procedures wijt, of alleen aan klimaatambities, of alleen aan 'de markt', kijkt te smal.

Het btw-tarief van 6 procent voor sloop en heropbouw werd recent permanent gemaakt onder bepaalde voorwaarden. Hoe beoordeelt u deze maatregel?

Ik beoordeel die maatregel positief. Sloop en heropbouw kan een belangrijke hefboom zijn binnen de bouwshift: verouderde, energieverblindende panden vervangen door moderne, energiezuinige woningen, op locaties die al ontsloten zijn. Dat past in het verhaal van verkernen en verdichten waar wij voluit voor kiezen.

De permanente verankering van het verlaagde btw-tarief geeft eindelijk de rechtszekerheid die bouwheeren en investeerders nodig hebben. Eerder werd dat tarief telkens tijdelijk verlengd, met telkens nieuwe voorwaarden. Die voortdurende koerswijzigingen waren niet houdbaar.

Maar ik wil ook eerlijk zijn over de kanttekeningen. Sloop is niet al-

tijd de meest duurzame keuze. Bestaande gebouwen bevatten 'grijze energie', namelijk de energie die ooit nodig was om ze op te trekken, en die gaat verloren bij afbraak. Soms is een diepgaande renovatie ecologisch en sociaal de betere optie, zeker als het oude pand betaalbare huurwoningen herbergde. We moeten dus zorgen dat sloop en heropbouw niet ten koste gaat van het bestaande betaalbare segment in onze steden en gemeenten.

Denkt u dat deze maatregel volstaat om het woningaanbod te stimuleren, of zijn bijkomende aanpassingen nodig?

Eén maatregel, hoe goed ook, zal het volledige woonvraagstuk niet oplossen. Wie dat beweert, vertelt geen eerlijk verhaal.

Wat nog nodig is? Ten eerste, een echte versnelling van de verguningsprocedures. Ten tweede, slim ruimtegebruik: hogere bouwhoogtes waar dat kan en gepast is, leegstaande verdiepingen boven winkels activeren, grotere panden flexibel opdelen in meerdere kwaliteitsvolle wooneenheden. In winkelstraten staan vandaag verdiepingen leeg terwijl mensen een appartement zoeken. Daar zit een enorm potentieel, en we benutten het te weinig.

Ten derde, een sterk beleid voor de private huurmarkt, met gerichte renovatiepremies voor kleinschalige verhuurders en een uitbreiding van het systeem van geconventioneerd huren. Dat systeem heeft sinds zijn opstart in 2023 amper 216 woningen opgeleverd. Het potentieel is veel groter, maar dan moeten we ook eerlijk durven kijken naar waarom het vandaag onvoldoende werkt: te complex, te weinig bekend, te beperkte zekerheid voor de verhuurder.

En ten slotte: drempels voor jonge kopers verlagen. Eén voorstel dat wij naar voren schuiven, is om mensen die aan pensioensparen doen toe te laten een deel van dat opgebouwde bedrag te gebruiken als eigen inbreng voor hun eerste wo-

ning. Ik geef toe dat zo'n voorstel ook vragen oproept, want pensioenkapitaal is er natuurlijk in de eerste plaats voor het pensioen. Maar voor heel wat jongeren is het verschil tussen huren tot je veertigste of nu al een eigen woning verwerven echt een levensbepalend gegeven. Het voorstel verdient minstens een eerlijk debat.

Hoe kunnen we volgens u wonen opnieuw financieel toegankelijker maken, rekening houdend met de huidige eisen rond duurzaamheid en energieprestaties?

De grote uitdaging is om twee zaken tegelijk waar te maken: bouwen moet betaalbaar blijven, en onze woningen moeten energiezuinig en duurzaam zijn. Beide zijn legitiem en beide zijn dringend. Ik ga niet beweren dat de klimaattransitie te snel gaat, want we zijn eerder laat. Maar ik ga wel zeggen dat we mensen niet kunnen vragen de volledige factuur in één keer te dragen. De rekening van de transitie mag niet al-



leen bij de bouwheer en de huurder belanden.

Concreet: gerichte renovatiepremies voor wie écht inspanningen levert, en in het bijzonder voor kleinschalige private verhuurders. Vandaag worden zij soms in een negatief daglicht gesteld, maar zij vormen een belangrijk deel van de ruggengraat van onze huurmarkt. Vaak gaat het om mensen met één of twee woningen, die geïnvesteerd hebben voor hun pensioen of voor hun kinderen. Zonder hen geen huuraanbod. Tegelijk verwachten we ook van hen hun deel: kwaliteitsvolle, energiezuinige verhuur, geen koterijen. Het werkt langs twee kanten.

Daarnaast: een realistische, gefaseerde timing voor energievereisten, met duidelijke perspectieven voor wie investeert. Niet alle normen tegelijk opleggen zonder financiële ademruimte, en zonder dat mensen weten waar ze in 2030 of 2040 aan toe zijn. En tot slot: fiscale steun voor wie investeert in een eigen of een betaalbare huurwoning. Of dat nu via verlaagde registratierechten gaat, via toegang tot pensioenkapitaal, of via verlaagde btw, het komt er steeds op neer dat we de drempel moeten verlagen.

Wat denkt u van een verlaagd btw-tarief van 6 procent voor nieuwbouwwoningen?

Dat is voor mij een denkpiste die absoluut verder onderzocht moet worden, zonder dat ik vandaag al wil zeggen: dit moet er morgen zonder voorwaarden komen.

De redenering is op het eerste gezicht sterk. Vandaag betaalt een bouwheer 21 procent btw op een nieuwbouwwoning. Op een woning van 300.000 euro is dat al snel meer dan 50.000 euro alleen aan btw. Voor een jong koppel dat al worstelt om de eigen inbreng bijeen te krijgen, is dat een aanzienlijke drempel.

Maar er zijn ook eerlijke tegenargumenten die we niet onder de mat

mogen vegen. Ten eerste de budgettaire impact: een algemene verlaging zou de overheid honderden miljoenen tot meerdere miljarden kosten. Geld dat ook elders kan worden ingezet. Ten tweede is er het risico dat een deel van de btw-verlaging niet bij de koper terecht komt maar in de marges van de markt of in een hogere grondprijs. Internationaal onderzoek toont dat dit effect reëel is. Daar moeten we eerlijk over zijn.

Daarom: een verlaagd btw-tarief is voor ons bespreekbaar, maar bij voorkeur gericht en gekoppeld aan voorwaarden zoals de eigen en enige woning, een maximumoppervlakte, of verhuur via geconventioneerd huren. Zo komt de maatregel terecht bij wie ze het hardst nodig heeft, en niet bij wie ze het minst nodig heeft. De denkpiste verdient een grondig debat, met de cijfers en de bijwerkingen op tafel.

Welke rol ziet u hierbij voor de bouwsector zelf, en welke ondersteuning verwacht u van de overheid?

De bouwsector heeft de voorbije jaren bewezen dat hij kan innoveren: industrieel bouwen, prefab, circulair bouwen, slimme renovatietechnieken. We hebben die innovatiekracht hard nodig om sneller en duurzamer te bouwen tegen een aanvaardbare prijs.

Maar van de sector mag óók iets verwacht worden. Transparante prijszetting, kwaliteitsvolle uitvoering, eerlijke loon- en arbeidsvoorwaarden voor wie op de werf staat, en een echte inspanning om het tekort aan vakmensen aan te pakken. De vele goede bedrijven mogen niet worden afgerekend op het gedrag van de minderheid die het minder nauw neemt, maar tegelijk verdient die minderheid wel een stevige aanpak. Vertrouwen werkt langs twee kanten.

Wat ik van de sector vraag? Vooral: bij ons aan tafel komen. Te vaak wordt beleid gemaakt zonder de

mensen die elke dag op de werf staan. De sector heeft expertise die wij in de politiek niet altijd hebben: over haalbaarheid, over kostprijzen, over termijnen, over wat technisch werkt en wat niet. Die expertise hebben we nodig.

Van de overheid mag de sector op haar beurt drie dingen verwachten. Eén: een stabiel regelgevend kader. Geen pendule-politiek waarbij elke regeerperiode alles opnieuw omver wordt gegooid. Twee: snellere en voorspelbare procedures. En drie: gerichte fiscale en financiële instrumenten, zoals renovatiepremies, gerichte btw-verlagingen en financiering via geconventioneerd huren, die de bouw aanjagen waar dat nodig is.

Dit doen we samen, of we doen het niet.

Tot slot: wat beschouwt u als de belangrijkste beleidsuitdagingen voor de bouwsector in de komende jaren?

Vijf grote uitdagingen, denk ik.

Ten eerste: de demografische druk én de gezinsverdunding. Vlaanderen zal blijven groeien, en we hebben bovendien méér woningen nodig per inwoner dan vroeger. Dat vraagt veel extra woongelegenheden, zowel privaat als sociaal, zowel koop als huur.

Ten tweede: de betaalbaarheid. We moeten bouwen en wonen weer haalbaar maken voor jonge gezinnen, voor alleenstaanden, voor wie nu uit de boot valt. Tegelijk moeten we eerlijk zijn dat betaalbaarheid een complex verhaal is, dat niet enkel met extra aanbod opgelost wordt. Ook de vermogensverdeling, de erfencultuur en het fiscale kader spelen mee.

Ten derde: de vergunningsproblematiek. Zonder snellere, eenvoudigere en voorspelbare procedures zal het aanbod niet groeien. Maar wel altijd met respect voor omwonenden en voor onze ruimtelijke

kwaliteit. Snelheid mag geen synoniem worden voor onzorgvuldigheid.

Ten vierde: de klimaat- en ruimtelijke transitie. De bouwshift dwingt ons om slim om te springen met onze schaarse ruimte. Verkernen, verdichten, leegstand activeren, nieuwe woonvormen toelaten: dat moet het nieuwe normaal worden. Niet 'meer beton', wel 'beter wonen'.

En ten vijfde, misschien wel het belangrijkste: de menselijke kant. Achter elke vergunning, elke bouwplaats, elke huurwoning zit een verhaal. Een gezin met dromen, een verhuurder met zorgen, een aannemer met een planning, een omwonende met bekommernissen om zijn buurt. Goed woonbeleid is de kunst om al die verhalen een eerlijke plaats te geven. Niet de ene tegen de andere uitspelen, maar met elkaar zoeken. Als beleid maar één ding zou moeten doen, is het dit: opnieuw vertrouwen geven dat wonen en bouwen in Vlaanderen mogelijk blijft. Voor iedereen. ■



Nabijheidscrèches ter ondersteuning van werkgelegenheid en ondernemingen:



Pierre Portier



Het initiatief Wal'Crèches Les P'tits Soleils

Geconfronteerd met het structurele tekort aan crècheplaatsen in België ontstaan er steeds meer initiatieven die concrete oplossingen willen bieden op het kruispunt van maatschappelijke en economische uitdagingen. Een van die initiatieven is het model van de “nabijheidscrèches”, ontwikkeld door de coöperatie Wal'Crèches Les P'tits Soleils. Dit model onderscheidt zich door zijn innovatieve aanpak, gebaseerd op een nauwe samenwerking tussen publieke en private partner.

Aan de basis van dit project staan Pierre Portier, voorzitter van de familiale groep PREFER, die al vier generaties actief is in de bouwsector, en Michel Foucart, oprichter van Technord. Samen wilden zij een antwoord bieden op een groeiende behoefte van ondernemingen en

werknemers: een betere balans tussen werk en gezin, terwijl tegelijk het tekort aan opvangplaatsen voor jonge kinderen wordt vermindert.

In dit interview blikt Pierre Portier terug op het ontstaan van het project, de werking ervan, de ambities en de kansen die het biedt, in het bijzonder voor ondernemingen uit de bouwsector.

Kunt u zichzelf voorstellen en uw rol binnen Wal'Crèches toelichten?

Mijn naam is Pierre Portier, ik ben 65 jaar oud en voorzitter van de familiale groep PREFER, een onderneming van de vierde generatie die actief is in de bouwsector. Tot juni 2025 was ik eveneens bestuurder bij AKT for Wallonia.

