

AFBOUW

ZAKEN



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

2018 | JAARGANG 18 **NUMMER 01**

HET VAKBLAD VOOR LEDEN VAN NOA

→ **NIEUWJAARSRECEPTIE**
druk bezocht / 10

→ **KIES VOOR KENNIS**
kies voor het winterprogramma / 16

VROUW IN EEN MANNENWERELD
RUNT EIGEN NATUURSTEENBEDRIJF / 06

Stucco d'Or

 PRINSEN



*Coming
February
2018*

 COLOUR SYSTEM

Hoogwaardige producten voor de stukadoor

Stucco d'Or biedt professionals in wand- en plafondafwerkingen de kans om zich te onderscheiden door hun vakmanschap en creativiteit. Ons exclusieve assortiment laat zien dat hoogwaardige decoratieve producten in de handen van een vakman leiden tot unieke wandafwerkingen en sfeerbelevingen.

www.stuccodor.com

 PRINSEN

INHOUD

09

SAMENWERKING BOVATIN

Op 8 januari jl. hebben de besturen van Bovatin en NOA een samenwerkingsovereenkomst afgesloten voor nauwere samenwerking in de toekomst. Sinds 1 januari wordt het secretariaat van Bovatin vanuit Veenendaal verzorgd.

20

ISOLATIETSUNAMI OP KOMST

De overheid heeft met een groot aantal partijen in Nederland het energieakkoord getekend. Hierin is vastgelegd dat in 2050 alle 7 miljoen Nederlandse woningen “nul-op-de-meter” woningen dienen te zijn.

24

WELK BTW-TARIEF GELDT VOOR U?

Uit de vele vragen die het secretariaat heeft gekregen, blijkt dat de verschillende btw-regelingen voor de afbouwsector niet altijd even duidelijk zijn. Wij hebben daarom de verschillende regelingen kort uiteengezet.



4 Van de voorzitter

6 Vrouw in een mannenwereld

8 Een gewaarschuwd mens...

9 NOA en Bovatin tekenen samenwerkingsovereenkomst

10 Drukbezochte nieuwjaarsreceptie Slot Loevestein

13 StoneTech verkoop al 25 jaar geen ‘nee’

13 Agenda

14 Te heet onder de voeten

16 Kies voor kennis! Kies voor het NOA Winterprogramma

20 Werk aan de winkel! Isolatietsunami op komst

22 Even voorstellen: Roderick Nijenhuis

23 Vraag & antwoord

24 Welk btw-tarief geldt voor u?

26 NOA Verzekeringsdienst

27 Goede vakmensen zijn belangrijker dan ooit!

28 Nieuwe voorwaarden zakelijke markt afbouw

30 Kort nieuws

Afbouwzaken verschijnt 10 keer per jaar

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of overgenomen in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Redactie

Erica van Aken
Jolanda Reede
Nieuweweg 226
3905 LT Veenendaal
Postbus 310
3900 AH Veenendaal
T 0318 - 54 73 73
F 0318 - 52 23 57
E afbouwzaken@noa.nl

Dagelijks bestuur

H.J. Ruys MBA
H. Boeve
W. Slotboom
H.D. Nijmeijer
Mr. Drs. F.Th.M. Rohof CPL

Tekstverwerking, lay out en druk

Wilco Art Books
Vanadiumweg 8, 3812 PZ Amersfoort

VAN DE VOORZITTER

"2018 WORDT EEN KEK JAAR!"

Hoe bent u het nieuwe jaar begonnen? Hoewel de officiële termijn voor de beste wensen op de verschijningsdatum van deze uitgave wel voorbij is, schrijf ik u toch nog graag dat ik u een fantastisch, succesvol en gezond 2018 toewens. In het verenigingsleven zijn we in elk geval direct prachtig van start gegaan: tijdens de nieuwjaarsreceptie op Slot Loevestein mochten we dik 300 leden en gewaardeerde relaties ontvangen!

Het was nog even spannend, want het kasteel is dan ooit door ridder Loef op een strategische plek gebouwd... de samenkomst van Maas en Waal bij het slot kon door de hoge waterstand een flinke spelbreker worden. Dat weerhield niemand om naar Poederoijen te komen en gelukkig konden we hoog en droog in de ridderzaal toosten op een keek Nieuwjaar. We vierden er gezamenlijk dat het eindelijk weer goed gaat in de bouw. We vierden er ook dat het met onze club nog steeds goed gaat.

Terugblikken op resultaten

Ik kijk graag vooruit, maar tijdens een traditionele Nieuwjaarsborrel hoort het ook om kort terug te kijken op

wat we het afgelopen jaar bereikt hebben: Samen met AFNL worden we nu binnen MKB Nederland en in politiek Den Haag voor vol aangezien. En de huidige regering gaat écht de MKB toets invoeren. Dat is een super winstpunt van en voor ons. Natuurlijk zijn we er nog lang niet, er is meer dan genoeg te doen. Aanpassing van de loondoorbetaling bij ziekte, flexibel pensioen, enz. enz. moeten we allemaal nog geregeld zien te krijgen. Maar tijdens onze afgelopen Jaar- en vakdagen proefde ik dat iedereen weer goede zin krijgt. Ik voelde de verbroedering. Ik zag er de innovatie, de kennis en kunde in onze branche. Onze leveranciers willen ook door ontwikkelen en doen dat graag samen met u. We hebben elkaar nodig.

Samen worden we groter

NOA wordt groter, maar gelukkig wel met behoud van het clubgevoel. Sectoren integreren met elkaar en zo hoort het. Samen moeten we het immers doen en samen komen we verder. Alle leden bij onze vereniging bieden tezamen een enorme kennis en kunde. Door dat met elkaar te delen, zullen we het vermenigvuldigen! Onlangs hebben NOA en Bovatin, de Nederlandse brancheorganisatie voor tegelzetters, een nieuwe samenwerkingsovereenkomst afgesloten waardoor het secretariaat van Bovatin per 1 januari jl. in Veenendaal is gevestigd. NOA en Bovatin hebben veel overeenkomsten en gelijke belangen. Wij kijken uit naar de samenwerking en heten Bovatin welkom



Frank Rohof
Algemeen directeur
f.rohof@noa.nl

"LAAT KENNIS EN K

Onze voorzitter heeft 2018 uitgeroepen tot KEK-jaar. Dit betekent dat Kennis en Kunde leidend zijn voor 2018! Kennis en Kunde staat voor het secretariaat van onze vereniging centraal om belangen van leden te behartigen. Ondernemers staan voor veel vragen en proble-

men. Met Kennis en Kunde proberen wij onze leden optimaal te ondersteunen. KEK is leidend voor individuele en collectieve belangenbehartiging.

Ook de Staten-Generaal en regering zullen wij 2018 actief bestoken

Reageren:

Een vraag, of idee?



Mail
h.ruys@noa.nl



Twitter
@HendrikRuys



LinkedIn
Hendrik Ruys



Hendrik Ruys
Voorzitter

in Veenendaal.

Laten zien wat we kunnen

Wij zijn experts. Het is geen arrogantie om dat te zeggen en uit te stralen. De specialisaties in de bouw, waardoor een gebouw, woning of fabriek echt helemaal af is, super functioneel wordt, gezond is om in te leven; daar kunnen wij voor zorgen! De plafond- en wandmontage-sector heeft dat reeds opgepakt door een Binnenbouw Expert Award uit te gaan loven. Ik geloof dat ieder NOA-lid het in zich heeft een binnenbouw expert te zijn. Welke naam u ook aan uzelf, uw medewerkers en bedrijf wilt geven, het gaat er om hoe u opereert, wat u uitstraalt en wat u levert. Adviseer uw klant met het grootste gemak, denk mee in

oplossingen, biedt alternatieven en breng andere partijen in die het nóg mooier kunnen maken. Heb plezier in wat u doet. Verkoop geen vierkante meters, maar een beleving en/of een oplossing.

Door bikkelen

Dat kunt u, omdat u kennis en kunde heeft. Dat is geen vanzelfsprekendheid, dat is keihard werken. Nu de economie weer lekker draait, mag u niet achterover leunen. Ik weet niet of u het als goed of als slecht nieuws ziet, maar ook nu moet u gewoon flink door bikkelen. Vooruit denken. Waar wilt u dit jaar naar toe met uw bedrijf? Welke klanten wilt u aantrekken? Denk ook aan verduurzaming, aan termen als circulaire economie. Hoe dan ook: bewaak continu uw kwaliteit en com-

municatie met de klant. In deze drukke tijden schaadt het uw reputatie als u niet blijft focussen op kwaliteit en uw klant.

Kekke kansen!

Wij gaan u daarbij helpen door speciale tailormade apps te ontwikkelen. Daarmee kunt u op de bouw de situatie, de kwaliteit en de oplevering vastleggen. De apps bieden u (en uw klanten) een bevestiging van uw kennis en kunde. Ook in 2018 helpen we u graag weer bij de kansen in de markt. Kansen, die u niet voorbij moet laten gaan. Daarbij kunt u terugvallen en bouwen op uw en onze Kennis en Kunde: dat is K-E-K! Samen maken we er een kek Nieuwjaar van.

UNDE VOOR ONS LEIDEND ZIJN"

met onze wensen en zienswijzen. AFNL-NOA voorzitter Sharon Gesthuizen heeft als u dit leest reeds haar kennismakingsgesprek met Minister Ollongren achter de rug. Wij beloven u dat wij heren en dames politici actief zullen bestoken met onze standpunten. Want

men mist in de politiek wel eens Kennis en Kunde. Dat te weinig KEK moet veranderen.

Aan het begin van 2018 mochten wij het secretariaat van Bovatin, de branchevereniging van tegelzetters, in Veenendaal verwelkomen. Een

goede zet, want eendracht maakt macht. Dat komt de Kennis en Kunde van NOA en Bovatin ten goede. Conclusie: KEK, Kennis en Kunde is om meerdere redenen een fantastisch uitgangspunt voor 2018. Laat KEK voor ons allen leidend zijn.

Zagen, frezen, beletteren,
hakken en beitelen,
Clevers doet alles zelf!

VROUW IN EEN MANNENWERELD

Ze is vast niet de enige dame die bij een steenhouwerij werkt. Maar waarschijnlijk is ze wel de enige die de tent eigenhandig runt. En dan niet vanachter haar bureau, maar gewoon achter de zaag, de frees, op de vrachtwagen, de steiger en sjouwend met grafmonumenten op de begraafplaats. “Lunchpauze? Daar doen we niet aan hè?” Maak kennis met Mieke Clevers, directeur en eigenaar van De Block Natuursteen.

