

AFBOUW

ZAKEN



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

2018 | JAARGANG 18 **NUMMER 04**

HET VAKBLAD VOOR LEDEN VAN NOA

> **6.400 VAKKRACHTEN**

In de afbouw nodig / 06

> **AVG**

Wat moet u ermee? / 22

HENNES DE RIDDER

VOORAL KENNIS DELEN! / 10

Samen sterk



VINNIE EN BRANDER CRYSTAL. AL 3,5 JAAR EEN IJZERSTERK DUO.

Wie kent Brander Crystal niet? We zijn marktleider en dat is niet voor niets. Met Brander Crystal bent u verzekerd van een perfect resultaat, ook onder lastige omstandigheden. Dus u kunt lekker snel werken. Brander Crystal is ook nog eens hagelwit en DUBOkeur-gecertificeerd. Logisch dat Vinnie en Brander Crystal al 3,5 jaar een ijzersterk duo zijn. Kijk voor meer informatie en inspiratie op brander.nl. **Brander Crystal. Dé spuitpleister van Nederland.**

vanzelfsprekend

Brander

INHOUD

25

ALV MET ZEILWEDSTRIJD

Dit jaar organiseren we de Algemene Ledenvergadering in combinatie met een aangenaam netwerkprogramma. Na het officiële gedeelte houden we een heuse zeilwedstrijd met traditionele botters.



27

BINNENBOUW EXPERT

Wij nodigen - of dagen - u uit mee te doen aan het winnen van deze award! Daar moet u natuurlijk wel iets voor doen: Leg uit waarom u het meest vooruitstrevende plafond- en wandmontagebedrijf van Nederland bent en u het verdient om BinnenBouw Expert van het jaar 2018 te worden?

30

SPARREN MET GELIJKGESTEMDEN

“Ik zou veel vaker een bijeenkomst zoals deze bezoeken. Want het is prettig om te kunnen sparren met gelijkgestemden” is één van de reacties van de deelnemers aan de OZP-bijeenkomst over samenwerking en jezelf onderscheiden van concurrenten.

4 Van de voorzitter

6 Cijfers liegen er niet om: Overheid heeft verantwoordelijkheid voor behoud onderwijs ambachtelijke beroepen

9 Een gewaarschuwd mens...

10 Hoogleraar Hennes de Ridder over de bouw...

12 Wat de exposanten ervan vonden...

15 Vloerendag staat voor kennis delen!

17 Tweets

18 ‘Stamgasten’ discussiëren over de toekomst van de vloerenbranche

20 Gééff je leiding of bén je een leider?

22 AVG: wat moet u ermee?

24 Lease een nieuwe bus met korting!

25 ALV met zeilwedstrijd

26 ‘U zit niet in de steenhandel!’

27 OZP-bijeenkomst: sparren met gelijkgestemden

29 BinnenBouw Expert

30 Fiscaliteiten

31 NOA Verzekeringsdienst

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

U BENT AAN ZET!

Afgelopen weken heb ik diverse sprekers gehoord en bijeenkomsten bijgewoond, waarna ik dacht: we moeten nog veel vaker showen wat voor kekke ondernemers we zijn: laten zien welke kennis & kunde we in huis hebben! Vaak laten we ons leiden door de drukte van de dag en vergeten we dit. Ik bedacht hoeveel gemiste kansen dit geeft, als we ons door werkdruk laten verleiden dit 'even' niet onder de aandacht te brengen.

U bent aan zet om uw klant of hoofdaannemer uit te leggen dat u de beste oplossing weet; die is praktischer, duurzamer, logischer, efficiënter of mooier dan hetgeen in eerste instantie gevraagd wordt. Luister naar uw klant, stel vragen en toon uw kennis en kunde. Maak uzelf onmisbaar en een daadwerkelijk onderdeel van het proces, omdat u de mogelijkheden en ook meteen de oplossing schetst. Praat in termen van oplossingen. Ze moeten u kiezen, omdat u meedenkt en niet omdat u de goedkoopste bent. Hoewel je in de bouw natuurlijk wel altijd scherp moet blijven. Ook daar is kennis en kunde voor nodig en dat maakt u zo'n kekke ondernemer.

Het komt niet aanwaaien...

Als aanbouwspecialisten zijn we geen productiefabriek voor vierkante meters. We houden rekening met waar een gebouw voor gebruikt wordt en waar het aan moet voldoen. We bieden die oplossingen, die het gebouw écht af maken. Laat dat weten, vertel er over en steek er tijd in. Dat is werken aan uw imago, aan uw specialisatie en aan samenwerking met andere specialisten. Het komt niet vanzelf aanwaaien, dus daarom de grote kop boven dit betoog: U bent aan zet! Tijdens de Vloerendag, afgelopen maand in Veenendaal, legde de bekende gast spreker Hennes de Ridder ons nog eens haarfijn uit dat we veel kennis en kunde hebben, maar dat we er wel wat mee moeten doen... Lees

er verderop in dit magazine meer over.