Samen met Michel Foucart, oprichter van Technord en van de crèche Les P'tits Soleils in Doornik, heb ik

de coöperatie Wal'Crèches Les P'tits Soleils opgericht, evenals zes vzw's “Wal'Crèche”, die elk een nieuwe kinderopvanglocatie zullen huisvesten.

Vandaag ben ik voorzitter van de Raad van Bestuur van de coöperatie. Mijn rol bestaat erin de strategische ontwikkeling van het project te begeleiden, samen met Michel Foucart, Françoise Jans (algemeen directeur) en haar multidisciplinaire team.

Het tekort aan crècheplaatsen is een belangrijke uitdaging in België. Hoe is het idee ontstaan om een model van bedrijfscrèches te ontwikkelen?

Allereerst is het belangrijk te verduidelijken dat wij geen bedrijfscrèches ontwikkelen, maar wel nabijheidscrèches: toegankelijk voor iedereen, erkend door het Office de la Naissance et de l'Enfance (ONE) en gesubsidieerd door de Federatie Wallonië-Brussel.

Begin jaren 2000, toen ik bestuurder werd bij AKT for Wallonia (toen nog UWE), nam ik deel aan een werkgroep met andere bedrijfsleiders rond de vraag: "Hoe kunnen we ons personeel aan ons binden?"

Michel Foucart (destijds vicevoorzitter van de UWE) maakte eveneens deel uit van die groep. Het tekort aan crècheplaatsen werd toen al geïdentificeerd als een belangrijke hinderpaal voor toegang tot werk. Vanaf 2010 ontwikkelden Michel Foucart en zijn oudste dochter Véronique het concept van hun ideale crèche, die zij in 2016 in Doornik openden onder de naam Les P'tits Soleils.

Om de financiële balans te bewaren – alle crèches kampen immers met een structureel tekort van minstens 20% – bedachten zij een systeem waarbij werkgevers ondersteuning bieden. Op die manier kunnen zij de stress van jonge ouders onder hun personeel verminderen en een snelle terugkeer naar het werk bevorderen.



In het kader van het Plan Cigogne dragen wij momenteel zes crèche-projecten, waarvan er vijf in aanbouw zijn en vanaf het najaar van dit jaar de deuren zullen openen.

Om dit project te realiseren hebben Michel en ik eind 2023 de sociale-economiecoöperatie Wal'Crèches Les P'tits Soleils opgericht. Intussen hebben zich al 60 coöperanten aangesloten, waaronder AKT, banken, stichtingen, publieke en private ondernemingen en particulieren.

Wal'Crèches Les P'tits Soleils wil bijdragen aan een gelukkige ouderschapservaring – voor werkende ouders, werkzoekenden, mensen in opleiding of zorgsituaties, en iedereen die opvang voor jonge kinderen nodig heeft – en tegelijk het tekort aan crècheplaatsen helpen verminderen.

Onze missie bestaat erin kwalitatieve opvang te bieden aan kinderen jonger dan drie jaar en tegelijk het economische en organisatorische model van kinderopvang te verbeteren.

Wij willen bijdragen aan de ontwikkeling van de kinderen van vandaag, zodat zij kunnen uitgroeien tot evenwichtige volwassenen van morgen.

Welke concrete behoeften van ondernemingen en werknemers hebben aan de basis van dit project gelegen?

Aan de oorsprong van het project lagen verschillende concrete behoeften, zowel bij werkgevers als bij werknemers.

Voor werkgevers ging het vooral om de toenemende moeilijkheid om talent aan te trekken en te behouden, de stijging van het absentieisme als gevolg van gezinsverplichtingen en de noodzaak om meer gelijkheid tussen vrouwen en mannen binnen organisaties te bevorderen.

Steeds meer ondernemingen zoeken vandaag naar concrete oplossingen om hun medewerkers te ondersteunen en tegelijk hun imago als aantrekkelijke en verantwoordelijke

werkgever te versterken. Er was ook een duidelijke vraag naar een flexibele, eenvoudig te beheren en uitbestede oplossing.

Voor werknemers en ouders lag de belangrijkste behoefte bij het combineren van werk en gezin. Veel ouders ondervinden moeilijkheden om opvang te vinden die aansluit bij hun werkuren, betaalbaar is en zich dicht bij hun woon- of werkplaats bevindt.

Die situatie veroorzaakt stress, ongewilde afwezigheden en soms zelfs een vertraging of onderbreking van de professionele loopbaan, vooral na een moederschaps- of ouderschapsverlof.

Het project ontstond dus vanuit de wens om een concreet antwoord te bieden op deze realiteit, door flexibele, veilige opvang te voorzien die het welzijn van het kind centraal stelt en tegelijk tegemoetkomt aan de organisatorische en menselijke behoeften van ondernemingen.

Kunt u uitleggen wat een "nabijheidscrèche" precies is en waarin die verschilt van een klassieke crèche?

Ons project van nabijheidscrèches is in de eerste plaats het resultaat van een streven naar sociale innovatie, met als doel meer welzijn op het werk en een betere combinatie van gezins- en beroepsleven.

Het steunt op sociaal-economische managementmethodes die de sociale en economische logica binnen organisaties dicht bij elkaar brengen.

Als resultaat van een publiek-private samenwerking vormt onze coöperatie een expertisecentrum dat een model aanbiedt dat zowel sociaal waardevol als economisch haalbaar is.

Concreet wordt elke crèche ondergebracht in een afzonderlijke vzw. Zo moedigen wij lokale en publieke organisaties aan om het structurele tekort van deze nieuwe crèches mee op te vangen. Onze crèches worden gevestigd in de buurt van scholen en werkgelegenheidskernen.

Om efficiënter te werken centraliseert de coöperatie bovendien een



reeks administratieve, financiële en organisatorische taken. Daardoor kunnen de directies van de crèches zich volledig richten op hun kerntaken: de opvang van kinderen, de begeleiding van ouders en het aansturen van hun teams.

De coöperatie heeft ook als opdracht de verschillende overheden aan te spreken om de financieringsmechanismen en de kosten- en inkomstenstructuren van crèches te optimaliseren.

In tegenstelling tot traditionele modellen, die doorgaans uitsluitend publiek of privaat zijn, berust onze aanpak op een gedeelde governance en een geïntegreerde territoriale visie. Het doel is een duurzaam ecosysteem te creëren waarin ondernemingen, overheden, gezinnen en professionals uit de kinderopvang samenwerken rond één gemeenschappelijk doel: kwaliteitsvolle, toegankelijke opvang aanbieden die aansluit bij de hedendaagse realiteit.

Hoe werkt dit type structuur concreet voor een onderneming of een groep ondernemingen?

Initiatieven van bedrijfs-crèches worden vaak volledig met eigen middelen gefinancierd. Ze zijn dan gevestigd in gebouwen die eigendom zijn van of gehuurd worden door de

onderneming, een ziekenhuis, een gemeente enzovoort.

In alle gevallen worden eventuele verliezen gedragen door die organisaties.

Gemeenten werken volgens een gelijkaardige logica en vullen tekorten aan met gemeentelijke inkomsten, subsidies, belastingen en heffingen. Gemeentelijke crèches zijn in zekere zin ook een vorm van bedrijfs-crèche.

De bouwsector kampt met een tekort aan arbeidskrachten. Hoe kunnen bedrijfs- of nabijheids-crèches hiervoor een concrete

oplossing bieden?

Onze nabijheids-crèches zijn een oplossing voor alle ouders, ongeacht of zij in de bouwsector werken of niet.

Ook werkgevers in de bouwsector hebben er belang bij dat hun medewerkers met een gerust gemoed naar het werk komen, wetende dat hun kind in een kwaliteitsvolle opvangomgeving verblijft.

Kortom: hoe meer crèches er zijn, hoe meer mensen zich kunnen oplossen voor de knelpuntberoepen in de bouwsector.



Zijn er al voorbeelden van samenwerkingen met bouwbedrijven of algemene aannemers?

Verschillende ondernemingen uit de sector hebben het belang van deze aanpak al ingezien en zijn coöperant en/of sponsor geworden van onze structuren.

Daarnaast zou de bouwsector aanzienlijk kunnen profiteren van nieuwe opdrachten indien de overheid zou beslissen het tekort aan crècheplaatsen op een economisch haalbare en duurzame manier weg te werken.

Een nieuw gebouwde crèche van 56 plaatsen – zoals de meeste van onze projecten – vertegenwoordigt een investeringsvolume van ongeveer 50.000 euro per plaats en moet uiteraard voldoen aan de geldende milieunormen.

In de Federatie Wallonië-Brussel ontbreken ongeveer 15.000 plaatsen om een dekkingsgraad van 50% te bereiken. Daarbij komt nog dat veel bestaande gemeentelijke crèches verouderd zijn en gerenoveerd of heropgebouwd moeten worden om het huidige aantal plaatsen te behouden.

Kunt u een concreet project van een nabijheidscrèche voorstellen?

We kunnen bijvoorbeeld onze pilootcrèche in Doornik voorstellen, die vandaag als referentiemodel dient, zowel op vlak van opvang en ontwikkeling van kinderen als op architecturaal vlak.

Dit project creëerde 56 opvangplaatsen, goed voor de maandelijkse opvang van ongeveer 80 kinderen. Daarnaast zorgt het voor 20 voltijdse jobs en ondersteunt het ongeveer 160 ouders bij het combineren van werk en gezin.

De totale investering bedroeg bijna 4 miljoen euro, waarvan 3 miljoen euro voor de bouw van het gebouw. Onze sociaal-economische analyse toont aan dat elke gecreëerde plaats een geschatte jaarlijkse opbrengst van 9.000 euro oplevert



voor de overheid, wat neerkomt op bijna 500.000 euro maatschappelijke meerwaarde per jaar.

Op basis van deze succesvolle ervaring wordt het model momenteel verder uitgerold, met vier nieuwe crèches van 56 plaatsen in de provincie Luik en een bijkomende crèche van 42 plaatsen in Charleroi.

Hoe ziet u dit model de komende jaren evolueren in België?

Bij de opmaak van zijn verkiezingsmemorandum heeft AKT (voorheen UWE) vier prioritaire werkdomeinen vastgelegd, telkens met vier concrete acties.

Binnen het thema werkgelegenheid werd het creëren van bijkomende crècheplaatsen en het bestrijden van het tekort expliciet opgenomen. Via Wal'Crèches willen werkgevers de huidige situatie in vraag stellen en actief zoeken naar oplossingen.

Wij zijn ervan overtuigd dat ons model, gebaseerd op een publiek-private samenwerking, een antwoord kan bieden om deze doelstelling te realiseren.

Welke boodschap wilt u meegeven aan de algemene aannemers die ons magazine lezen?

Wij nodigen aannemers uit om zich aan te sluiten bij Wal'Crèches Les P'tits Soleils als coöperant, sponsor of mecenas.

Of zij nu actief willen meedenken over innovaties of het project eenvoudigweg willen ondersteunen, hun betrokkenheid kan een verschil maken.

Meer dan een engagement is het een concrete kans om samen met de huidige coöperanten duurzame oplossingen uit te werken voor een essentiële maatschappelijke behoefte, terwijl tegelijk lokale economische activiteit wordt gecreëerd.

Investeren in de opvang van jonge kinderen door nabijheidscrèches te ontwikkelen betekent niet alleen inspelen op een maatschappelijke uitdaging. Het versterkt ook de goede werking van onze organisaties.

Het laat talent toe zich te ontplooiën, helpt ondernemingen beter te presteren en draagt bij aan een evenwichtiger economisch en sociaal klimaat, waarin iedereen met vertrouwen, erkenning en een gevoel van betekenis vooruit kan. ■





Olivier Beguin, nieuwe CEO van de groep Thomas & Piron



Meneer Beguin, u treedt aan als CEO van Thomas & Piron na een indrukwekkend parcours in vastgoed en projectontwikkeling. Wat heeft u gemotiveerd om deze nieuwe uitdaging aan te gaan binnen een groep als Thomas & Piron?