Diep in Zuid-Limburg, in Landgraaf om precies te zijn, slechts een kilometer verwijderd van de grens met Duitsland. Midden in wat ooit de florierende mijnstreek was. Op een bordje op de voordeur van De Block Natuursteen staat dat bezoekers beter aan de zijkant kunnen aanbellen. Zo gezegd zo gedaan. Vanachter de plastic tochtflappen voor de de roldeur van de werkplaats verschijnt een frêle verschijning: een goedlachse, slanke dame met blond, opgestoken haar in een dikke trui, bodywarmer, spijkerbroek en lange rubberen veiligheidslaarzen. Met Limburgse tongval

heet ze haar bezoek van harte welkom, ondertussen haar voorschort afknopend. “Mieke Clevers, aangenaam. Koffie?” Ze gaat voor via de werkplaats, door de showroom richting kantoor. Op de route rinkelt haar telefoon bijna onophoudelijk. “Zo gaat het al de hele ochtend”, verzucht ze.

Geslacht personeel vinden

Clevers runt het bedrijf sinds begin november zo goed als alleen. Een paar dagen per week krijgt ze weliswaar hulp van haar dochter, maar sinds haar

"LUNCHPAUZE?"

DAAR DOEN WE NIET AAN HÈ?"

enige werknemer in vaste dienst ziek werd, zaagt, freest, belettert, hakt en beitelt Clevers zelf. En staat ze klanten te woord, rijdt ze op de vrachtwagen van en naar afnemers, staat ze op de steiger een gevel af te werken, meet ze een vloer in bij een particulier, levert ze een grafmonument af op de begraafplaats, legt ze een trap en ruimt ze de werkplaats op. "Ja lange dagen, ja", glimlacht ze. "Maar ik weet niet beter. Sta hier regelmatig al om 5 uur 's ochtends en er zijn dagen dat ik niet voor elf uur 's avonds thuis ben." Ooit was het anders. Toen had ze meerdere mannen in dienst, maar de crisis hakte er flink in in Landgraaf. "Dit is de mijnstreek hè", zucht Clevers. "Hier gaat het altijd een tandje langzamer dan in het Westen. Of zelfs al in vergelijking met Maastricht. Daar heb ik nu ook wat klussen. Ik zou ondertussen best weer iemand kunnen aannemen, maar waar vind je goede jongens tegenwoordig? De jeugd lijkt liever voor € 3,- per uur bij McDonalds te werken dan hier de handen uit de mouwen te steken." Waarop ze vertelt over een jongen die het al na twee zaterdagochtenden voor gezien hield. "Die kwam voor een weekendbaantje. Ik had hem van alles kunnen leren, maar na twee ochtenden kwam hij niet meer opdagen. Tsja." Het is best een probleem, merkt ze. Geschikt personeel vinden. "Ik heb niets aan een leerling. Maar ik ga iemand die via het uitzendbureau komt ook niet meteen de cao Natuursteen betalen zonder dat ik weet of zo iemand wel iets kan."

Manusje van alles

De Block Natuursteen stamt al uit 1965. Clevers schoonfamilie begon het bedrijf. Zelf begon ze in 1990 als manusje van alles bij het bedrijf van haar schoonvader. "De telefoon opnemen, bestellingen, van alles. En ondanks dat mijn schoonpa het maar niets vond, vrouwen in de steenhouwerij, heb ik steeds meer over het vak geleerd. Van mijn man, van de andere vaklui die er werkten. Ik pakte gewoon alles aan." Toen er eens een klant met een spoedopdracht voor een dorpel belde en alle personeelsleden van De Block bij opdrachtgevers aan het werk waren, besloot Clevers zelf de zaag maar te hanteren. "Ik heb eerlijk gezegd dat het voor mij de eerste keer was, maar dat ik mijn best zou doen. En het is gelukt. Klant blij, maar

mijn man en schoonvader vonden het eigenlijk niet kunnen. Toch heb ik doorgezet. Nu kan en doe ik alles zelf. Heb ik alleen af en toe een paar handjes nodig bij tilwerk. Maar dat vraag ik gerust aan een afnemer die hier zijn materiaal komt halen, of aan een van de jongens die ik hier af en toe op basis van een nul-uren contract heb lopen." In 1997 namen Clevers en haar man het bedrijf over, een paar jaar later volgde een echtscheiding. Op advies van de boekhouder en de bank besloot Clevers de zaak alleen voort te zetten. "Mijn ex was echt een vakman, maar ik was zakelijker. Hij heeft hier nog wel een tijdje gewerkt hoor, maar uiteindelijk ben ik alleen doorgegaan. En dat gaat prima, zoals je ziet."

Uitbreiding of niet?

Voor de crisis had Clevers ambitieuze plannen voor uitbreiding. Een tweede zaak in Roermond. "Maar met de kennis van nu ben ik zo blij dat ik dat niet heb doorgezet. Dan hadden we nu niet meer bestaan denk ik." Ondanks de vele uren die Clevers werkt, zelfs de zaterdagen is ze aan het werk - "vroeger had ik hier nog een poetsvrouw rennen, maar dat kunnen we ook best zelf" - vindt ze het nooit te zwaar. "Ik kook iedere dag voor mezelf. Als je hard werkt moet je goed eten. En op de woensdagen eten we met een clubje vriendinnen. Daar maak ik echt werk van. Maar het bedrijf is mijn alles. Het is toch mijn boterham nietwaar? En als ik aan een project begin, moet dat af. Want dan kan de rekening er weer uit. Altijd gas geven." Of haar dochter de zaak uiteindelijk overneemt weet Clevers niet. "We zijn daar nog niet echt mee bezig. Toen ik 50 werd, heb ik gezegd dat ik zou stoppen met de buitendienst. Ik ben nu 55 en zie mij. Ik kan het niet laten." Grote glimlach. "Mijn dochter stelde ooit voor om om de week op de zaterdagen te werken, zodat ik dan eens een zaterdag voor mezelf zou hebben. 'Leuk', dacht ik. 'Dan mag ik zeker op mijn kleinkind passen?' Nou nee, dat was de papadag voor mijn schoonzoon. Hahaha. Dus ik loop dan ook maar gewoon op de zaak. Beetje opruimen, wat administratie wegwerken. Ooit zal ik wel wat minder gaan werken, maar voorlopig nog niet." Terwijl ze de zin uitspreekt, knoopt ze haar schort weer voor en zet ze de zaag aan. "Dit klusje moet nu even af hoor."



DESKUNDIGENONDERZOEK(EN)

De eerste Afbouwzaken van 2018 geeft aanleiding u allereerst een heel goed jaar toe te wensen! En natuurlijk heb ik weer een verhaal waarvan ik hoop dat u uw voordeel er mee kunt doen. Dat het werk wel eens wordt afgekeurd overkomt de beste. Dat is vervelend, maar meestal worden de klachten alsnog naar tevredenheid opgelost. Soms komt het voor dat u het helemaal niet eens bent met de kritiek van uw opdrachtgever. En dus ook niet van plan bent om nog iets aan het werk te doen. Wat dan?

Ik hoor u al denken. Dan schakel ik Technisch Bureau Afbouw (TBA) in of een ander deskundig bureau om te bepalen of mijn werk goed is. En zo deed een collega NOA-bedrijf dat ook. In dit geval ging het om terrazzowerk bij een particulier. Het TBA keurde het werk goed. Maar de particulier liet het er niet bij zitten en schakelde zijn rechtsbijstandverzekeraar in. Die vroeg de rechter om een voorlopig deskundigenonderzoek. Dan benoemt de rechter een deskundige en die maakt dan een rapport. De rechter oordeelt verder niet over het geschil.

Kat in het bakkie

Ook deze deskundige gaf het NOA-lid gelijk. De klachten waren onterecht. Kat in het bakkie zou u denken, maar... nee hoor. De particulier liet het ook hier weer niet bij zitten. De particulier kondigde aan de zaak aan de rechter te willen voorleggen

en in dat kader nogmaals een deskundige te vragen de zaak te beoordelen. Er was allerlei kritiek op de door de rechtbank aangewezen deskundige. Dat rapport deugde niet, aldus de particulier.

Rechter

Het NOA-lid wilde weten of dit op deze manier allemaal wel kon. Helaas, ik moest hem zeggen dat dit inderdaad mogelijk is. De vraag is alleen wel wat een rechter, die de zaak mogelijk inhoudelijk gaat behandelen, met al deze rapporten gaat doen. Zo ver zijn we nog niet, maar daarin zal het rapport van de door de rechtbank benoemde deskundige als leidraad dienen. Immers, dat is een onafhankelijke rapportage. Als de rechter al redenen ziet om daar vanaf te wijken, zal daar wel wat voor nodig zijn. En in dit geval heeft het NOA-lid nog een rapport van het TBA liggen, die ook in zijn voordeel is.

Weinig actie

Voorlopig staat het NOA-lid dus met 2-0 voor. Of de particulier echt een onderzoeksbureau vindt die een rapport wil maken met een conclusie waar zij zich gelukkig voelen valt nog te bezien. Er wordt hard geschreeuwd, maar weinig gedaan. Er heeft zich nog steeds geen deskundige gemeld. Wij wachten rustig af...

Ingeborg van Leusden

Van Gorcom advocaten

T 0318-500001

E leusden@vangorcomadvocaten.nl

W www.vangorcomadvocaten.nl



V.l.n.r. Gerard Reus, voorzitter Bovatin, Chris van Herpen, secretaris/penningmeester Bovatin, Hendrik Ruys, voorzitter NOA en Frank Rohof, algemeen directeur NOA.

Op 8 januari jl. hebben de besturen van Bovatin en NOA een samenwerkingsovereenkomst afgesloten voor nauwere samenwerking in de toekomst. Bovatin is de landelijke brancheorganisatie van tegelzetters in Nederland. Kern van de afspraak is dat NOA vanaf 1 januari 2018 het secretariaat van Bovatin verzorgd. Bovendien gaan de besturen onderzoeken om na te gaan op welke terreinen de samenwerking tussen Bovatin en NOA verbeterd kan worden.

De onderzoeken hebben onder andere betrekking op samenwerking op het terrein van bedrijfstak aangelegenheden en collectieve zaken, alsmede de manier waarop de individuele belangen van leden van NOA en Bovatin verbeterd kunnen worden. In het jaar 2018 wordt onderzocht of er mogelijkheden zijn om de samenwerking te intensiveren en eventueel, afhankelijk van de resultaten van het onderzoek, tot een fusie te komen.

Samenwerkingsovereenkomst

Tijdens de ondertekening van de samenwerkingsovereenkomst, in het bijzijn van het NOA-secretariaat, bekleemtoonde NOA-voorzitter Hendrik Ruys de hernieuwde samenwerking zeer

toe te juichen. Tegelzetten is immers een vorm van afbouw en NOA en Bovatin zijn natuurlijke partners, aldus de NOA-voorzitter. Bovatin-voorzitter Gerard Reus gaf aan dat er al meerdere jaren sprake is van intensievere samenwerking. Als het goed is, zal Bovatin op zeer korte termijn toetreden tot de Geschillencommissie Afbouw en zullen leden van Bovatin, net als alle NOA-leden, dezelfde algemene consumentenvoorwaarden gaan hanteren. Ook gaf Gerard Reus tijdens de bijeenkomst meer informatie over de structuur, geschiedenis en activiteiten van Bovatin. Eén van de zaken die op korte termijn ook nader zal worden onderzocht is of binnen afzienbare tijd een beurs kan worden georganiseerd waarbij ook de

bedrijfstak tegelzetten betrokken is.