Samen werken aan nieuwe vakkrachten

Ons vak vraagt om een leven lang leren. Noviteiten willen we (onze mensen) op de juiste manier laten toepassen en er komt ook steeds meer automatisering bij kijken. Tijdens de Vloerendag bij NOA was dat ook volop te zien. We komen handen tekort om alle ontwikkelingen en het werk bij te benen. Dat bleek ook weer uit het EIB-rapport, dat we namens AFNL-NOA onlangs presenteerden aan enkele Tweede Kamerleden. De behoefte aan vakkrachten moet echt serieus worden genomen. Ons opleidingsinstituut Savantis speelt daar op in



Peter Elfrink
Bestuurslid NOA

HET "NOA-KOMT-BIJ-U-TH

Als aanbouwer zou je denken dat je verstand van vakinhoudelijke zaken moet hebben. Echter lijkt het erop dat men met strategisch schaken verder komt dan met vakinhoudelijke kennis. Tijdens de crisis was het ontslaan van personeel door wetgeving moeilijk. Nu de crisis voorbij is, hebben we het noodzakelijke personeel niet voorhanden. Daarbij komt dat je wel vijf keer nadenkt alvorens je personeel aanneemt: loondoorbetaling bij ziekte, wet verbetering Poortwachter, de problematiek rondom ontslagrecht, wet op de pri-

vacy en zo kan ik nog wel even doorgaan. Een ondernemer leert uit zijn/haar geschiedenis. Dit lijkt voor de overheid wereldvreemd. Zij heeft oneindig diepe zakken en legt de rekening structureel bij de ondernemer/belastingbetaler neer. Hier word je als ondernemer niet vrolijk van.

Om alle hoognodige handjes de komende jaren in onze sectoren in te lijven, wordt een hele uitdaging. Bij het faciliteren heeft NOA uw hulp nodig. Alleen bij voldoende

Reageren:

Een vraag, of idee?



Mail
h.ruys@noa.nl



Twitter
@HendrikRuys



LinkedIn
Hendrik Ruys



Hendrik Ruys
Voorzitter

en heeft met partijen een goed instroomplan gemaakt, maar daarbij bent u als ondernemer nodig om dat tot een succes te maken.

NOA ondersteunt waar mogelijk

Daarbij proberen we u uiteraard te helpen. NOA denkt vooruit om u alle benodigde informatie te geven. U bent aan zet, maar we willen u er op velerlei gebied bij ondersteunen. Dat gaat verder dan een actuele website, een ledenbijeenkomst en het aanbieden van praktische cursussen. We zijn ook druk bezig om het tweede jaar loondoorbetaling bij ziekte er af te krijgen en de contouren verder vorm te geven waarmee zware beroepen eerder met

pensioen kunnen. Vooralsnog lijken we na diverse gesprekken in Den Haag enige steun te vinden om een regeling te treffen voor werknemers die minimaal 45 jaar gewerkt hebben, minimaal 63 jaar oud zijn en werkzaam zijn in een sector met twee keer de gemiddelde landelijke uitval. Dit geldt voor een merendeel van onze sectoren.

Lol maken hoort er óók bij!

We zijn de laatste tijd druk doende met uitbreiding van ons secretariaat om u nog beter van dienst te kunnen zijn. Binnenkort kunt u kennis maken met een ervaren en kundige dame die onze afdeling verenigingszaken komt versterken. Volgende uitgave stellen we meer

nieuwe medewerkers aan u voor. Ook bij TBA komt er op de technische afdeling versterking, zodat er naast kwaliteitscontroles tijd is om technische ontwikkelingen in gang te zetten. Net als u willen we trots kunnen zijn op het werk dat we leveren. Met elkaar moeten we vooral ook zorgen dat we er lol in houden. Daarom combineren we dit jaar bij onze ALV 'het nuttige met het aangename'. Als zeilfanaat kijk ik er echt naar uit om zaterdag 2 juni met u een sportieve strijd aan te gaan. Ook als u niet zo fanatiek bent, maar wél wilt genieten van gezelligheid en een goed gesprek met uw collega's, dan hoop ik u daar te zien!

UIS" GEVOEL

aanmeldingen kan een opleiding van start gaan en hoe meer aanmeldingen, hoe dichter NOA de opleiding bij u in de buurt kan laten verzorgen. We willen het "NOA KOMT BIJ U THUIS" gevoel. Vooralsnog ervaren we echter een struikelblok voor voldoende aanmelding. Ook de politiek is zich er inmiddels van bewust dat het onwenselijk is dat de landelijke dekking van kleinschalige (MBO) opleidingen dalende is. NOA is samen met AFNL druk bezig om bij de diverse instanties (ROC's, poli-

tiek etc.) te lobbyen voor verandering. Het lijkt erop dat het kwartje in Den Haag valt.

Om een structurele verandering aan te brengen in het opleidingssysteem en de benodigde instroom te halen, heeft NOA uw hulp hard nodig. Hoe? Door te zorgen voor voldoende aanmeldingen op de opleidingen. Kort gezegd. U bent aan zet!



17 MEI

Ledenbijeenkomst
hoofdsector ABN
Natuursteen

29 MEI

Ledenvergadering
Sector
Grootbedrijven

24 MEI

Ledenbijeenkomst
hoofdsector Plafond-
& Wandmontage

2 JUNI

Algemene
Ledenvergadering -
Huizen

(IJFERS LIEGEN ER NIET OM: **OVERHEID HEEFT VERANTWOORDELIJKHEID VOOR BEHOUD ONDERWIJS AMBACHTELIJKE BEROEPEN**



“De ambachtelijke beroepen in afbouw en gespecialiseerde aannemerij staan onder druk”, opende AFNL-NOA voorzitter Sharon Gesthuizen de bijeenkomst waar de uitkomsten van een onderzoek door het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) bij Perscentrum Nieuwspoord van de Tweede Kamer in Den Haag werd gepresenteerd. Het rapport bevat aanbevelingen voor aanpassingen in wet- en regelgeving voor behoud van kleine opleidingen in de bouw en afbouw.