Ik werd gemotiveerd door een vrij natuurlijke combinatie van de wens om mezelf opnieuw uit te dagen en de kracht van het Thomas & Piron-project. Na bijna twintig jaar bij Equilis, waar ik de kans kreeg om mee te bouwen aan de evolutie van een Waalse vastgoedstart-up tot een gediversifieerde Europese speler, was ik op een punt gekomen waarop ik nieuwe dingen wilde leren, andere activiteiten en een andere omgeving wilde ontdekken en mij op een andere manier verder wilde ontwikkelen.

Het contact met François Piron was daarbij doorslaggevend. We hebben uitgebreid met elkaar gesproken voordat we besloten onze professionele trajecten te verenigen. Zijn visie, zijn persoonlijkheid en de geest die binnen de groep heerst, spraken mij onmiddellijk aan.

Welke ervaringen of lessen uit uw eerdere loopbaan zullen bijzonder nuttig zijn in deze nieuwe functie?

De diversiteit van mijn parcours zal bijzonder nuttig zijn in deze nieuwe functie. Mijn eerste jaren in de consultancy hebben mij de kans gegeven om in zeer uiteenlopende omgevingen te werken, zowel in België als internationaal, en om sterke vaardigheden te ontwikkelen op het vlak van analyse, aanpassingsvermogen en het beheer van complexe projecten.

Daarnaast waren mijn twintig jaar bij Equilis bijzonder leerrijk. Ik heb er de groei begeleid van een onderneming die uitgroeide tot een Europese speler in vastgoedontwikkeling, met uitdagingen op het vlak van diversificatie, governance en structurering. Die ervaring zal mij helpen om de verdere evolutie en ambities van Thomas & Piron te ondersteunen.

Ook de opeenvolgende crisissen waren echte leerscholen. Ze hebben mij bevestigd hoe belangrijk wendbaarheid is: een duidelijke koers behouden en tegelijk beslissingen voortdurend aanpassen, dicht bij de teams en de realiteit op het terrein blijven.

Wat waren uw eerste indrukken toen u Thomas & Piron van binnenuit leerde kennen, zijn teams en bedrijfscultuur?

Mijn eerste indrukken zijn zeer positief en sluiten bovendien sterk aan bij

wat ik vooraf had verwacht. Je voelt onmiddellijk het familiale DNA van de groep. Ondanks de meer dan 3.300 medewerkers en de sterke diversificatie van de activiteiten ervaar je een echte menselijke nabijheid, toegankelijke teams en een uitgesproken terreincultuur.

Er bestaat een sterke verbondenheid met het bedrijf, de projecten en de waarden ervan. Dat vermogen om een ondernemende geest te behouden ondanks de omvang van de organisatie is vrij uitzonderlijk.

Deze overgang kadert in een wens om continuïteit te verzekeren en tegelijk een nieuwe ontwikkelingsfase in te luiden. Hoe verloopt de samenwerking tussen u, François Piron en Edouard Herinckx concreet?

François en ik hebben zeer complementaire profielen. Hij brengt zijn ondernemersvisie, zijn historische kennis van de groep en zijn intuïtie voor wat er leeft op het terrein mee. Ik breng eerder ervaring op het vlak van structurering, governance en het begeleiden van groei en diversificatie.

Edouard Herinckx blijft zich binnen de groep engageren en focust zich op de commerciële activiteiten en de bouwactiviteiten, ESG-thema's,

veiligheid en de institutionele relaties en lobbyactiviteiten.

De samenwerking verloopt zeer vlot, met veel overleg en een gemeenschappelijke ambitie: de groep verder laten evolueren met de nodige wendbaarheid, terwijl we trouw blijven aan haar familiale en ondernemende DNA.

Wat zijn volgens u vandaag de belangrijkste troeven die de positie van Thomas & Piron op de Belgische markt verklaren?

Ik denk dat de sterkte van Thomas & Piron in de eerste plaats ligt in zijn diversificatie. De groep is vandaag actief in tal van bouw- en vastgoedactiviteiten, waardoor ze weerbaarder is en zich beter kan aanpassen aan marktontwikkelingen.

Een andere belangrijke troef is het vermogen om dicht bij de klanten en het terrein te blijven, ondanks de omvang van de organisatie. Die ondernemende cultuur, diep verankerd in het familiale karakter van het bedrijf, zorgt voor flexibiliteit, reactievermogen en een sterk aanpassingsvermogen aan de behoeften van de markt.

Ten slotte zijn er uiteraard de kwaliteit en het engagement van de medewerkers. Met meer dan 70 beroepen en 3.300 werknemers beschikt Thomas & Piron over een bijzonder brede en geïntegreerde expertise, wat een echte troef vormt in een sector die steeds complexer wordt.

De bouw- en vastgoedsector evolueren snel, onder meer door milieueisen, stijgende kosten en maatschappelijke verwachtingen. Welke grote uitdagingen ziet u voor de komende jaren?

De eerste grote uitdaging is zonder twijfel de betaalbaarheid van wonen. Vandaag maken de bouwkosten, de rentevoeten, de regelgeving en de milieueisen het voor een deel van de bevolking steeds moeilijker om eigenaar te worden. We zullen dus moeten blijven innoveren om woningen aan te bieden die betaalbaarder, flexibeler en beter aangepast zijn aan de nieuwe levensrealiteiten.

De tweede uitdaging betreft de milieubeperkingen. Hoewel de nage-

streefde doelstellingen legitiem en terecht zijn, moet de uitvoering ervan rekening houden met de economische realiteit waarmee zowel gezinnen als ondernemingen geconfronteerd worden.

Wat de actualiteit betreft, pleiten wij – net als de volledige bouwsector – voor een verlaging van het btw-tarief op nieuwbouw.

De sector zal bovendien wendbaarder moeten worden in een omgeving die veel minder voorspelbaar is geworden. We moeten ons snel kunnen aanpassen aan economische, reglementaire en maatschappelijke veranderingen, terwijl we tegelijk kampen met een tekort aan arbeidskrachten en vaak zeer zware administratieve procedures, vooral op het vlak van vergunningen. Dat vermogen om zich voortdurend aan te passen zal de komende jaren het verschil maken.

Kunt u een recent of lopend project aanhalen dat de visie of knowhow van Thomas & Piron goed illustreert?



recent heeft ontwikkeld en die zowel onze diversificatie als ons aanpassingsvermogen illustreren. Een goed voorbeeld zijn de projecten die werden gerealiseerd voor publieke en private opdrachtgevers, zoals SOWAER en het centrum voor digitale verkeersstorens van de Waalse luchthavens.

Dat project toont aan dat Thomas & Piron zich niet langer beperkt tot traditionele woningbouw, maar vandaag ook complexe projecten kan realiseren, zowel in nieuwbouw als renovatie, met zeer uiteenlopende expertises: gebouwen, burgerlijke

bouwkunde, infrastructuurwerken en energetische renovatie.

Tot slot: wat is uw persoonlijke ambitie als CEO voor Thomas & Piron in de komende jaren?

Mijn belangrijkste doelstellingen zijn het versterken van de synergieën tussen de drie merken van de groep (Galère, Sotraba en Thomas & Piron), het verderzetten van een coherente diversificatie en het voortdurend aanpassen van onze activiteiten aan de evoluties van de markt en de verwachtingen van onze klanten. Daarnaast wil ik bijdragen aan een organisatie die nog wendbaarder en innovatiever is.

Het jaar 2025 werd gekenmerkt door een belangrijke strategische denkoefening over de toekomst van de groep. De verschillende crisissen, de stijgende rentevoeten en de marktontwikkelingen hebben de wens versterkt om de Thomas & Piron Groep verder te laten evolueren zodat zij de toekomstige uitdagingen nog beter kan aangaan.

van soliditeit, wendbaarheid, innovatievermogen en diversificatie, terwijl we trouw blijven aan ons familiale DNA, onze klantgerichtheid en onze aandacht voor de medewerkers.

De groep wil bovendien de synergieën en de uitwisseling van ervaringen tussen haar verschillende activiteiten en entiteiten verder versterken, ten voordele van klanten, medewerkers en aandeelhouders. ■



Energiezuinig bouwen als standaard

GM Derde zet in op comfort en performantie



Terwijl stijgende energieprijzen opnieuw voor onrust zorgen bij heel wat gezinnen, zijn energiezuinige woningen meer dan ooit een belangrijk thema binnen de bouwsector. Voor bouwbedrijf GM Derde uit Wichelen is dit echter geen nieuwe evolutie, maar een bewuste keuze die al jaren centraal staat in hun manier van werken.

Het familiebedrijf bouwde de voorbije decennia een sterke expertise op in energiezuinig bouwen, met bijzondere aandacht voor wooncomfort, bouwkwaliteit en technische afstemming.

Van dakwerken tot totaalprojecten

GM Derde werd in 1991 opgericht door Geert Derde als dakdekkersbedrijf. In de jaren nadien evolueerde de onderneming stapsgewijs. Met de uitbreiding naar ruwbouwwerken werd de basis gelegd voor een bredere bouwactiviteit.

In 2011 trad zoon Michiel toe tot het bedrijf, waar hij zich toelegde op dakwerken. Niet veel later vervoegde ook Anton Derde het team. Met zijn achtergrond als energiecoördinator en luchtdichtheidstester bracht hij bijkomende technische expertise binnen. Vandaag staat hij onder meer in voor de coördinatie van onderaannemers en de opvolging van afwerkingsfases op de werf.

Doorheen de jaren groeide GM Derde uit tot een aannemer die totaalprojecten realiseert, met een duidelijke focus op energiezuinige woningen en een doorgedreven aandacht voor de gebouwschil.

De gebouwschil als uitgangspunt

Een belangrijk kenmerk van de aanpak van GM Derde is dat elk project vertrekt vanuit een performante gebouwschil. Isolatie, luchtdichtheid en het vermijden van koudebruggen vormen de basis van hun bouwstrategie.

“De prestaties van een woning worden vaak herleid tot één cijfer, zoals het E-peil,” klinkt het bij Anton Derde. *“Maar dat vertelt niet het volledige verhaal. Elementen zoals luchtdichtheid en detaillering hebben in de praktijk een grote impact op het energieverbruik en het comfort, ook al wegen ze minder zwaar door in de berekening.”*

Daarom wordt in de projecten systematisch ingezet op doorgedreven isolatie en een correcte uitvoering van aansluitingen. Ventilatiesystemen met warmterecuperatie maken integraal deel uit van het concept, zodat een constante luchtkwaliteit gegarandeerd blijft zonder warmteverlies. Ook de keuze van materialen speelt een rol. Zo wordt standaard gewerkt met drievoudig glas, dat niet alleen thermisch beter presteert dan klassiek hoogrendementsglas, maar ook akoestisch voordelen biedt.

Het resultaat is een woning waarin temperatuur en comfort stabiel blijven, ongeacht de buitentemperatuur.

Aandacht voor zomercomfort

Naast bescherming tegen koude wordt ook aandacht besteed aan het vermijden van oververhitting. Dat gebeurt onder meer via zonwerend glas, luifels, screens en een doordachte oriëntatie van de raampartijen.

Indien nodig kan de warmtepomp ook ingezet worden voor koeling. Die geïntegreerde aanpak zorgt ervoor dat woningen het hele jaar door een aangenaam binnenklimaat behouden.

Praktijkervaring en projecten

De aanpak van GM Derde vertaalt zich in concrete projecten met lage energieprestaties. Zo wordt bij nieuwbouw vaak gestreefd naar een E-peil rond of onder nul.

Voorbeelden hiervan zijn recente woningen in onder meer Herdersem (Aalst) en Wichelen, waar respectievelijk E-peilen van -8 en -2 worden beoogd.

Kenmerkend voor deze projecten is dat ze vertrekken vanuit een totaalvisie: niet één techniek bepaalt het resultaat, maar de combinatie van verschillende ingrepen die op elkaar afgestemd zijn.

De ervaring leert dat deze aanpak zich niet alleen vertaalt in een lager energieverbruik, maar ook in een merkbaar verschil in wooncomfort. In goed geïsoleerde woningen blijft de temperatuur gelijkmatiger, zonder grote schommelingen tussen verschillende ruimtes.