Goed begin 2018

Het jaar 2018 is met de ondertekening van de samenwerkingsovereenkomst voor zowel NOA als Bovatin goed begonnen. Bovatin zal op korte termijn een nieuwe ledenwerfcampagne starten om ongeorganiseerde tegelzetbedrijven te overtuigen van de toegevoegde waarde van het Bovatin-lidmaatschap. Natuurlijk blijft NOA ook nieuwe leden werven, maar met een toename van enkele tientallen nieuwe leden is in dat opzicht het jaar 2017 goed afgesloten. Wij zullen u blijven informeren over de voortgang van de samenwerking met Bovatin.

NOA-VOORZITTER LANCEERT NIEUW AFBOUWTHEMA: KEK (KENNIS EN KUNDE)

DRUKBEZOCHTE NIEUWJAARSRECEPTIE OP SLOT LOEVESTEIN



Slot Loevestein omringd door het hoge water.



Even dreigde het hoogwater dat vanuit Duitsland en de Alpen ons land binnenstroomde roet in het eten te gooien, maar net op tijd zakte het waterpeil in de Waal en de Maas weer. De toegangsweg naar Slot Loevestein bleef gewoon open en de ruim 300 NOA-leden met hun aanhang konden veilig de nieuwjaarsreceptie bereiken. Eenmaal binnen de slotmuren wachtte ze een warme ridderzaal en voldoende drank en spijzen om het ouderwets gezellig te maken.

“Een uiterst geschikte locatie voor een evenement als dit”, hield NOA-voorzitter Hendrik Ruys zijn gehoor voor. “Want Slot Loevestein was ooit een geveesde staatsgevangenis. Geen betere plek om zo’n grote groep boeven bij elkaar te hebben.” Ruys stipte daarmee kort de geschiedenis van het beroemde kasteel aan. Een geschiedenis waarover verreweg de meeste genodigden al hadden geleerd tijdens een leerzame rondleiding door de spookachtige gangen en trappen van het slot.

Rondleiding

Maar liefst zeven in historische kledij uitgedoste gidsen leidden evenzoveel groepen stukadoors, vloerenleggers, plafond- en wandmonteurs en steenhouwers rond door het slot. En met zoveel vaklieden in een meer dan 600 jaar oud gebouw is dat natuurlijk vragen om lolligheden. Want de eerste gang, diep in de krochten van het kasteel, was nog niet doorkruist

of de eerste opmerking over de afwerking van het pleisterwerk was al gemaakt: “nou, ze mogen me best eens bellen, want dit muurtje kan wel een opknappbeurt gebruiken”, grapte de eerste. Om in de oudste zaal van het slot direct de vloer te inspecteren. “Mooi gelegd voor die tijd, maar een nieuw terazzovloertje zou hier niet misstaan hoor.” De rondleiding voerde via die oudste zaal, gebouwd als donjon of stompe toren door ridder Dirk Loef van Horne, met de bedoeling er binnen tien jaar een volwaardig kasteel van te maken. Loef van Horne vergaarde zijn rijkdommen in de 14e eeuw vooral door uiterst wreed en gewelddadig optreden in de vorm van tol en belasting heffen. Iets waardoor hij in ongenade viel bij de Graaf van Holland die hem zijn bezittingen afpakte.

‘Samen’

“Toch is dit kasteel ook symbolisch om te laten zien waar de



Maar liefst zeven in historische kledij uitgedoste gidsen leidden de 250 deelnemers rond door het slot.



NOA-leden kregen het verhaal te horen van de beroemdste ontsnapping uit de vaderlandse geschiedenis: Hugo de Groot en zijn boekenkist.

NOA anno 2018 voor staat”, vervolgde Hendrik Ruys zijn nieuwjaarstoespraak. “Want gebouwd op de plek waar Maas en Waal samenkomen. En ‘samen’, dat weten jullie nu onderhand wel, is het themawoord dat ik al twee jaar roep. We moeten het samen doen! En net als de lieden die hier in de afgelopen eeuwen werden opgesloten, meestal omdat ze ‘anders’-denkenden waren, zie ik mezelf ook als ‘anders’-denkend. Wij, de NOA, zien veel zaken ook net iets anders dan de politiek. Want waarom ziet men in Den Haag niet dat 2 jaar loon doorbetalen bij ziekte averechts werkt op een arbeidsmarkt die weer moet groeien? En dat een modelovereenkomst de zoveelste goedbedoelde papieren tijger is? En dat een vroeger pensioen voor alle harde werkers in deze sector, waar de meesten al op jonge leeftijd beginnen met werken, zeer gerechtvaardigd is?” Gelukkig voor Ruys en NOA word je tegenwoordig niet meer levenslang opgesloten als je anders denkt.

Pottenkijker

De rondleiding voerde verder via de grote, met enorme kroonluchters vol echte kaarsen verlichte zaal, waar later op de middag de champagne en het bier rijkelijk vloeiden en heerlijke hapjes werden geserveerd, en de keuken. De 33 meter hoge open schoorsteen deed een enkele bezoeker verzuchten dat hij thuis ook wel een worstenrookerij zou willen. Ook het begrip pottenkijker werd hier middels smakelijke anekdotes uit de doeken gedaan. Een zaal hoger kregen de NOA-leden het verhaal te horen van misschien wel de beroemdste ontsnapping uit de vaderlandse geschiedenis: die van Hugo de Groot en zijn boekenkist.

K-E-K (Kennis en Kunde)

Terug naar de grote zaal, waar voorzitter Hendrik Ruys de leden een goed en succesvol 2018 toewenste. “Dit is al het tweede jaar dat de natuursteenbroeders van de partij zijn en





ze zijn zo te zien al goed geïntegreerd met hun afbouwbroeders. En daarom lonken we als NOA ook een beetje naar de tegelzetters. En zij naar ons. Want samen zijn we afbouw. Net zoals we gestalte geven aan een betere samenwerking met de leveranciers. Al die samenwerkingen moeten leiden tot een grote Afbouwbeurs of -manifestatie in 2019.” Ruys stipte kort de cao-onder-

handelingen aan en roemde vooral ook het gezonde O&O-fonds en het gezonde opleidingsinstituut Savantis. “Die zijn essentieel om de kennis en kunde in de markt op peil te houden. Na de samenwerking van de afgelopen jaren wordt dat ons nieuwe speerpunt: Kennis en Kunde. K-E-K. Want dat is wat wij onze klanten moeten bieden. We verkopen geen vierkante meters, maar kennis en kunde. Oplossingen voor problemen van onze klanten. Niet als onderaannemers, maar als bouwpartners. Straal dat uit. Laat weten dat u de expert bent. Met kennis van zaken. Onder andere over verduurzaming, circulair bouwen en kwaliteit. Want een wijs collega-vloerenman zei ooit: ‘je moet niet nádenken, maar vóórdenken.’ Dit betekent dat u een plan de campagne moet maken: waar wil ik naartoe met mijn bedrijf? Waar wil ik om bekend staan? Welke kennis en kunde kunnen klanten bij mij halen? Hoe vindt men mij een ‘kekke’ ondernemer?” En het bleef nog lang onrustig in Slot Loevestein ...



Voorzitter Hendrik Ruys toostte op een 'KEK' 2018!





STONETECH VERKOOPT AL 25 JAAR GEEN 'NEE'

Begunstigend lid StoneTech Steenhouwersbenodigheden viert dit jaar zijn zilveren jubileum. Het bedrijf werd in 1993 opgericht door Robbert van Straten, die er nog steeds de scepter zwaait. “Ik ben vierde generatie steenhouwer. Voor mezelf begonnen omdat ik in de steenhouwerij van mijn ouders soms linksaf wilde terwijl mijn vader rechtsaf wilde. Toen zei hij: 'begin maar voor jezelf'.

Omdat Van Straten niet wilde concurreren met het bedrijf van zijn ouders begon hij een bedrijf in steenhouwersbenodigheden: onderhoudsmiddelen voor natuursteen, diamantgereedschappen, lijmen, hijsmiddelen, vacuümtechniek, slijpmiddelen, CNC gestuurde machines, grafsierwerk en interne transportmiddelen. “In de eerste jaren als een soort SRV-man langs mijn klanten in een bestelbus, later met een eigen magazijn van waaruit we leveren.” En al snel volgde een eigen merk, met private label.”

In 2006 opende StoneTech een nieuw kantoor annex magazijn in Zeist. Vanaf dat moment verkocht Van Straten ook via een webshop. “Als eerste en ook nu nog de enige in de branche. Het scheelde me de drukkosten van een catalogus die alweer verouderd is op het moment dat hij gedrukt is. Daar liepen we echt mee voorop.” En dat is soms lastig in een branche die als tra-

ditioneel bekend staat. Van Straten: “We waren ook één van de eerste bedrijven die alleen nog maar digitaal factureerden. Dat heeft behoorlijk veel vragen opgeleverd. We waren eigenlijk veel te hip. Maar door die innovaties en een grote eigen voorraad kunnen we wel doen wat we beloven. Voor 5 uur besteld is de volgende dag leveren. ‘Nee’ verkopen we niet.” In de 25 jaar dat StoneTech bestaat is de branche behoorlijk veranderd, constateert Van Straten. “Je ziet tegenwoordig steeds meer kant en klaar grafwerk uit India en China. In Nederland wordt meer en meer geassembleerd in plaats van geproduceerd. Positief aan de crisis is dat veel bedrijven weer zelf zijn gaan produceren. En natuursteen in interieur is booming. Bijvoorbeeld in luxe jachten. Ooit was composiet iets nieuws. Je ziet nu dat de keramische markt veel natuursteenproducten kopieert. Wij anticiperen daarop met producten om ook deze materialen te kunnen verwerken.

AGENDA

25 JANUARI

OOP: Efficiënt samenwerken; meer plezier én hoger rendement

5 FEBRUARI

OOP: Je financiën goed geregeld

16 FEBRUARI

Cursus Klimmaterieel keuren

6 MAART

Cursus VOL-VCA

7 MAART

Cursus Schades bij dekvloeren en gevolgen voor vloerafwerking

8 MAART

OOP: Verkoopgericht acquireren, klantgericht adviseren en offrenen

9 MAART

Cursus Meesterlijk overtuigen

TE HEET ONDER DE

In een badkamer van een gerenoveerde woning bracht een onderaannemer een terrazzo vloerafwerking aan. Onder die afwerking legde een installateur vloerverwarming. Anderhalf jaar later ontstaan scheurtjes in de terrazzo bovenlaag. Komt dat door het ontbreken van kantstroken of is er hier iets anders aan de hand?

Aannemer, onderaannemer, installateur en leverancier van de onderliggende Lewis-zwaluwstaartplaten worden het niet eens over de oorzaak van de kleine scheurtjes aan de randen van de badkamervloer. Ze schakelen het Technisch Bureau Afbouw (TBA) in.

De inspectie...