Een viertal Tweede Kamerleden van VVD, CDA, D’66 en Christen Unie gingen met elkaar en met de zaal in discussie over de standpunten van AFNL-NOA. Een ander onderdeel van het rapport bevatte de mededeling dat de afbouw en gespecialiseerde aannemers veel behoefte hebben aan nieuwe instroom. Alleen in de afbouw moeten er komende jaren ruim 6.400 nieuwe arbeidskrachten bij komen om aan de vraag te kunnen voldoen, zo heeft EIB onderzocht.

“In crisistijd heeft zo’n 50% van de medewerkers afscheid genomen van onze bedrijfstakken”, vertelde Sharon Gesthuizen namens NOA en AFNL aan de toehoorders. “De cijfers liegen er niet om: we hebben te weinig leerlingen op onze opleidingen, maar komende vijf jaar hebben afbouw en gespecialiseerde aannemers bij elkaar wel zo’n 14.000 extra vakkrachten nodig. Dat is niet alleen een sectoraal probleem. Het is een maatschappelijk probleem, want ook de afspraken in bijvoorbeeld het Klimaatak-

koord van de regering spelen een rol: er moet enorm veel ge- en verbouwd worden, waarvoor we gezamenlijk nieuwe 'handjes' moeten werven."

Moeilijk, maar niet onhaalbaar

Taco van Hoek, directeur EIB, presenteerde vervolgens onder toezicht van de NOA Ledenraad en bestuurders van AFNL de onderzoekscijfers en aanbevelingen, die het EIB voor AFNL-NOA had opgesteld: "De vraag naar arbeidskrachten blijft de komende jaren krachtig toenemen en dit roept de vraag op hoe hierin kan worden voorzien. Waar haalt de sector ze vandaan én hoe kan daarbij de kwaliteit van de vakkrachten worden geborgd? De opgave om het benodigd aantal arbeidskrachten te behalen is moeilijk, maar niet op voorhand onhaalbaar." Op basis van de huidige cijfers is het een utopie dat we via het reguliere onderwijs voldoende vakbekwame arbeidskrachten in onze markten kunnen laten instromen. Er zal daarnaast gefocust moeten worden op de zogenaamde 'zij-instromers': handige mensen die al aan het werk zijn, maar die we met een carrière switch kunnen laten kiezen voor de afbouw.

Kleine visvijver

Van Hoek: "Ik voorzie dat de sectoren komende jaren niet zonder buitenlandse arbeidskrachten kunnen. De Nederlandse vijver is simpelweg te klein om in te vissen, omdat heel veel sectoren op zoek zijn naar handige mensen." Het door de overheid bekostigd onderwijs moet wel op de schop om er voor te zorgen dat de instroom van gekwalificeerde arbeidskrachten gegarandeerd wordt. Zij-instromers volgen vaak niet meer een volledig reguliere opleiding, maar willen wel graag in de gelegenheid worden gesteld om certificaten te behalen die tot een wettelijk erkend diploma leiden. Dat is anders dan de leerplichtige jongere die nog (gedeeltelijk) naar school moet." Een ander probleem is het voortbestaan van opleidingen in onze relatief kleinschalige bedrijfstakken. Er werden voorbeelden genoemd van kleine opleidingen die worden opgeheven als er onvoldoende leerlingen zijn. Bovendien is ook de bekostiging van het onderwijs inconsequent. Er wordt geen rekening gehouden met het gegeven dat voor een opleiding tot bijvoorbeeld een stukadoor met praktijkvormend onderwijs ook materialen en een speciale praktijkwerkplaats benodigd zijn. Dat geldt niet voor een administratieve opleiding. Ongeacht de opleiding. Voor een MBO-scholier ontvangt een ROC een identiek bedrag.

Huidige regels tegen het licht houden

Aan de hand van stellingen werden onze pijnpunten aan de aanwezige Kamerleden voorgelegd. De heer El Yassini was aanwezig namens de VVD, mevrouw Kuik namens CDA en de heer Van Meenen van D'66. De heer Bruins van CU woonde wel de presentaties bij, maar moest voor de paneldiscussie terug naar de Tweede Kamer: "Ik mocht gisteravond het rapport al bestuderen en ben er blij mee. In de Kamer moeten we goed naar de huidige regels gaan kijken, want daar waar mogelijk moeten we jullie sectoren helpen om dit instroomdoel te bereiken. In het regeerakkoord is al structureel 100 miljoen euro uitgetrokken voor het VMBO en ben er voorvechter van dat er landelijk voor jongeren een grotere dichtheid komt om techniek te gaan studeren. Jongens van 12 jaar kunnen we immers niet enthousiasmeren voor praktische vakken als ze er met de fiets niet kunnen komen. Ik hoop dat de onlangs aangenomen motie Van der Lee-Veldman-Bruins voor sectorale innovatie voor kleine bedrijven bij kan dragen aan jullie plannen."

Diplomeringsmiddelen deelcertificaten

De Kamerleden werden gevraagd te reageren op de stelling dat het voor zij-instromers mogelijk moet worden gemaakt om een erkend MBO-diploma te halen middels deelcertificaten. Probleem is dat de overheid wel een reguliere opleiding financiert, maar geen geld uit trekt als het diploma wordt behaald door middel van certificaten. Het EIB-onderzoek liet zien dat mensen zonder leerplicht liever werken dan naar school gaan, maar wel bereid zijn om cursussen te volgen. Alle partijen toonden een welwillende houding om het probleem nader te bekijken. Wel maakten vooral VVD en D'66 duidelijk dat niet alle certificaten zomaar in aanmerking kunnen komen. De kwaliteit van onderwijs moet wel geborgd worden.