Kleine ingrepen, grote impact

Een opvallend aspect van de werkwijze van GM Derde is de aandacht voor detaillering. Veel ingrepen blijven onzichtbaar voor de eindgebruiker, maar dragen wel bij tot de globale prestaties van de woning.

Zo wordt bijvoorbeeld gewerkt met specifieke oplossingen om koudebruggen te vermijden, zoals isolatiestrips achter dorpels of aangepaste aansluitingen aan ramen en deuren.

Ook de plaatsing van ramen gebeurt volgens een minder courante methode. In plaats van klassieke bevestigingsbeugels worden ramen geplaatst in multiplexkaders. Deze techniek, die vaker voorkomt in landen zoals Duitsland of Scandinavië, zorgt voor een stabiele en luchtdichte aansluiting met de isolatieschil.

Volgens het bedrijf ligt hier vaak een belangrijk verschil met gangbare bouwpraktijken, waar dergelijke details minder aandacht krijgen.

Uitdagingen in communicatie

De nadruk op technische kwaliteit brengt ook uitdagingen met zich mee, vooral in de communicatie naar particuliere bouwheren. Veel van de gerealiseerde verbeteringen zijn immers niet zichtbaar tijdens een eerste bezoek aan een woning.

Kopers focussen logischerwijze op aspecten zoals ligging, ruimte-indeling en afwerking, terwijl elementen zoals luchtdichtheid of aansluitdetails moeilijker te beoordelen zijn.



Ook het verschil tussen energieprestaties wordt niet altijd correct ingeschat. Zo is het contrast tussen een bestaande woning met EPC-label B en een nieuwbouw met een zeer lage energieprestatie aanzienlijk, terwijl dat verschil voor een particulier klein lijkt.

Investeren in kwaliteit

De doorgedreven aanpak van GM Derde brengt een meerkost met zich mee. Afhankelijk van het project kan die oplopen tot 10.000 à 15.000 euro. Die investering situeert zich voornamelijk in materialen, detaillering en uitvoeringstechnieken die bijdragen aan de prestaties van de woning.

Volgens het bedrijf is het echter een bewuste keuze om deze kwaliteit standaard toe te passen, ongeacht of die onmiddellijk zichtbaar is voor de klant.

Een consistente visie

Doorheen zijn evolutie is GM Derde trouw gebleven aan een duidelijke visie: bouwen met aandacht voor energieprestaties, comfort en duurzaamheid.

Waar energiezuinig bouwen vroeger eerder uitzonderlijk was, is het vandaag een essentieel onderdeel van de bouwpraktijk geworden. Bedrijven zoals GM Derde tonen aan dat dit niet alleen een kwestie is van technieken, maar vooral van een doordachte en consequente aanpak op alle niveaus van het bouwproces.

De combinatie van ervaring, technische kennis en aandacht voor uitvoering vormt daarbij de basis voor woningen die niet alleen energiezuinig zijn, maar ook beantwoorden aan de hedendaagse verwachtingen op vlak van wooncomfort. ■





Aerts Bouw: veiligheid, veelzijdigheid en vertrouwen

Na eerst elders de nodige ervaring te hebben opgedaan als werfleider verwezenlijkte Yannick Aerts in 2019 een langgekoesterde droom door zijn eigen bouwbedrijf op te richten. Zeven jaar later is Aerts Bouw uitgegroeid tot een veelzijdige kmo met 24 medewerkers, die zich in de residentiële en industriële markt opwerpt als een sterkhouder met een specifiek profiel. Hoog tijd voor een nadere kennismaking met deze beloftevolle onderneming en diens ambitieuze zaakvoerder. *“Onze klanten moeten dag en nacht de zekerheid hebben dat alles onder controle is.”*

Aerts Bouw is een relatief jong bedrijf, maar heeft toch al een hele weg afgelegd. Hoe hebben jullie zich de voorbije jaren ontwikkeld?

Yannick Aerts: Ik ben destijds begonnen met twee ingeleende krachten. Aanvankelijk spitsten we ons toe op particuliere woningbouw, waarbij ik zelf iedere dag mee de handen uit de mouwen stak op de werf. Al snel breidden we ons personeelsbestand uit en mikten we hoger, met als doel om onder meer kind aan huis te worden bij petrochemische bedrijven in de havens van Antwerpen, Gent en Terneuzen. Zij hadden moeite om aannemers te vinden voor kleinere werkzaamheden, dus dat gat in de markt wilde ik opvullen. Vandaar ook de beslissing om een VCA**-certificaat na te streven, temeer omdat we veiligheid hoog in het vaandel dragen. Na amper twee jaar was dit in ons bezit en na drieënhalf jaar werd dit omgezet naar een VCA P-certificaat.

Dat heeft heel wat deuren geopend. Ook de verhuis naar onze nieuwe site in de zomer van 2024 – een erg zichtbare locatie langs de E34 in Sint-Gillis-Waas, centraal in ons werkgebied – zorgde voor een extra boost. Ons gebouw springt sterk in het oog, waardoor we steeds meer bekendheid verwerven in de sector.

In welke mate is jullie bedrijf de voorbije jaren gegroeid? Hoeveel medewerkers tellen jullie vandaag?

In totaal zijn we nu met 24 mensen, bestaande uit een vaste kern en een flexibele schil. Al is deze laatste evengoed permanent aanwezig. Doordat we onze activiteiten gaandeweg gediversifieerd hebben, kwamen er steeds meer medewerkers, teams en specialisaties bij. Zo hebben we sinds enige tijd een burgerlijk ingenieur in dienst, waardoor we nu ook zelf stabiliteitsstudies kunnen verzorgen. Daarnaast trok-

ken we tevens een BIM-tekenaar, een fulltime administratief verantwoordelijke en een projectleider voor afwerking aan. Het kleine bedrijfje van weleer is dus een veelzijdige kmo geworden die tegenwoordig ook engineering aanbiedt.

In welke sectoren zijn jullie hoofdzakelijk actief?

Globaal bekeken bestaat Aerts Bouw uit twee afdelingen: enerzijds blijven we als vanouds residentiële projecten uitvoeren voor particulieren, anderzijds trachten we langetermijnpartnerships uit te bouwen met b2b-klienten, waarbij we ons nadrukkelijk richten op specifieke nieuwbouw-, renovatie- en uitbreidingsprojecten in de petrochemie, de foodsector, zware industrie ... We zijn dus zeker geen klassieke industriebouwer die het moet hebben van volume, standaardisatie en repetitiviteit. Integendeel, we zijn gespecialiseerd in het uitvoeren van kleine

“ We zijn gespecialiseerd in kleine en grote complexe civiele werken in de nabijheid van in werking zijnde installaties, waarbij timing en vooral veiligheid key zijn ”

en grote complexe civiele werken in de nabijheid van in werking zijnde installaties, waarbij timing en vooral veiligheid key zijn. Tot slot hebben we nog een aantal klanten waarvoor we gebouwbeheer en -onderhoud verzorgen, meer bepaald via raamcontracten. En sinds kort zijn we ook gestart met overheidsopdrachten.

Het valt op dat jullie resoluut op de lange termijn mikken. Is dat een cruciale pijler binnen jullie bedrijfsfilosofie?

Absoluut. Onze slogan is niet voor niets 'bouwen voor generaties'. Dit duidt niet enkel op onze intentie om projecten te realiseren die decennialang meekunnen, maar zeker ook om over generaties heen samenwerkingen aan te gaan met onze klanten. We willen niet per se de grootste speler zijn, maar vooral een partner waarop klanten kunnen vertrouwen gedurende het volledige bouwproces. Ze moeten dag en nacht de zekerheid hebben dat alles onder controle is. Dit leidt na verloop van tijd tot een echte vertrouwensband, wat op alle vlakken enorm fijn werkt. Door trouw te blijven aan die filosofie volgt de rest vanzelf, merken we. Als we bouwen voor bedrijven, is dat steeds met de ambitie om er later terug te keren.



Op welk recente projecten zijn jullie het meest trots en waarom precies?

Allereerst de inwendige én uitwendige uitbreiding van een operationele plant. We hebben de zijgevels verwijderd, binnen in het gebouw een extra verdieping gecreëerd en tot slot nog een stuk bijgebouwd. Aangezien de rest van de fabriek gewoon bleef draaien, was dat qua planning, afscherming van onze werkzaamheden en communicatie met de klant echt high-level. Voorts hebben we voor een andere vaste klant twee grote nieuwe tankfundaties gegoten, midden in een operationele zone. Aan dergelijke realisaties gaan heel veel specifieke voorbereidingen vooraf. Alles moet zeer goed doorgesproken en afgestemd worden, zodat de klant zo min mogelijk hinder ondervindt en zijn werking niet in het gedrang komt. Los daarvan ben ik ook erg trots op de verlenging van een aantal raamcontracten, wat toch geldt als een ultiem bewijs van wederzijds vertrouwen. Bij die bedrijven voeren we dus zowel civiele als facilitaire werkzaamheden uit. Helemaal wat we voor ogen hadden wanneer we de samenwerking opstartten.

Wat zijn de voornaamste uitdagingen waarmee jullie vandaag te kampen hebben?

Door de instabiele geopolitieke situatie in het Midden-Oosten heerst er momenteel toch wat onzekerheid op de markt, inclusief plotse prijsstijgingen. Het is niet fijn om deze te moeten doorrekenen, maar we kunnen uiteraard niet anders. Een andere uitdaging is het vinden van goed en kwalitatief personeel dat mee onze waarden wil uitdragen. Al slagen we daar voorlopig redelijk goed in, met onze familiale structuur en aangename werksfeer als extra troeven. Tot slot zijn er natuurlijk ook de complexe vergunningstrajecten, die menig project bemoeilijken. We blijven hopen op snelle beterschap.

In hoeverre zetten jullie bij Aerts Bouw in op duurzaamheid en innovatie?

Dat zijn belangrijke speerpunten voor ons. Zo zijn we momenteel een woning aan het realiseren met een CO₂-negatieve gevelsteen (Pirrouet van Vandersanden, red.). Behalve in technieken en materialen zit duurzaamheid voor ons evenzeer in de keuzes die we maken op lange termijn en in de relaties met onze vaste klanten. Via een optimale werforganisatie trachten we het risico op faalkosten en het aantal rijbewegingen maximaal te reduceren. Alle beetjes CO₂-winst die we zo kunnen boeken, zijn mooi meegenomen. Ook qua digitalisatie zijn we helemaal mee. We zetten sterk in op BIM en de evoluties op het vlak van AI volg ik eveneens op de voet. Ik ben ervan overtuigd dat dit net als eerdere technologische (r) evoluties heel interessante mogelijkheden zal bieden, zeker in operationeel opzicht. Wie de trein mist, zal onherroepelijk te laat komen.

Hoe zien jullie de toekomst? Waar willen jullie binnen vijf à tien jaar staan?

Onze ambitie is om gecontroleerd verder te groeien, zonder onze eigen identiteit te verliezen. Zo hopen we de komende jaren uiteraard nog heel wat nieuwe klanten te mogen verwelkomen waarmee we een fijne langetermijnsamenwerking kunnen uitbouwen. Het vertrouwen blijven behouden is hoe dan ook een essentieel aandachtspunt in deze onzekere tijden. Vandaar dat we eerst alle processen volledig onder de knie moeten hebben alvorens we opnieuw een versnelling hoger schakelen. Ik ben alleszins erg fier op het traject dat we tot nog toe afgelegd hebben. Ik hoop dat we de komende zeven jaar een gelijkaardige stap vooruit kunnen zetten. ■



Chantal Cabay, Mathilde Colson, Bastien Colson en Marc Colson

Picard Construct :

samen bouwen, met consistentie en ambitie

Als stevig verankerde speler in het Waalse bouwlandschap staat Picard Construct symbool voor een gecontroleerde groei, gebaseerd op sterke waarden en een langetermijnvisie. Van een familiebedrijf actief in de eengezinswoningbouw tot een veelzijdige onderneming met meer dan 100 medewerkers: de evolutie van het bedrijf getuigt van een geleidelijke ontwikkeling, gestuurd door kwaliteit en samenhang.