Senior technisch adviseur van TBA, Onno de Vries, gaat ter plaatse op inspectie en constateerde het volgende. “De constructievloer bestond uit een houten balklaag met voldoende draagkracht. Daarop is een losse Lewis-zwaluwstaartplaat gelegd, waarop de installateur leidingen ten behoeve van de vloerverwarming heeft bevestigd met marinezadels en parkers. Vervolgens is een minerale tussenlaag van stampbeton van 48 millimeter aangebracht waarin het afschot is gerealiseerd: 22 millimeter in de zwaluwstaartplaat, 16 millimeter rondom de buis en tenminste 20 millimeter dekking op de verwarmingsbuis. Daarbovenop is weer een top laag van 12 millimeter aangebracht. De wanden zijn voor het aanbrengen van de tussenlaag en top laag afgeplakt met duct-tape, maar niet voorzien van kantstrook.” Voor de vloerverwarming heeft de installateur de toevoer van de verwarmingsleidingen afgetakt van de cv-leidingen, merkt De Vries op. In die leidingen stroomt water met een temperatuur van maximaal 50°C. De verwarming in de badkamer loopt met de overige centrale verwarming mee en wordt aangestuurd door de kamerthermostaat. Toen anderhalf jaar na oplevering scheurtjes in de terrazzo afwerking zichtbaar werden, wees de leverancier van de zwaluwstaartplaten het ontbreken van kantstro-

ken als oorzaak voor de scheuren aan. De onderaannemer, die de terrazzovloer legt, is het daar echter niet mee eens.

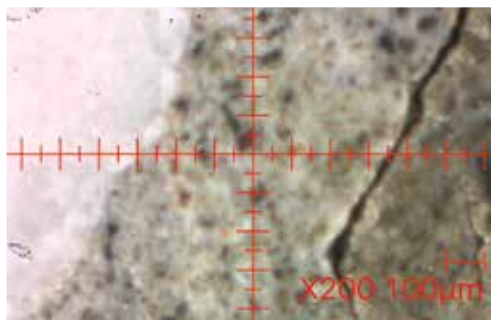
Fijne scheurtjes

Nadere inspectie van de badkamervloer leert De Vries dat de onderliggende betonvloer over een rechthoekig vlak is aangebracht onder een scheidingswand door. Ook de verwarmingsleidingen lopen onder deze scheidingswand door. De terrazzo vloerafwerking is echter om de scheidingswand heen aangebracht. Op uitwendige hoeken van bouwdeelen ziet De Vries zeer fijne scheurtjes met een breedte van 0,05 tot maximaal 0,3 millimeter. De Vries: “De vloerverwarming wordt direct vanaf een cv-leiding gevoed. Op de retour zit een thermostaatknop zonder temperatuurgegave. Een temperatuurmeter op de gemaakte aftakking ontbreekt. De vloerverwarming in de badkamer loopt mee op de cv en wordt gestuurd door de kamerthermostaat. Het water dat de vloer ingaat bereikt tijdens mijn controle al snel een temperatuur van 47°C.”

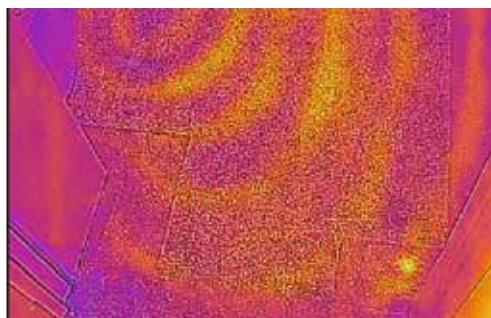
Niet de oorzaak

De Vries is het in principe met de leverancier van de zwaluwstaartplaten eens dat bij een dekvloer met vloerverwarming kantstroken moeten worden toegepast. “Maar in dit geval is dat niet de oorzaak van de optredende schade. Hij rekent voor: De vloer meet ongeveer 2 bij 3 meter. De thermische uitzettingscoëfficiënt van deze vloeren is 10 tot 12 x 10⁻⁶ m/m/°C. Gaan we dan uit van een worst case scenario waarbij het tempera-

VOETEN



Scheurbreedte veelal zeer gering en niet wattervoerend (hier max 0,03 mm).



Leidingverloop vloerverwarming, gezien vanaf de deuropening

tuurverschil in de vloer oploopt tot 30 graden, dan is de maximale uitzetting van de vloer dan $3\text{ m} \times 30^\circ \times 0,012\text{ millimeter} = 1,08\text{ millimeter}$. In de praktijk zal dat echter minder zijn. Die uitzetting is dermate gering dat het ontbreken van een kantstrook hier nauwelijks een probleem kan zijn. Helemaal als we rekening houden met de vrije ruimte rondom de vloer door drogingskrimp van de betonvloer en indrukbaarheid van de duct-tape.” Ook het feit dat in de ronding van de holplinten geen breuklijnen zichtbaar zijn, geeft volgens De Vries aan dat er geen sprake is geweest van een spanning ten gevolge van uitzetting van de vloer. De Vries wijst daarbij nog op iets anders: scheurtjes ontstaan door trekspanning in de afkoelingsfase en niet door drukspanning tijdens het opwarmen.

Spanningsconcentratie

De Vries meent dat het antwoord op de vraag hoe de scheurtjes konden ontstaan betrekkelijk eenvoudig is. “Iedere vloer met vloerverwarming heeft een zeker risico ten aanzien van scheurvorming. Immers, door opwarmen en afkoelen van de vloer treedt uitzetting en krimp op, hetgeen kan leiden tot spanningsconcentraties. Dergelijke spanningsconcentraties doen zich met name voor op uitwendige hoeken van bouwdeelen en boven en onder leidingen, waar de vloer vaak iets dunner is. Als de spanningsconcentratie zo hoog oploopt dat de treksterkte van het materiaal wordt overschreden, krijg je scheuren.” De Vries wijst op de norm voor terrazzovloeren, de NEN 1042. “Die geeft aan dat in een tussenlaag best buizen voor vloerverwarming mogen

worden opgenomen, maar dat deze niet warmer mogen worden dan 40°C . Is dat wel het geval, dan is nadrukkelijk aangegeven dat dan sprake is van een verhoogde kans op scheurvorming.” In de onderzochte badkamer-vloer is klip en klaar gemeten dat het water dat door de leidingen stroomt warmer is dan 40°C . Daarnaast is de controle op in- en uitschakelen van de verwarming in de badkamer gekoppeld aan de thermostaat in de woonkamer en is er geen invloed van de luchttemperatuur in de badkamer op het al dan niet inschakelen van de vloerverwarming in diezelfde badkamer. En dan ontbreekt ook nog iedere vorm van temperatuurcontrole op de verwarmingsinstallatie zelf. Dan wordt het dus gemakkelijk te heet onder de voeten.

Temperatuurcontrole

Herstel van de scheurtjes is volgens De Vries overigens prima mogelijk. “Met een kunstharsgebonden spachtel-massa, het liefst een enigszins elastisch type. Gezien de breedte van de scheurtjes is alleen herstel van de scheurtjes breder dan 0,2 millimeter op waterbelaste plaatsen noodzakelijk. Smallere scheuren laten geen water door.” Maar reparatie is volgens de technisch adviseur pas zinvol als de werking van de vloerverwarming binnen de voor terrazzovloeren normale toleranties wordt gebracht. “Ik heb daarom een temperatuurcontrole op de toevoerleiding van het water geadviseerd. In ieder geval niet hoger dan 40°C , maar liever ergens tussen de 30°C en 35°C . Dat is warm genoeg. Daarbij is temperatuuraflezing op de toevoerleiding en een eigen thermostaat in de badkamer essentieel.”

KIES VOOR VAKKENNIS 2018

KIES VOOR HET NOA-WINTERPROGRAMMA

1



KLIM MATERIEEL KEUREN

vrijdag 16 februari 2018

Wilt u ladders, trappen en rolsteigers keuren volgens NEN 2484 en NEN-EN 1004? Dan is deze erkende en praktisch ingevulde cursus een goede keuze! De cursus leidt keurmeesters op een praktische wijze op tot erkend keurmeester klimmateriaal. De cursus sluit u af met een praktijktoets. Na afloop bent u bevoegd voor zowel het keuren van de ladders, trappen en rolsteigers voor uw eigen organisatie, als het uitvoeren van keuringen van klimmaterialen voor derden als externe keurmeester.

2



VOL-VCA

dinsdag 6 maart 2018

Opdrachtgevers willen dat er veilig wordt gewerkt, zodat niemand iets overkomt. Daarom wordt regelmatig om het officiële Veiligheidscertificaat voor Operationeel Leidinggevende gevraagd. Eind vorig jaar is de wijze van examinering veranderd. De vragen van het examen bevatten nu meer tekst, omdat men het inzicht wil toetsen in plaats van de feitelijke kennis. Na afloop van de cursus volgt een theoretisch examen. Geslaagden ontvangen het officiële diploma.

3

SCHADES BIJ DEKVLOEREN EN GEVOLGEN VOOR VLOERAFWERKING

woensdag 7 maart 2018

Schades bij dekvloeren hebben vaak grote gevolgen. De planning loopt in de soep, er moet ontruimd worden, de klant wordt ongerust en boos... en dan hebben we het nog niet eens over de gevolgen die een schade kan geven voor aangebrachte of aan te brengen vloerafwerking... We laten zien waar u op moet letten bij het aanbrengen van zwevende en hechtende dekvloeren en wat er allemaal fout kan gaan. We leren u hoe u kunt zorgen dat uw dekvloeren voldoen aan de eisen die in het Bouwbesluit staan.

Wat is er leuker dan uw vakkennis samen met collega-ondernemers te verbreden of te verdiepen? In de wintermaanden bieden we u efficiënte, vakgerichte cursussen aan. De trainingen worden gegeven door experts, met kennis van de afbouw- en natuursteensector. Een aantal cursussen wordt gevolgd door een examen, voor een officieel diploma! Voor de natuursteensector heeft het BranchePlatform Natuursteen specifieke technisch gerichte cursussen in hun aanbod.

4

GIPSPLATEN WANDEN/ PLAFONDS:

BEOORDELING EN EISEN

donderdag 8 maart 2018

Als professional weet u prima hoe u van gipsplaten een vlakke wand of strak plafond monteert. Maar hoe moet u die wanden/plafonds eigenlijk controleren? Wat zijn de eisen en welke afwerkingsniveaus gelden er zoal? Tijdens de cursus beantwoorden wij al uw vragen én gaan we uitgebreid in op de tabel Afwerkingsniveaus van gipsplatenwanden en -plafonds. Na het volgen van de cursus weet u hoe u een ondergrond op de juiste manier voorbereidt voor verdere afwerking.

5

MEESTERLIJK OVERTUIGEN

vrijdag 9 maart 2018

Hoe kunt u uw klant, personeelslid of opdrachtgever tijdens een (lastig) gesprek zodanig overtuigen dat zij er een goed gevoel aan overhouden én u uw werk en visie in goede banen kunt leiden? Dat vergt oefening, in combinatie met theoretische kennis over gesprekstechnieken en psychologie. Onder deskundige begeleiding krijgt u tijdens de cursus handvatten en praktische oefening om meesterlijk te overtuigen. De cursus vraagt van de deelnemers een actieve participatie en biedt goede gelegenheid ook van elkaar te leren.

