DRIEJAARLIJKS CONGRES

34TH

145 JAAR PASSIE TOT UW DIENST

STEDEN EN KLIMAATVERANDERING

OP NAAR EEN NIEUWE AMBITIE!

10.12.2026

ANTWERPSE BEURS
ANTWERPEN

HET CONGRES - 15.00 UUR

20.00 UUR - GALA-AVOND

Uitgave van de Federatie van Algemene Bouwaannemers - Faba
Kunstlaan 20 • 1000 Brussel • Afgiftekantoor Leuven Masspost • Post P923484

MEMBER OF Embuild

vandeputte
SAFETY EXPERTS

safetysummit
IT'S IN OUR NATURE

De 5de editie van het
VEILIGHEIDS- EN **WELZIJNS**CONGRESTIVAL

01.10.2026
Witbos, Herentals

www.thesafetysummit.be

35% korting
code: FABA-35

EDITO

De veiligheid is dikwijls ook een fysiek gebeuren op de werf

De krant titelt: "Zes bouwvakkers omgekomen bij werkzaamheden in Brussel, Het zoveelste ongeval met zware gevolgen". DE zoveelste aanslag op het imago van de bouw. Dit wil mijns inziens niet zeggen dat de meeste algemene aannemers geen oog hebben voor de veiligheid op hun werven, integendeel. De meeste onder ons hebben een preventieadviseur in dienst. Deze man of vrouw zet zich alle dagen in om onze werkzaamheden zo veilig mogelijk te laten verlopen. VCA certificatie, verplichte veiligheidsopleidingen, toolbox meetings, veiligheidsfiches, zijn, een aantal van hun werkinstrumenten. Deze kunnen echter het voorvallen van ongevallen in de bouw niet uitsluiten. Daarom pleiten wij ervoor dat de echte veiligheidskost opgenomen wordt in de offerte . Bouwheren, eis niet dat men de laagste in prijs moet zijn om de bestelling te krijgen. (Duits model). Wanneer de nodige budgetten voorzien worden is dit zeker een stap in de goede richting.

De veiligheid is dikwijls ook een fysiek gebeuren op de werf

Daarom is het nodig dat buiten de bovenvermelde zaken er voor gezorgd wordt dat de werfleider, de preventieadviseur en veiligheidscoordinator minder paperassen werk moeten doen en ze niet achter een PC zitten, maar dat ze zich op de werf van de toestand gaan vergewissen en de nodige preventie maatregelen kunnen uitvoeren.

Veiligheid is ook een collectief iets. Daarom beste bouwvakkers zorg voor elkaar; meldt potentiële gevaren of doe er zelf iets aan.

Met collegiale groeten,

Eric Leskens
Voorzitter

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
Bart Derous
Clara Lagae
Elliot Doms
Gaston Wittamer

In samenwerking met:

Redactie en vertaling
Team Faba
Palindroom

Vormgeving
Hansdesign

D-CARBONIZE

Dé koolstofexpert voor bouw & industrie

Koolstof komt in uw aanbestedingen.

Milieuprestatie, CSRD, eisen van opdrachtgevers: koolstofdata wordt een **gunningscriterium**. D-Carbonize maakt er uw concurrentievoordeel van.

D-Carbonize begeleidt talrijke **bouwondernemingen** bij hun CO_2-balans en hun reductietraject.

01

Scope 3-data, geautomatiseerd

Wij automatiseren het verzamelen van data bij uw leveranciers en onderaannemers — de zwaarste én meest complexe post in uw voetafdruk.

02

CO_2- & ESG-expertise

Deskundige begeleiding om uw emissies te meten, te verlagen en te documenteren volgens GHG Protocol, Bilan Carbone® en CSRD / ESRS.

03

Carbon Cockpit

Het platform dat uw voetafdruk berekent, uw reductietraject stuurt en het **financiële rendement** van elke actie becijfert.

OFFICIËLE BENOR-PARTNER · DUURZAAMHEIDSADVISEUR

Wij begeleiden uw onderneming tot de certificering op de **CO_2-Prestatieladder** — de standaard die uw koolstofprestatie omzet in een reëel voordeel bij uw aanbestedingen.

300+
begeleide ondernemingen

59
landen

40 MT+
gemeten CO_2

Neem een voorsprong op uw volgende opdracht.

Praat met ons over uw koolstofstrategie.

Maak een afspraak
Scan om een demo te boeken

www.d-carbonize.eu
info@d-carbonize.eu

INHOUD

22 Safety-Max: Max en Maxine gaan de strijd aan voor veiligheid op bouwplaatsen

De bouwsector blijft een van de sectoren met de meeste ongevallen in België. Te veel ongevallen, soms ernstige, zouden echter kunnen worden voorkomen door het naleven van eenvoudige regels en een betere bewustwording bij iedereen die op een bouwplaats werkzaam is. Dat is precies waar het om draait bij 'Safety-Max', de nieuwe preventiecampagne die wordt belichaamd door twee personages die ongetwijfeld bekend zullen worden op de bouwplaatsen in het hele land: Max en Maxine.

30 Van 1881 tot vandaag: 145 jaar Faba, met het driejaarlijkse congres als vaste traditie

Al meer dan 140 jaar verenigt de Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba) bedrijven en ondernemers rond één gemeenschappelijk doel: de algemene aanneming en het bouwbedrijf vertegenwoordigen, versterken en voorbereiden op de uitdagingen van morgen. Een van de meest opvallende tradities binnen die lange geschiedenis is het driejaarlijkse congres, een moment waarop de sector even afstand neemt van de dagelijkse praktijk om samen na te denken over de toekomst.

In dialoog

- Jo Brouns: "De bouwshift is geen bouwstop. We moeten vooral béter bouwen" 06

Leden in de kijker

- Croes en Recom verzetten bakens met ambitieus CO_2-beleid 10
- Groupe Baguette engageert zich in de CO_2-Prestatieladder 12
- Criminaliteit op Belgische bouwwerven: minder incidenten, maar de impact is zwaarder dan ooit 14
- Vandeputte & Aertssen Group: Samen bouwen aan veilige groei 16
- dhulst' & Madaster: Circulaire transitie in stroomversnelling 20

Partners in de kijker

- BENOR in de infrastructuursector: vertrouwen als motor voor kwaliteit 24
- De zwembadsector in verandering: waarom digitalisering steeds belangrijker wordt 26

Event

- BENOR-seminarie 2026: milieuproductverklaringen centraal in het debat 31

Juridisch

- De erkenning van aannemers bij overheidsopdrachten: welke verschillen zijn er tussen percelen, raamovereenkomsten en bestelbonnen? 34

Een publicatie van

FEDERATIE VAN ALGEMENE BOUWAANNEMERS
EEN PASSIE VOOR BOUWEN!

ontwikkelaars WONINGBOUWERS

Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals

Unie van Aannemers van Spoorwegwerken

Cobesta

Vakgroep Erfgoed Restauratie

houtbouw

INDUSTRIEBOUW

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

Jo Brouns:

“De bouwshift is geen bouwstop. We moeten vooral béter bouwen”

Vlaanderen heeft dringend bijkomende woningen nodig, maar de beschikbare ruimte is schaars en vergunningsprocedures slepen soms jarenlang aan. Volgens Vlaams minister van Omgeving Jo Brouns ligt een belangrijk deel van de oplossing bij een sterke samenwerking met de bouw- en ontwikkelingssector. *“De overheid moet duidelijke keuzes maken en rechtszekerheid bieden. Vervolgens hebben we ondernemers nodig die van die plannen echte woningen, scholen en zorgvoorzieningen maken.”*

Vlaanderen staat voor een enorme woonuitdaging. Welke rol ziet u voor de bouw- en ontwikkelingssector in het realiseren van voldoende betaalbare woningen?

Een doorslaggevende rol. Een woning ontstaat niet in een beleidsnota, maar op een werf. We hebben ondernemers nodig die investeren, risico’s nemen en nieuwe woonvormen ontwikkelen. De bouwsector is dus niet gewoon de uitvoerder aan het einde van de rit, maar een partner vanaf het begin.

Betaalbaarheid hangt bovendien af van veel aspecten zoals het beschikbare aanbod, de grondprijs, de snelheid van procedures en de manier waarop we bouwen, spelen een rol. Elke maand dat een goed project onnodig stilligt, maakt het uiteindelijk duurder.

We moeten daarom sneller kunnen bouwen waar dat ruimtelijk logisch is: in dorps- en stadskernen, op leegstaande of verouderde sites, boven winkels en door bestaande gebouwen slimmer te benutten. Daar ligt een enorme opdracht én een grote economische kans voor de sector.

> « Een vergunningverlenende overheid moet niet alleen uitleggen waarom iets moeilijk is. Ze moet ook actief helpen zoeken naar wat wél mogelijk is. »

Hoe ziet u het evenwicht tussen de nood aan bijkomende woningen en de ambitie om de open ruimte te beschermen?

Die twee ambities worden soms voorgesteld alsof we moeten kiezen. Dat klopt niet. In het Beleidsplan Ruimte Vlaanderen tonen we dat er tegen 2050 ruimte kan zijn voor 450.000 bijkomende woningen en tegelijk voor 30.000 hectare extra open ruimte.

De bouwshift is dus geen bouwstop. Het is een uitnodiging om beter te bouwen. We kunnen de woonuitdaging niet oplossen door telkens opnieuw een stuk open ruimte aan te snijden. We moeten de ruimte die vandaag al bebouwd is, en die niet minder dan een derde van Vlaanderen bedraagt, veel slimmer, zuiniger en meervoudig gebruiken.

Dat betekent compacter bouwen op goed gelegen plekken, dat kan op maat van de buurt door te kiezen voor rijwoningen, kleine meergezinswoningen en in steden ook door hoogbouw neer te zetten. Ook in onze dorpen kunnen we verdichten op mensenmaat, dicht bij winkels, scholen, openbaar vervoer en dienstverlening. Zo houden we onze kernen levendig, maken we voorzieningen rendabel en beschermen we tegelijk de open ruimte die we nodig hebben voor landbouw, natuur en water.

U noemt de hervorming van het vergunningenbeleid een van de belangrijkste hervormingen van deze legislatuur. Wat moet tegen het einde van deze regeerperiode fundamenteel veranderd zijn?

Een aanvrager moet drie dingen weten: wat er van hem wordt verwacht, wanneer hij een beslissing krijgt en of die beslissing juridisch standhoudt. Vandaag ontbreekt die voorspelbaarheid te vaak. Ik wil evolueren van een procedure waarin iedereen op elkaar wacht naar een proces waarin problemen en opportuniteiten vroeg worden aangekaart. Daarom voorzien we onder meer in een recht op vooroverleg, een verdere integratie van de adviezen van de betrokken administraties en een pauzeknop waarmee een project kan worden bijgestuurd zonder helemaal opnieuw te moeten beginnen. We willen ook vermijden dat dezelfde discussie in iedere fase volledig wordt overgedaan. Tegen het einde van de legislatuur moet ook de cultuur volledig in lijn liggen met datzelfde uitgangspunt.

Een vergunningverlenende overheid mag niet alleen uitleggen waarom iets moeilijk is. Ze moet ook actief helpen zoeken naar wat wél mogelijk is. Niet ieder project moet vergund worden, maar ieder project verdient wel een duidelijke, tijdige en goed gemotiveerde beslissing.

U wil misbruik van beroepsprocedures aanpakken zonder het recht op inspraak te beperken. Waar ligt de juiste balans?

Inspraak is niet het probleem. Goede inspraak maakt projecten beter en vergunningen sterker. Het probleem ontstaat wanneer argumenten bewust worden achtergehouden om ze pas helemaal aan het einde van de rit in te zetten.

Mijn uitgangspunt is eenvoudig: leg de kaarten tijdig en met open vizier op tafel. Bezwaren moeten tijdens de procedure ernstig worden onderzocht. Wie rechtstreeks door een project wordt geraakt, moet toegang blijven hebben tot beroep en tot de rechter. Maar van iemand die een procedure wil blokkeren, mogen we ook vragen dat die een concreet belang en een duidelijke grief aantoont.

Inspraak is een recht, maar het is geen vrijgeleide om een procedure eindeloos te rekken. Ook de initiatiefnemer, de toekomstige bewoners en de samenleving hebben recht op rechtszekerheid.

Welke verantwoordelijkheid ziet u voor lokale besturen bij het versnellen van vergunningenprocedures?

Lokale besturen zijn het gezicht van het vergunningenbeleid. Zij kennen hun gemeente, de omgeving en de gevoeligheden vaak het best. Een lokaal bestuur met een duidelijke ruimtelijke visie kan initiatiefnemers veel sneller zeggen waar ontwikkeling wenselijk is en aan welke voorwaarden een project moet voldoen. Daarom is vroeg overleg zo belangrijk. Breng de ontwikkelaar, de gemeente, de administraties en waar nodig de buurt samen vóór het dossier helemaal is vastgelegd. Dat voorkomt dure herwerkingen en verrassingen tijdens het openbaar onderzoek.

Tegelijk wil ik niet alle verantwoordelijkheid bij de gemeenten leggen. De regelgeving is complex en niet ieder lokaal bestuur beschikt over dezelfde expertise of capaciteit. Vlaanderen moet hen ondersteunen met kennis, duidelijke regels en betere digitale instrumenten. Versnellen lukt alleen wanneer alle overheden in dezelfde richting werken.

Als u één administratieve regel zou mogen schrappen die vandaag de bouwsector afremt, welke zou dat dan zijn?

De verplichting om na een bijsturing van een project telkens weer bijna van nul te beginnen, ook wanneer de essentie van het dossier niet verandert.

Een goed ontwerp ontstaat vaak door overleg. Wanneer een ontwikkelaar na opmerkingen van de gemeente, een adviesinstantie of de buurt bereid is zijn project te verbeteren, moeten we dat faciliteren. Vandaag is het doorvoeren van zo'n aanpassing tijdens de procedure moeilijk, of wordt ze soms bestraft met maanden vertraging of een quasi-volledig nieuwe procedure. Daarom voeren we de pauzeknop in. Even stoppen, rond de tafel zitten, het plan aanpassen en daarna verdergaan. Dat is sneller, goedkoper en leidt doorgaans tot een beter en meer gedragen project.