Behoud kleine opleidingen

Kleinschalige opleidingen staan onder druk. Zijn er geen of onvoldoende leerlingen, dan wordt de opleiding opgeheven, waardoor er geen onderwijs meer verzorgd wordt. Dat vinden AFNL en NOA onaanvaardbaar. Een oplossing kan liggen in het meer landelijk en regionaal organiseren van het onderwijs. De overheid heeft in januari een wet aangenomen waardoor een leerling bij twee ROC's ingeschreven kan staan. Het onderwijs kan daardoor wellicht beter georganiseerd worden. Deze zogenaamde samenwerkingscolleges komen echter moeilijk van de grond. Daarom willen NOA en AFNL





een landelijke pilot in samenspraak met overheid en ROC's. Daarvoor moet de overheid ook geld beschikbaar stellen. De Kamerleden legden de bal graag bij de aanwezige ondernemers, want ze vinden dat de sector zelf met ROC's in contact moet treden. Talloze ondernemers sprongen op: "We krijgen onze opleiding simpelweg niet eens meer ingevoerd bij het ROC! Hoe moeten jongeren kiezen voor ons beroep, als ze nergens een opleiding kunnen volgen? Het ROC wil op voorhand voor een paar jaar een leerlingengarantie. Hoe kunnen we jongens van 16 naar een school aan de andere kant van het land sturen waar ze vervolgens theoretische vakken moeten volgen, waar ze niks mee kunnen? Er is op ROC's te weinig aandacht voor praktische scholing en de wijze waarop onze jongens graag willen leren!" Kamerleden Kuik, El Yassini en Van Meenen begonnen zich gaandeweg de discussie steeds meer te realiseren dat er voor de overheid nog wel wat werk aan de winkel is. Een werkbezoek zal wellicht op korte termijn georganiseerd worden om de Kamerleden meer inzicht te geven in de problemen die men ervaart.

Begrip voor klacht van gelijke vergoedingen

De Kamerleden werd ook het volgende probleem voorgelegd: In het MBO-onderwijs wordt geen rekening gehouden met de opleiding die een leerling volgt. Voor iedere leerling wordt een gelijk bedrag uitbetaald. AFNL-NOA vinden dat onbegrijpelijk. Onze beroepen vragen om goed praktijkvormend onderwijs. Daarvoor zijn materialen en speciale opleidingslocaties noodzakelijk. Voor een theoretische opleiding is een klaslokaal voldoende. Dat geldt niet voor de opleidingen in onze sectoren. Het pleidooi voor meer differentiatie kon op veel begrip rekenen, maar werd niet op voorhand overgenomen. Hier zal AFNL-NOA dus nog meer effort in moeten steken.

Hartenkreet

NOA-voorzitter Hendrik Ruys riep de Kamerleden op om "meer mogelijkheden te bieden om mensen praktisch op te leiden. We zijn trots op ons vak! Al decennia lang hebben we geïnvesteerd in opleidingen. De bedrijfstak neemt zijn verantwoordelijkheid. We hebben taken verricht, die eigenlijk door de ROC's hadden moeten worden gedaan. We pompen al jaren veel geld in goede opleidingen, maar méér steun vanuit de overheid voor praktisch onderwijs is dringend nodig. Zonder de bijdrage van de bedrijfstak zou praktijkvormend onderwijs niet gegeven kunnen worden. Er zijn heel veel handige mensen die we onze passie door willen geven. Laten we gezamenlijk investeren in de trots van onze sector en nieuwe mensen een toekomst bieden met goed onderwijs en de mogelijkheid een diploma te halen!" Ruys riep de Kamerleden op om de standpunten van NOA en AFNL in daden om te zetten. Ook Henk Klein Poelhuis, voormalig voorzitter van AFNL, riep de politici tot daden op en lanceerde het initiatief "gaan in de bouw" waarin innovatieve voorstellen voor aanpassing en vernieuwing van onderwijs zijn opgenomen.



De Tweede Kamerleden krijgen van AFNL-NOA voorzitter Sharon Gesthuizen het officiële EIB-rapport uitgereikt.

Instroomplan Afbouw

Voorzitter Ruys gaf aan het slot van zijn toespraak aan dat de bedrijfstak initiatief neemt om het tekort aan arbeidskrachten te verminderen. NOA heeft samen met vakbonden en Savantis een plan bedacht om met extra inzet en activiteiten de extra arbeidskrachten te gaan werven. De Kamerleden werden na afloop van de presentatie nog even aan hun jasje getrokken om meer sympathie te verkrijgen voor de voorstellen. Een volgende uitgave van Afbouwzaken leest u hier meer over!

Wat wil AFNL-NOA

- AFNL-NOA wil dat deelcertificaten die leiden tot een wettelijk erkend MBO-diploma ook door de overheid worden bekostigd. Onderwijs en examens in het kader van deze opleiding moeten door de overheid bekostigd worden.
- AFNL-NOA maakt zich zorgen over het behoud van kleinschalige opleidingen in bouw en afbouw. Het onderwijs moet anders worden georganiseerd. We pleiten voor een pilot met een zogenaamd samenwerkingscollege waarin ook ROC's en overheid betrokken zijn. De overheid moet hiervoor middelen beschikbaar stellen.
- AFNL-NOA wil dat de overheid meer geld beschikbaar stelt voor praktijkvormende scholing die voor onze bedrijfstakken absoluut vereist is.