6



KEURMEESTER ELEKTRISCHE MACHINES EN GEREEDSCHAPPEN

dinsdag 13 maart 2018

Elektrische (hand)gereedschappen en machines moeten conform NEN 3140 jaarlijks worden gekeurd. Tijdens de cursus krijgt u de basisprincipes voor het keuren van arbeidsmiddelen en de wettelijke achtergrond uitgelegd. U krijgt procedures en instructies aangereikt om een keuringsstelsel binnen de eigen organisatie op te zetten. Als keurmeester heeft u een apparatentester nodig. Tijdens de cursus worden diverse apparatentesters in verschillende prijscategorieën getoond. Door zelf uw keurmeestercertificaat te behalen, verdient u het cursusgeld snel terug.

7

NORMEN EN REGELGEVING BIJ STUCWERK

donderdag 14 maart 2018

Voor de uitvoering van stuka-
doorswerk binnen en in een bui-
tensituatie zijn zowel in
Nederland als binnen Europa
regels opgesteld. Deze regels zijn
onder te verdelen in normen,
nationale praktijkrichtlijnen en
richtlijnen. Tijdens de cursus
geven we u helder inzicht in de
geldende normen én vergelijken
we de eisen die omschreven staan.
Na de cursus bent u weer hele-
maal op de hoogte van Neder-
landse én Europese regels die
voorgeschreven kunnen worden!

*(let op datum: in de folder die u heeft
ontvangen, staat 22 maart. Dit moet
echter 14 maart zijn)*

8

VEEL VOORKOMENDE PROBLEMEN BIJ KUNSTSTOF VLOEREN

dinsdag 20 maart 2018

In de praktijk ontstaat regelmatig
discussie met een klant over de
eisen waaraan een kunststofvloer
moet voldoen. Tijdens deze cursus
bespreken we wat er zoal mis kan
gaan bij het aanbrengen van een
kunstharsgebonden gietvloer. U
kunt beter leren van de fouten die
anderen hebben gemaakt, dan zelf
de fout in gaan! Uiteraard loopt
ook de SBR-kennispaper K653.14,
die vier standaard kunststof giet-
vloeren classificeert, als rode
draad door de cursus. We laten u
zien hoe deze onafhankelijke
richtlijn u helpt bij het maken van
de juiste afspraken met uw klant.

9

SMARTPHONE FOTOGRAFIE EN MÉÉR HANDIGE APPS IN DE AFBOW

woensdag 21 maart 2018

Geen idee hoe je aan beeldmateri-
aal moet komen om je bedrijf in
de picture te krijgen en te hou-
den? En welke andere nieuwe apps
er speciaal voor afbouwbedrijven
ontwikkeld zijn om het werk
makkelijker te maken? Volg dan
de workshop: een praktische en
effectieve training, die ook nog
eens ontzettend leuk is. Onder
begeleiding van een professionele
fotograaf gaat u aan de slag en u
krijgt handige tips en slimme
foefjes om hele mooie foto's te
maken, gewoon met uw eigen
smartphone. Ook krijgt u deze
dag korte, krachtige uitleg over
het gebruik van geheel nieuwe
apps om uw werkinstructie en
oplevering digitaal te regelen.

Meer weten?

Sommige cursussen komen in aanmerking
voor subsidie vanuit de overheid. Kijk op
www.noa.nl/winterprogramma waar per cursus
staat vermeld welk bedrag u na het volgen van
de cursus terug kunt vragen bij het O&O-fonds.
Natuurlijk kunt u daar ook gelijk inschrijven
voor één of meerdere cursussen.



10

VEEL VOORKOMENDE SCHADES

IN DE DROGE AFBOW

donderdag 22 maart 2018

Scheuren in gipsplatenwanden of -plafonds, kromtrekken van wanden, schimmels, vocht, corrosie in zwembadplafonds. Allemaal schades waar uw nekharen van overeind gaan staan. Tijdens de cursus leggen wij uit wat de belangrijkste oorzaken van veel voorkomende schades in de droge afbouw zijn en hoe u ze kunt herstellen. Maar ook hoe u deze schades kunt voorkomen en wie waar verantwoordelijk voor is. Deze cursus beperkt zich tot metalstudwanden en -plafonds, systeemplafonds en systeemwanden.

11

VERPLICHTE RI&E IN ÉÉN DAG OP WEG

dinsdag 27 maart 2018

Het hebben en tijdig actualiseren van een Risico Inventarisatie & Evaluatie, oftewel RI&E, is een wettelijke verplichting. Heeft uw bedrijf geen goede RI&E met een bijbehorend Plan van Aanpak, dan is dit uw kans! Tijdens de cursus krijgt u uitleg én gaat u achter uw laptop direct aan de slag. U start uw eigen RI&E met Plan van Aanpak, die u online kunt bewaren en kunt actualiseren.

12

PROBLEMATIEK RONDOM DECORATIEVE PLEISTERS IN BADKAMERS

dinsdag 3 april 2018

Als stukadoor past u decoratieve (waterdichte) pleisters toe in badkamers, op aanrechtbladen e.d. De ondergrond is hierbij sterk bepalend voor een duurzaam eindresultaat. TBA heeft een nieuwe richtlijn ontwikkeld die problemen met decoratieve pleisters voorkomt. Hiermee kunt u opdrachtgevers wijzen op de (on)mogelijkheden en onderhoud in 'natte ruimtes'. Tijdens de cursus worden alle onderdelen behandeld die belangrijk zijn voor het toepassen van deze afwerking. We bespreken allerhande praktijkvoorbeelden en leggen stap voor stap uit hoe u schades kunt voorkomen.



De argenta invisidoor biedt u dé oplossing voor onopvallende binnendeuren, de trend voor een tijdloos interieur met een strak en minimalistisch ontwerp.

Follow us on:



nv **Argent Alu** sa | Bankstraat 2, 9770 Kruishoutem - Belgium
T +32 (0)9 333 99 99 | info@argentalu.com | www.argentalu.com


argenta[®]
opening doors



'ISOLATIETSUNAMI' OP KOMST

WERK AAN DE WINKEL!

Even de verlijming controleren (foto Sto Isoned).

De overheid heeft met een groot aantal partijen in Nederland het energieakkoord getekend. Hierin is vastgelegd dat in 2050 alle 7 miljoen Nederlandse woningen “nul-op-de-meter” woningen (NOM) dienen te zijn. Oftewel: de woningen moeten voor hun eigen energievoorziening zorgdragen. In principe is dat mogelijk! Men kan zelf energie opwekken via bijvoorbeeld warmtepompen en zonnecollectoren. Echter deze energiebronnen leveren zo weinig energie op dat een NOM-woning alleen is te realiseren als die woningen dan ook nog eens helemaal en zeer goed geïsoleerd zijn.

En willen we ervoor zorgdragen dat in 2050 al die miljoenen woningen extreem goed geïsoleerd zijn dan zullen we aan de bak moeten. In dit artikel zullen we de voor de afbouwsector belangrijkste isolatiemaatregelen de revue laten passeren. Omdat een woning procentueel veel geveleppervlak heeft, kan met het isoleren van gevels veel worden bereikt.

Buitengevelisolatie

Buitengevelisolatie kan in theorie in elke dikte worden aangebracht. We doelen daarbij op een systeem waarbij de isolatielaag wordt afgewerkt met een stuc laag of met steenstrips. Buitengevelisolatie is echter niet zo eenvoudig uit te voeren als het lijkt. In de afgelopen decennia zijn er schades geweest, die zijn ontstaan omdat men te

lichtvaardig of ondeskundig aan de slag is gegaan. Het systeem begint door een voldoende hechting van de isolatieplaat op de (lucht-/waterdichte) ondergrond, een daarna vlakke (vlak geschuurde) isolatielaag. Veelal volgt dan de toepassing van de juiste stucprofielen en een wapeningslaag van de juiste dikte en samenstelling die vaak voorzien moet worden met een voorstrijklaag.

Hoge eisen

Aan de juiste stucafwerking worden steeds hogere (en dus moeilijk te realiseren) vlakheidseisen gesteld. Steenstrips of tegels op gevelisolatie aanbrengen, is werk voor daarin gespecialiseerd personeel. Niet alleen de buitengevelisolatie dient met voldoende kennis van zaken te worden uitgevoerd. Ook de aansluitingen zijn bepalend voor het eindresultaat. Aansluitingen bij de dakrand (denk onder meer aan de juiste overstekken) en zeker die rond de kozijnen zijn kritisch. Vaak wordt er een onjuist type waterslag toegepast en als dat type al wel goed is dan wordt de waterslag vaak nog in te korte afmetingen besteld. Een van de meest kritische aansluitingen is die op de fundering. Het doorzetten van de isolatie onder het maaiveld en het voorzien van de wapeningslaag met een bitumenlaag blijft kritisch. Met buitengevelisolatie kan een gevel een geweldige mooie uitstraling krijgen. En afbouwbedrijven die dit goed oppakken kunnen er een goede boterham mee verdienen. Bedrijven die onbezonnen en onervaren dit proberen op te pakken, zullen vaak door schade en schande moeten leren dat het allemaal niet zo makkelijk is als het lijkt.

'Droge systemen'

Er bestaan ook zogenaamde 'droge systemen'. Dat zijn systemen waarbij al dan niet fabrieksmatige elementen op de gevel gemonteerd worden. Deze worden vooral bij flatgebouwen toegepast.

Spouwmuurisolatie

Spouwmuurisolatie wordt door enkele afbouwbedrijven aangebracht. Maar dan hebben we het echt over uitzonderingen. Er zijn tal van specialistische bedrijven die deze werkzaamheden concurrerend uitvoeren. Met de dunne isolatielagen die door spouwmuurisolatie worden aangebracht kunnen geen "nul-op-de-meter" woningen worden gerealiseerd.

Isoleren binnenzijde gevels

Uiteraard kan een gevel ook aan de binnenzijde worden geïsoleerd. Dan lever je wel woonoppervlakte in en zijn koudebruggen praktisch niet te voorkomen. Bij het aan de binnenzijde van gevels isoleren moeten vaak ook oplossingen gezocht worden voor de aansluiting aan plafond, vloer en kozijnen. De meest geëigende manier is de gevel te voorzien van een regelwerk, hier tussen isolatiemateriaal te plaatsen en deze dan te voorzien van een gipsplaat. Hierbij dient rekening te worden gehouden met het voorkomen van inwendige condensatie. Dat kan door het aanbrengen van een dampremmende laag (aan de woningzijde kant). Er zijn ook alternatieven voor binnen die worden opgebouwd als buitengevelisolatiesystemen. Er zijn speciale isolatiesystemen in de handel met zeer damp-open en vocht-



Zo kun je ook een gevel goed isoleren.

regulerende isolatieplaten en -mortels die vooral gepro-moot worden vanwege hun vochtregulerende eigenschappen. We hebben het dan wel over in verhouding arbeidsintensieve en dus ook dure isolatiesystemen.