Veel bedrijven vrezen dat bijkomende milieuregels de bouwproductie verder zullen vertragen. Hoe zorgt u ervoor dat duurzaamheid en haalbaarheid hand in hand blijven gaan?

Duurzaamheid mag geen extra wagon zijn die we op het einde aan een project hangen. Ze moet van bij het ontwerp mee aan tafel zitten. Een gebouw dat weinig energie verbruikt, water opvangt, bestand is tegen hitte en materialen hergebruikt, is niet alleen beter voor het milieu. Het behoudt doorgaans ook langer zijn waarde.

Maar bedrijven hebben terecht nood aan voorspelbaarheid. De overheid mag tijdens een investering niet voortdurend de spelregels veranderen. We moeten duidelijke doelstellingen vastleggen en de sector vervolgens ruimte geven om de beste technische oplossing te kiezen.

Mijn uitgangspunt is: minder regels waar het kan en duidelijke regels waar het moet. Slecht ontworpen milieuregels kunnen zelfs duurzame

projecten vertragen. Daarom moeten we regels niet beoordelen op de hoeveelheid papier die ze produceren, maar op het resultaat dat ze op het terrein opleveren.

Welke innovaties in de bouwsector geven u vandaag het meeste vertrouwen voor de toekomst?

Vooral de combinatie van industrialisering en circulariteit. Door meer onderdelen vooraf in een gecontroleerde omgeving te produceren, kunnen we sneller bouwen, de kwaliteit verhogen en materiaalverlies beperken. Dat helpt ook om het tekort aan vakmensen op te vangen.

Daarnaast zie ik veel potentieel in digitale ontwerpen en digitale tweelingen. Daarmee kunnen bouwfouten vroeger worden opgespoord en kunnen we vooraf simuleren hoe een gebouw omgaat met energie, water en hitte.

Ook het hergebruik van gebouwen en bouwmaterialen wordt steeds belangrijker. Het meest duurzame gebouw is soms het gebouw dat er al staat. De sector evolueert van afbreken en opnieuw beginnen naar aanpassen, demonteren en hergebruiken. Dat vraagt creativiteit, maar net daarin tonen Vlaamse bouwbedrijven hoe innovatief ze zijn.

U staat bekend als een minister die veel op het terrein aanwezig is. Wat heeft u tijdens uw bezoeken aan bouwbedrijven het meest verrast?

Hoe weinig het traditionele beeld van de bouwsector nog klopt. Natuurlijk blijven vakmanschap en sterke handen onmisbaar, maar op moderne werven zie je steeds meer data, nauwkeurige planning, prefabricatie en hoogtechnologische toepassingen.

Wat me tegelijk treft, is hoeveel verantwoordelijkheid ondernemers iedere dag opnemen. Zij investeren vaak jaren vóór er zekerheid is over een project. Achter iedere vergunningsaanvraag staan mensen, personeel en soms een familiebedrijf dat zijn toekomst op het spel zet.

Ik ontmoet vooral ondernemers die bereid zijn te veranderen en te verduurzamen. Wat zij vragen, is geen vrijgeleide. Ze vragen een overheid die duidelijke keuzes maakt, afspraken respecteert en binnen een redelijke termijn beslist. Dat vind ik een terechte verwachting.

Wat zou het Vlaanderen van morgen niet kunnen realiseren zonder een sterke bouwsector?

Bijna niets. Het Vlaanderen van morgen is geen plan op papier. Het is een betaalbare woning, een nieuwe school, een comfortabele kamer in een woonzorgcentrum, een vernieuwde fabriek, een waterbuffer, een warmtenet of een veilige fietsbrug.

We moeten onze woningen energiezuiniger maken, onze dorpen aanpassen aan hitte en wateroverlast, verouderde bedrijventerreinen vernieuwen en infrastructuur onderhouden. Voor al die uitdagingen hebben we mensen nodig die plannen kunnen omzetten in beton, hout, staal en vooral in plekken waar mensen graag leven.

Een sterke bouwsector is daarom niet alleen economisch belangrijk. Hij bepaalt mee de kwaliteit van onze samenleving.

Faba vertegenwoordigt ondernemers die dagelijks woningen, scholen, zorginstellingen en infrastructuur realiseren. Wat verwacht u van de bouwsector, en wat mag de sector op zijn beurt van u verwachten?

Ik verwacht dat de sector mee vooruitkijkt: betaalbaar en kwalitatief bouwen, onze schaarse ruimte slimmer gebruiken, nieuwe technieken omarmen en vroeg in gesprek gaan met de omgeving. Niet wachten tot regels verandering afdwingen, maar mee de standaard van morgen bepalen.

Van mij mag de sector duidelijkheid, stabiliteit en daadkracht verwachten. Ik kan niet beloven dat ieder project een vergunning krijgt. Ik kan wel beloven dat we werken aan een overheid die tijdig beslist, oplossingsgericht meedenkt en haar eigen afspraken respecteert.

Dat is het wederzijdse engagement dat we nodig hebben. De overheid zorgt voor een helder speelveld en rechtszekerheid. De bouwsector zorgt ervoor dat Vlaanderen vooruitgaat. Want zonder sterke bouwers blijven zelfs onze beste plannen gewoon papier. ■

Croes en Recom verzetten bakens met ambitieus CO_2-beleid

Voor bouwondernemingen die ook in de toekomst voorop willen blijven lopen, is CO_2-reductie een absolute must. Het gerenommeerde grondwerk- en afbraakbedrijf Croes en zusterfirma Recom, die zich al meer dan een kwarteeuw toespitst op de recyclage van steenachtige materialen, nemen deze boodschap meer dan ter harte. Sinds midden juni beschikken ze over het certificaat voor niveau 3 van de CO_2-Prestatieladder, wat getuigt van verregaande inspanningen en investeringen om hun ecologische voetafdruk drastisch te verkleinen.

Managing director Joeri Croes, uitvoerend bestuurder Vanessa Croes en administratief medewerkster Silke Bodson, lid van het interne CO_2-managementteam, leggen uit hoe dit proces precies in zijn werk ging en wat de verdere ambities zijn.

De wortels van de firma Croes gaan al meer dan honderd jaar terug in de tijd. Sinds 2013 is de derde generatie aan zet binnen het familiebedrijf, waarbij Joeri, Vanessa en Sara Croes instaan voor het dagelijks bestuur. De ambitie om actief in te zetten op energie- en CO_2-reductie maakt integraal deel uit van hun strategie. Het recent behaalde certificaat voor niveau 3 van de CO_2-Prestatieladder is in dit opzicht de kroon op het (vele) werk.

Concreet, meetbaar en transparant

"We zijn de CO_2-Prestatieladder drie à vier jaar geleden op het spoor gekomen. In Nederland maakte dit concept toen al furore, maar in Vlaanderen was het nog behoorlijk onbekend. Toch hadden we al snel het gevoel dat we die richting uit wilden, al zijn we er pas een jaar geleden concreet mee aan de slag gegaan", steekt Joeri Croes van wal. *"Om alles in goede banen te leiden, hebben we intern een vierkoppig CO_2-managementteam samengesteld"*, pikken Vanessa Croes en Silke Bodson in. *"Zo'n certificatieproces heeft toch wel wat voeten in de aarde, dus aanvankelijk was het even zoeken hoe we dit het best konden aanpakken. Met de hulp van Moonfish, een externe partij die ons deskundig begeleidt rond energie- en CO_2-reductie, werkten we een helder plan uit. Nadien ging de bal definitief aan het rollen en sprongen ook onze collega's mee op de kar."*

De CO_2-Prestatieladder is een managementsysteem dat in het leven is geroepen om bedrijven en overheden stapsgewijs te helpen bij het terugdringen van hun milieu-impact en het verduurzamen van hun werking, zowel binnen de eigen organisatie als in de rest van de keten. Dit gebeurt op basis van vijf ambitieniveaus, die elk specifieke maatregelen en investeringen vereisen. Niveau 3 impliceert dat de CO_2-huishouding zorgvuldig in kaart wordt gebracht en dat er uitdagende reductiedoelstellingen worden geformuleerd. Daarnaast moeten

> “Het stopt uiteraard niet nu we het certificaat behaald hebben. Integendeel: dit is slechts het begin”

ondernemingen zowel intern als extern communiceren over hun CO_2-beleid en inzetten op participatie en innovatie, met name door vernieuwende initiatieven op poten te zetten of eraan deel te nemen.

Dat Croes en Recom inmiddels mochten postvatten op de derde trede van de CO_2-Prestatieladder hoeft an sich niet te verwonderen. “*Duurzaamheid is bij ons meer dan een plan op papier*”, benadrukken Joeri en Vanessa Croes. “*We nemen onze maatschappelijke rol ernstig. Daarom zetten we concreet, meetbaar en transparant in op energie- en CO_2-reductie, met acties die zichtbaar zijn op onze werven, in ons machinepark en in onze dagelijkse werking. Tegen 2035 willen we onze CO_2-uitstoot met de helft reduceren ten opzichte van referentiejaar 2024 (10.095 ton CO_2). Dit doen we niet via één enkele maatregel, maar door een combinatie van gerichte en haalbare acties.*”

Duidelijke doelstellingen

Bij Croes en Recom wordt de CO2-footprint voor het overgrote deel bepaald door het brandstofverbruik. “*We werken met zware machines die nog lang niet allemaal elektrisch kunnen worden aangedreven, dus daarom zijn we volop aan het overschakelen op HVO-biodiesel. Dit is een van de quick wins waarmee we onze CO_2-uitstoot naar beneden willen krijgen, als onderdeel van het stappenplan dat we hebben uitgewerkt voor de nabije toekomst. Bovendien zullen we de komende maanden het potentieel van kleinere elektrische machines verkennen en zijn we ons wagenpark versneld aan het vergroenen (inclusief de nodige laadinfrastructuur op onze vaste locaties)*”, legt Joeri Croes uit.

Maar daar blijft het niet bij. Ook het algemene energieverbruik moet drastisch omlaag. “*Vandaar dat we een aantal oudere stroomgroepen vervangen hebben door een PV-installatie met een tweehonderdtal zonnepanelen en 300 kWh batterijopslag – goed voor een jaarlijkse opbrengst van circa 130.000 kWh. Op die manier willen we tegen 2030 minstens een kwart van ons elektriciteitsverbruik dekken met eigen groene stroom. Het is dankzij de CO_2-Prestatieladder dat we nu de reflex hebben om niet langer naar klassieke oplossingen te grijpen, maar eerder naar milieuvriendelijke alternatieven te kijken*”, geeft Croes aan.

Het gedetailleerd in kaart brengen van de reële CO_2-impact leverde bovendien ook heel wat waardevolle inzichten op. “*Zo weten we nu exact hoeveel liter brandstof we verbruiken, zowel per site als gecumuleerd op jaarbasis. Het is de bedoeling dat we dit nu per kwartaal verder opvolgen, maar we hebben alvast bepaalde optimalisaties doorgevoerd. We hebben bijvoorbeeld een project opgestart rond stationaire uren, waar we voor onze kennismaking met de CO_2-Prestatieladder totaal geen zicht op hadden. Door dat zorgvuldig te analyseren, onze mensen daarrond te sensibiliseren en ervoor te zorgen dat onze machines automatisch stilvallen na 5 minuten inactiviteit hebben we die stationaire uren al sterk kunnen terugdringen*”, vertelt Silke Bodson.

Breed draagvlak

Conclusie: met het certificaat voor niveau 3 van de CO_2-Prestatieladder is duurzaamheid bij Croes en Recom meer dan ooit verankerd in de bedrijfsvoering. “*We mogen best fier zijn op waar we vandaag staan*”, vindt Vanessa Croes. “*Maar het stopt uiteraard niet nu we het certificaat behaald hebben. Integendeel: dit is slechts het begin. Er is een ambitieus toekomstpad met concrete maatregelen uitgestippeld, waar we als CO_2-managementteam nauwgezet op toekijken. En door geregeld met allerlei personen en partijen te overleggen, ontstaan er voortdurend nieuwe ideeën.*”

“*In de toekomst is het dan ook zeker de bedoeling om nog een niveau hoger te klimmen op de CO_2-Prestatieladder*”, vult Joeri Croes aan. “*Die ambitie om beter te doen moet je hebben als bedrijf – zowel qua werk als omkadering. Al hebben we natuurlijk niet alles in de hand, want voor niveau 4 moeten we ook onze leveranciers en onderaannemers meekrijgen. We merken dat dit momenteel nog moeilijk ligt, dus het zal allicht niet voor meteen zijn. Daarnaast moet het natuurlijk ook haalbaar blijven, want het certificatieproces en alle bijhorende maatregelen gaan gepaard met flinke investeringen. Toch zijn we ervan overtuigd dat het groene model wel degelijk een winstgevend model is, vermits de investeringen zichzelf na verloop van tijd terugbetalen. Bovendien zal ons duurzame engagement ons op termijn ongetwijfeld ook een streepje voor geven bij openbare aanbestedingen.*”

De voordelen zijn met andere woorden legio, al situeert de belangrijkste meerwaarde van de CO_2-Prestatieladder zich volgens Joeri Croes in de veranderde mindset. “*Een cruciale dimensie van het certificaat is dat je intern een breed draagvlak creëert voor het CO_2-beleid dat je wil voeren. Zowel onze administratieve medewerkers als ons werfpersoneel zijn helemaal mee met het verhaal en gemotiveerd om met vereende krachten naar een forse reductie van onze ecologische footprint te streven. Zo bouwen we samen aan efficiënte werven met minder verbruik, minder uitstoot en meer toekomstwaarde.*” ■

Groupe Baguette engageert zich in de CO_2-Prestatieladder: “Bewustwording, de eerste stap naar verandering”

In een sector waar milieu-uitdagingen nog te weinig aandacht krijgen, heeft Groupe Baguette de stap naar certificering gezet. Rémy Blanchard, milieuverantwoordelijke binnen de Groep, blikt terug op de motivatie, de eerste concrete acties en de uitdagingen van dit traject via de CO_2-Prestatieladder.