ZAKEN DOEN OVER DE GRENZEN

De wereld wordt steeds kleiner als het om zaken doen gaat. Binnen Europa, maar ook daarbuiten wordt het steeds gemakkelijker om contracten te sluiten. Niet alleen voor de zakelijke markt, maar ook voor particulieren. Online kun je over de hele wereld van alles kopen. Omgekeerd komen ook buitenlandse partijen naar Nederland om projecten uit te voeren.

Zo heeft een NOA-lid, een plafond- en wandmontagebedrijf, een mooi project gemaakt in Nederland voor een buitenlandse opdrachtgever. Zoals bij ieder project zat ook hier weer haast achter. En dus werd er begonnen voordat alles goed en wel rond was. In dit geval was de aanneemsom nog niet eens rond. Het project liep niet soepel en de betaling van termijnen evenmin. Uiteindelijk is er wel een prijs vastgesteld, maar ontstond er discussie over wat daar allemaal onder zou vallen.

Voet bij stuk

Toen het project ten einde liep, werd opnieuw getracht de prijs naar beneden bij te stellen. Het NOA-lid was standvastig en hield voet bij stuk. Vervolgens werd - zonder dat dit was overeengekomen - een garantietermijn van 5% ingehouden. Die zou een jaar later worden uitbetaald. Ook werd er getracht de aanneemsom van een derde, een schilder, in mindering te brengen op de aanneemsom van het NOA-lid. Allemaal zaken die beter geregeld hadden moeten worden. Hierbij komen dan ook de verschillen tussen landen

naar voren, als het bijvoorbeeld over belastingafdrachten gaat.

Eieren voor z'n geld

Zie dan je geld in het buitenland maar eens te halen. Met vooral veel geduld, veel brieven en uiteindelijk het starten van een gerechtelijke procedure heeft de buitenlandse onderneming eieren voor zijn geld gekozen. Als u zich dan alleen al indenkt dat het dagvaarden van een buitenlandse partij voor de Nederlandse rechter een minimale termijn van drie maanden heeft, dan weet u dat het ophalen van het geld ook niet erg snel gaat.

Doorpakken

Een voordeel voor het NOA-lid was wel dat hij niet als enige een procedure tegen de buitenlandse partij heeft aangespannen. Ook de schilder heeft dat gedaan. Wat bleek? Vlak voor de zitting betaalde de buitenlandse partij. Dat maakte voor ons de keuze makkelijker om door te pakken. Zoals gedacht liet de buitenlandse opdrachtgever na de dagvaarding niets van zich horen. Ongeveer twee weken voordat

de zaak voor het eerst door de rechtbank in behandeling zou worden genomen, werd de stilte doorbroken. Ze wilden wel betalen. Na een hoop gedoe over de hoogte van het uiteindelijke bedrag, werd dit vlak voor de zitting betaald.

Het NOA-lid had toen al wel anderhalf jaar op zijn geld gewacht...

Ingeborg van Leusden

Van Gorcom advocaten

T 0318-500001

E leusden@vangorcomadvocaten.nl

W www.vangorcomadvocaten.nl



"BOTTOM-UP DENKEN
EN DOEN"

HOOGLERAAR HENNES DE RIDDER OVER DE BOUW...

“Waarom kunnen termieten een huisje bouwen met een perfecte temperatuurregulering zonder dat ze ooit wiskunde hebben gehad op school? Waarom kunnen zij perfect circulair bouwen en grossieren wij mensen met ons bouwen in vervuiling en grondstofverspilling?” Hennes de Ridder, gepensioneerd hoogleraar integraal ontwerpen, kan er ook na jaren studie nog niet over uit: “Waarom wil de bouw niet leren en repeteren?”

Zelf noemt hij zich ‘recordhouder verlies maken op projecten’. Na jarenlang zelf actief te zijn geweest in de bouw is hij op de universiteit gaan werken, “omdat heel veel mensen van alle fouten die ik heb gemaakt veel kunnen leren”, opende De Ridder tijdens de Vloerendag zijn betoog. Volgens de hoogleraar heeft internet de globalisering heel complex gemaakt. “De totale kennis verdubbeld keer op keer en hierdoor wordt alles steeds complexer in een toch al complex systeem. Behalve in de bouw... Ieder bouwwerk in de wereld is uniek. Als ambachtelijke sector maken we graag masterpieces. Een fantastische instelling, maar daardoor begint iedereen keer op keer van voren af aan en worden telkens dezelfde fouten gemaakt. Waarom heeft een aannemer nog onderaannemers nodig om een simpel huis te bouwen? Kijken we wereldwijd naar de bouwsector, dan doen we het echt slecht op circulariteit van grondstoffen. Zo’n veertig procent van al het afval komt uit de

bouw. En een groot deel van de transportsector, die ook vervuילend werkt, staat ten dienste van de bouw. Te veel bouwmaterialen worden gedowncycled in plaats van gerecycled.”

De Ridder vraagt zich af waarom niemand verantwoordelijkheid wil nemen voor het totale gebouw. “Samen kunnen we bouwen met behulp van BIM. Dit informatiesysteem wordt nu echter alleen maar gebruikt voor mooie 3D-plaatjes. Ik chargeer, maar waarom worden energieverbruik, de akoestiek en brandveiligheid van een pand er niet ook meteen in opgenomen en doorgetrokken? Dat zou me een tochtgaten schelen zeg! Het lijkt wel of de bouw niet wil leren door te repeteren: iedereen weet dat je beter wordt in iets door het heel vaak te oefenen, maar toch beginnen we in de bouw telkens aan iets nieuws terwijl we het vorige nog niet foutloos konden maken. Best gek toch?”