Nog meer isoleren...

Natuurlijk hebben we met het isoleren van gevels nog lang niet de gehele woning te pakken. Er zijn gespecialiseerde isolatiebedrijven die onder de begane grondvloer isolatiematerialen aanbrengen dan wel deze op de bodem van de kruipruimte installeren. Ook het isoleren van glas en het isoleren van platte daken is echt specialistenwerk waar we ons als afbouwbedrijven niet aan moeten willen branden. Dan blijft het isoleren van schuine daken over. Er zijn veel vaklieden die dit ter hand kunnen nemen. Inmiddels zijn er ook de nodige uitgekiende systemen op de markt waarmee erg snel binnenkanten van daken kunnen worden geïsoleerd. Zeker plafond- en wandmontagebedrijven vinden hier een interessante markt.



Meer weten?

Voor veel isolatiewerk is het zaak je hier goed op voor te bereiden. Belangrijk daarbij is het volgen van een opleiding. Op 15 maart a.s. organiseert de Hoofdsector Stukadoren & Afbouw in Veenendaal een middag waar u zich kunt oriënteren op diverse isolatiemogelijkheden. Schrijf hiervoor in op www.noa.nl/isolatiemiddag.

NOA HOOFDSECTOR ABN NATUURSTEEN

EVEN VOORSTELLEN: RODERICK NIJENHUIS



Sinds de juridische fusie van NOA en ABN Natuursteen hebben we vier hoofdsectoren: Stukadoren & Afbouw, Vloeren & Terrazzo, Plafond- & Wandmontage en ABN Natuursteen. Reeds eerder stelden we hoofdbestuurders William Slotboom en Jaring Roosma voor, die tevens zitting hebben in het bestuur van de hoofdsector. Ook Roderick Nijenhuis is bestuurslid van de NOA hoofdsector ABN Natuursteen. Wat is zijn achtergrond, zijn passie en wat doet hij allemaal voor bedrijfstak? We stellen hem graag aan u voor:

Wat is uw persoonlijke achtergrond?

Ik ben dit vak ingerold. Ik wilde altijd archeoloog worden en heb die koers ook ingezet, met kunstgeschiedenis als vooropleiding. Na mijn studie, uiteindelijk ben ik bij de Kunstgeschiedenis gebleven, heb ik een aantal jaren in Italië gewerkt in de Vaticaanse musea tot ik door de heer Ter Beek onder de wapenen werd geroepen. Toen ik later in Nederland een advertentie zag staan waarin een natuursteenbedrijf dat vanuit Italië importeerde een bureaumedewerker zocht, heb ik gesolliciteerd. Natuursteen en architectuur vond ik al langer mooi. Ik had er uiteraard al kennis mee gemaakt tijdens mijn opleiding. Later heb ik het vak van steenhouwer geleerd in de praktijk. Ik werd vrijwel direct besmet met het natuursteenvirus. Gezichten en telefoonnummers onthoud ik slecht, maar een stuk natuursteen vergeet ik nooit meer.

Wat is de aard van uw bedrijf?

Slotboom Steenhouwers is een kwalitatief hoogstaand bedrijf dat zich voornamelijk bezig houdt met de restauratie en renovatie van monumenten. Het bedrijf heeft meer dan zestig jaar kennis in de natuursteenbranche. Opdrachtgevers zijn architecten, aannemers, stichtingen en de Rijksdienst voor de Monumentenzorg. We richten ons op de restauratie, renovatie en nieuwbouw van natuurstenen onderdelen van gebouwen. Zeventig procent van het werk bestaat uit het restaureren van kerken en andere grote monumentale gebouwen.

Wat doet u zoal in het dagelijks leven?

Sinds een jaar ben ik commercieel directeur bij Slotboom Steenhouwers en zusterbedrijf Petrumus Natuursteen. Daarvoor ben ik zeven jaar lang bedrijfsleider geweest bij Natuursteenbedrijf Van der Mijle. En weer daarvoor heb ik bij verschillende steenhouwerbedrijven gewerkt, van steenhouwer tot projectleider. Iets mooiers bestaat er eigenlijk niet. Een ongeluk in 2000, waarbij een grafzerk mijn bovenbeen verbrijzelde, zorgde ervoor dat ik het echte vak van steenhouwer moest laten voor wat het was. Ik ben me dus gaan verbreden. Mijn vooropleidingen zorgden er gelukkig voor dat ik breder inzetbaar was. Inmiddels calculeer ik, adviseer, coördineer, koop steen in, bezoek werken, geef aannemers advies, noem maar op. Maar ik mis het handwerk nog wel.

Welke functies bekleedt u verder?

Ik zit sinds 2014 in het bestuur van ABN Natuursteen en na de fusie met de NOA ben ik in het bestuur gebleven. Ik zit in de geschillencommissie natuursteen en ben verder parttime arbiter bij de Raad van Arbitrage voor de Bouw.

Welke voordelen heeft de fusie tussen ABN en NOA voor de leden?

Ik vind natuursteenbedrijven heel goed passen bij andere afbouwers. We kunnen van elkaar leren en elkaar

| SCHÖNOX BM-familie

| Als u iets doet, doet
u het graag goed! |

Met de speciale uitvlakmortels van SCHÖNOX.



| www.schoenox.nl |

SCHÖNOX
A SIKA BRAND

ondersteunen. Omdat de natuursteenbranche niet zo groot is, is het soms lastig een vuist te maken richting regelgevers. Zeker op dat vlak is het handig dat je elkaar goed kent en dichtbij elkaar zit. Maar het is ook goed dat je elkaar vaker tegenkomt. Zodat je elkaar kunt wijzen op technieken, oplossingen en zelfs bijvoorbeeld interessante werken. Je vindt elkaar gemakkelijker.

Welke uitdagingen ziet u voor de NOA?

De teloorgang van echt vakmanschap en de daarmee gepaard gaande kennis van zaken is iets dat me nogal bezig houdt. Door allerlei maatregelen in het onderwijs bijvoorbeeld is het erg moeilijk om goede steenhouders op te leiden. Dat gaat me aan het hart, want een oud ambacht dreigt op die manier te verdwijnen. Bij Slotboom is gelukkig een fors aantal jonge jongens aan het werk, mede doordat het bedrijf in Winterswijk en omgeving een goede naam heeft. Dan doet mond tot mond reclame zijn werk wel. Maar in andere delen van Nederland is het verschrikkelijk moeilijk om goede nieuwe - jonge - mensen te vinden. Dat blijft een grote uitdaging. Deels heeft de branche dat ook aan zichzelf te danken. Natuursteenbedrijven zijn traditioneel en conservatief. Er verandert de laatste jaren veel. Het is dus erg belangrijk dat ook de natuursteenbedrijven als collectief met hun tijd meegaan. Ik hoop en verwacht dat de synergie met de NOA dit al voor een groot gedeelte kan bewerkstelligen.

VRAAG & ANTWOORD

Vervallen vakantiedagen per 1 juli 2018?



Vraag

Werknemer heeft niet al zijn vakantiedagen opgenomen. Komen deze nu per 1 juli 2018 te vervallen?

Antwoord:

Dat hangt van de status van de vakantiedagen af. Een werknemer die fulltime werkt, heeft recht op 25 verlofdagen. Die bestaan uit 20 wettelijke verlofdagen en 5 bovenwettelijke. Als een werknemer niet al zijn wettelijke verlofdagen heeft opgenomen, moet hij de resterende dagen binnen 6 maanden na afloop van het jaar (1 juli 2018) opnemen. Alleen als hij dit, door bijvoorbeeld ziekte, echt niet kan wordt dit anders. De eventueel niet-opgenomen bovenwettelijke verlofdagen hebben een vervaltermijn van 5 jaar en deze kan de werknemer dus nog veel later opnemen. Het is raadzaam om in uw verlof-administratie onderscheid te maken tussen de wettelijke en bovenwettelijke dagen, zodat duidelijk is wat de status van de niet-opgenomen dagen is en wat u hier wel en niet mee kunt doen.

Hebt u een vraag?

Weet dan dat u altijd de NOA-servicedesk kunt bellen op 0318-547373.



WELK BTW-TARIEF GELDT VOOR U?

Sinds juli 2016 hebben we in de afbouwsector te maken met een drietal regelingen voor de toepassing van het lage btw-tarief. De permanente regeling voor stukadoors, de regeling voor isolatiewerkzaamheden en de regeling voor het leggen van giet- en coatingvloeren.

Uit de vele vragen die het secretariaat hierover krijgt, blijkt dat het niet altijd even duidelijk is wanneer de btw-regeling nu wel of niet geldt. Om hier wat duidelijkheid in te brengen, zullen we in het kort de huidige regelingen uiteenzetten.

Permanente btw-regeling voor stukadoors

Sinds 15 september 2009 is er een permanente regeling voor het lage btw-tarief voor stukadoors en schilderen. Bedrijven mogen het lage btw-tarief van 6% in rekening brengen voor werkzaamheden aan woningen ouder dan twee jaar, die particulier bewoond worden. Voor het vaststellen van de leeftijd van de woning is de dag van eerste ingebruikname van de woning bepalend. De opdrachtgever hoeft niet de particulier zelf te zijn. Dit mag ook een woningcorporatie of bedrijf zijn, zolang het stukadoors- en schilderwerk maar wordt uitgevoerd aan een woning bestemd voor particuliere bewoning. Voor het vaststellen of bepaalde werkzaamheden wel of niet onder de regeling vallen, kunt u de handleiding raadplegen en downloaden via het kenniscentrum van NOA. Een ouderdomsverklaring, behalve als u echt twijfelt, is niet meer nodig.

Veel gestelde vragen

- Valt het stukadoors van een kerk onder deze regeling? Het antwoord hierop is zonder meer: nee. U moet hier zowel over de arbeid als over de materialen het hoge btw-tarief van 21% rekenen.
- Mag het lage btw-tarief worden toegepast op bestaande kantoorpanden die omgebouwd worden tot een woning? Nee, als een kantoorpand wordt verbouwd, is het verlaagde tarief niet van toepassing. Ook niet als het kantoorpand wordt getransformeerd tot appartement(encomplex). Dan geldt dat er oplevering plaatsvindt van een nieuwe onroerende zaak, namelijk een woning. De woning is dan ook niet langer dan twee jaar in gebruik genomen. Dus moet in dergelijke gevallen het hoge tarief van 21% worden toegepast.

Giet- en coatingvloeren

Sinds juli 2016 valt ook het leggen van bepaalde giet- en coatingvloeren onder het lage btw-tarief. Bij het aanbrengen van deze vloeren, in woningen ouder dan twee jaar die particulier bewoond zijn, geldt op zowel arbeid als materiaal het lage btw-tarief.



Nieuwe leden

Het gaat daarbij om de volgende type vloeren:

- Coatingvloeren
- Gietvloeren (evt. met chips, vlokken, flakes, etc.)
- Slurry gietvloeren
- Scheuroverbruggende elastische gietvloeren zoals galerijvloeren, balkons, parkeergarages, trappenhuis, etc.