Een maatschappelijke verantwoordelijkheid opnemen

Het is in de eerste plaats het opnemen van een maatschappelijke verantwoordelijkheid, in een sector die zich nog te weinig met dit onderwerp bezighoudt. In dat kader werd een denkoefening gevoerd, rekening houdend met onze eigen verwachtingen en die van onze klanten, om de strategische koers van de Groep te bepalen. Deze reflectie bracht het toenemende belang van de milieu-uitdagingen duidelijk naar voren. Daarom hebben we besloten ons via de CO_2-Prestatieladder te engageren, wat ons in staat stelt onze emissies te kwantificeren en, op termijn, te verminderen.

Bewustwording, de eerste stap naar verandering

We staan momenteel nog aan het begin van de implementatie van deze ladder. In een eerste fase ligt de focus vooral op meten en kwantificeren, met het oog op een zo efficient mogelijke vermindering van onze emissies.

Voordat we de technische praktijken zelf konden laten evolueren, was het essentieel om eerst de mentaliteit van de verschillende belanghebbenden te doen evolueren. Dankzij gerichte communicatie en de oprichting van verschillende werkgroepen binnen het bedrijf, merken we een echt bewustwordingsproces bij onze medewerkers. Vandaag zijn er meer en constructievere gesprekken over het milieu. Bewustwording vormt de eerste essentiële stap naar duurzame veranderingen op onze werven.

De volgende stappen zijn:

- Een beter afvalbeheer en het hergebruik van bepaalde afvalstromen rechtstreeks op andere werven (circulariteit van materialen)
- De integratie van het milieuaspect in ons aankoopproces
- Een evolutie van onze infrastructuur en ons materieel met het oog op een vermindering van ons verbruik van niet-hernieuwbare energie.

Concrete resultaten op het vlak van energie en mobiliteit

De eerste hefbomen die we in werking hebben gesteld, hebben zowel betrekking op de productie van hernieuwbare energie als op mobiliteit. Enerzijds werden er op onze sites verschillende installaties van zonnepanelen geplaatst, met nieuwe projecten in voorbereiding. Dit zorgt voor een rechtstreekse vermindering van onze afhankelijkheid van fossiele brandstoffen.

Anderzijds zijn we begonnen met het vergroenen van ons wagenpark, onder meer via de introductie van elektrische wagens, wat bijdraagt aan de vermindering van onze emissies.

We willen deze dynamiek voortzetten via de geleidelijke uitrol van elektrische bestelwagens, ook al moeten bepaalde operationele belemmeringen nog worden weggewerkt om een grootschaligere veralgemening mogelijk te maken.

We zetten onze reflectie ook voort voorbij het eerste niveau van de CO_2-Prestatieladder. Daarom is circulariteit een zeer belangrijk thema voor ons. Op onze site Enrobés Baguette is een sorteercentrum aanwezig om het asfalt afkomstig van het frezen van wegen, of ook betonresten, opnieuw te gebruiken.

Structureren zonder van nul te herbeginnen

De belangrijkste uitdaging was het structureren van de procedures zonder van nul te herbeginnen. Het doel is om te vertrekken van wat al bestaat en dit te verbeteren, zonder onnodig nieuwe tools of procedures te creëren, wat tijdrovend en energieverslindend zou zijn.

Het is dus essentieel om te steunen op de reeds beschikbare gegevens en deze efficiënt te integreren in het CO_2-managementsysteem.

We moeten onze knowhow en onze expertise behouden, en daar het milieuluik in integreren om een volwaardige meerwaarde te creëren voor onze klanten.

Een versterkte positie op de markt

We hopen dat onze inspanningen gewaardeerd zullen worden door onze klanten, zowel publieke als private. We behoren tot de pioniersbedrijven in deze aanpak binnen onze sector en willen deze dynamiek aanhouden.

Gestructureerde acties, gedragen door de teams

De genomen acties zijn voornamelijk gericht op:

- de opvolging van het energieverbruik,
- de opmaak van een koolstofbalans binnen de vastgelegde scope,
- de interne communicatie van onze resultaten en acties.

Daarnaast werden er « milieu »-werkgroepen (teams env) opgericht om deze trajecten samen met alle medewerkers te dragen, met een sterke overtuiging: alleen ga je sneller, samen kom je verder.

Een geleidelijke betrokkenheid van de teams

De reactie is over het algemeen positief, wat blijkt uit de betrokkenheid van onze teams bij de « milieu »-werkgroepen.

Hoe meer het onderwerp aan bod komt, hoe toegankelijker en hoe opener erover gesproken wordt, wat het ontstaan van nieuwe ideeën bevordert. De uitdaging zal er vervolgens in bestaan om de meest relevante acties te prioriteren en te concretiseren.

Milieu als kern van toekomstige beslissingen

De CO_2-Prestatieladder beïnvloedt duidelijk de manier waarop we beslissingen nemen. Voor elk project proberen we:

- een ecologisch alternatief te identificeren,
- de technische haalbaarheid ervan te controleren,
- de economische levensvatbaarheid ervan te evalueren.

Als aan deze drie criteria voldaan is, krijgt de oplossing de voorkeur. Is dit niet het geval, dan betekent dit dat het moment nog niet rijp is. De CO_2-Prestatieladder integreert het milieuaspect in al onze processen.

Drie tips voor bedrijven die twijfelen

De CO_2-Prestatieladder heeft ons in staat gesteld een duidelijk beeld te krijgen van onze situatie in het verleden, het heden en de toekomst. Ze biedt een duidelijk zicht op de verbruiken, de aankopen en de meest impactvolle stromen, en dus op het identificeren van de actieprioriteiten.

Sinds de start van het project hebben we een positieve dynamiek waargenomen bij al onze medewerkers, en dit heeft ons ook een grotere zichtbaarheid bij onze klanten opgeleverd.

Tot slot is het belangrijk te benadrukken dat de tijd die nodig is voor de implementatie, hoewel niet te verwaarlozen, genuanceerd moet worden bekeken in het licht van de economische voordelen voor het bedrijf op middellange en lange termijn. ■

Criminaliteit op Belgische bouwwerven: minder incidenten, maar de impact is zwaarder dan ooit

Op het eerste gezicht lijkt de situatie op Belgische werven te stabiliseren. Uit het nieuwste BauWatch Criminaliteitsrapport 2026 blijkt dat de perceptie dat criminaliteit toeneemt is gedaald. De onderliggende cijfers tonen echter een verontrustende evolutie: misdaad op werven verdwijnt niet, maar verandert van vorm. Het wordt georganiseerder, gerichter en veroorzaakt aanzienlijk meer schade. Een analyse van de nieuwste trends en wat dit betekent voor het Belgische bouwlandschap.

Een misleidende daling: de werkelijkheid achter de cijfers

De Belgische bouwsector blijft met een geschatte marktomvang van circa 38,6 miljard euro een van de belangrijkste pijlers van onze economie. Door grote infrastructurele projecten, energietransities en logistieke uitbreidingen worden werven steeds complexer en kapitaalintensiever. Dit maakt ze een aantrekkelijk doelwit voor criminele netwerken.

In het nieuwste onderzoek van BauWatch, uitgevoerd door marktonderzoeksbureau OnePoll onder 500 Belgische bouwprofessionals, valt meteen één opvallend resultaat op: de perceptie van toenemende criminaliteit is gedaald van 63% naar 49,7%. Daarmee scoort België beter dan het Europese gemiddelde van 57,6%.

Maar wie dieper in de cijfers duikt, ziet een gevaarlijke veiligheidskloof ontstaan. Het aantal losse, opportunistische diefstallen neemt af, maar gecoördineerde acties nemen de bovenhand. De schijn van rust op de werf verbergt een hardere realiteit.

In de greep van de georganiseerde misdaad

De opvallendste uitkomst van het rapport is de sterke stijging van de georganiseerde criminaliteit op Belgische bouwplaatsen. In totaal geeft maar liefst 60,3% van de Belgische respondenten aan te zijn benaderd in het kader van afpersing. Dat is ruim 16 procentpunten hoger dan het Europese gemiddelde van 43,5%. Van hen geeft 19% aan effectief te hebben betaald voor 'bescherming'.

Daarnaast meldt meer dan een kwart van de ondervraagde bedrijven incidenten rond arbeidsuitbuiting (27%) en intimidatie van werknemers op de werf (25,3%). Slechts 10% van de Belgische respondenten geeft aan helemaal niet in aanraking te zijn gekomen met dit soort praktijken (tegenover 25,1% in Europa). Criminelen richten zich niet langer alleen op het meenemen van wat koperdraad of los gereedschap, maar hanteren afpersing en druk als een gestructureerd bedrijfsmodel.

De gevaarlijke beveiligingsparadox

Ondanks deze toegenomen dreiging vanuit de georganiseerde misdaad zien we in België een opmerkelijke terugval in fysieke basismaatregelen:

- **Perimeteromheiningen:** Het gebruik van hekwerk op werven is gedaald van 34% naar amper 13,3%.
- **Waarschuwingsborden:** Duidelijke signalisatie nam af met 17,5 procentpunten tot 17%.
- **Alarmsystemen:** Het inzetten van alarmsystemen zakte van 34% naar 24,7%.

> Werfdiefstal is al lang geen zijdelings probleem meer voor bouw- en installatiebedrijven. Het is vandaag uitgegroeid tot een structureel bedrijfsrisico met zware financiële en operationele gevolgen.

Niko Demeester, CEO van Embuild

Dit creëert een paradox. Doordat de algemene perceptie van criminaliteit daalt, bouwen veel bedrijven hun basisschermen af. Criminelen merken het gebrek aan zichtbare afschrikking echter snel op en maken hier misbruik van. Minder fysieke barrières verlagen de drempel voor gerichte acties aanzienlijk.

Als het misgaat, gaat het écht mis: de impact van vertragingen

Hoewel het totale aandeel projecten dat vertraging oploopt door criminaliteit is gedaald van 47,3% naar 21,1%, is de duur en impact van de vertragingen exponentieel gestegen.

- Het aandeel ernstige vertragingen van 3 tot **4 weken** is bijna verdubbeld van 15,7% naar **31%**.
- Korte onderbrekingen van minder dan een week zakten van 23,6% naar 14,3%.

Dit toont aan dat criminele netwerken zich richten op cruciale schakels in de bouwketen. Diefstal van zware machines (14,7%) en bedrijfsvoertuigen (15,3%) brengt een project wekenlang tot stilstand.

De menselijke en organisatorische gevolgen zijn minstens zo groot. Het aandeel werknemers dat eigen kledij of persoonlijke beschermingsmiddelen moest vervangen na een incident klom naar 25,1%. Bovendien noopt de opgelopen vertraging 23,7% van de hoofdaannemers ertoe om onderaannemers te vervangen door strakke planningseisen. Werfdiefstal treft daarmee de stabiliteit van de gehele keten.

Verschuiving naar landelijke en afgelegen werven

Criminaliteit verplaatst zich in sneltempo van stedelijke werven naar meer afgelegen locaties. Bijna de helft van alle incidenten in België (47,4%) vindt plaats op afgelegen werven, wat aanzienlijk hoger ligt dan de 38% in de rest van Europa.

Deze trend hangt samen met de toename van grote infrastructuur- en energieprojecten buiten de steden. Op deze locaties is vaak minder sociale controle, beperkt toezicht en een gebrek aan permanente verlichting of omheining. Voor criminele organisaties vormt dit een ideale werkomgeving.

CHECKLIST VOOR WERFLEIDERS

Tien vragen voor een veilige werf:

1. Is de werf volledig en stevig omheind?
2. Wordt de toegang van personen en leveringen strikt geregistreerd?
3. Worden waardevolle materialen buiten de werkuren afgesloten?
4. Is er voldoende zichtbare afschrikking (cameramasten, borden, verlichting)?
5. Worden sleutels uit machines gehaald en apparatuur vergrendeld?
6. Zijn alle medewerkers op de hoogte van de veiligheidsvoorschriften?
7. Worden veiligheidsrisico's periodiek geëvalueerd bij nieuwe bouwfasen?
8. Is er actieve werfbewaking tijdens de nacht en het weekend?
9. Is de beveiligingspartner op de hoogte van recente werfveranderingen?
10. Is er een helder nood- en meldingsprotocol bij incidenten?

Conclusie: van reactief naar proactief werfbeheer

De bevindingen uit het BauWatch Criminaliteitsrapport 2026 tonen aan dat werfbeveiliging geen bijkomende kost is, maar een strategische prioriteit. Eén enkel ernstig incident kan weken vertraging, uitval van personeel en immense contractuele boetes veroorzaken.

Een doeltreffende beveiliging steunt op drie pijlers:

1. **Zichtbare preventie:** Zorg voor duidelijke fysieke en visuele barrières om criminelen vooraf af te schrikken.
2. **Slimme monitoring:** Combineer fysieke maatregelen met tijdelijke camerabewaking en realtime detectie.
3. **Mensen en processen:** Betrek onderaannemers, scherp de toegangscontrole aan en stel duidelijke escalatieprocedures op.

Door de stap te zetten van reactieve maatregelen naar proactieve beveiliging, beschermen we niet alleen ons materiaal, maar ook de continuïteit, het personeel en de toekomst van de Belgische bouwsector. ■

Lees het volledige rapport

Wilt u alle cijfers, infografieken en uitgebreide inzichten uit het BauWatch Criminaliteitsrapport België 2026 raadplegen?

Scan de QR-code om het volledige rapport te downloaden.

Vandeputte & Aertssen Group:

Samen bouwen aan veilige groei

Safety first, klinkt het vaak bij bouw- en infrabedrijven. Voor sommige ondernemingen is het een noodzakelijk kwaad, maar bij Aertssen zijn dit allerminst loze woorden. Om het gebruik en beheer van persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM's) en werkkledij te stroomlijnen, startte de snelgroeiende groep een samenwerking met veiligheidsexpert Vandeputte Safety Experts, die al snel uitmondde in een langetermijnpartnership met uitgebreide operationele ondersteuning.

Wij peilden bij Yves Aertssen (CEO bij Aertssen Group), Philippe Halsberghe (huidig CEO bij Vandeputte) en Dirk Vandeputte (voorzitter van de raad van bestuur van Groupe RG) hoe dit partnership de voorbije jaren is geëvolueerd, in welke mate dit zijn vruchten heeft afgeworpen en wat er nog in de pijplijn zit voor de nabije toekomst.