In de toekomst moeten we volgens Hennes de Ridder anders gaan bouwen. Vol faveure vertelde hij over de bouwkunsten van termieten. Een termietenheuvel, welke vorm of waar ook ter wereld gebouwd, wordt van binnen nooit warmer dan 31 graden. Ze gebruiken lokale producten om hun huis te bouwen en als ze verder trekken wordt de heuvel vanzelf weer een hoop zand. “Fantastisch toch hoe die mini beestjes volledig circulair montabel en demontabel kunnen bouwen en dan ook nog hun temperatuur en vochthuishouding perfect op orde houden”, meende De Ridder. “Ik geloof dat ze dit kunnen, omdat het bouwen in hun DNA verankerd zit. Ze doen van generatie op generatie niets anders dan volgens hetzelfde systeem bouwen. Leren en repeteren dus! Het klimaat en de grondstof schaarste zullen ons in de toekomst verplichten om nog eens naar de werkwijze van deze diertjes te gaan kijken en onze bouwmethodes te hervormen. De tekorten aan vakmensen helpen dit proces denk ik te versnellen.”

“Ik hou van de bouw, maar u moet met me eens zijn dat we het af en toe toch een beetje typisch aanpakken?” vervolgde de gepensioneerde hoogleraar. “Degene die de laagste prijs biedt, kan het niet en degene met de hoogste prijs wil het werk niet. Dat is heel kort de heden-daagse bouw. Terwijl niemand naar de groenteboer gaat en vraagt: mag ik de goedkoopste appel? Degenen die in deze gekke wereld bedenken dat het anders kan, die echt belangrijk worden gevonden op hun kennis en kwaliteit en daar naar durven handelen, dat zijn de bouwers van de toekomst! Vergeet die top-down benadering. Er moet bottom-up worden gedacht en gewerkt: van binnen naar buiten, van fijn naar grof. Als vloerendeskundige kunt u zich dan ontzettend goed profileren op uw output. Verzamel partners om u heen die hetzelfde denken en het wordt echt serieus leuk!”

“TOPKWALITEIT METAL STUD PROFIELEN OP ELKE GEWENSTE LENGTE”

In gesprek met Gert-Jan van der Ham van Nedprofielen over maatwerk leveringen van metal stud profielen middels een efficiënt klant-leveranciercontact.

“Als onafhankelijke fabrikant van metal stud profielen voor wand- en plafondsysteemen, realiseren we in Zaltbommel met onze eigen, moderne machines een breed pakket metal stud profielen op alle gewenste lengtes.

Dankzij een geautomatiseerd en geavanceerd productieproces zijn wij bij Nedprofielen in staat om snel elke gewenste lengte te produceren. Door maatwerk te leveren, kunnen onze klanten in de Benelux en Duitsland efficiënter en concurrerender werken.

“In januari 2017 ben ik met Nedprofielen begonnen, samen met een compagnon. Begin 2018 besloot ik, na goed overleg, om met Nedprofielen zelfstandig verder te gaan. We zijn een nieuwkomer in de markt, maar onze producten hebben zich inmiddels al bewezen. Onze focus ligt volledig op innovatie en maatwerk. We werken bij Nedprofielen met de meest moderne en geavanceerde machines.”

“De kracht van NEDPROFIELEN: efficiëntie, topkwaliteit en scherpe prijzen.”

Innovatief en efficiënt
“Bij Nedprofielen onderscheiden we ons met

een moderne en digitale bedrijfsvoering. Dit betreft zowel de orderverwerking, als de facturering en een snelle productie- en logistieke planning. We werken met een eenvoudig online bestelproces. Zo kan er bijvoorbeeld direct op de bouwplaats met een iPad een bestelling worden gedaan. Natuurlijk kan er bij ons ook op andere manieren besteld worden, zoals bijvoorbeeld via de mail.

Door het complete orderverwerkingsproces zo efficiënt en transparant mogelijk te houden, blijven de kosten laag en kunnen wij leveren tegen scherpe prijzen binnen de gewenste tijd. Voor het transport van de metal stud profielen werken wij samen

met een professionele dienstverlener.”

Het belang van maatwerk
“Onze maatwerkoplossingen zijn kosten- en tijdsbesparend. De metal stud profielen worden direct in de gewenste maat op de bouwplaats afgeleverd op een vooraf afgesproken tijdstip. Dit levert ons groeiende klantenportefeuille tijdsbesparing op, zorgt voor efficiëntie en een besparing in de kosten. Onze klant betaalt uiteindelijk alleen voor de meters die hij daadwerkelijk gebruikt.”

“Voordeel MAATWERKLEVERING: de klant betaalt alleen de meters die hij daadwerkelijk gebruikt.”

Schiminck 15 Hal 2
5301 KR Zaltbommel

085 - 48 61 304
info@nedprofielen.nl



nedprofielen

WAT DE EXPOSANTEN

De één had meer toeloop in zijn stand dan tijdens een vorige editie, de ander wat minder. Sommige standhouders kwamen met iets nieuws, anderen met ouder en vertrouwer. Maar allemaal zijn ze het over één ding eens: op de Vloerendag moet je gezien zijn. “Netwerken en oude bekenden tegen het lijf lopen. Dat maakt de Vloerendag zo uniek.”