Het gaat hierbij om vloeren, die onder de noemer van een “verfsysteem”, kunnen worden aangebracht.

TIP: beschrijf in de opdrachtbevestiging en/of factuur dat er een verfsysteem is aangebracht in de vloer.

Isolatiwerkzaamheden

Veel bedrijven voeren naast de bovengenoemde werkzaamheden, ook isolatiwerkzaamheden uit. Hiervoor geldt dat u op de arbeidskosten voor het isoleren van vloeren, muren en daken bij woningen van twee jaar of ouder ook het lage btw-tarief van 6% mag toepassen. Er is regelmatig onduidelijkheid over de vraag of over het materiaal nu 6% of 21% moet worden gerekend. Echter is dit al sinds 1 januari 2014 heel duidelijk: alle gebruikte (isolatie)materialen vallen onder het 21% tarief. Dus 6% over de uren, 21% over het materiaal.

Splitsen van btw op factuur

Zoals uit de bovenstaande informatie blijkt, is het voor de stukadoorswerkzaamheden niet nodig om te splitsen. Zowel over de arbeid als het materiaal geldt bij woningen van twee jaar en ouder het lage btw-tarief van 6%. Dat ligt bij de regeling voor isolatie duidelijk anders. Daar moet u wel splitsen. Het lage btw-tarief van 6% voor arbeid en het hoge tarief van 21% voor materialen.

Wijziging laag btw-tarief van 6% naar 9%?

NOA krijgt veel vragen over het lage btw-tarief. In het regeerakkoord heeft het kabinet aangegeven dat het lage btw-tarief verhoogd wordt van 6 naar 9%. Het secretariaat krijgt regelmatig de vraag wanneer de maatregel ingaat en of u uw offertes daar al op moet aanpassen. Vooralsnog is dit echter niet aan de orde. Er is nog geen datum bekend waarop deze wijziging in zal gaan. Tot die tijd blijft het tarief dus 6%. Als de verhoging wordt doorgevoerd gaan we er vanuit dat dit ruim van tevoren bekend zal worden gemaakt, zodat u hier in uw bedrijfsvoering rekening mee kunt houden. We houden u uiteraard op de hoogte van de ontwikkelingen.

We hopen met deze uitleg het een en ander verduidelijkt te hebben. Als u toch nog vragen heeft, raadpleeg dan ons kenniscentrum op NOA.nl of neem contact op met het secretariaat.

Ackermans Natuursteen

Mariënwaard 3
6222 AM Maastricht
T 043 - 363 82 11
F 043 - 363 42 53

Natuursteenbedrijf L. van der Made V.O.F.

Koperslagerstraat 33
5405 BS Uden
T 0413 - 33 52 00

Stucadoors- en Spuitbedrijf de Snaijer V.O.F.

Zandvoortwijk 20
1657 LT Abbekerk
M 06 - 55 71 79 97

Zoons Bouw en Afbouw B.V.

Ambachtshof 16
2641 KV Pijnacker
M 06 - 11 68 71 81

egalizer.nl

Met een combinatie van specialistische kennis van de materie, vakbekwame medewerkers en state-of-the-art machines, kunnen wij iedere opdracht aan.

EGALIZER

nieuwenhuis.nl

BRUGGEN
WERKPLAATSEN
WARENHUIZEN
SCHOLEN
WARENHUIZEN
VIADUCTEN
ZIEKENHUIZEN
VERZORGINGSCENTRA
MAGAZIJNEN
SHOWROOMS
PARKEERGARAGES
CHEMISCHE INDUSTRIE
SHOPPINGCENTRA
EN MEER...

Meer weten?
Bel 073-548 24 82

De beste basis onder iedere afwerking!

NIEUWENHUIS
STOFVRIJ STRALEN

DE HOI, HOI WEKEN

De afgelopen periode werden we via de media overspoelt met uitingen als “de doi, doi weken”. De perceptie zou kunnen zijn dat de afzender (lees internet-autoverzekeraar) afscheid van u zou willen nemen. Het tegenovergestelde is echter waar. Zou het minder verwarrend zijn als er gekozen zou zijn voor “de hoi, hoi weken”?

De laatste weken van 2017 hebben wij het opvallend druk gehad met verzoeken tot het verzekeren van auto's binnen de NOA-collectiviteit. Dit zal ongetwijfeld iets te maken hebben gehad met de ontwikkeling dat nieuwe auto's in 2018 fors duurder worden. Als oorzaak wordt onder andere genoemd een nieuwe testmethode voor uitstoot en verbruik en aangepaste schalen van de aanschafbelasting bpm.

Collectief verzekeren

Ook nagenoeg alle autoverzekeraars hebben hun premie's aangepast. Goed om te weten is dat de NOA Verzekeringsdienst voor de leden een wagenparkregeling in de markt heeft ingekocht waarbij zowel premie als voorwaarden zijn gebaseerd op collectief verzekeren. Het collectief staat open voor zowel particulier als zakelijk aangeschafte auto's. En ook als een gezinslid van het NOA-lid een auto aanschaft, zijn er mogelijkheden. De hoogte van de premie is afhankelijk van een aantal variabelen

zoals merk, type, gewicht, waarde en gewenste dekking. De afspraken binnen het collectief gaan uit van slechts een eigen risico van € 100,- voor cascoschade bij bestelauto's. Voor personenauto's geldt slechts een eigen risico van € 67,50 ingeval van ruitschade (let op: bovengenoemde regelingen zijn van toepassing indien de auto wordt hersteld bij een herstelschadebedrijf die bij de verzekeraar is aangesloten).

Belangrijke aspecten

Om teleurstellingen bij een schade-afwikkeling te voorkomen, zijn er een aantal aspecten die de aandacht verdienen. Wenst u bijvoorbeeld wel of geen belettering aan/op uw auto te verzekeren (voor de duidelijkheid: wrapping, magneetstickers en andere accessoires aan de buitenkant zijn niet standaard verzekerd)? Biedt uw verzekeraar ook een “gereedschappendeckking” binnen de verzekering aan? Hoe is de schade-afwikkeling geregeld indien u een

lease-auto heeft en de leasemaatschappij verlangt een ander (hoger) bedrag dan de verzekeraar uitkeert (ivm een andere afschrijvingsmethodiek)?

Het advies van een collega NOA-lid om ook nog eens te benadrukken dat wij naast beoordeling van de diverse collectieve regelingen ook verzekeraars benaderen voor individuele voorstellen (want er zijn altijd uitzonderingen) hebben wij zeer ter harte genomen en bij deze nagekomen.

Wij wensen iedereen een mooi 2018.

Peter Schoonderwoerd

NOA Verzekeringsdienst

T 030-25 49 114

E peter.schoonderwoerd@wuthrich.nl

W www.wuthrich.nl



Goede vakmensen zijn belangrijker dan ooit!

Er is volop werk. Het gaat goed in de afbouwbranche, maar het tekort aan goede vakmensen blijft de komende jaren oplopen. Lastig, want we kunnen niet zomaar nieuwe vakmensen aantrekken. Het is tijd voor actie voordat er straks echt te weinig mensen zijn.

In de periode 2018-2022 zijn 56.000 nieuwe arbeidskrachten nodig in de uitvoerende bouw. Het zwaartepunt van de vraag ligt in de komende twee jaar. Daarnaast moet er een oplossing worden gezocht voor de oudere werknemers: Binnen de bouw scoren zeven beroepen, waaronder vloerenleggers en stukadoors, bovengemiddeld ongunstig als het gaat om arbeidsongeschiktheid en langdurig ziekteverzuim. Dit concludeert EIB in de gepubliceerde studie 'Trends op de bouwwereldmarkt 2017-2022'.

Concurrentie tussen beroepen

Waar moeten we onze vakmensen vandaan halen? De werkloosheid daalt. Mensen die nu nog in de WW of bijstand zitten, hebben vaak een grotere afstand tot de arbeidsmarkt. Het kost meer moeite om deze mensen te plaatsen en niet alle inspanningen leveren de vakman of -vrouw op die we zouden willen. De concurrentie op werving van personeel is groot. Ook andere sectoren azen op de WW-ers. Deze sectoren zijn aantrekkelijker, omdat het vaak gaat om minder zware beroepen en beroepen waar een minder intensieve opleiding voor nodig is.

Potentiële vakman of -vrouw

Gelukkig stijgt het aantal jongeren dat kiest voor een technisch beroep op het vmbo en ook de stukadooropleiding heeft meer aanwas dan tijdens de crisis. Echter is dit niet voldoende om het tekort te compenseren. En dan hebben we nog de mensen uit andere Europese landen. Niet iedereen is er even blij mee, maar we kunnen deze han-

den goed gebruiken en het zijn harde werkers. De branche is kieskeurig als het gaat om vakmensen, maar de potentiële vakman of -vrouw ook! Of we de komende jaren voldoende instroom kunnen genereren staat of valt met een goede wervingscampagne, opleiden en personeel vasthouden. Het vak aantrekkelijk maken, zodat meer mensen voor de afbouw kiezen.

Instroomplan

Door NOA, FNV Bouwen en Wonen en CNV Vakmensen is een instroomplan in voorbereiding. Onderdelen hiervan zijn o.a. een wervingscampagne, ondersteuning van het vmbo-onderwijs en instroom van nieuwe leerlingen bij de samenwerkingsverbanden STUC werk en leren. Maar voor de instroom en de opleiding van nieuwe werknemers vervullen de bedrijven een belangrijke rol. Zij moeten in staat en bereid zijn om nieuwe leerling-werknemers een opleidingsplaats te bieden binnen het bedrijf.

Behoeft in beeld

De bedrijven in de sector afbouw ontvangen binnenkort een e-mail van Savantis met het verzoek om mee te doen aan een enquête over hun instroombehoefte en hun bereidheid en (on-)mogelijkheden om nieuwe instroom binnen het bedrijf op te leiden en te begeleiden. Deze informatie is nodig

voor de wervingscampagne en om de afbouwbedrijven te helpen aan nieuwe leerling-werknemers.

Wat kunt u zelf doen?

Zorg ervoor dat mensen graag voor u willen werken, ga met ze in gesprek over hun persoonlijke ontwikkeling. Biedt ze perspectief en houdt uzelf en uw collega's gezond aan de slag. Een bedrijf waar het "lekker" loopt - met medewerkers die er graag willen werken, zich verbonden voelen met het bedrijf en er kunnen werken aan hun eigen ontwikkeling - heeft nou eenmaal een grote aantrekkingskracht op andere potentiële vakmensen. Savantis kan u hierbij ondersteunen:

- Door u handvatten te geven bij het aangaan van het gesprek met uw medewerkers.
- Met een mooi aanbod aan trainingen voor uw medewerkers, waarop tot wel 80% subsidie mogelijk is.
- Middels (kosteloze) loopbaanbegeleiding vanuit Mijn Loopbaan.



Meer informatie?

Kijk op www.savantis.nl/subsidies, e-mail naar training@savantis.nl of bel: 0182-64 11 11. Voor informatie over loopbaanadvies kunt u ook kijken op www.mijnafbouw.nl/werknemers/mijnloopbaan.