Dag heren, kunnen jullie allereerst de historiek en groei van jullie ondernemingen an sich even toelichten?

Yves Aertssen: Onze wortels gaan terug tot 1964, toen mijn grootvader ons familiebedrijf oprichtte. Aanvankelijk lag de focus op grondverzet- en sloopwerken in het kader van de uitbreiding van de Antwerpse haven, maar gaandeweg zijn onze activiteiten verder uitgebreid. Vandaag spitst onze infratak (Aertssen Infra) zich toe op diverse disciplines, waaronder ook wegenbouw, bodemsanering, bemalingswerken, beschoeiingstechnieken, baggerwerken ... De overige entiteiten binnen Aertssen Group ontstonden na de diversificatie van onze activiteiten vanaf eind

jaren 70: Aertssen Lifting, Aertssen Transport & Logistics en Aertssen Trading. Ook geografisch hebben we onze activiteiten de voorbije twintig jaar sterk gediversifieerd. Zo is het Midden-Oosten uitgegroeid tot een tweede thuismarkt en is onze logistieke tak sinds twee jaar actief in de Verenigde Staten. Op die manier realiseren we vandaag een derde van onze jaarlijkse omzet van 550 miljoen euro buiten Europa en tellen we in totaal 2500 medewerkers..

Dirk Vandeputte: Ons familiebedrijf is in 1947 opgericht onder impuls van mijn grootmoeder en haar vijf zonen. Mijn vader was vanaf 1967 CEO en zelf stond ik aan het roer tussen 2008 en juni 2024, waarna ik de fakkel heb doorgegeven aan Philippe. Vandeputte is begonnen als een productiebedrijf pur sang, eerst van veiligheidshandschoenen en nadien van alle PBM's. Door de jaren heen zijn we geëvolueerd naar een distributeur met productieknowhow (zie ons eigen merk Samurai) en uitgebreide dienstverlening op het vlak van veiligheid. Gezien de wijzigende omstandigheden in het PBM-landschap – onder meer toenemende schaalgrootte en internationalisering – zijn we eind 2023 toegetreden tot RG, een Franse groep met een gelijkaardige familiale cultuur. Dit om de langetermijntoekomst van ons bedrijf op de best mogelijke manier te verzekeren.

Philippe Halsberghe: Groupe RG is actief in achttien landen en is met een omzet van 700 miljoen euro en tweeduizend medewerkers de nummer één in Europa. Een belangrijk doorslaggevend argument is dat onze bestaande naam, identiteit en werking behouden blijven. Als marktleider in PBM's en veiligheidsoplossingen beschermen we zo elke dag opnieuw meer dan een miljoen mensen.

Waarom is Aertssen Group destijds gaan aankloppen bij Vandeputte? En hoe is jullie samenwerking geëvolueerd tot het partnership van vandaag?

Yves Aertssen: Veiligheid is altijd al prioriteit nummer één geweest binnen onze groep. Naarmate onze organisatie groeide – zowel organisch als via acquisities – en onze activiteiten verspreid raakten over verschillende locaties, werden de praktische uitdagingen rond het beheer van PBM's en werkkledij alsmaar groter. Bovendien botsten we op de grenzen van onze eigen stockagemogelijkheden. Vandaar dat we in 2014 een traject opstartten om dit te standaardiseren over onze verschillende activiteiten en vestigingen heen.

Enerzijds hadden we nood aan een systeem dat voldoende overzicht en flexibiliteit bood om rekening te houden met onze specifieke behoeften, zoals snelle toegankelijkheid en 24/7-beschikbaarheid. Anderzijds zochten we een partner die ons daarin maximaal kon ondersteunen en ontzorgen, in lijn met onze groei. We besloten in zee te gaan met Vandeputte vanwege hun brede productgamma, lokale verankering, digitale bestelplatform, leveringsmogelijkheden op verschillende sites en de mogelijkheid tot personalisatie met Aertssen-branding.

Dirk Vandeputte: Na een succesvol eerste testproject bij de inhouse serviceafdeling (Aertssen Services) mochten we onze totaalaanpak structureel en groepsbreed uitrollen, met de bedoeling om het veiligheidsbeleid te stroomlijnen en te uniformiseren over alle entiteiten heen. Zo zijn we al snel overgegaan tot de plaatsing van distributiemachines, waar de Aertssen-medewerkers hun individuele PBM's kunnen kiezen. Deze laatste zijn volledig afgestemd op hun specifieke activiteiten, die we vooraf minutieus in kaart hebben gebracht via een uitgebreide risicoanalyse. De voordelen zijn navenant: betere risicobeheersing, permanente beschikbaarheid en minder verbruik.

Philippe Halsberghe: Daarnaast kunnen de Aertssen-medewerkers ook zelf producten bestellen via ons digitale platform vdp.com. Deze krijgen ze vervolgens in lockers of desgewenst zelfs thuis geleverd, zodat ze niet steeds langs een van de depots hoeven te passeren alvo-

> “Vandeputte is niet zomaar een ‘leverancier’, maar een strategische partner die actief met ons meedenkt over veiligheid, innovatie en optimalisatie.”
>
> Yves Aertssen

rens ze naar de werf rijden. Om dit in goede banen te leiden, hebben we een tokensysteem ontwikkeld. Alle arbeiders krijgen een specifiek aantal tokens waarmee ze PBM’s en werkkledij kunnen aanschaffen in de webcatalogus van hun eigen afdeling. Belangrijke voordelen hiervan zijn dat Aertssen Group het budget onder controle kan houden en dat de medewerkers zelf verantwoordelijk zijn voor hun uitrusting. Dit bevordert duurzaam gebruik en maakt dat het potentieel van onze producten veel beter benut wordt.

Yves Aertssen: Waar onze samenwerking aanvankelijk vooral draaide rond de verdeling van PBM’s, is ze vandaag veel breder. Vandeputte is niet zomaar een ‘leverancier’, maar een strategische partner die actief met ons meedenkt over veiligheid, innovatie en optimalisatie. Samen hebben we een productgamma op maat uitgebouwd dat perfect aansluit bij de uiteenlopende activiteiten van onze groep.”

Hoe helpt de allesomvattende veiligheidsaanpak van Vandeputte om grip te krijgen op verbruik, budgetten en assortiment?

Yves Aertssen: De transparantie in ons huidige PBM-beheer is een grote meerwaarde. Via het onlineportaal en de rapportering van Vandeputte krijgen we onder meer inzicht in het volledige bestelgedrag van onze medewerkers – online, via een distributiemachine of via een intern magazijn – waardoor we trends kunnen detecteren en gerichte verbeteringen kunnen doorvoeren. Daarnaast werken we met catalogi en budgetten die afgestemd zijn op specifieke functies en activiteiten. Zo zorgen we ervoor dat onze medewerkers continu toegang hebben tot de juiste PBM’s voor hun job, terwijl we tegelijk de kosten en het verbruik onder controle houden.

Philippe Halsberghe: Ons doel is om als onestopshop zo veel mogelijk in eigen handen te houden en via een langetermijnpartnership tot een kostenreductie en -optimalisatie te komen. Eens het systeem goed en wel geïmplementeerd is, landen we doorgaans op een PBM-besparing van 25 à 30%. Dit koppelen we aan een nauwgezette opvolging, onder meer via kwartaalmeetings tussen onze safety expert en de zeven preventieadviseurs van Aertssen Group. Dat is echt tweerichtingsverkeer: de preventieadviseurs komen met concrete vragen op basis van de behoeften op de werkvloer, terwijl wij nieuwe innovaties, producten en diensten tonen. Momenteel zijn we bijvoorbeeld comfortabelere werkbroeken en een nieuw type snijbestendige handschoenen aan het testen.

Yves Aertssen: Die kwartaalmeetings helpen ook enorm bij onze standaardisatieoefening. Zeker bij overnames is het een uitdaging om een algemeen gedragen consensus te vinden en tot een gezamenlijke manier van werken te komen. Vandeputte ondersteunt ons bij die processen, zodat wij ons maximaal kunnen focussen op onze corebusiness. Door meer te uniformiseren, werken we met minder verschillende producten. Dat zorgt ervoor dat de juiste PBM’s sneller beschikbaar zijn en geeft ons meer zekerheid op het vlak van prijzen en leveringen. Tegelijk kunnen we inspelen op specifieke noden, zoals valharnassen en ATEX-materialen voor Aertssen Lifting of lashelmen voor Aertssen Services. Dit koppelt Vandeputte ook nog eens aan de mogelijkheid tot maatwerk en personalisatie, zodat onze mensen onze naam met fierheid kunnen uitdragen via hun (veiligheids)uitrusting.

Philippe Halsberghe: We houden de gereserveerde en reeds bedrukte voorraad voor Aertssen Group op stock in ons geautomatiseerd warehouse in Puurs. Daar liggen alle PBM’s en kledingstukken klaar in de verschillende maten en de benodigde hoeveelheden.

Wat staat op dit moment al op punt? En waar liggen nog opportuniteiten voor de toekomst?

Yves Aertssen: Het bestelproces, het voorraadbeheer en de innovatiesessies lopen al goed, maar veiligheidsbeheer is en blijft een ‘work in progress’. Zo zien we nog mogelijkheden om het onlineplatform gebruiksvriendelijker en stabieler te maken. Hoe dan ook maken we elk jaar progressie op basis van de inzichten die we uit de praktijk vergaren: qua assortiment, praktische finetuning, budgetten … De implementatie van het tokensysteem heeft bijvoorbeeld geholpen om alles nog een stuk toegankelijker en gebruiksvriendelijker te maken voor onze medewerkers. Het systeem is intussen uitgerold in heel België, maar ook in de andere Europese landen waar we actief zijn hopen we op termijn over een geïntegreerde veiligheidsoplossing te beschikken. We zijn ervan overtuigd dat Vandeputte ons daarvoor de nodige ondersteuning zal kunnen bieden.

Philippe Halsberghe: Vast en zeker, want nu we deel uitmaken van een grote Europese groep kunnen we in achttien verschillende landen dezelfde service bieden als in België. Onze missie blijft alleszins om de groei van Aertssen Group te volgen en nieuwe entiteiten of werknemers mee te krijgen in het algemene veiligheidsverhaal. Binnenkort zullen we overigens ook het onderhoud van complexere middelen zoals maskers en luchtkappen integreren in onze dienstverlening voor Aertssen Group. Tot slot zou ik thuisleveringen aan medewerkers willen opwaarderen naar een echte b2c-ervaring, inclusief een handige

app, track & trace-functionaliteiten enzovoort. We werken er hard aan om dit even vlot en flexibel te laten verlopen als de levering van een standaard postpakketje, ook wanneer de medewerkers niet thuis zijn.

Tot slot: hoe evalueren jullie het partnership tot nog toe? En zullen jullie ook de komende jaren even nauw blijven samenwerken?

Dirk Vandeputte: Aertssen Group was de eerste klant die ons totaalconcept zo breed en doorgedreven wilde toepassen, verspreid over de hele groep. In combinatie met de voortdurende groei van de organisatie bracht dit de nodige uitdagingen met zich mee. Dat heeft onze dienstverlening zeker naar een hoger niveau getild. Zo was Aertssen Group een van de eerste klanten waar we een distributiemachine voor PBM's plaatsten. Vandaag hebben we er 922 staan bij meer dan honderd klanten in de Benelux en zijn er iedere maand 60.000 uithalingen.

Yves Aertssen: We waren meteen fan van de oplossing van Vandeputte en kunnen inmiddels stellen dat ze wel degelijk haar vruchten afwerpt. Het is simpel: een veilige werkomgeving is de basis van ons succes. Als onze mensen zich comfortabel en veilig voelen in hun kledij en met hun PBM's, presteren ze beter en stralen ze dat ook uit.

Philippe Halsberghe: Vandaar die goede match tussen onze ondernemingen. We hebben dezelfde visie op veiligheid en begrijpen dat zorg dragen voor je mensen zich rechtstreeks vertaalt in minder ongevallen en meer efficiëntie. Bij bedrijven die dit als een noodzakelijk kwaad zien, kunnen we weinig toegevoegde waarde bieden. Aertssen Group is daarentegen een partner die ons uitdaagt en openstaat voor innovaties, zoals dat geavanceerde tokensysteem. In een dergelijke context komt onze jarenlange expertise maximaal tot uiting.