Een familiegeschiedenis die uitgroeide tot een collectief project

De geschiedenis van Picard Construct gaat terug tot 1945, toen de familie Picard, zeven broers, actief werd in de bouwsector, voornamelijk in de residentiële bouw. Een nieuwe fase brak aan in 1999, toen Marc Colson en Chantal Cabay het bedrijf overnamen, met een tiental medewerkers en een omzet van ongeveer 1,5 miljoen euro.

“De beginjaren vergden veel doorzettingsvermogen, maar we hebben er al snel voor gekozen om stap voor stap vooruit te gaan, dicht bij het terrein te blijven en verder te bouwen op solide fundamenten”, vertelt Marc Colson, gedelegeerd bestuurder.

Doorheen de jaren groeide het bedrijf verder en breidde het zijn activiteiten uit. Naast residentiële projecten richtte het zich steeds meer op complexere realisaties, zoals openbare gebouwen, commerciële ruimtes, toeristische infrastructuur, hotels en appartementsgebouwen. *“Elke stap heeft ons toegelaten om onze expertise uit te breiden en onze organisatie verder te structureren”,* benadrukt hij.

De komst van de nieuwe generatie, met Mathilde en Bastien, betekende een belangrijke mijlpaal in deze ontwikkeling. Vandaag telt Picard Construct meer dan 100 medewerkers en realiseert het in 2025 een omzet van 35 miljoen euro.

“We zijn gegroeid, maar onze manier van werken is dezelfde gebleven: consequent vooruitgaan en de dingen correct doen.”

Een duidelijke ‘waarom’ als leidraad

Centraal in de strategie van het bedrijf staat een heldere visie, samengevat in één zin:

“Samen bouwen aan een kwaliteitsvolle toekomst.”

“Dat is niet zomaar een slogan. Het is werkelijk wat onze dagelijkse beslissingen stuurt”, benadrukt Marc Colson.

Het woord samen verwijst naar alle betrokken partijen: medewerkers, klanten, onderaannemers, architecten en partners. Bouwen overstijgt de puur technische dimensie en omvat ook relaties, projecten en ervaringen. Een kwaliteitsvolle toekomst weerspiegelt de ambitie om elke actie op lange termijn te verankeren.

Deze visie vertaalt zich in concrete waarden: vertrouwen, begeleiding, evenwicht, generositeit, innovatie en kennisdeling.

"We proberen te begrijpen wat onze medewerkers motiveert. Velen spreken over de trots om te kunnen zeggen: 'dat hebben wij gebouwd'. Daar ontstaat de echte betrokkenheid."

Uitdagingen omzetten in kansen

Net als de rest van de sector wordt Picard Construct geconfronteerd met belangrijke uitdagingen: stijgende kosten, strengere regelgeving en steeds complexere projecten.

"Die uitdagingen zijn reëel, maar we zien ze ook als kansen om ons verder te structureren en onze werking te verbeteren", aldus Marc Colson.

Ook de zoektocht naar arbeidskrachten blijft een belangrijke uitdaging. Het aantrekken en behouden van gekwalificeerde profielen is een cruciaal aandachtspunt geworden. Toch slaagt het bedrijf erin zich hierin positief te onderscheiden, mede dankzij een sterke bedrijfscultuur.

"In 2025 ontvingen we meer dan 650 sollicitaties en hebben we een twintigtal mensen aangeworven, waarvan een groot deel via interne aanbevelingen."

In dat kader werd een applicatie ontwikkeld die werkt op basis van gamification en coöptatie.

"Het idee is eenvoudig: medewerkers actief betrekken bij de aanwerving van nieuwe collega's door gebruik te maken van spelelementen. En dat werkt bijzonder goed."

Gevarieerde projecten met toegevoegde waarde

Picard Construct onderscheidt zich door de diversiteit van zijn realisaties en zijn vermogen om complexe projecten met een globale aanpak te beheren.

Een recent voorbeeld is de renovatie en uitbreiding van het hotel Sanglier des Ardennes in Durbuy.

"Dat was een bijzonder uitdagende werf: een waterdichte kuipconstructie in relatie met de Ourthe, bodemsanering, de aanleg van een tunnel onder de openbare weg, hergebruik van materialen... en dat alles met een hoog afwerkingsniveau en een strakke planning."

Andere projecten, zoals de woningen voor La Famenoise of de transformatie van een voormalige hoeve in Vitrival tot een cohousingproject, tonen eveneens die flexibiliteit en aanpassingscapaciteit.

"Wat ons aanspreekt, zijn projecten die ons zowel technisch als architecturaal uitdagen. Intern horen we vaak de uitspraak: 'wij houden ervan om mooie projecten te realiseren'"

Meer recent startte het bedrijf met een project voor Belfius in Marchen-Famenne, gekenmerkt door een hedendaagse architectuur met uitkragingen, gebogen vormen en een verfijnde materiaalkeuze.

"Elk project is anders. Bouwen, renoveren of transformeren vraagt telkens opnieuw om aanpassing en coördinatie van vele betrokken partijen. Dat maakt ons vak zo boeiend."

Praktisch en concreet innoveren

Voor Picard Construct is innovatie in de eerste plaats pragmatisch.

"In onze sector moet innovatie vooral concreet blijven. En vaak zijn het net de moeilijkere periodes waarin we het meest innoveren."

Naast de coöptatie-app ontwikkelde het bedrijf een intern platform voor werkkledij, waarmee medewerkers hun uitrusting kunnen kiezen via een eigen webshop.

Ook de integratie van toepassingen rond artificiële intelligentie behoort tot de recente ontwikkelingen.

"We gebruiken deze tools onder meer om sneller informatie terug te vinden in lastenboeken of om vergaderingen automatisch te transcriberen."

Daarnaast besteedt het bedrijf veel aandacht aan welzijn op het werk en aan de aantrekkelijkheid van de sector, onder meer door de banden met scholen verder te versterken.

Een ambitie trouw aan het eigen DNA

Voor de komende jaren wil Picard Construct zijn ontwikkeling op een geleidelijke en gestructureerde manier verderzetten.

"We willen blijven groeien, maar zonder te verliezen wat ons sterk maakt: onze nabijheid tot het terrein en de kwaliteit van onze realisaties."

Duurzaamheid vormt daarbij een belangrijke strategische pijler, zowel in de bouwmethodes als in de manier waarop projecten worden ontworpen.

Maar naast de groeidoelstellingen benadrukt het bedrijf vooral een menselijke ambitie.

"Het bedrijf laten groeien betekent ook de mensen laten groeien die er deel van uitmaken. Dat is uiteindelijk het belangrijkste."

In een sector die volop in verandering is, blijft Picard Construct trouw aan zijn koers: met consistentie vooruitgaan, pragmatisch innoveren en samen bouwen aan een kwaliteitsvolle toekomst. ■





Technisch Comité Ruwbouw

Oosterweelknoop als toonbeeld van complexe funderingstechnieken

Het Technisch Comité Ruwbouw & Algemene Aanneming brengt op regelmatige basis aannemers, producenten, studie bureaus, overheden en onderwijsinstellingen samen om de onderzoeksprioriteiten van Buildwise af te stemmen op de noden van het werkveld. Het comité fungeert daarbij als een echte brug tussen praktijk en innovatie: lopende dossiers worden besproken, nieuwe onderzoekspistes voorgesteld en concrete ervaringen uit de sector gedeeld.

Tijdens de meest recente bijeenkomst op vrijdag 13 maart stond een uitzonderlijk infrastructuurproject centraal: de Oosterweelknoop, een sleutelement binnen de Oosterweelverbinding. De presentatie werd gebracht door Michel Roovers, gedelegeerd bestuurder van Fontec en voorzitter van het Technisch Comité.

“Dit is zonder twijfel één van de grootste projecten dat wij hebben gerealiseerd in België, zowel qua volume als qua technische complexiteit,” stelde M. Roovers. “Het dwingt ons om op alle vlakken — organisatie, materieel en uitvoeringstechnieken — een versnelling hoger te schakelen.”

Een knooppunt van strategisch belang

De Oosterweelverbinding is vandaag één van de meest ambitieuze infrastructuurprojecten in België.

Ze moet niet alleen de Antwerpse ring sluiten, maar ook de verkeersdoorstroming tussen de E17 en E34 structureel verbeteren. Binnen dit geheel vormt de Oosterweelknoop (lot 3A) een cruciale schakel, waar verschillende verkeersstromen samenkomen en worden herverdeeld.

De werken gebeuren in opdracht van Lantis en worden gerealiseerd voor het lot 3A door de tijdelijke vereniging Rinkoniën. Voor de gespecialiseerde funderingswerken wordt beroep gedaan op Soletanche-Bachy en haar filiaal Fontec, dat zich ontfermt over onder meer de uitvoering van diepwanden en grondankers.

Centraal in dit deelproject staat een tunnel van ongeveer 1.700 meter lang, deels open uitgevoerd, die de verbinding verzekert tussen de ring en het havengebied op rechteroever. De technische uitwerking van deze tunnel is allesbehalve evident.

De constructie moet niet alleen structureel stabiel zijn, maar ook bestand tegen aanzienlijke grondwaterdruk.

Diepwanden als ruggengraat van het project

De bouw van de tunnel steunt op een systeem van diepwandconstructies die tot 50 meter diep reiken en verankerd worden in de Boomse klei. Deze diepwanden vervullen een dubbele rol: ze zorgen voor de grondkering en stabiliteit van de bouwput én fungeren als waterkerende structuur.

In totaal werden ongeveer 110.000 m² aan diepwanden gerealiseerd, met diktes variërend van 80 tot 150 cm en een uiteraard aanzienlijke hoeveelheid wapening. De uitvoering gebeurde met drie installaties die in dubbele ploegen draaien, wat toelaat om een hoge productiviteit te halen.

De gemiddelde productie voor alle diktes en dieptes lag rond de 110 m² per dag per installatie. *“Dat zijn sterke cijfers, zeker als je rekening houdt met de dieptes en de complexiteit van de ondergrond,”* licht hij



w & Algemene Aanneming

toe. “We werkten hier in omstandigheden waar precisie en continuïteit cruciaal zijn.” Afwijkingen werden beperkt tot 0,5 %.

De uitvoering van de diepwanden, startte in de zomer van 2024 en werd beëindigd in september 2025 zoals voorzien volgens de vooropgestelde planning, verloopt volgens planning en vormt de basis voor de volgende fases van het project.

Grondankers: werken onder de grondwatertafel

Naast de diepwanden vormen de grondankers een essentieel onderdeel van de stabiliteitsoplossing. In totaal worden 3.200 ankers geplaatst, verspreid over meerdere niveaus. Wat dit project bijzonder maakt, is dat meer dan twee derde

van deze ankers onder de grondwatertafel moet worden uitgevoerd.

“Daar zit de echte technische uitdaging,” benadrukt M. Roovers. “We werken in doorlatende zandlagen met een aanzienlijke waterdruk. Dat vraagt om specifieke technieken en een perfecte beheersing van de uitvoering.”

Voor deze werken wordt samengewerkt met Soletanche Bachy, dat zijn internationale ervaring inzet voor de uitvoering van ankers via een sasconstructie of ook waterslot genoemd. Deze methode maakt het mogelijk om veilig en gecontroleerd onder waterdruk te werken.

De ankers hebben trekkrachten tot 1.400 kN en bereiken lengtes tot 60 meter. Vanaf de tweede anker-

laag worden ze uitgevoerd onder de grondwatertafel, via een technisch complex systeem van boringen en injecties.

Innovatie en uitvoeringstechniek hand in hand

De uitvoering van de ankers gebeurt volgens gespecialiseerde injectietechnieken, waarbij gebruik wordt gemaakt van buissystemen met manchetten en herhaalde injecties om een optimale verankering te garanderen. Tegelijk wordt veel aandacht besteed aan waterdichtheid.

“Na het verwijderen van het waterslot moet je absoluut zeker zijn dat er geen waterinsijpeling optreedt,” legt M. Roovers uit. “Daarom werken we met dubbele en in sommige zones zelfs drievoudige afdichtingsystemen.”