NIEUWE VOORWAAR- ZAKELIJKE MARKT

Als gevolg van de fusie tussen NOA en ABN in september 2016 bevonden zich binnen de vereniging twee soorten algemene voorwaarden zakelijke markt. Dit zijn de ‘algemene voorwaarden zakelijk verkeer voor afbouwbedrijven’ en de ‘algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden voor natuursteen bouwwerken’. Eén van de voornemens van de besturen is te komen tot harmonisatie van de betreffende voorwaarden.

In de afgelopen maanden is aan de totstandkoming van de nieuwe algemene voorwaarden zakelijke markt gewerkt. Enkele weken geleden is de Ledenraad akkoord gegaan met het betreffende voorstel. In dit artikel willen wij u graag uitleggen hoe u het beste op de nieuwe situatie kunt reageren.

Welke algemene voorwaarden hanteren wij binnen NOA?

Omdat de consument op grond van de wet een zeer sterke rechtspositie inneemt, bestaat er al sinds jaar en dag een onderscheid tussen voorwaarden zakelijke markt en de consumentenmarkt. Binnen NOA zullen in de komende periode de volgende voorwaarden gehanteerd worden:

Afbouwbedrijven:

- Algemene consumentenvoorwaarden voor het Afbouwbedrijf (moeten verplicht gehanteerd worden)
- Algemene voorwaarden zakelijke verkeer voor Afbouwbedrijven

Natuursteenbedrijf

- Algemene consumentenvoorwaarden voor het Natuursteenbedrijf (moeten verplicht gehanteerd worden)
- Algemene voorwaarden zakelijke verkeer voor Afbouwbedrijven
- Algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden voor natuursteen bouwwerken

Algemene consumentenvoorwaarden verplicht toepassen

Op grond van het besluit lidmaatschapsverplichtingen van onze vereniging moeten alle leden van NOA de algemene consumentenvoorwaarden, die wij zijn overeengekomen met de Consumentenorganisaties “Vereniging Eigen Huis” en de Consumentenbond, van toepassing verklaren in het verkeer met de consument. De consument is de degene die niet handelt in de uitoefening van beroep of bedrijf. Met nadruk moet erop worden gewezen dat we binnen onze vereniging algemene consumentenvoorwaarden voor het natuursteenbedrijf en algemene consumentenvoorwaarden voor het afbouwbedrijf kennen. Voorlopig komt in deze situatie geen verandering.

Algemene voorwaarden zakelijke markt afbouw

Zoals bij aanvang van dit artikel aangegeven zijn de zakelijke voorwaarden afbouw en de zakelijke voorwaarden natuursteen geharmoniseerd. Binnenkort behoren de oude zakelijke voorwaarden tot het verleden en kennen wij alleen nog de zakelijke voorwaarden afbouw. Specifieke bepalingen voor de natuursteen zijn in deze zakelijke voorwaarden opgenomen. Wij zullen de nieuwe zakelijke voorwaarden voor het afbouwbedrijf laten deponeren onder hetzelfde nummer zoals dat thans ook wordt gehanteerd. Dit betekent dat de oude zakelijke voorwaarden komen te vervallen. Wij

adviseren onze leden altijd om een exemplaar van de zakelijke voorwaarden mee te sturen met iedere offerte of overeenkomst. Uw opdrachtgever moet immers kennis kunnen nemen van de algemene voorwaarden die onderdeel zijn van uw overeenkomst met de opdrachtgevers. Indien u voor een vaste aannemer/opdrachtgever werkt en er is een goede vertrouwensband, adviseren wij u toch om een exemplaar van de nieuwe voorwaarden zakelijke markt toe te sturen met de mededeling dat de betreffende algemene voorwaarden van toepassing zijn op alle overeenkomsten tot het uitvoeren van werkzaamheden in de toekomst.

Algemene Verkoopvoorwaarden voor natuurstenen grafwerken

Alleen de natuursteenbedrijven kennen naast de algemene consumentenvoorwaarden en de zakelijke voorwaarden ook nog algemene verkoopvoorwaarden voor natuurstenen grafwerken. Wij hebben gezien het specifieke karakter van werkzaamheden die onder deze voorwaarden vallen gemeend deze voorwaarden te moeten handhaven.

Als de standaardverwijzing goed op uw briefpapier vermeld staat, adviseren wij u altijd om een exemplaar van uw toepasselijke algemene voorwaarden mee te sturen

De wet is zeer duidelijk. De opdrachtgever en zeker de consument moet voor uitvoe-

RDEN AFBOUW

STANDAARD VERWIJZING

WAT MOET U DOEN?

Wij adviseren u ten eerste om de onderstaande standaardverwijzing op te nemen op uw briefpapier. Deze standaardverwijzing luidt als volgt:

Voor stukadoors- en afbouwbedrijven, vloeren- en terrazzobedrijven en plafond- en wandmontagebedrijven:

Op alle offertes en overeenkomsten zijn van toepassing:

- Algemene consumentenvoorwaarden voor het Afbouwbedrijf in Nederland, gedeponereerd door NOA bij de Kamer van Koophandel te Utrecht onder nummer 30171023
- Algemene voorwaarden zakelijk verkeer voor Afbouwbedrijven, gedeponereerd door NOA bij de Kamer van Koophandel te Utrecht onder nummer 30171023

Een exemplaar van de betreffende voorwaarden treft u bijgaand aan.

Voor Natuursteenbedrijven geldt de volgende standaardverwijzing

Op alle offertes en overeenkomsten zijn van toepassing:

- Algemene consumentenvoorwaarden voor het Natuursteenbedrijf in Nederland, gedeponereerd door NOA bij de Kamer van Koophandel te Utrecht onder nummer ...*
- Algemene voorwaarden zakelijk verkeer voor Afbouwbedrijven, gedeponereerd door NOA bij de Kamer van Koophandel te Utrecht onder nummer ...*
- Algemene verkoopvoorwaarden voor natuurstenen grafwerken

Een exemplaar van de betreffende voorwaarden treft u bijgaand aan.

Als u de tekst van de standaardverwijzing te lang vindt, kunt u er ook voor kiezen om bij de offerte of overeenkomst te vermelden dat de consumentenvoorwaarden of zakelijke voorwaarden van toepassing zijn. Vermeld er ook bij dat u een exemplaar heeft meegezonden, zodat daar achteraf geen discussie over kan ontstaan.

* Op dit moment is het nummer van de deponering van de voorwaarden nog niet bekend. Zodoende is deze verwijzing nog niet compleet.



ring van werkzaamheden in staat zijn kennis te nemen van de algemene voorwaarden die onderdeel zijn van de overeenkomst. Alleen de standaardverwijzing op uw briefpapier is in de meeste gevallen niet voldoende. Dat kan anders liggen als er sprake is van een spoedopdracht. Als u met vaste opdrachtgevers werkt, kunt u er ook voor kiezen om uw vaste opdrachtgever eenmalig mede te schriftelijk mede te delen dat op al uw overeenkomsten in de toekomst van toepassing zijn de algemene zakelijke voor-

waarden voor het Afbouwbedrijf.

Mag ik van de algemene voorwaarden zakelijke markt afbouwbedrijven afwijken?

Het is toegestaan dat u van de algemene voorwaarden zakelijke markt afwijkt. Misschien gaat een opdrachtgever met een bepaald artikel niet akkoord of vindt u zelf een passage in de algemene voorwaarden ongelukkig. In dat geval kunt u van deze voorwaarden zakelijke markt afwijken. Dat kunt u doen door in de offerte of opdracht

een zin op te nemen zoals “in afwijking van het bepaalde in de algemene voorwaarden zakelijke markt is artikel... lid... niet van toepassing”.

Vragen

Wij kunnen ons goed voorstellen dat er nog vragen of opmerkingen zijn. Daarvoor kunt u altijd contact opnemen met ons secretariaat te Veenendaal. Zodra u exemplaren van de voorwaarden zakelijke markt kunt bestellen, hoort u dat uiteraard van ons.

KORT NIEUWS

PCM Klimaatplafonds



Royal FloraHolland verbetert met behulp van PCM Klimaatplafonds van Hunter Douglas en OC Autarkis uit Holten het comfort in het vergadercentrum van zijn kantoor in Naaldwijk. Dankzij deze plafonds realiseert Royal FloraHolland een verbeterd thermisch comfort. Het extra koelvermogen, nodig voor de gewenste comfortverbetering, wordt geleverd door de warmte-accumulerende Phase Change Materials (PCM)-panelen in het klimaatplafond. Dit materiaal slaat 's nachts koude buitenlucht op en geeft die overdag af aan de binnenruimte. Hierdoor ontstaat een gelijkmatiger binnenklimaat; temperaturen komen niet onder de 21 graden Celsius en niet boven de 26 graden. Kijk voor meer informatie op www.hunterdouglasarchitectural.eu.



IN MEMORIAM

Het NOA-bestuur ontving het bericht dat op 12 januari jl. is overleden:



NOA-bestuur en secretariaat wensen zijn vrouw Nancy en hun kinderen sterkte toe in deze moeilijke tijd.

Goed jaar bedrijfspensioenfonds voor de bouwnijverheid

Bedrijfspensioenfonds zijn de afgelopen jaren veelal negatief in het nieuws geweest. Ook het bedrijfstakpensioenfonds voor onze bedrijfstak bpfBOUW kon zich aan deze negatieve ontwikkeling niet onttrekken. Toch is er in 2017 een eerste trendbreuk opgetreden. De premie zal in 2018 niet stijgen en voor het eerst sinds jaren is er ook goed nieuws voor gepensioneerden. De pensioenen zullen met 0,59% worden geïndexeerd. Het is hopelijk een eerste stap naar algeheel herstel. Zoals u misschien weet, behoort bpfBOUW tot de vijf grootste fondsen van Nederland. In vergelijking met de andere fondsen binnen de top vijf zoals bijvoorbeeld ABP en PGGM is dat veruit de beste prestatie.



NIEUW
IN HET ASSORTIMENT



FILLERS & FINISHES

EEN COMPLEET SYSTEEM VOOR STRAKKE WANDAFWERKING

SPS introduceert een nieuwe lijn vul- en egalisatieproducten die perfect aansluiten op het bestaande SPS assortiment. Met de nieuwe lijn Fillers & Finishes hebt u, samen met de andere producten van SPS, een compleet op elkaar afgestemd systeem in handen. Van voorbehandeling en egaliserende pleisterlaag tot en met afwerking met een SPS muurverf of sierpleister. Samen sterk voor het beste resultaat.

Meer informatie: www.spsbv.com





knauf

Win een midweek

in ****hotel in Gerlos, Oostenrijk mét
skipas en -materiaal voor 2 personen

Beantwoord alle vragen op
Knauf.nl/stucmasters en maakt kans op nog
meer mooie **WINTERSE PRIJZEN**

stuc ✓
masters

**STUCMASTERS
2018 GEZOCHT!**

Schrijf je nú in op
Knauf.nl/stucmasters