Yves Aertssen: Dat onze samenwerking de voorbije jaren is meegegroeid met onze organisatie blijkt ook uit de cijfers. Onze aankopen bij Vandeputte stegen van circa 750.000 euro in 2023 naar bijna 940.000 euro in 2025, in lijn met het groeiende aantal medewerkers dat er inmiddels gebruik van maakt. Dat toont aan dat het systeem schaalbaar is en onze groei ondersteunt. De komende jaren hopen we die stijgende lijn verder door te trekken. De volgende stap is een nog proactievere samenwerking, waarbij we blijven zoeken naar verbeteringen, innovaties en oplossingen voor nieuwe veiligheidsuitdagingen, zonder de algemene gebruiksvriendelijkheid, kwaliteit en betaalbaarheid uit het oog te verliezen. ■

.

dhulst' & Madaster: Circulaire transitie in stroomversnelling

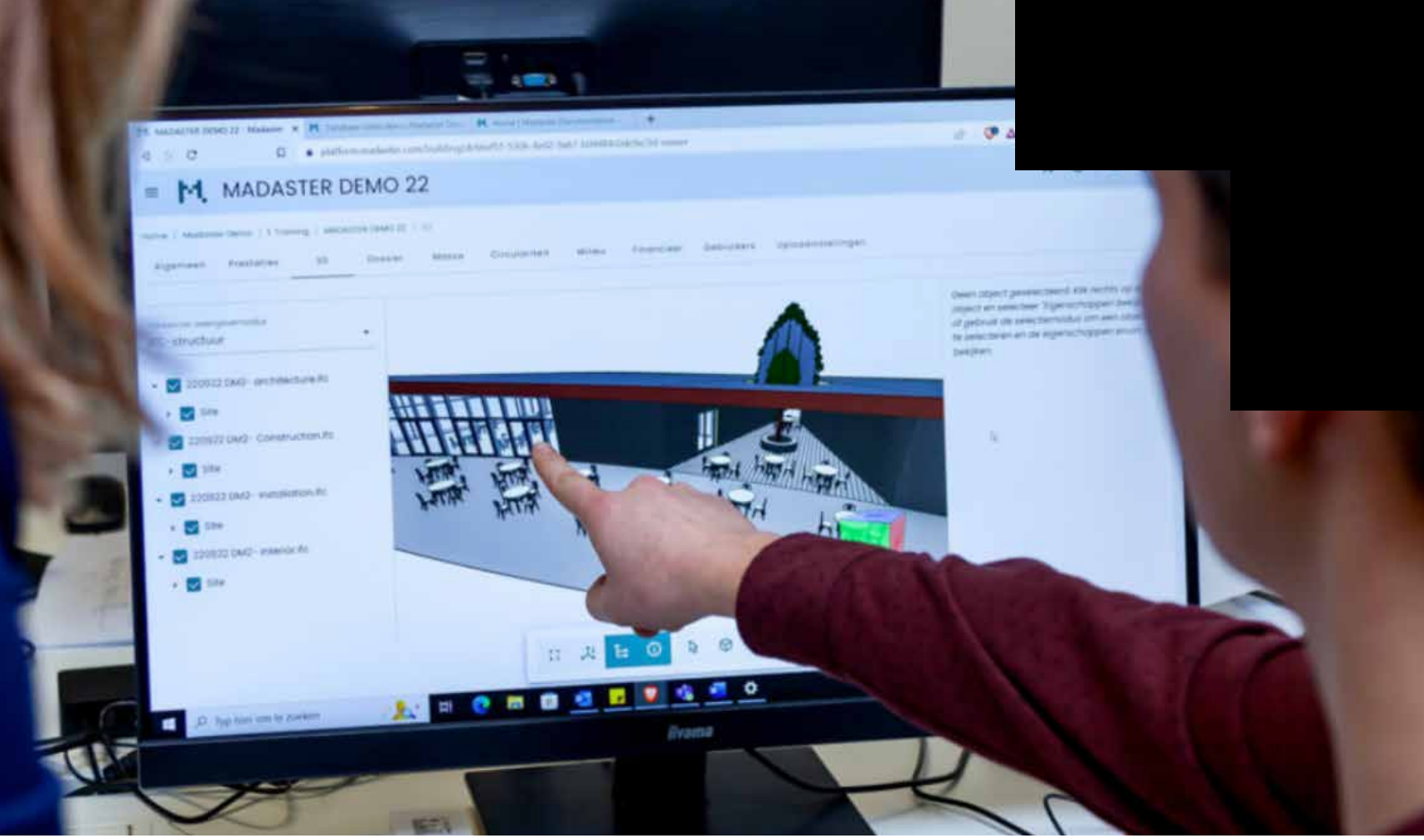
Er beweegt van alles in de bouwsector, zeker ook op het vlak van duurzaamheid. De klassieke focus op energieprestaties maakt volop plaats voor een holistische benadering, met embodied carbon, circulariteit en levenscyclusanalyses (LCA's) als speerpunten. Bouwbedrijf dhulst' is in dit opzicht een van de absolute voorlopers, zeker sinds het begin dit jaar samenwerkt met Madaster.

Wij trokken naar Lier en spraken er met Sophie D'Hulst en Zara Piron, respectievelijk CEO en Innovator Duurzaamheid bij dhulst'. Zij lichtten samen met Kevin Richardson, Business Development Director en Country Lead bij Madaster Belgium, toe hoe dit geavanceerde platform hun duurzaamheidsbeleid naar een nog hoger niveau tilt en digitaal ondersteunt bij de circulaire transitie.

dhulst' en duurzaamheid, het zijn haast synoniemen. Niet omdat het moet of goed klinkt, maar simpelweg omdat het bedrijf er van oudsher van overtuigd is dat het de enige juiste weg is om te bewandelen. "*Mijn vader heeft me die visie met de paplepel ingegoten*", vertelt Sophie D'Hulst. "*Duurzaamheid heeft voor ons overigens niet enkel betrekking op materiaalgebruik en energieverbruik, maar ook op interne processen, menselijke relaties, het welzijn van onze medewerkers … Denk bijvoorbeeld aan onze intentie om steevast binnen een straal van 25 kilometer rond onze thuisbasis te werken: niet alleen een quick win qua CO_2-besparing, maar ook qua efficiëntie, betrokkenheid en werkcomfort. Daarnaast rijden we al lang elektrisch, slaan we overtollige groene energie op in een batterij, hebben we al heel wat ervaring met biocirculaire projecten … Voor een kleinere onderneming als de onze blijven dat enorme investeringen, maar het is nu eenmaal de toekomst. Als je ziet hoezeer de klimaatverandering toeslaat en hoe groot de milieu-impact van de bouwindustrie nog steeds is, dan is anders aanpakken geen keuze meer. Het is de enige optie voor onze sector.*"

In welke zin sluit de duurzaamheidsfilosofie van Madaster hierbij aan?

Kevin Richardson : Madaster laat toe om de duurzaamheid van ontwerp- en uitvoeringskeuzes in het voortraject objectief af te wegen en een betere kwaliteit van proposal neer te leggen bij de opdrachtgever. Dit resulteert in de meest complete en internationaal gevaloriseerde gebouwenpaspoorten in de as-buildfase. De basislogica is eenvoudig: materialen zijn niet oneindig beschikbaar. Het is verontrustend hoeveel essentiële bouwmaterialen de komende vijftig jaar uitgeput dreigen te raken. Dan kom je niet ver met het planten van een paar bomen. De sector zal fundamenteel anders moeten gaan denken en handelen.



Wat wél werkt, is weten wat er in je gebouwen zit, waar de materialen in kwestie zich bevinden, hoe ze verwerkt zijn, welke hergebruiksscenario's mogelijk zijn … Madaster geeft materialen een identiteit — van de eerste ontwerpkeuze over de uitvoering tot de as-buildfase. Dat klinkt technisch, maar het heeft zeer concrete gevolgen. In het voortraject kunnen bouwteams ontwerp- en uitvoeringskeuzes objectief afwegen en onderbouwen. Het resultaat is een sterkere proposal richting opdrachtgever, niet op basis van aannames, maar op basis van data.

En dan is er nog de restwaarde. Madaster maakt volledig transparant wat elk materiaal in een gebouw waard is, vandaag én in de toekomst. Zo verschuift de rol van een materialenpaspoort van administratieve verplichting naar strategisch instrument. Voor bouwbedrijven die de circulaire transitie serieus nemen, is dat het verschil tussen goede intenties en aantoonbare impact.

Sophie D'Hulst: Op dit moment worden bestaande bouwmaterialen na sloop nog al te vaak op één hoopje in een container gegooid, omdat dit nog steeds de goedkoopste manier is om ervan af te raken. Hetzelfde geldt voor hergebruik van bestaande bouwmaterialen en -elementen, zoals wij op verschillende manieren hebben gedaan in ons kantoorgebouw. Een bestaande tegel ontmantelen, kuisen, transporteren, stockeren en te koop aanbieden: het is simpelweg duurder dan voor een nieuw exemplaar kiezen. Materialen hebben wel degelijk restwaarde, maar het kost behoorlijk veel om ze te ontginnen.

Zara Piron: Ruwweg geschat is hergebruik momenteel nog tweeënhalf keer duurder dan de toepassing van nieuwe varianten. Bovendien moet je er ook de juiste partijen voor vinden, want een doorsnee sloopaannemer is op dit moment nog niet klaar om aan selectieve ontmanteling te doen.

Sophie D'Hulst: Wie nu al circulair wil opereren, moet bereid zijn te investeren en te pionieren. Dat doen wij in eerste instantie uit overtuiging, maar uiteraard hopen we er op lange termijn ook voordeel uit te halen. Wie vandaag vooroploopt, heeft morgen een stevige voorsprong, zowel inhoudelijk als economisch.

Kevin Richardson: Een gebouw van 1 miljoen euro kan in realiteit 1,2 miljoen euro waard zijn als je de materiaalrestwaarde van 200.000 euro zichtbaar maakt. Dat is geen toekomstmuziek, dat is waar de markt naartoe evolueert. En de keerzijde is even concreet: gebouwen zonder materialenpaspoort zullen door de Europese regelgeving vanaf 2030 waarde beginnen verliezen. Wie nu investeert in inzicht, beschermt straks zijn assets.

Moeten we de samenwerking tussen dhulst' en Madaster ook binnen die context zien?

Sophie D'Hulst: Deels wel, maar in eerste instantie wilden we onze jarenlange duurzaamheidsovertuiging eindelijk eens op papier krijgen, zodat we dit voortaan overzichtelijk kunnen staven met objectieve cijfers. Daarnaast willen we inderdaad ook anticiperen op de algemene doorbraak van materialenpaspoorten en de restwaarde van ons relatief nieuwe kantoorgebouw in kaart

> De kennis die we uit Madaster halen, gebruiken we dagelijks om betere keuzes te maken en bouwteams te begeleiden.
>
> Sophie D'Hulst

brengen, net als alle andere gerealiseerde projecten met biobased en circulaire materialen. Dit vanuit de gedachte: hoe efficiënter we er zelf mee kunnen werken, hoe groter de toegevoegde waarde voor onze klanten zal zijn.

Zara Piron: We hebben eerst geëxperimenteerd met TOTEM, maar toen bleek dat dit platform niet zo goed is uitgewerkt en digitale gebouwmodellen daarom onvoldoende stroken met de praktische realiteit, zijn we op zoek gegaan naar een andere tool. De eerste gesprekken met Madaster vonden vorig najaar plaats en we waren snel overtuigd. In januari is de samenwerking effectief opgestart.

Kevin Richardson: Wat dhulst' onderscheidt, is dat ze duurzaamheid niet als marketingverhaal benaderen, maar als inhoudelijke verantwoordelijkheid. Ze stellen scherpe vragen, beoordelen partners kritisch en willen de kennis zelf in huis halen — geen zwarte doos, maar een team dat zelfstandig met het platform kan werken. Dat sluit perfect aan bij hoe wij in België opereren. We koppelen hier aan elk partnerschap een volledig opleidings- en dienstverleningstraject, zodat onze klanten niet afhankelijk blijven van externe expertise, maar echte circulaire capaciteit opbouwen binnen hun eigen organisatie.

Wat houdt jullie samenwerking momenteel in?

Sophie D'Hulst: Op dit moment bevinden we ons nog in de opstartfase en draait het vooral om kennisoverdracht, al zitten er ook al enkele concrete toepassingen in de pijplijn. We hebben onlangs een reeks gerealiseerde projecten ingegeven op het Madaster-platform, waaronder ons eigen kantoorgebouw, en zijn dit inmiddels ook aan het doen voor twee nieuwe projecten die in de offertefase zitten, met name de uitbreiding van Stadsmuseum Lier en NextGen Shared Services Antwerpen. Daarbij zullen we Madaster inzetten om verschillende materiaalkeuzes en bouwmethodes tegen elkaar af te wegen en zo doorslaggevende ontwerpbeslissingen te kunnen maken.

Kevin Richardson: Interessant is dat je naast traditionele gebouwdata ook IFC-bestanden kan uploaden met het oog op 3D-visualisatie, waarbij je dan ook kan doorklikken op de materialen. Zo maken we BIM-modellen toegankelijk voor een grote groep gebruikers. Dat is een van de aspecten waarmee wij het verschil maken. Madaster is wereldwijd de meest geavanceerde tool voor het in kaart brengen van gebouwen en de onderliggende materiaaldata.

Maar technologie alleen volstaat niet. Wat ons echt onderscheidt, is dat ons platform gebouwd is door mensen uit de bouwsector zelf — niet IT-gedreven of academisch, maar geworteld in de praktijk. Het doel is nooit de pilotfase: we willen bedrijven helpen om de circulaire transitie economisch verantwoord op te schalen en van uitzondering de standaard te maken.

Zara Piron: Madaster is effectief een zeer gebruiksvriendelijk platform. Zowel ikzelf, die is opgeleid als architect, als onze BIM-tekenaars werken er intensief mee. En de mogelijkheden zijn legio. Zelfs als je voor een bepaald project enkel over een BIM-model van de ruwbouw beschikt, kan je het Madaster-dossier vervolledigen door een Excelsheet met alle afwerkingsmaterialen en hun geometrische kenmerken toe te voegen. Bovendien is het erg eenvoudig om er specifieke info uit te distilleren, zoals de CO_2-footprint van een bepaald gebouw.

Helpt Madaster jullie ook om betere ontwerp- en uitvoeringskeuzes te maken?

Sophie D'Hulst: Jazeker, want je kan er ook onderzoek mee doen. Zo stelden we vast dat de grootste CO_2-impact in ons kantoorgebouw in de gevel zit. Dit nemen we uiteraard mee naar toekomstige projecten. Daarnaast zijn er veel parallelle parameters die elk een eigen aanpak vereisen. Denk bijvoorbeeld aan akoestiek, wat doorgaans veel extra materiaal vergt. Madaster helpt ons om dit beter te stroomlijnen, af te wegen en op elkaar af te stemmen.

Zo zal een oplossing die op het eerste gezicht voor de hand ligt misschien toch niet ideaal blijken. Denk aan een houten dak- of vloerplaat met akoestische bekleding, waarbij in sommige gevallen toch beter geopteerd wordt voor een betonplaat met gerecycleerde akoestische spuitpleister. Dankzij Madaster kunnen we dergelijke knopen veel doordachter doorhakken.

Zara Piron: We kunnen er ook eigen databases mee uitwerken. Dat is erg handig, zeker omdat we heel wat gelijkaardige projecten hebben. Zo hoeven we niet telkens weer van nul te starten en kunnen we snel de nodige info aanleveren als een bouwheer hierom vraagt. Dat scheelt enorm veel tijd en dus ook kosten.

Kevin Richardson: Ons platform is matuur, gebruiksvriendelijk én schaalbaar. Wij helpen niet om eenmalige circulaire pioniersprojecten op poten te zetten, wij helpen om die projecten te laten uitgroeien tot de nieuwe standaard. Wat vandaag uitzonderlijk is, moet morgen vanzelfsprekend zijn.