Ook op het vlak van materieel wordt ingezet op innovatie. Zo wordt onder meer gebruikgemaakt van nieuwe boorinstallaties die een hogere productiviteit mogelijk maken. Na een opstartfase slaagt men erin om per installatie gemiddeld vier ankers per dag te realiseren, wat gezien de omstandigheden een opmerkelijke prestatie is.

Monitoring en kwaliteitscontrole

De complexiteit van het project vereist een doorgedreven opvolging. Voor de start van de eigenlijke werken werden proefankers geplaatst en getest om de uitvoeringsparameters te valideren.

Tijdens de uitvoering van de proefankers werd gebruikgemaakt van geavanceerde meetmethodes, waaronder vezeloptische systemen, om vervormingen en spanningen in de ankers continu te monitoren. Dit gebeurde in samenwerking met Buildwise. Deze data laten toe om het gedrag van het grondanker nauwgezet op te volgen en indien nodig bij te sturen.

Zonder die continue monitoring zou je dit soort projecten niet op een

veilige en betrouwbare manier kunnen uitgevoerd worden.

Een werf van uitzonderlijke schaal

Niet alleen technisch, maar ook organisatorisch is de werf indrukwekkend. Tijdens piekperiodes zijn meer dan 80 medewerkers actief op de site, ondersteund door een uitgebreid machinepark en meerdere parallele werkzones.

De combinatie van diepe funderingen, werken onder waterdruk en een strikte planning maakt van de Oosterweelknoop een mooi referentieproject.

Binnen het Technisch Comité werd de presentatie dan ook met grote belangstelling gevolgd. Voor de aanwezige aannemers bood ze een unieke inblik in de nieuwste technieken en de praktische uitdagingen van grootschalige infrastructuurwerken.

Kennisdeling als meerwaarde voor de sector

De bespreking van het project binnen het Technisch Comité onderstreept het belang van dergelijke

platformen. Door concrete realisaties te analyseren en ervaringen te delen, kunnen aannemers hun kennis verruimen en zich beter voorbereiden op toekomstige projecten.

Zoals M. Roovers het samenvatte: *“Dit soort projecten toont waar de sector vandaag toe in staat is. Maar het is minstens even belangrijk dat we die kennis delen, zodat iedereen eruit kan leren.”*

Volgende bijeenkomst Technisch Comité

De volgende vergadering van het Technisch Comité Ruwbouw & Algemene Aanneming vindt plaats op vrijdag 12 juni en zal uitzonderlijk gekoppeld worden aan een werfbezoek aan de Oosterweelverbinding.

Deelnemers krijgen daarbij de kans om de werken aan de Oosterweelknoop van dichtbij te bekijken en de besproken technieken in de praktijk te zien. Een unieke gelegenheid voor aannemers en sectorprofessionals om zich verder te verdiepen in dit toonaangevende project. ■



6 % of 21 %: een verschil dat een project kan maken of kraken

“Vooruitdenken om uw projecten beter te beveiligen”

ANDERSEN



In de bouwsector kunnen bepaalde fiscale regelingen een aanzienlijke impact hebben op het budget van een project. Daarbij neemt het toepasselijke btw-tarief inzake afbraak en heropbouw vandaag een centrale plaats in.

De Belgische regelgeving betreffende het verlaagde btw-tarief van 6 % heeft de afgelopen jaren verschillende evoluties gekend. De hervorming die op 1 juli 2025 in werking is getreden, heeft een permanente regeling ingevoerd die het in bepaalde gevallen mogelijk maakt om dit verlaagde tarief toe te passen, zowel op onroerende werken als op de levering van een heropgerichte woning.

In de praktijk vormt deze maatregel een reële opportuniteit voor actoren uit de bouw- en vastgoedsector. Tegelijk zorgt dit ook voor een belangrijke uitdaging: met voldoende rechtszekerheid kunnen beoordelen of een project aan alle voorwaarden voldoet om in aanmerking te komen voor het verlaagde tarief.

Een financiële impact die niet te onderschatten valt

Laten we het voorbeeld nemen van een fictief project voor afbraak en heropbouw van een woning, waarbij de kostprijs van de werken 350.000 euro exclusief btw bedraagt.

In een eerste scenario voldoet het project aan alle voorwaarden voor de toepassing van het verlaagde btw-tarief van 6 %. Het btw-bedrag bedraagt dan 21.000 euro.

In een tweede scenario is niet aan één van de voorwaarden voldaan en is het standaardtarief van 21 % van toepassing. Het btw-bedrag loopt in dat geval op tot 73.500 euro.

Het verschil bedraagt dus meer dan 50.000 euro voor hetzelfde project.

Voor een particulier kan dit verschil een impact hebben op de leencapaciteit of zelfs de haalbaarheid van het project in vraag stellen. Voor een promotor of ondernemer kan dit een rechtstreekse impact hebben op de commercialisering, de rendabiliteit of de positionering van het project op de markt.

In die context kan het btw-tarief niet langer worden beschouwd als een louter administratief aspect dat pas op het einde van het dossier wordt behandeld. Het wordt een strategisch aandachtspunt waarmee al vanaf de eerste fases van het project rekening moet worden gehouden.

Een bijzonder technische regelgeving

Hoewel het verlaagde tarief van 6 % een aanzienlijk voordeel kan opleveren, blijft de toepassing ervan onderworpen aan tal van voorwaarden. De toepassing van het gunstregime hangt onder meer af van de aard van het project, het gebruik van het heropgerichte gebouw, het profiel van de koper of bouwheer, de oppervlakte van de woning en eventueel het type verhuur dat wordt beoogd.

De regelgeving voorziet vandaag in verschillende situaties waarin het verlaagde tarief mogelijk kan worden toegepast. Het kan daarbij onder meer gaan om een heropbouw bestemd voor de eigen woning van de bouwheer, een verhuurproject binnen het sociaal beleid, een private langetermijnverhuur of de verkoop van een heropgerichte woning in het kader van een vastgoedproject.

Daarnaast gelden verschillende algemene voorwaarden, zoals het bestaan van een substantiële afbraak gevolgd door een heropbouw op hetzelfde ka-

dastrale perceel, evenals de naleving van diverse administratieve formaliteiten (vermelding op de factuur en indiening van formulier 111-x).

In de praktijk zorgt deze complexiteit vaak voor onzekerheid bij zowel professionals uit de sector als particulieren, vooral tijdens de eerste budgetbesprekingen met klanten. Een foutieve beoordeling van het toepasselijke btw-regime kan immers belangrijke gevolgen hebben voor de totale kostprijs van het project en de economische haalbaarheid ervan.

Vooruitdenken om projecten beter te beschermen

Door deze evolutie van de regelgeving wordt het essentieel om snel te kunnen identificeren welke situaties mogelijk recht geven op het verlaagde tarief.

Vanuit die invalshoek heeft het advocatenkantoor Andersen in Belgium een evaluatietool ontwikkeld die een eerste indicatie geeft over de mogelijke toepassing van het btw-tarief van 6 % in het kader van een project van afbraak en heropbouw.

De tool begeleidt de gebruiker aan de hand van een gestructureerde vragenlijst gebaseerd op de voornaamste juridische criteria die op het project van toepassing zijn. Op basis van de verstrekte antwoorden kan worden nagegaan of het project mogelijk in aanmerking komt voor het verlaagde tarief dan wel of het standaardtarief van 21 % van toepassing dreigt te zijn.

Het doel is niet om een volledige juridische analyse te vervangen, maar wel om actoren op het terrein en hun cliënten snel een eerste duidelijke lezing te geven van een regelgeving die bijzonder technisch is geworden.

In een sector waarin enkele btw-punten het economische evenwicht van een project kunnen beïnvloeden, vormt een vroegtijdig inzicht in de fiscale implicaties vandaag een echte tool voor de besluitvorming. ■



VERHELST
AANNEMINGEN MACHINES



Verhelst Group kiest voor certificering:

“Het helpt ons meetbaar en strategisch te verbeteren”

In de wereld van duurzaam ondernemen speelt certificering een steeds grotere rol. Bij Verhelst Group werd eind 2025 een belangrijke stap gezet met het behalen van het Trede 2-certificaat op de CO₂-Prestatieladder. Duurzaamheidscoördinator Felix Callier vertelt over hun ervaringen en ambities.

Een strategische keuze voor duurzaamheid

“In de sector waarin wij actief zijn, is circulariteit en het gebruik van duurzame materialen essentieel,” vertelt Felix Callier. *“De voorbije tien jaar hebben is er bewust geïnvesteerd in hernieuwbare energie, en toen de CO₂-Prestatieladder in onze sector zichtbaar werd, wisten we dat we deze tool moesten omarmen.”*

Het certificaat biedt meer dan alleen erkenning. *“Het helpt ons om onze impact jaar na jaar te monitoren en strategisch te verbeteren,”* legt Callier uit. *“De Ladder geeft ons concrete meetpunten en maakt*

onze duurzame strategie veel transparanter. Bovendien wordt duurzaamheid in aanbestedingen steeds belangrijker, en het certificaat versterkt ons daarin.”

Vroege stappen en bewuste keuzes In 2025 behaalde Verhelst Group als eerste in België het Trede 2-certificaat volgens Handboek 4.0. *“We hebben bewust gekozen om vroeg over te stappen,”* zegt Callier. *“De nieuwe versie focust veel meer op het implementeren van relevante, structurele acties, in plaats van simpelweg punten te verzamelen. Omdat het Handboek 4.0 aansluit bij de ISO-structuur, kunnen we onze documentatie veel efficiënter*

beheren. Daarnaast wilden we niet wachten tot 2027, omdat die datum verplichtingen met zich meebrengt.”

De overstap verliep niet zonder uitdagingen. *“De impact- en invloedanalyse was de grootste inspanning,”* erkent Callier. *“We hebben hier bewust veel tijd in geïnvesteerd, omdat we deze intern breed wilden laten valideren. Zo zorgen we voor een zeer betrouwbaar resultaat.”*

Meer bewustzijn en concrete resultaten

De invoering van de CO₂-Prestatieladder heeft geleid tot meer bewustzijn en structuur binnen het bedrijf. *“Het zorgt ervoor dat iedereen weet welke rol hij speelt in het verminderen van onze uitstoot,”* zegt Callier. *“Van eenvoudige maatregelen zoals het vermijden van stationair draaien tot strategische keu-*

“ Begin zo snel mogelijk. Het systeem draait op continue verbetering, en hoe eerder je start, hoe meer je leert ”

zes zoals werven aansluiten op het elektriciteitsnet — alles krijgt meer aandacht.”

Wat de resultaten betreft, zijn de successen duidelijk zichtbaar. “Onze productie van hernieuwbare energie groeit sterk,” vertelt hij. “Dankzij de uitbreiding van zonnepanelen en de ingebruikname van een windturbine produceren we nu meer groene stroom dan ooit tevoren, wat onze CO₂-uitstoot aanzienlijk vermindert.”

Uitdagingen en verbeteringen

Toch waren er ook obstakels. “Het verzamelen van volledige en correcte emissiedata, vooral binnen scope 3, was complex,” erkent Callier. “Na onze eerste implementatie in 2021 hebben we in 2023 een nieuwe nulmeting gedaan, waardoor we nu veel betere inzichten hebben in onze emissiestromen. Dit geeft ons een betrouwbaarder beeld en helpt ons gericht te verbeteren.”

Versterking van marktpositie

De ladder versterkt niet alleen de interne processen, maar ook de marktpositie van Verhelst Group. “Het laat zien dat we transparant omgaan met onze uitstoot en dat we actief werken aan reductie,” vertelt hij. “Hoewel we nog geen grote gunningsvoordelen hebben binnengehaald, speelt het certificaat zeker een rol in aanbestedingen. Daarnaast vormt de CO₂-Prestatieladder een belangrijke basis voor onze bredere duurzaamheidsrapportering, die we eind 2025 voor het eerst officieel publiceerden.”