COBA

Reinier Spaan van Coba is tevreden over de Vloerendag. “Erg leuk. Ik heb goed kunnen netwerken. De vloerenwereld is een kleine wereld dus je ontmoet al snel veel bekenden. Ook veel ‘concullega’s’ natuurlijk. Dat zorgt er wel voor dat er veel bij elkaar in de stand gekeken wordt en dat je niet puur en alleen met klanten te maken hebt. Maar het is tegelijkertijd de charme.” Spaan is van mening dat Coba zichzelf goed gepresenteerd heeft. “We opereerden natuurlijk lange tijd achter de schermen, maar hebben nu laten zien dat we er zijn. Ik denk dat we onze silo- en pompservice goed voor het voetlicht hebben kunnen brengen.” Coba presenteerde op de Vloerendag ook een nieuwe gietdekvloer.



BREMAT

Op het buitenterrein showde de specialist in volautomatische mobiele installaties BreMAT een aantal recent geleverde mortelinstallaties. Zowel machines voor gietvloeren als zandcementdekvloeren. Eén van deze machines was een mortelinstallatie op een 5-assig truckchassis. Belangstellenden kregen zodoende een goed beeld van de actuele stand van techniek.



CEVES VERGEER

“Er is maar één Vloerendag en dat betekent dat je er wel moet zijn”, stelt Sander Roosink van Ceves Vergeer. De technische groothandel presenteerde het product AirBase, een lichtgewicht dekvloer die goed op houten ondervloeren te gebruiken is. “Fors lichter dan zandcement en zeker net zo sterk”, vertelt Roosink. “AirBase is verder snel te verwerken en stofarm. Zo leg je in de helft van de tijd een vloer die net zo sterk is, maar beter voor je gezondheid is en lichter is voor de constructie.”

ERVAN VONDEN...

MAPEI

“De trend van tegenwoordig is industrieel. Zelfs in woningen.” Vandaar dat Mapei het product Ultratop Loft onder de aandacht bracht, vertelde Wilco Bekkers. Het is het ideale bekledingsproduct voor het creëren van decoratieve binnenvloeren en -wanden met een uitgesproken wolkeffect.” Maar Bekkers heeft ook voldoende mensen gesproken die een individueel bezoek van Mapei kunnen verwachten. “De Vloerendag leent zich daar bij uitstek voor. Een echte beurs van ‘niet lullen maar poetsen’. Ik wou dat er meer beurzen van dit niveau zouden zijn.” Bekkers en zijn collega’s waren niet alleen op de stand te vinden, maar hebben ook de lezingen bezocht. “Onze doelstelling is netwerken en op de hoogte blijven van de marktontwikkelingen. Dat moet wel als je wilt blijven meedenken in het bouwproces. Een geslaagde dag dus.”



GILDE SOFTWARE

Goed gevulde normensets voor vloerspecialisten. Daarmee onderscheidt Gilde Software zich. Je kunt er snel en betrouwbaar mee calculeren en in één moeite door betrouwbare offertes maken. Op de Vloerendag besteedde het softwarebedrijf, dat zich voornamelijk richt op afdouwbedrijven, ook aandacht aan het nieuwe inkoopfactuur portaal dat ze hebben ontwikkeld. Daarmee kunt u inkoopfacturen sneller boeken en betaalbaar stellen. Ook werd de nieuwe hybride versie van het Gilde-systeem gepresenteerd, geschikt om op PC én op tablet/GSM te gebruiken.



SCHOONEWIL TECHNIEK

“Leuk en lekker compact. Echt een beurs waarop je iedereen die er in deze wereld toe doet op één dag kunt spreken. Dat ik dit jaar weinig nieuws gezien heb, maar vooral veel van hetzelfde, doet daar niets aan af”, stelt Dirk Schoonewil van Schoonewil Techniek. Schoonewil toonde een aantal vloerenpompen en zandcement vloermachines op het buitenterrein en had naar eigen zeggen de enige pomp op een aanhanger.

WEBER BEAMIX

“De hele kliek gecentreerd bij elkaar. Dat is een enorm pluspunt van de Vloerendag”, vindt Ralph van den Berg van Weber Beamix. ‘Je spreekt daarvoor heel veel mensen en dus ook veel potentiële klanten. En het buitenterrein met al die mobiele installaties is echt indrukwekkend.” Weber Beamix presenteerde op de Vloerendag een nieuwe decoratieve gietvloer onder de naam ‘Weberfloor design’ “Een vloer met karakter,” volgens Van den Berg. “Deze gietvloer past harmonieus in de leefomgeving en is dan ook de ideale gietvloer om oude en moderne sfeerelementen te combineren. De gietvloer is te gebruiken als slijtvaste eindafwerking in commerciële en residentiële vloerprojecten en beschikbaar in 6 kleuren. Weberfloor design is slijtvast, eenvoudig te reinigen en makkelijk in onderhoud.”



ADMICOM

“Mobiele functionaliteiten in de vorm van een app, wie kan er nog zonder?”, vroeg software- en app-ontwikkelaar Admicom aan bezoekers van de Vloerendag. “Een dagje zonder de bekende nieuws-, weer- en social media apps is haast ondenkbaar. Daarom heeft Admicom op het gebied van bijvoorbeeld werkbonden, gewerkte uren en verlof een app gemaakt. Daardoor wordt de administratie nog weer efficiënter. En alle apps zijn gekoppeld aan Vakware. Er zijn apps om in één keer berichten naar het hele bedrijf te sturen, om productiestanden te delen, personeelsinformatie op te slaan en om urenbriefjes op te slaan.