Sophie D'Hulst: Daar kijk ik alvast naar uit, want zeker in het kader van ambitieuze biocirculaire projecten moeten we tot nog toe telkens veel tijd steken in onderzoek naar verschillende uitvoeringsmethodes, vermits we daar op voorhand onmogelijk een juiste prijs op kunnen plakken. Madaster zal ons toelaten om dit veel sneller en accurater in te schatten, wat de rendabiliteit van dergelijke projecten ten goede zal komen. Ook bij Design & Build-opdrachten zal het ons een streepje voor geven, aangezien we verschillende bouwscenario's kunnen simuleren en zo meteen de ecologische en financiële impact van bepaalde ontwerp- en uitvoeringskeuzes kunnen bepalen.

Kevin Richardson: Door dergelijk voortschrijdend inzicht zal dhulst' nog nadrukkelijker uitgroeien tot een expert ter zake. Zij zullen perfect weten welke ontwerp- en uitvoeringskeuzes CO_2-winst opleveren, al dan niet haalbaar zijn in de praktijk, eventueel binnen het beoogde budget passen enzovoort.

Laten we ook nog even vooruitblikken: waar hopen jullie binnen vijf jaar te staan, enerzijds als onderneming en anderzijds met jullie onderlinge samenwerking?

Sophie D'Hulst: Over vijf jaar heeft elk gebouw dat we realiseren een materialenpaspoort. En de kennis die we uit Madaster halen, gebruiken we dagelijks om betere keuzes te maken en bouwteams te begeleiden. Als ik zie hoeveel vooruitgang we nu al geboekt hebben, kijk ik reikhalzend uit naar de komende jaren.

Kevin Richardson: Inderdaad, we zijn op de goede weg. Madaster telt wereldwijd al meer dan 9 miljoen gebouwen — we zijn geen experiment meer, we zijn een bewezen standaard. In België zit de grote doorbraak er nog aan te komen, maar de beweging is ingezet. Bedrijven zoals dhulst' tonen dat het kan, dat het werkt en dat het rendeert. Nu is het aan de overheid om die beweging te versnellen. Niet door tools op te leggen of methodieken te verplichten, maar door te faciliteren: duurzaamheidsparameters laten meewegen bij aanbestedingen en ruimte geven aan bouwactoren om de juiste keuzes te maken. Opgelegde tools creëren hinderpalen. Een open speelveld creëert vooruitgang.

Sophie D'Hulst: De overheid zou een belangrijke katalysator moeten zijn in de circulaire transitie, bijvoorbeeld door duurzaamheidsparameters zwaarder te laten doorwegen bij openbare aanbestedingen, restwaarde mee in rekening te brengen, LCA's te verplichten … Want als de initiële prijs het doorslaggevende criterium blijft, is het helaas ondoenbaar. Wat telt, is de situatie aan het einde van de rit. De overheid zal dus echt wel dringend moeten 'omdenken'.

Kevin Richardson: "Dat het anders kan, bewijzen onze buurlanden. In Nederland, Duitsland en Oostenrijk wordt Madaster al volop ingezet bij overheidsopdrachten: inschrijvers dienen hun dossier in via het platform, waarna besturen meteen kunnen vergelijken op prijs én duurzaamheidsscore. Transparant, objectief en efficiënt. In Nederland gaan we nog een stap verder met het gebiedsregister, een online database waarbij je per stad elk gebouw kunt aanklikken en meteen de materiaalsamenstelling, CO_2-uitstoot en het hergebruikspotentieel ziet. Dat is stedelijk beheer zoals het zou moeten zijn. België heeft alle troeven in handen om die weg ook in te slaan. De kennis is er, de tools zijn er. En met partners zoals dhulst' groeit ook de praktijkervaring. Wat rest, is de ambitie om het ook hier echt waar te maken. ■

Max en Maxine gaan de strijd aan voor veiligheid op bouwplaatsen

De bouwsector blijft een van de sectoren met de meeste ongevallen in België. Te veel ongevallen, soms ernstige, zouden echter kunnen worden voorkomen door het naleven van eenvoudige regels en een betere bewustwording bij iedereen die op een bouwplaats werkzaam is. Dat is precies waar het om draait bij 'Safety-Max', de nieuwe preventiecampagne die wordt belichaamd door twee personages die ongetwijfeld bekend zullen worden op de bouwplaatsen in het hele land: Max en Maxine.

Een sector die nog steeds een zware tol eist

Jaar na jaar herinneren de cijfers over arbeidsongevallen ons aan een harde realiteit: de bouwsector blijft een van de gevaarlijkste beroepssectoren in België. Vallen van hoogte, ongevallen met hijsapparatuur, verkeerd gebruik van machines, het ontbreken van een briefing voor onderaannemers, het ontbreken van conforme persoonlijke beschermingsmiddelen... de oorzaken zijn bekend, komen vaak voor en zijn vooral grotendeels te voorkomen. Deze vaststelling, die door de hele beroepsgroep wordt gedeeld, heeft de sector ertoe aangezet om concrete en gezamenlijke maatregelen te nemen.

De veiligheid op de bouwplaats kan niet enkel op de schouders van de hoofdaannemers rusten: ze betreft evenzeer de arbeiders, de onderaannemers en alle betrokkenen die ter plaatse aanwezig zijn, vanaf de eerste dag van de bouw tot aan de oplevering van de werken. Het is deze gedeelde verantwoordelijkheid die de campagne „Safety-Max" wil benadrukken, met een duidelijk doel: het aantal en de ernst van de ongevallen duurzaam terugdringen.

Max en Maxine, twee gezichten voor één boodschap

Om deze ambitie waar te maken, hebben de Faba, in samenwerking met Constructiv, de ADEB-VBA, de FOD Werkgelegenheid, Embuild, Vlawebo, Mobiwall, en Vandeputte gekozen voor eenvoud en herhaling in plaats van een institutionele toon. Twee personages, Max en Maxine, worden de ambassadeurs van de campagne: hun missie is om, zowel op het terrein als online, duidelijke, positieve en gemakkelijk te onthouden preventieboodschappen over te brengen aan alle actoren die in het veld actief zijn.

Deze aanpak is niet geheel nieuw in de sector: ze sluit aan bij de campagne *„Doe zoals Max, volg de juiste weg"*, die met succes werd gevoerd door de UASW, de Unie van Aannemers van Spoorwegwerken. De Faba wilde deze dynamiek voortzetten door ze uit te breiden naar de gehele ruwbouw- en algemene bouwsector.

Er zijn zes eerste thema's geselecteerd om de campagne te lanceren, elk uitgewerkt in een poster en een specifiek beeldmateriaal dat hergebruikt kan worden op sociale media, in veiligheidsfiches of op de bouwplaats (zeilen, stickers): het gebruik van koptelefoons en mobiele telefoons op de bouwplaats, nultolerantie ten aanzien

van alcohol en drugs, goede praktijken bij het hijsen, de briefing van onderaannemers, werken op hoogte en de verplichting om elk ernstig arbeidsongeval te melden. In de loop van de campagne zullen hier nog andere thema's aan worden toegevoegd, afhankelijk van de actuele veiligheidssituatie in de sector: persoonlijke beschermingsmiddelen, loopgraven, steigers en werken bij extreme hitte.

Gratis, kant-en-klare hulpmiddelen

Om ervoor te zorgen dat de boodschap in de praktijk wordt omgezet, stelt de campagne ondernemers een reeks kant-en-klare communicatiemiddelen ter beschikking: affiches, werfdoeken, stickers en roll-ups, die gratis kunnen worden besteld via de speciale website safety-max.be.

Deze website is tevens bedoeld als centraal knooppunt voor referentiedocumentatie op het gebied van veiligheid. Aannemers vinden er de officiële veiligheidsfiches die door Constructiv zijn opgesteld, waarin de procedures en goede praktijken voor elke risicosituatie gedetailleerd worden beschreven, evenals de door de ADEB-VBA ontwikkelde competentiefiches, waarin de vereiste kwalificaties voor gevoelige taken worden vermeld, aangezien er vandaag de dag nog steeds te veel ongevallen plaatsvinden door een gebrek aan geschikte opleiding.

Een campagne die zich in de praktijk vestigt

Naast gedrukte en digitale media streeft Safety-Max ernaar om een echte dynamiek op het terrein te creëren. De komende maanden staan er bezoeken aan de bouwplaatsen van aangesloten aannemers op het programma, waarbij de mascottes Max en Maxine aanwezig zullen zijn, gepersonaliseerde goodies aan de arbeiders worden uitgedeeld en zeilen met de afbeelding van de campagne worden opgehangen, die nog lang zichtbaar zullen blijven nadat de medewerkers vertrokken zijn. Elke actie wordt in beeld gebracht en gedeeld op sociale media, met als doel andere aannemers te inspireren om op hun beurt een bezoek van Max aan hun eigen bouwplaats aan te vragen.

Op langere termijn is het ook de bedoeling om deze acties uit te breiden naar branche-evenementen, niet alleen op bouwplaatsen, en gebruik te maken van communicatiekanalen om het bereik binnen de hele sector te vergroten.

Zich bij de beweging aansluiten

Door alle spelers in de bouwsector te verenigen rond een gemeenschappelijk en herkenbaar merksymbool, wil Safety-Max verder gaan dan alleen het uiten van goede bedoelingen en op duurzame wijze een preventiecultuur tot stand brengen die door iedereen wordt gedeeld. Aannemers die lid zijn van de Faba worden nu al uitgenodigd om hun eerste campagnemateriaal te bestellen en Max en Maxine op hun bouwplaatsen onder de aandacht te brengen.

Ga naar www.safety-max.be om de posters en veiligheidsfiches gratis te downloaden, uw communicatiemateriaal te bestellen en de volgende stappen van de campagne te volgen. De eerste balans van de praktijkervaringen zal in een volgende uitgave van dit magazine worden gepresenteerd.

Meer informatie? Neem contact met ons op: communication@faba.be.

BENOR in de infrastructuur-sector: vertrouwen als motor voor kwaliteit

In de sector van de infrastructuurwerken, die geconfronteerd wordt met steeds strengere eisen op het vlak van kwaliteit, duurzaamheid en risicobeheersing, is vertrouwen in de gebruikte producten en oplossingen belangrijker dan ooit. Maar wat houdt de BENOR-certificatie precies in? Welke meerwaarde biedt ze? En vooral: hoe kan ze het werk van voorschrijvers, aannemers, fabrikanten en opdrachtgevers vergemakkelijken?

Rond deze vragen slaande vzw's BENOR, COPRO, FEBE en PROCERTUS, met de steun van de overheid en de aannemersfederaties ADEB-VBA en Faba, de handen in elkaar tijdens Concrete Day 2026. Samen organiseren ze er een workshop over de meerwaarde van BENOR-certificatie voor de infrastructuursector. In november volgt een Lunch & Learn-webinar over hetzelfde onderwerp.

BENOR, veel meer dan een logo

Het BENOR-merk werd meer dan 50 jaar geleden op initiatief van de sector opgericht. Het is een collectief, vrijwillig en onafhankelijk systeem, gebaseerd op consensus tussen de verschillende belanghebbenden. Het heeft als doel het vertrouwen in de kwaliteit en de geschiktheid voor gebruik van producten die in België worden toegepast, te versterken.

De certificatie steunt op een duidelijk referentiekader waarin Europese en Belgische normen volgens noodzaak worden aangevuld met specifieke technische voorschriften (PTV). Naast de interne kwaliteitscontrole door de fabrikant voorziet het BENOR-merk in onafhankelijk en continu toezicht.

Net daarin verschilt het BENOR-kwaliteitsmerk fundamenteel van de CE-markering. De CE-markering

vormt het Europese regelgevende kader dat het vrije verkeer van producten mogelijk maakt en is gebaseerd op de prestaties die de fabrikant zelf verklaart. Het BENOR-merk biedt daarentegen een versterkte kwaliteitsborging, afgestemd op de eisen en specifieke kenmerken van de Belgische markt.

Alle actoren varen hier wel bij. Voor publieke voorschrijvers betekent BENOR onder meer een betere risicobeheersing en meer zekerheid bij het maken van keuzes. Aannemers kunnen rekenen op meer vertrouwen in de gebruikte producten, wat de uitvoering vlotter maakt en extra opleveringscontroles of proeven op de werf kan helpen vermijden.

Fabrikanten krijgen dan weer de kans om hun engagement voor kwaliteit zichtbaar te maken en zich te onderscheiden van de concurrentie. En voor klanten en eindgebruikers vormt de certificatie een betrouwbaar referentiepunt bij de keuze van producten.

Een bijzonder concrete meerwaarde

De meerwaarde van certificatie wordt pas echt duidelijk wanneer ze wordt getoetst aan de praktijk van concrete

projecten. De door PROCERTUS en COPRO gecertificeerde producten illustreren dit aan de hand van verschillende voorbeelden.

Voor betonnen buizen beperkt BENOR zich bijvoorbeeld niet tot het toepassingsgebied van de Europese norm. Het merk houdt ook rekening met specifieke Belgische eisen en met de lokale bouwpraktijk. Zo kunnen ook bijkomende kenmerken, zoals grotere afmetingen of een verhoogde waterdichtheid, worden opgenomen. Voor bepaalde producten, zoals draineerbuizen, bestaan er zelfs geen Europese normen. Het BENOR-referentiekader biedt in dat geval een volledig kader voor de relevante technische kenmerken.

Ook afschermende constructies voor wegen zijn een goed voorbeeld. Wanneer verschillende technische oplossingen mogelijk zijn, zorgt certificatie voor meer duidelijkheid over de conformiteit ervan. De controles hebben daarbij onder meer betrekking op prestaties, duurzaamheid, gebruikte componenten en traceerbaarheid.

Kwaliteit en innovatie: éénzelfde doel

De infrastructuursector is volop in beweging. Milieu-eisen worden strenger, materialen met een lagere koolstofvoetafdruk winnen aan belang en het gebruik van gerecycleerde granulaten en alkaligeactiveerde materialen neemt toe. Tegelijk ontstaan nieuwe oplossingen, bijvoorbeeld op het vlak van waterdoorlatende bestrating.