Innovatieve maatregelen en toekomstplannen

De aanpak van Verhelst Group combineert structurele en innovatieve maatregelen. “We hebben onze productie van hernieuwbare energie flink uitgebreid en investeren nu ook in batterypacks om onze zelfopgewekte energie efficiënter te gebruiken,” schetst Callier. “Een belang-

rijke eye-opener was de impact- en invloedanalyse: die wees uit dat de activiteit recycling vooral binnen scope 3 de grootste bijdrage levert aan onze indirecte emissies, vooral door het transporteren en storten van slib. We werken nu aan innovatieve oplossingen om het vochtgehalte van afvalslib te verminderen, zodat we minder ritten maken en dus minder emissies genereren.”

Interne communicatie en betrokkenheid

De invoering van de CO₂-Prestatieladder bracht ook interne reacties teweeg. “Het communiceren over zo’n technisch onderwerp kost tijd en vraagt aanpassingsvermogen,” zegt Callier. “In het begin was het wat stroef, maar door de voortdurende communicatie en het actief betrekken van medewerkers zien we dat het onderwerp begint te leven. Mensen vragen komen spontaan met ideeën en willen meedenken.”

De toekomst van verduurzaming bij Verhelst Group

Voor de toekomst ligt de focus op verdere verduurzaming. “De CO₂-Prestatieladder is nu echt verankerd in onze strategie,” benadrukt Callier. “Onze beslissingen worden voortdurend afgewogen tegen onze reductiedoelen. Dat stelt ons in staat om sneller en gericht duurzame stappen te zetten.”

Advies voor andere bedrijven

Tot slot deelt Callier een advies voor andere bedrijven die overwegen de CO₂-Prestatieladder te implementeren: “Begin zo snel mogelijk. Het systeem draait op continue verbetering, en hoe eerder je start, hoe meer je leert. Zie het niet als een verplichting, maar als een kans. En betrek je medewerkers vanaf dag één — hun betrokkenheid maakt het verschil tussen een papieren systeem en echte vooruitgang.” ■





Alliance Patrimoine-Emploi 2.0: erfgoedrestauratie centraal in het debat over financiering en toekomst

De restauratie van het bouwkundig erfgoed in Wallonië staat vandaag voor belangrijke uitdagingen, maar biedt tegelijk aanzienlijke economische, sociale en culturele kansen. Dat werd opnieuw duidelijk tijdens de tweede ronde tafel van de Alliance Patrimoine-Emploi 2.0, die op 4 maart plaatsvond in het kasteel van Bayard in Eghezée. Deze bijeenkomst bracht een brede waaier aan actoren samen – van overheden en erfgoedorganisaties tot vertegenwoordigers van de bouwsector, waaronder ook gespecialiseerde aannemers actief in erfgoedrestauratie.

Na een eerste bijeenkomst in november, waarin de nadruk lag op werkgelegenheid en opleiding in restauratieberoepen, stond deze tweede ronde tafel volledig in het teken van de economische impact en de financiering van erfgoed. Thema's die rechtstreeks aansluiten bij de dagelijkse realiteit van aannemers en restauratiespecialisten.

Erfgoed als economische hefboom

In haar openingswoord benadrukte

minister Valérie Lescrenier het belang van erfgoed voor de aantrekkelijkheid van Wallonië. Erfgoedrestauratie is immers veel meer dan het louter bewaren van historische gebouwen. Ze fungeert als motor voor economische activiteit, stimuleert toerisme en draagt bij aan de identiteit en leefbaarheid van regio's.

Voor aannemers actief in restauratie betekent dit dat hun werk zich situeert op het kruispunt van vakmanschap, innovatie en maatschappelijke meerwaarde. Restauratieprojecten vereisen immers specifieke technische kennis, een doorgedreven voorbereiding en een nauwe samenwerking tussen verschillende betrokken partijen.

Een structureel financieringstekort Tegelijk werd tijdens de ronde tafel een belangrijke vaststelling bevestigd: de beschikbare middelen voor erfgoedrestauratie blijven ruim onder de noden van het terrein.

Vandaag bedraagt het publieke budget voor de restauratie van beschermd erfgoed in Wallonië iets meer dan 20 miljoen euro per jaar. Volgens verschillende sectorvertegenwoordigers is echter een bedrag van ongeveer 400 miljoen euro per

jaar nodig om het volledige patrimonium correct te onderhouden en te bewaren.

Dit verschil heeft concrete gevolgen. Projecten worden uitgesteld of gefaseerd uitgevoerd, en de continuïteit van opdrachten komt onder druk te staan. Voor gespecialiseerde aannemers, die vaak afhankelijk zijn van een stabiele projectstroom en specifieke expertise inzetten, vormt dit een belangrijke uitdaging.

Alternatieve financiering als noodzakelijke piste

Om deze kloof te verkleinen, werd tijdens de workshops uitgebreid stilgestaan bij alternatieve financieringsvormen.

Een eerste piste betreft het stimuleren van mecenaat voor erfgoed. Verschillende deelnemers pleitten voor een juridisch en fiscaal kader dat vergelijkbaar is met de Franse wetgeving, waarbij investeringen in erfgoed fiscaal worden aangemoedigd.

Dergelijke systemen tonen aan dat private middelen effectief gemobiliseerd kunnen worden. Ze versterken bovendien de betrokkenheid van burgers en bedrijven en dragen

bij aan een breder maatschappelijk draagvlak voor restauratieprojecten. Daarnaast werden ook andere instrumenten besproken, zoals crowdfunding, erfgoedloterijen en fondsenwerving. Hoewel deze niet alle noden kunnen dekken, kunnen ze wel een waardevolle aanvulling vormen op de bestaande financieringsmechanismen.

Investerings stimuleren en begeleiden

Een tweede belangrijke piste ligt in het aantrekken van private investeringen. Daarbij is het essentieel dat investeerders kunnen rekenen op een duidelijk kader en voldoende ondersteuning.

Voor de sector betekent dit dat projecten niet alleen technisch haalbaar moeten zijn, maar ook financieel en administratief werkbaar. Een betere begeleiding bij financiering, gecombineerd met een vereenvoudiging van procedures, kan hierbij een belangrijke rol spelen.

In dat kader werd onder meer verwezen naar het systeem van preventief erfgoedbeheer, waarbij eigenaars ondersteund worden om hun gebouwen regelmatig te onderhouden. Dit laat toe om zware en dure restauraties in de toekomst te vermijden en zorgt tegelijk voor een meer continue activiteit in de sector.

Administratieve obstakels blijven wegen

Naast financiering kwamen ook de administratieve uitdagingen uitgebreid aan bod. Eigenaars en aannemers ervaren de vergunningsprocedures vaak als complex en tijdrovend. Deze situatie leidt niet alleen tot vertragingen, maar ook tot bijkomende kosten en onzekerheid. Voor aannemers, die afhankelijk zijn van een strakke planning en gespecialiseerde teams, kunnen dergelijke vertragingen een grote impact hebben op de uitvoering van projecten.

De vraag naar vereenvoudiging en versnelling van procedures is dan ook duidelijk. Een efficiënter kader zou niet alleen projecten sneller op gang brengen, maar ook de investeringsbereidheid vergroten.

Fiscale hefbomen en nieuwe instrumenten

Ook op fiscaal vlak werden verschillende pistes naar voren geschoven. Zo wordt gedacht aan bijkomende fiscale stimulansen voor restauratieprojecten, zoals btw-maatregelen of andere belastingvoordelen.

Daarnaast werd voorgesteld om het principe van het "tax shelter"-mechanisme, dat reeds bestaat in de culturele sector, uit te breiden naar erfgoedrestauratie. Dit zou een bijkomende impuls kunnen geven aan private investeringen.

Andere concrete voorstellen omvatten de oprichting van een publiek fonds voor erfgoedprojecten en het benutten van innovatieve financieringsbronnen, zoals het gebruik van werkdoeken als advertentieruimte.



Het belang van draagvlak en imago

Een belangrijk element in het debat was het versterken van het maatschappelijk draagvlak voor erfgoed.

Hoe groter de betrokkenheid van burgers en bedrijven, hoe groter de bereidheid om te investeren in het behoud van erfgoed. Het ontwikkelen van een positief imago rond restauratie en het zichtbaar maken van projecten zijn daarbij cruciaal.

Voor de sector betekent dit dat communicatie en sensibilisering steeds belangrijker worden. Het tonen van vakmanschap en het benadrukken van de meerwaarde van restauratie dragen bij aan een grotere waardering voor het beroep.

Een sleutelrol voor de restauratiesector

De tweede ronde tafel bevestigde dat de restauratiesector een centrale rol speelt in het behoud en de valorisatie van erfgoed.

Gespecialiseerde aannemers combineren technische expertise met respect voor historische context en dragen bij aan projecten die vaak uniek en complex zijn. Hun betrokkenheid in dit soort overleginitiatieven is essentieel om tot werkbare oplossingen te komen.

De samenwerking tussen overheden, sectororganisaties en bedrijven vormt daarbij een belangrijke hefboom.

Naar een concreet actieplan

De komende maanden worden nog bijkomende ronde tafels georganiseerd, die moeten leiden tot een concreet actieplan tegen eind 2026. Daarin zullen maatregelen worden opgenomen rond financiering, regelgeving, innovatie en uitvoering. Voor de sector van de erfgoedrestauratie biedt dit traject een belangrijke kans om structurele verbeteringen te realiseren en de eigen expertise verder te versterken.

Volgende stappen binnen de Alliance Patrimoine-Emploi 2.0

De werkzaamheden binnen de Alliance worden de komende maanden verdergezet met twee bijkomende ronde tafels:

Ronde tafel 3 focust op technische innovaties, energieprestaties en duurzaamheid in erfgoedrestauratie en ging door op 3 juni, onder leiding van Buildwise en de UWA.

Ronde tafel 4 behandelt juridische aspecten, overheidsopdrachten en private erfgoedmarkten en is voorzien in het najaar, onder leiding van Embuild Wallonië en de Faba.

Deze bijeenkomsten moeten bijdragen tot de uitwerking van een concreet actieplan tegen eind 2026. ■



Spoorveiligheid: 10.000 werknemers behalen hun certificaat om op werven te werken

Het "Basisveiligheidscertificaat spoorwerken", dat sinds 2 jaar verplicht is, bereikt een symbolische mijlpaal op de werf in Marloie

Marloie, 16 maart 2026 – Sinds 1 januari 2024 moet elke persoon die niet bij Infrabel werkt en actief is op een spoorwerf in het bezit zijn van een "Basisveiligheidscertificaat spoorwerken". Het document wordt uitgereikt door Constructiv, een onafhankelijke certificeringsinstelling, na het slagen voor een theoretische evaluatie over spoorwegrisico's en de bijbehorende veiligheidsmaatregelen.

Maandag werd een symbolische mijlpaal bereikt: het 10.000ste certificaat werd uitgereikt aan een medewerkster van het bedrijf Jérouvelle op de werf van het station van Marloie in de provincie Luxemburg.

Doel: nul ongevallen op de werf

Infrabel beheert permanent honderden werven voor het onderhoud en de modernisering van de spoorinfrastructuur in België. Werken op een werf brengt risico's met zich mee die verband houden met rijdend spoorverkeer en elektrische installaties. Dat vereist voortdurende individuele en collectieve waakzaamheid.

Veiligheid maakt integraal deel uit van het DNA van Infrabel. Samen met de Unie van Aannemers van Spoorwegwerken (UASW), Constructiv en de FOD Mobiliteit en Vervoer neemt het bedrijf maatregelen om de mannen en vrouwen die dagelijks op de werven werken te beschermen.

Het veiligheidscertificaat, dat drie jaar geldig is, is gebaseerd op een





theoretische proef over kennis van de spooromgeving, beschermingsmiddelen, de organisatie van de werken, risico's, specifieke rollen en het beheer van noodsituaties. Constructiv biedt de mogelijkheid om het examen af te leggen in 14 talen¹. Het slaagpercentage bedraagt 85%.

Naast de verplichte certificering brengt het Safety Rocks-colloquium elk jaar de actoren uit de sector samen om ervaringen over veiligheid uit te wisselen en acties te bespreken om die verder te versterken. Infrabel reikt ook de Safety Rocks Awards uit, waarmee voorbeeldige interne verantwoordelijken en partnerbedrijven worden bekroond.