In deze context moet certificatie mee evolueren met de sector. Het doel is niet om innovatie af te remmen, maar net om de voorwaarden te creëren voor vertrouwen. Innoveren kan en moet zeker, maar wel met aangetoonde prestaties en een beheerste kwaliteit.

BENOR
TROUW AAN KWALITEIT

Laten we er samen over praten

De behoefte aan vertrouwen kan echter niet alleen vanuit het perspectief van certificatie-instellingen worden bekeken. Ze raakt de volledige waardeketen. Daarom bieden de workshop tijdens de Concrete Day en het daaropvolgende webinar alle betrokken actoren de gelegenheid om concreet met elkaar in gesprek te gaan over hun verwachtingen, behoeften en visie op certificatie in de infrastructuursector.

Het doel is duidelijk: Samen beter begrijpen hoe BENOR kan bijdragen aan een vlottere uitvoering van projecten, een betere beheersing van risico's en het versterken van het vertrouwen tussen fabrikanten, voorschrijvers en gebruikers. ■

De zwembadsector in verandering: waarom digitalisering steeds belangrijker wordt

De Belgische zwembadsector heeft de afgelopen jaren een sterke evolutie doorgemaakt. Waar een zwembad vroeger vaak als een exclusieve luxe werd gezien, is het vandaag voor veel gezinnen een vanzelfsprekend onderdeel geworden van een moderne woning en tuin. Vooral sinds de coronaperiode kende de sector een enorme groei. Meer mensen investeerden in comfort thuis, waardoor ook de vraag naar zwembadbouw, onderhoud en renovatie sterk toenam.

Maar samen met die groei veranderden ook de verwachtingen van klanten én de uitdagingen voor zwembadbouwers. Snelle communicatie, duidelijke planning en een efficiënte service worden steeds belangrijker. Tegelijk moeten zwembadbedrijven meer onderhoudsaanvragen verwerken, klanten beter opvolgen en hun administratie efficiënter organiseren.

In die context wint digitalisering steeds meer terrein binnen de zwembadsector. Niet om het persoonlijke contact te vervangen, maar net om zwembadbedrijven te ondersteunen in hun dagelijkse werking.

Efficiënter werken in een drukke sector

Voor veel zwembadbouwers ligt vandaag één van de grootste uitdagingen bij de organisatie van onderhoud en interventies, zeker tijdens het hoogseizoen. De maanden april, mei en juni zijn traditioneel bijzonder intensief, met opstarts, technische controles en onderhoudsbeurten die vaak kort na elkaar ingepland moeten worden.

Een goede planning is daardoor essentieel geworden. Niet alleen om efficiënter te werken, maar ook om klanten sneller en beter te kunnen helpen.

Digitale tools spelen hierin een steeds grotere rol. Agenda's, routeplanning, klantendossiers en interventie-opvolging worden vaker centraal beheerd zodat technikers onmiddellijk beschikken over de juiste informatie. Dat bespaart tijd op de baan én zorgt ervoor dat problemen sneller opgelost kunnen worden.

Ook voorraadbeheer en communicatie worden belangrijker. Wanneer techniekers vooraf weten welke onderdelen nodig zijn en klanten correct geïnformeerd worden over timing en opvolging, verloopt een interventie veel vlotter voor alle partijen.

Klanten verwachten transparantie en opvolging

Naast technische expertise verwachten klanten vandaag ook een professionele dienstverlening. Heldere communicatie, bereikbaarheid en transparantie zijn belangrijker geworden dan ooit tevoren.

Veel zwembadbedrijven merken dat klanten graag op de hoogte blijven van afspraken, planning en eventuele wijzigingen. Die verwachtingen zorgen ervoor dat zwembadbouwers steeds meer moeten inzetten op structuur en klantbeheer.

Tegelijk blijft vertrouwen één van de belangrijkste pijlers binnen de sector. Zwembadbedrijven bouwen vaak langdurige relaties op met hun klanten, waarbij kennis van de installatie en persoonlijke opvolging een grote meerwaarde vormen.

Klanten die jaar na jaar met dezelfde zwembadpartner samenwerken, ervaren doorgaans een vlottere service. Techniekers kennen de technische installatie, weten welke materialen gebruikt werden en kunnen sneller inspelen op problemen of onderhoudsvragen.

Technologie als ondersteuning, niet als vervanging

Hoewel digitalisering steeds belangrijker wordt, blijft het menselijke aspect cruciaal binnen de zwembadsector. Persoonlijk contact, vertrouwen en vakkennis blijven de basis van een goede samenwerking tussen zwembadbouwer en klant.

Technologie hoeft die relatie niet te vervangen, maar kan net helpen om ze te versterken. Door administratie en planning efficiënter te organiseren, krijgen zwembadbedrijven meer ruimte om zich te focussen op service en klantentevredenheid.

Binnen die evolutie ontstaan ook nieuwe digitale initiatieven die inspelen op de noden van de sector. Fix My Pool is één van die Belgische platformen die inzet op ondersteuning van zwembadbouwers en zwembadbezitters via digitale tools voor planning, opvolging en klantbeheer. Het doel daarbij is vooral om zwembadbedrijven efficiënter te laten werken zonder hun persoonlijke aanpak te verliezen.

“Tevreden klanten blijven het belangrijkste”

Om beter te begrijpen hoe zwembadbouwers vandaag naar die evo-

lutie kijken, interviewden we Dieter Vandewalle van ‘De Zwemmer’ over de veranderingen binnen de sector.

Volgens Dieter heeft de zwembadmarkt sinds corona een enorme groei doorgemaakt.

“De zwembadsector heeft sinds corona een enorme boost gekend. Het bouwen van een zwembad in de tuin is meer en meer een standaard geworden bij het bouwen van een vrijstaande woning.”

Die groei bracht volgens hem niet alleen opportuniteiten met zich mee, maar ook extra uitdagingen op vlak van service en onderhoud.

“De grootste uitdaging bij service en onderhoud is de planning in het hoogseizoen. Tussen april en juni bezoeken we bijna 75% van onze klanten voor opstart en onderhoud. Dit is een pittige periode.”

Ook communicatie speelt vandaag een grotere rol dan vroeger.

“Communicatie is heel belangrijk. Mensen weten graag waar ze aan toe zijn. Wat heel normaal is.”

Digitalisering helpt volgens Dieter vooral om de dagelijkse werking efficiënter te organiseren.

“Door digitale planning kunnen we onze agenda optimaliseren zodat iedere technieker weet wat er verwacht wordt en welke onderdelen moeten voorzien worden.”

Daarnaast benadrukt hij hoe belangrijk klantenrelaties zijn binnen de zwembadsector. *“Het grootste aantal nieuwe klanten die ons benaderd komt via onze bestaande klanten.”*
Volgens Dieter maken vaste klantenrelaties bovendien een groot verschil in de kwaliteit en snelheid van dienstverlening.

“Onze klanten die wij al jaren bedienen geven ons een vertrouwen. We kennen de technische ruimtes, de geplaatste onderdelen en de nodige chemicaliën. Dat is praktisch voor ons maar ook voor de eindklant.”

Ondanks alle technologische evoluties blijft persoonlijk contact volgens hem essentieel. *“In contact blijven met de klant is belangrijk.”*
Ook voor de toekomst ziet hij efficientie en organisatie als belangrijke aandachtspunten voor zwembadbedrijven.

“Planning en voldoende stock in wisselstukken zijn zeer belangrijk om de klanten snel te kunnen dienen.”

Wanneer we hem vragen wat vandaag nog steeds de meeste voldoening geeft in het vak, hoeft Dieter niet lang na te denken.

“Tevreden klanten en nieuwe klanten die ons contacteren die aangeraden zijn door onze bestaande klanten. Dat geeft vertrouwen.”

Een sector met toekomst

De zwembadsector blijft duidelijk in beweging. Klanten verwachten meer comfort, een betere service en snellere opvolging, terwijl zwembadbedrijven steeds efficiënter moeten werken om aan die verwachtingen te voldoen.

Digitalisering zal daarom waarschijnlijk een blijvende rol spelen binnen de sector. Niet als vervanging van vakmanschap en persoonlijk contact, maar als hulpmiddel om zwembadbedrijven te ondersteunen in een markt die steeds sneller evolueert.

Want ondanks alle technologische veranderingen blijft uiteindelijk één element centraal staan: **vertrouwen tussen zwembadbouwer en klant.** ■

TRAXXEO™

CHECK IN AND OUT AT WORK

VERPLICHTE ARBEIDSTIJDREGISTRATIE

CHECKINATWORK

2027 VERANDERT UW TERREINBEHEER: PROFITEER ERVAN OM HET TE VEREENVOUDIGEN

Met Traxxeo brengt u CAW, CIAO, personeel, onderaannemers, documenten, voertuigen en activiteiten samen op één platform, en kunt u eenvoudig het volgende beheren:

- Aanwezigheden, werktijden, voorbereiding van de loonadministratie
- Verplichte documenten en de bijbehorende deadlines
- Onderaannemers, hun werknemers en hun onboarding
- Voertuigen, hun toewijzing en hun geolokalisatie

Minder dubbele invoer en handmatige controles.

Meer inzicht, naleving en controle, zowel op locatie als op kantoor.

MODULES DIE ZIJN AFGESTEMD OP UW BEHOEFTEN IN DE VELD

Traxxeo biedt een reeks modules aan die zijn afgestemd op de praktijk van elk bouwbedrijf in België, ongeacht de omvang, of het nu gaat om een hoofdaannemer of een onderaannemer.

- Teams plannen
- Urenregistratie
- Berekening van de premies
- Vakanties en afwezigheden
- Documenten (Limosa, A1...)
- Checkinatwork, Check In And Out
- Track & Trace

Neem contact met ons op voor een gratis

MAAK VAN NALEVING UW BELANGRIJKSTE HEFBOOM VOOR PRODUCTIVITEIT, MET TRAXXEO

BENOR-seminarie 2026: milieuproductverklaringen centraal in het debat

Op 27 augustus vond het jaarlijkse seminarie van de vzw BENOR plaats in het prachtige kader van hotel La Réserve in Knokke. Het thema van het seminarie, "EPD, TOTEM, LC-GWP: naar een koolstofcertificering voor de bouwsector", bracht professionals, technische experts en institutionele vertegenwoordigers samen rond een onderwerp dat de bouwpraktijk ingrijpend zal veranderen: milieuproductverklaringen (EPD's) en het gebruik ervan via de bestaande databanken.

De voormiddag bestond uit een reeks presentaties, gevolgd door een expertenpanel. Na het welkomstwoord van Didier Van De Velde, voorzitter van de vzw BENOR, kwamen achtereenvolgens verschillende sprekers aan het woord: Lisa Wastiels (Manager Sustainable Construction & Processes bij Buildwise), Jan-Willem Groot (Director van de Nationale Milieudatabase) en Hervé Camerlynck (Managing Director van Febelcem). Elk van hen belichtte het EPD-ecosysteem vanuit zijn eigen invalshoek en ging daarbij in op de specifieke kenmerken, de impact en de ontwikkelingen die dit domein kenmerken.

Vervolgens kon het publiek deelnemen aan een panel waarin zes stakeholders uit uiteenlopende sectoren hun visie deelden: Dieter de Lathauwer (Policy Advisor construction products and environment and health bij de Federale Overheidsdienst Volksgezondheid, Veiligheid van de Voedselketen en Leefmilieu), Tom Roelants (Program Manager Klimaat bij MOW Vlaanderen), Griet Goossens (Adviseur Milieu en Klimaat bij Embuild Vlaanderen), Vincent Detemmerman (Public Affairs Manager bij Velux), Stefaan Martel (Managing Director van Bopro) en Kevin Richardson (Business Development Director van Madaster).

Een steeds duidelijker regelgevend kader

De context van deze editie was duidelijk: tegen 2030 wordt de beoordeling van de broeikasgasemissies over de volledige levenscyclus van nieuwe gebouwen verplicht. Deze nieuwe indicator, het "*levenscyclus-aardopwarmingspotentieel*" (LC-GWP), zal worden geïntegreerd in het EPC en moet het mogelijk maken om de totale klimaatimpact van een gebouw in kaart te brengen, vanaf de productie van de materialen tot en met hun verwerking aan het einde van hun levensduur.

Deze verplichting, die voortvloeit uit de Europese regelgeving, roept een aantal zeer concrete vragen op die tijdens het seminarie uitgebreid aan bod kwamen: hoe kan deze berekening in de praktijk worden uitgevoerd? Op welk type gegevens moet men zich baseren? Via welk mechanisme kunnen deze gegevens worden gecontroleerd en gevalideerd? En kan deze aanpak, die oorspronkelijk voor gebouwen werd ontwikkeld, ook worden toegepast op de milieubeoordeling van onze infrastructuur?

Een panel dat duidelijkheid bracht over de implementatie

Het panel bood de gelegenheid om de concrete modaliteiten voor de uitvoering van deze nieuwe regelgeving te analyseren. De uitwisselingen brachten de centrale rol van EPD's als bron van betrouwbare en geverifieerde gegevens duidelijk naar voren, evenals het belang van evaluatietools zoals TOTEM om de milieueffecten van bouwelementen en van gebouwen als geheel objectief in kaart te brengen.

Naar 2030: anticiperen in plaats van ondergaan

Door voor deze thematiek te kiezen voor de editie van 2026 bevestigt de vzw BENOR haar ambitie om de sector te begeleiden bij het anticiperen op de komende regelgevende vereisten, in plaats van er pas achteraf op te reageren. Vier jaar voor de deadline van 2030 heeft dit seminarie de aanwezige actoren in staat gesteld om de technische, methodologische en praktische uitdagingen rond de invoering van milieuproductverklaringen beter te begrijpen. Tegelijkertijd bood het seminarie ruimte voor een noodzakelijke gezamenlijke reflectie over een succesvolle transitie naar een koolstofarmere bouwsector.

De afspraak voor de volgende editie staat alvast in de agenda! ■

Van 1881 tot vandaag: 145 jaar Faba, met het driejaarlijkse congres als vaste traditie

Al meer dan 140 jaar verenigt de Federatie van Algemene Bouwaannemers (Faba) bedrijven en ondernemers rond één gemeenschappelijk doel: de algemene aanneming en het bouwbedrijf vertegenwoordigen, versterken en voorbereiden op de uitdagingen van morgen. Een van de meest opvallende tradities binnen die lange geschiedenis is het driejaarlijkse congres, een moment waarop de sector even afstand neemt van de dagelijkse praktijk om samen na te denken over de toekomst. Op 10 december 2026 vindt in de Handelsbeurs in Antwerpen de 34ste editie plaats. Tijd om even terug te blikken op de weg die de Federatie en haar congrestraditie hebben afgelegd.

Een Federatie met een lange geschiedenis

De geschiedenis van de Faba gaat terug tot 16 maart 1881. Op die dag besloten vertegenwoordigers van ondernemerskringen uit Brussel, Luik, Antwerpen, Gent, Verviers en Charleroi om een nationale federatie op te richten. Daarmee ontstond de voorloper van de huidige Federatie van Algemene Bouwaannemers. Het eerste congres werd georganiseerd in Luik en stond in het teken van de uitvoeringsvoorwaarden van overheidsopdrachten.

Sindsdien is de Federatie voortdurend geëvolueerd, samen met de bouwsector zelf. In de eerste decennia werd een netwerk van lokale verenigingen uitgebouwd. Na de Tweede Wereldoorlog koos de Federatie mee voor de oprichting van een nationale Confederatie Bouw. In 1981, ter gelegenheid van haar honderdjarig bestaan, kreeg ze van de Koning het predicaat 'Koninklijke Maatschappij'. Vanaf 1981 verschoof de focus steeds sterker naar de technische en juridische specificiteiten van de ruwbouw en naar de rol van de algemene aannemer. Sinds 2012 is de Federatie als cluster 'Algemene Aanneming & Ruwbouw' actief binnen Embuild.

Vandaag vertegenwoordigt de Faba ongeveer 5.000 algemene aannemers en ruwbouwaannemers, verspreid over 15 lokale verenigingen. De Federatie verdedigt hun belangen op verschillende beleidsniveaus, volgt de evoluties binnen de sector op en ondersteunt haar leden met

gespecialiseerde expertise op onder meer economisch, sociaal, juridisch, fiscaal, technisch en milieuvlak.

Het congres als moment van reflectie

Een constante doorheen die geschiedenis is de traditie van het driejaarlijkse congres. Sinds het begin van de twintigste eeuw brengt de Federatie om de drie jaar ondernemers, academici, beleidsmakers en andere stakeholders samen rond een maatschappelijk thema dat rechtstreeks of onrechtstreeks gevolgen heeft voor de bouwsector.

Het congres is daarmee meer dan een netwerkevenement. Het is een moment van reflectie: welke ontwikkelingen komen op de sector af? Welke maatschappelijke uitdagingen zullen ook de bouwbedrijven beïnvloeden? En vooral: hoe kunnen ondernemers, overheid, kennisinstellingen en andere partners samen antwoorden formuleren?

Die traditie is de voorbije edities duidelijk zichtbaar. In 2015 stond in Luik de rol van de algemene aannemer aan de horizon van 2025 centraal. In 2018 werd in Brussel het maatschappelijke kostenplaatje van sociale dumping besproken. In 2023 koos de Federatie voor een thema dat vandaag actueler is dan ooit: duurzaamheid doorheen de eeuwen.

Terugblik op het 33ste congres in 2023

Het 33ste driejaarlijkse congres vond plaats in het Museum Kunst & Geschiedenis in het Jubelpark in Brussel. De locatie sloot perfect aan bij het centrale thema van het congres: duurzaamheid doorheen de eeuwen, met bijzondere aandacht voor het beheer en onderhoud van ons patrimonium en onze infrastructuur.

Tijdens het academische programma werd onder meer de toestand van bruggen, tunnels en wegen in Vlaanderen en het Brussels Hoofdstedelijk Gewest besproken. Professor Luc Taerwe van de Universiteit Gent lichtte een studie toe waarin de staat van deze infrastructuur en de oorzaken van de vastgestelde problemen werden geanalyseerd. Ook het SPW Mobilité et Infrastructures bracht zijn visie op de Waalse infrastructuur en de nodige investeringen.

De verschillende bijdragen maakten één ding duidelijk: duurzaam infrastructuurbeheer vraagt om een langetermijnvisie, voldoende financiële middelen en aandacht voor drie essentiële pijlers: financiën, materialen en mensen. Investeren in tijdig en degelijk onderhoud is daarbij geen overbodige kost, maar net een manier om grotere kosten in de toekomst te vermijden.

De dag werd feestelijk afgesloten met een galadiner in het museum, met onder meer de uitreiking van de eerste Frank Goes-prijzen en een exclusief optreden van Axelle Red.

De Frank Goes-prijs, ingesteld ter nagedachtenis aan Frank Goes, voormalig voorzitter van de Faba, heeft tot doel zijn toewijding aan kennis, innovatie en kennisoverdracht voort te zetten. De prijs beloont opmerkelijke werken op het gebied van architectuur- en civiele techniek en zet jonge onderzoekers van de VUB, de ULB en het gezamenlijke Brufaceprogramma in de schijnwerpers.

Op naar Antwerpen

Drie jaar later staat de volgende editie voor de deur. Op donderdag 10 december 2026 verzamelt de Faba haar leden en partners in de Handelsbeurs in Antwerpen voor haar 34ste driejaarlijkse congres. Het thema van deze editie is *'Steden en klimaatverandering – Naar een nieuwe horizon'.*

Ook ditmaal wil de Federatie een maatschappelijke uitdaging vanuit verschillende invalshoeken benaderen en ondernemers, academici en beleidsmakers samenbrengen. Daarmee zet de Faba een traditie voort die al meer dan een eeuw oud is: samen vooruitkijken, kennis delen en de dialoog aangaan over de uitdagingen die de bouwsector en de samenleving te wachten staan.

Want de bouwsector verandert voortdurend. De technologie evolueert, regelgeving wordt complexer, maatschappelijke verwachtingen verschuiven en nieuwe uitdagingen dienen zich aan. Wat al die jaren onveranderd is gebleven, is de nood aan samenwerking en aan een sector die niet alleen reageert op veranderingen, maar ook mee nadenkt over de toekomst.

Van 1881 tot 2026: de Faba blijft bouwen aan de toekomst van de algemene aanneming. ■

De erkenning van aannemers bij overheidsopdrachten:

welke verschillen zijn er tussen percelen, raamovereenkomsten en bestelbonnen?

U hebt net een openbare werf voltooid, wanneer een opdracht voor identieke werken wordt gepubliceerd, maar – verrassing – er wordt een veel hogere klasse van erkenning gevraagd (!) Dit is verre van een fout van de overheid: de vereisten inzake erkenning kunnen sterk verschillen naargelang van het beoogde type en de vorm van de overheidsopdracht.

Hoewel de erkenning van aannemers – met haar klassen, categorieën en ondercategorieën – voor aannemers geen geheim meer is, kunnen de selectiecriteria in een bestek nog steeds verrassend zijn. Voor twee opdrachten met dezelfde prestaties kan uw klasse van erkenning immers zowel volstaan als ertoe leiden dat u uit de inschrijvingsprocedure wordt geweerd. Dan rijst de vraag: de procedure opgeven bij gebrek aan de vereiste klasse, of de overheid om uitleg vragen, en zelfs om een wijziging van de opdrachtaankondiging? Het antwoord zal afhangen van de omstandigheden van het geval, maar een toelichting bij deze begrippen kan dit verrassende gegeven alvast verduidelijken.

De erkenning bij raamovereenkomsten

[Ter herinnering], een raamovereenkomst is een overeenkomst met de overheid waarin de essentiële voorwaarden worden bepaald van de vervolgopdrachten die met haar zullen worden gesloten. De grote bijzonderheid van de raamovereenkomst is dus dat de uitvoering niet gebeurt door de raamovereenkomst zelf, maar door de later gesloten opdrachten.

Een voorbeeld van een raamovereenkomst is de overeenkomst met de Provincie waarin de prijs en de modaliteiten worden vastgelegd van toekomstige renovatieopdrachten voor hydraulische installaties in haar verschillende waterzuiveringsstations.

Twee regels zijn van belang om de erkenning bij raamovereenkomsten te begrijpen. Ten eerste moeten opdrachten voor werken worden uitgevoerd door aannemers die erkend zijn op het ogenblik waarop de opdracht wordt gesloten (en niet op het ogenblik van de gunning). Ten tweede wordt de klasse van erkenning bepaald op basis van het bedrag van de opdracht (en niet van alle vervolgopdrachten samen).

Uit deze twee regels kan dus worden afgeleid dat bij een raamovereenkomst de klasse van erkenning wordt gecontroleerd in het stadium van elke vervolgopdracht, op basis van het eigen bedrag daarvan.

Als u, met dit in gedachten, meent te zullen worden uitgesloten van de inschrijving op een raamovereenkomst wegens een ontoereikende klasse van erkenning, neem dan de tijd om na te gaan op basis van welk bedrag die klasse is bepaald: indien de overheid zich baseert op de globale waarde van de raamovereenkomst om de klasse van erkenning te bepalen – met andere woorden op de optelsom van de verschillende toekomstige opdrachten –, dan gaat het om een fout die zij moet rechtzetten.

De erkenning bij opdrachten in percelen

De aanbestedende overheid kan beslissen haar overheidsopdracht onder te verdelen in percelen, die afzonderlijk aan verschillende inschrijvers kunnen worden gegund en door hen kunnen worden uitgevoerd.

Een klassiek voorbeeld is de bouw van een woongebouw, opgedeeld in

afzonderlijke percelen voor bijvoorbeeld grondwerken en dakwerken, die elk aan een afzonderlijke onderneming kunnen worden gegund en door haar kunnen worden uitgevoerd.

In dat geval wordt de vereiste klasse van erkenning bepaald op basis van de waarde van het perceel (en niet op basis van de volledige opdracht). Deze regel moet echter nader worden gepreciseerd: de aannemer die gelijktijdig voor meerdere percelen van dezelfde opdracht inschrijft, moet daarentegen houder zijn van een klasse van erkenning die overeenstemt met de totale gecumuleerde waarde van de gegunde percelen (en niet met de waarde van elk afzonderlijk gegund perceel).

Een erkenning in klasse 3 laat bijvoorbeeld toe om in te schrijven op twee afzonderlijke opdrachten die elk een waarde van € 300.000 hebben, maar niet om in te schrijven op twee percelen van dezelfde opdracht die elk een waarde van € 300.000 hebben[1], ook al zouden de uit te voeren werken exact identiek zijn.

In de praktijk is de beslissing van de aanbestedende overheid om de opdracht in percelen op te delen of om een beroep te doen op afzonderlijke opdrachten (met name via een raamovereenkomst) bij algemene aanneming vaak beperkt tot de specifieke kenmerken van de beoogde werf. Toch blijft het aangewezen om de gecumuleerde waarde van de percelen waarvoor u inschrijft te onderzoeken, om een onaangename verrassing bij de gunning te vermijden.

De erkenning bij opdrachten met vermoedelijke hoeveelheden (bestelbonnen)

Als subcategorie van de opdrachten tegen prijslijst worden opdrachten met bestelbonnen gekenmerkt door onzekerheid over de uiteindelijke prijs. Met de aanbestedende overheid wordt een eenheidsprijs « per prestatie » overeengekomen, maar de hoeveelheid uit te voeren prestaties is bij de gunning van de opdracht onbekend en hangt af van het aantal afgeleverde bestelbonnen.

Anders dan bij een raamovereenkomst worden de prijs en de uitvoeringsmodaliteiten weliswaar eveneens vooraf overeengekomen om elke werf te « bestellen », maar het gaat wel degelijk om één enkele overheidsopdracht die aan de inschrijver wordt gegund. Dat heeft gevolgen voor de bepaling van de klasse van erkenning.

De bestellingen die worden geplaatst ter uitvoering van de opdracht met vermoedelijke hoeveelheden zijn dus geen autonome vervolgopdrachten: het is de globale waarde van de opdracht die de vereiste klasse van erkenning bepaalt (en niet de waarde van elke afzonderlijke bestelling).

In de praktijk hangt de vereiste klasse dus af van de eenheidsprijs die u in uw offerte vermeldt, vermenigvuldigd met de vermoedelijke hoeveelheid bestellingen.

Samenhang tussen de drie opdrachtvormen

Samengevat moet u bij de gunning houder zijn van een overeenkomstige klasse van erkenning:

- Bij een raamovereenkomst: voor de waarde van de vervolgopdracht.
- Bij een opdracht in percelen: voor de gecumuleerde waarde van de percelen waarvoor u inschrijft.
- Bij een opdracht met bestelbonnen: voor de totale waarde van de opdracht.

Hoewel deze regels voor een inschrijver abstract kunnen lijken, komt het ook voor dat de aanbestedende overheid in haar bestek een klasse van erkenning vereist die niet overeenstemt met het type opdracht. Daarom blijft de Faba ter beschikking voor elke vraag over dit onderwerp, al hebben de klassen van erkenning voortaan geen enkel geheim meer voor u. ■

1. *In dat geval zou de totale waarde van de percelen die aan dezelfde aannemer worden gegund € 600.000 bedragen, waarmee het plafond van € 500.000 voor één enkele opdracht wordt overschreden.*

DRIEJAARLIJKS CONGRES

34TH

145 JAAR PASSIE TOT UW DIENST

INSCHRIJVING

10.12.2026

HANDELSBEURS ANTWERPEN

STEDEN EN KLIMAATVERANDERING

NAAR EEN NIEUWE HORIZON!

HET CONGRES - 15.00 UUR

EEN NIET TE MISSEN AFSPRAAK!

Al 145 jaar brengt het Driejaarlijks Congres de belangrijkste spelers uit de sector samen om te debatteren, te anticiperen en samen te bouwen aan de toekomst van onze sector.

20.00 UUR - GALA-AVOND

VIEREN, NETWERKEN, INSPIREREN

Een uniek moment om verder te netwerken in een elegante en feestelijke sfeer.