De voorbije jaren is het aantal ernstige ongevallen gedaald. Bij het personeel van Infrabel werden 9 ongevallen geregistreerd in 2025, tegenover 11 in 2021. Bij de aannemers ging het om 13 ongevallen in 2025, tegenover

¹ Nederlands, Frans, Duits, Engels, Roemeens, Pools, Portugees, Bulgaars, Turks, Slowaaks, Hongaars, Italiaans, Spaans en Sloveens.

19 in 2021. Deze veiligheidscultuur zal verder worden versterkt, met als doel nul ongevallen.

Marloie: een symbolische werf voor het 10.000ste certificaat

Het 10.000ste certificaat werd uitgereikt aan een medewerkster van het bedrijf Jérouville, op de moderniseringswerf van het station van Marloie. Deze grootschalige werf illustreert perfect het belang van een hoog veiligheidsniveau.

De werken begonnen in 2023-2024 met de vernieuwing van 21 wissels, de vervanging van rails, dwarsliggers en ballast, de volledige modernisering van de bovenleiding en de aanpassing van de signalisatie. De nieuwe betonnen wissels, die performanter en stiller zijn, verbeteren zowel de betrouwbaarheid van het spoorwegnet als het comfort van reizigers en omwonenden.

Deze ingrepen maken deel uit van het moderniseringsproject van de lijn Brussel – grens met het Groothertogdom Luxemburg, waardoor op verschillende trajecten de referentiesnelheid van de treinen zal stijgen van 130 tot 160 km/u en de reistijd tot 20 minuten kan worden verkort.

De vernieuwing van de perrons, gestart op 28 april 2025 en gepland tot eind mei 2026, omvat de modernisering en verlenging van de vier perrons tot 350 meter, evenals het heruitlijnen van 1.600 meter spoor (4 x 400 m). Het totale investeringsbudget bedraagt 2,2 miljoen euro.

Op langere termijn zal tegen 2032 een nieuwe, bredere onderdoorgang onder de sporen worden gebouwd, toegankelijk voor personen met beperkte mobiliteit, als aanvulling op de bestaande infrastructuur. ■



De gevolgen van de kostenstijging door de oorlog in het Midden-Oosten beperken?

Dat kan!

De geopolitieke situatie heeft wereldwijd geleid tot een algemene kostenstijging van transport, materialen, energie enz. voor ondernemers wereldwijd. Ook algemeen aannemers ontsnappen niet aan de praktische en financiële gevolgen van de huidige gebeurtenissen.

Voor u het contract sluit: de prijsherzieningsclausule.

De prijsherzieningsclausule speelt een essentiële rol. Het is een eenvoudige wiskundige formule, die u in staat stelt de prijsschommelingen niet op uw eentje op te vangen, maar ze deels of volledig in uw eindfactuur door te rekenen.

In de documenten voor overheidsopdrachten moet ze (op een aantal welbepaalde uitzonderingen na) zelfs verplicht worden opgenomen. Aarzel dus niet uw aanbestedende overheid aan te spreken indien dat niet het geval is en verifieer of de clausule wel degelijk beantwoordt aan de specifieke kenmerken van uw opdracht.

Voor uw private opdrachten volstaat het de clausule rechtstreeks in het contract of uw algemene voorwaarden op te nemen met de datum van de (definitieve) offerte als referentiedatum. Ter herinnering: communiceer uw algemene voorwaarden altijd duidelijk aan uw klant en verzeker u ervan dat hij ze kan aanvaarden met kennis van zaken. Zo niet zou hij onwetendheid kunnen aanvoeren om ze niet te moeten toepassen in geval van een geschil.

Indien nodig, kunnen wij u standaardclausules bezorgen, maar een klassiek voorbeeld kan er als volgt uitzien:

"De overeengekomen prijs kan bij facturatie worden herzien volgens de onderstaande formule:

$$p = P * [a * (s/S) + b * (i-2021/I-2021) + c]$$

De herziening zal worden toegepast afhankelijk van de evolutie van de door de FOD Economie gepubliceerde loon- en materiaalindexen. De referentiewaarden zijn die welke van kracht zijn op de datum van de (definitieve) offerte en op de datum van de herziening."

Het zal evenwel nodig zijn de clausule af te stemmen op de betreffende bouwplaats. Welke index gebruiken?

De klassieke i-2021 dekt de bouw in het algemeen, maar het is perfect mogelijk de formule te wijzigen, bv. voor bepaalde materialen waarvan de prijs bijzonder volatiel is.

Zo kunt u de eindprijs van het contract in elke etappe van de voortgang van de werken herzien om de kostenstijging deels of volledig te delen met de bouwheer.

Tijdens de uitvoering van het contract: de imprevisie/herzieningsclausule

Een ander mechanisme dat u veel kopzorgen kan besparen, is de wijziging van omstandigheden, doorgaans **imprevisie**[leer] of **herzieningsclausule** in overheidsopdrachten.

Ze is heel nuttig in gevallen zoals de volgende: er is geen prijsherzieningsclausule voorzien; de clausule is voorzien, maar maakt het niet mogelijk de kostenverhoging adequaat weer te geven; de problemen hebben betrekking op de onmogelijkheid de contractuele verbindingen na te komen, bv. omwille van vertraging in de leveringen.

Het imprevisiemechanisme is van toepassing, tenzij het expliciet is uitgesloten.



ten door een contractclausule die letterlijk aangeeft dat artikel 5.74 van het Burgerlijk Wetboek niet van toepassing zal zijn. U moet dan aan de bouwheer bewijzen dat onvoorziene omstandigheden, die uiteraard niet aan u te wijten zijn, het contractuele evenwicht hebben verstoord (in overheidsopdrachten) of de uitvoering buitensporig bezwarend hebben gemaakt (in private opdrachten). De situatie in het Midden-Oosten kan bv. leveringen van grondstoffen hebben verhinderd of uw kosten in het algemeen hebben verhoogd en de prijsherzieningsclausule volstaat niet om het contractuele evenwicht te herstellen.

Anders dan in geval van overmacht bent u verplicht de werken verder te zetten, maar met toepassing van de imprevisieeler. Het is dan mogelijk opnieuw te onderhandelen over het contract, hetzij door een aanpassing van de uiteindelijke prijs of een verlenging van de uitvoeringstermijn.

In alle gevallen: de klant zo snel mogelijk op de hoogte brengen

Zowel voor de prijsherzieningsclausule als voor de herzieningsclausule of de imprevisieeler is het essentieel de klant zo snel mogelijk op de hoogte te brengen.

Dat betekent niet dat u de geopolitieke situatie in het Midden-Oosten moet gaan uitleggen, maar dat u de bouwheer concreet en schriftelijk informeert dat bepaalde omstandigheden (bv. de blokkade van de Straat van Hormuz) gevolgen met zich brengen (bv. een stijging van de brandstofprijzen), die uw werken voor lange tijd treffen (bv. een stijging van de vervoerskosten

voor het personeel of de kosten van het gebruik van machines), ondersteund door de geraamde cijfers.

Opgelet: deze kennisgeving moet plaatsvinden binnen de 30 dagen na de start van de onvoorziene omstandigheden voor overheidsopdrachten en binnen een redelijke termijn voor private opdrachten. We kunnen u standaardbrieven bezorgen als leidraad om deze kennisgeving naar behoren uit te voeren.

Na de uitvoering van het contract: de ondervonden gevolgen aantonen

Wanneer het contract is uitgevoerd en op voorwaarde dat u uw klant naar behoren hebt geïnformeerd, is de laatste stap uiteraard de bereke-

ning van de ondervonden financiële gevolgen.

Indien u al enkele ramingen had bezorgd bij de kennisgeving van de onvoorziene omstandigheden, moet u vervolgens exact bepalen voor welk bedrag het contract zal moeten worden herzien.

Deze stap is des te belangrijker omdat de herzieningsclausule in geval van een overheidsopdracht enkel van toepassing is indien u een heel groot nadeel hebt ondervonden. Dit wordt als dusdanig beschouwd als het minstens 2,5% van de oorspronkelijke opdracht bedraagt, maar voor bepaalde opdrachten gelden specifieke drempels waarbij de schade eveneens als heel aanzienlijk kan worden beschouwd, ook al is het bedrag lager dan de genoemde 2,5%.

Ook dan verplicht de wetgeving op de overheidsopdrachten u de cijfers met de nodige bewijsstukken binnen de 90 dagen vanaf de voorlopige oplevering van de werken te bezorgen, terwijl voor private opdrachten een redelijke termijn wordt opgelegd.

Het belangrijkste is dat u voor, tijdens en na de uitvoering van het contract altijd blijft communiceren met uw bouwheer om (opnieuw) te kunnen onderhandelen wanneer uw werken gevolgen ondervinden van de geopolitieke situatie. ■





BENOR

TROUW AAN KWALITEIT

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

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

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

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



Studiereis Lapland UASW

De studiereis, georganiseerd door de Unie van Aannemers van Spoorwegwerken naar Lapland begin maart bood de deelnemers een uitzonderlijke combinatie van indrukwekkende natuur en diepgaande leerervaringen in een unieke arctische context. Vanaf het eerste moment werd duidelijk dat deze reis meer was dan een klassieke ontdekkingsstocht: het programma was opgebouwd rond inzicht, observatie en uitwisseling.

Na de vlucht via Stockholm begon de studiereis met een eerste kennismaking met de Zweedse geschiedenis in Sigtuna, een van de oudste steden van het land. De wandeling door het historische centrum en de kennismaking met de lokale tradities, zoals de typische “fika”, vormden een zachte introductie tot de Scandinavische cultuur en levensstijl.

De focus verschoof al snel naar een meer technisch en industrieel aspect met het bezoek aan de ijzererts mijn van Kiruna. Deze site, wereldwijd bekend om haar schaal en diepte, bood een bijzonder leermoment rond grondstoffenwinning, geotechniek en stadsplanning. De impact van de mijn op de regio werd tastbaar gemaakt door de indrukwekkende stadsverplaatsing, een zeldzaam voorbeeld van hoe infrastructuur en urbanisatie zich aanpassen aan industriële noden.

In Jukkasjärvi werd een heel ander soort vakmanschap belicht tijdens het bezoek aan het Ice Hotel. Hier stond creativiteit centraal: de tijde-



lijke architectuur en de kunst van het werken met ijs en sneeuw toonden hoe design en toerisme hand in hand gaan in extreme omstandigheden.

Het verblijf in het nationaal park Abisko bracht de groep dichter

bij de natuurlijke rijkdom van het Hoge Noorden. De activiteiten, zoals sneeuwschoenwandelingen en sneeuwscooterinitiatie, werden aangevuld met uitleg over het arctische ecosysteem, klimaat en duurzaamheid. De observatie van het noorderlicht, begeleid door experts, gaf bovendien inzicht in dit fascinerende natuurfenomeen en de atmosferische processen erachter.

Een bijzonder leerrijk moment volgde tijdens de treinrit naar Narvik via de Ofot-lijn. Deze spoorverbinding, met een rijke geschiedenis die teruggaat tot de Tweede Wereldoorlog, illustreert het strategische belang van transportinfrastructuur in afgelegen gebieden. Het bezoek aan het oorlogsmuseum in Narvik verdiepte dit historisch perspectief en bood een aangrijpende inkijk in de geopolitieke context van de regio.

Deze studiereis naar Lapland onderscheidde zich door haar sterke inhoudelijke meerwaarde. Door een doordachte combinatie van industrie, natuur, geschiedenis en cultuur kregen de deelnemers niet alleen een uniek beeld van het Hoge Noorden, maar ook een bredere kijk op de uitdagingen en innovaties die deze regio kenmerken. Een ervaring die zowel verrijkend als inspirerend was, en die nog lang zal nazinderen. ■

VAN DONDERDAG 24 TOT EN
MET ZONDAG 27 SEPTEMBER
2026



STUDIEREIS NAAR
WENEN

INSCHRIJVING



MEER INFORMATIE? INFO@FABA.BE