OMNICOL

“Vorig jaar waren we nog de Benjamin op de Vloerendag, maar dit jaar kenden veel mensen ons of verwerken ze ons product al. Het is mooi om die dan weer eens te spreken”, vertelt Albert Jan Beute van Omnicol. “Onze handel is het snel opleveren van gietvloeren in de renovatie en nieuwbouw, met een eigen pomptruck. Deze Vloerendag heeft ons weer de nodige nieuwe afspraken opgeleverd.” Volgens Beute kenmerkt de Vloerendag zich door het “hoge gezelligheidsgehalte” en kent geen enkele andere beurs “de focus zoals de Vloerendag die kent. Iedereen kijkt de hele dag naar beneden en heeft echt interesse in iets nieuws. Bovendien kost het met één dag maar weinig inspanning en is het erg laagdrempelig.”



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

NIEUWENHUIS

STOFVRIJ STRALEN

De beste basis onder iedere afwerking!

| 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

VLOERENDAG STAAT VOOR KENNIS DELEN!

Vloerendag voor kennis delen. Op deze pagina's een selectie uit de lezingen.

Menig Vloerendag bezoeker hing aan de lippen van Daniëlle van Nes.



Fouten en schades

Zou het het verkneukelen om de fouten van anderen zijn of juist het leren van de fouten van anderen? Feit is dat de presentatie van Onno de Vries van het Technisch Bureau Afbouw (TBA) druk bezocht werd. De Vries liet een aantal praktijkcases de revue passeren die hij en zijn collega's regelmatig tegenkomen. De foto's die De Vries daarbij op het scherm toont zijn niet bepaald reclame voor de branche, maar ze laten goed zien waar het vaak mis gaat. Niet voor niets heet de presentatie 'Bijzondere en onnodige schades', met de nadruk op onnodige. Want uit alle voorbeelden die de technisch adviseur laat zien blijkt dat de schades te voorkomen waren geweest. Of het nu gaat om het vullen van scheuren met een middel dat daar niet geschikt voor is of het cosmetisch wegwerken van opgetreden schades. Belangrijke oorzaak voor veel leed is dat niet goed is nagedacht over de detaillering of dat er niet voldoende tijd is genomen om

een klus goed voor te bereiden. Ook blijkt nogal eens dat een werk wel wordt gerepareerd, maar dat niet is gezocht naar de daadwerkelijke oorzaak. Zodat een probleem net zo makkelijk opnieuw optreedt. Of wat te denken van tijd winnen en daarmee kosten besparen? De Vries laat overtuigend zien hoe dat kan leiden tot een averechts effect. "Daar hebben we een gezegde voor: goedkoop is duurkoop."

C.S.A. Technologie

Daniëlle van Nes van fabrikant en productontwikkelaar Tri-al Afbouw deed op haar beurt uit de doeken dat vloeren prima zonder Portlandcement kunnen. Vaak is Portlandcement de boosdoener in cementgebonden systemen: het veroorzaakt scheuren en barsten. Toch is er een prima alternatief, betoogt Van Nes: De cementgebonden gietdekvloer zonder Portlandcement heeft volgens Van Nes de toekomst.





Ze licht vervolgens de C.S.A. technologie toe die resulteert in een cementgebonden gietdekvloer met zeer snelle droging, krimp-compensatie en hoge aanvangssterkte. "C.S.A. staat voor 'Calcium Sulfoaluminate' en het heeft vooral op het gebied van duurzaamheid een aantal voordelen. Zo hoeft C.S.A. Cement bij de productie minder hoog verhit te worden waardoor het veel minder CO2 uitstoot. Verder is het snel hard, krimpt het nauwelijks en kan het zowel zwevend als hechtend worden toegepast. Bovendien is het een prima warmtegeleider."

Eisen aan dekvloer

Corné van der Steen van Technoconsult vertelde over de eisen aan dekvloeren uit het oogpunt van de vloerafwerking. Een gegoten dekvloer van cement of calciumsulfaat is immers zelden bedoeld om direct te belopen. Meestal wordt nog een vloerafwerking aangebracht, zoals bijvoorbeeld pvc, tegels of hout. Die vloerafwerking stelt echter wel eisen aan de ondergrond. Van der Steen legde uit welke eisen dat zijn. Hij deed dat aan de hand van een nieuwe richtlijn, opgesteld door onder andere de Vereniging voor Gietdekvloeren (VvG), Bovatin, In Retail, de parket-leveranciers (VPL), de vereniging van klusbedrijven (VLOK), de Vereniging lijmen en kitten (VLP), NOA, Uzin, Forbo-Eurocol en Basf. De richtlijn met de naam 'Prestatie-eisen in relatie tot aan te brengen vloerafwerkingen' bepaalt onder andere dat een gietvloer niet per se geschikt hoeft te zijn voor direct afwerken. Dat kan natuurlijk wel met de

opdrachtgever worden afgesproken. In dat geval worden er eisen gesteld aan het oppervlak en het mechanisch gedeelte van de vloer. In het laatste geval betekent dit dat er gelet moet worden op indrukking (BRE), de druk- en buigtreksterkte, de huidtreksterkte en de hechting aan ondergrond. De eisen die aan het oppervlak gesteld worden zitten hem in oneffenheden, hoogteverschil en de gaping onder een rei, nog afgezien van de oppervlakte van de textuur.

Scheuren en krimp

En dan was er nog die uitvinding van de TU in Delft die volgens Steven Brouwers van NGCM het afwerken van monolitische betonvloeren drastisch gaat veranderen. "Om scheuren door plastische krimp te voorkomen wordt nu nog gecurced of wordt de vloer bedekt met folie of vilt. Water zorgt er immers voor dat beton verhardt en mag dus niet verdampen. Hoe minder zuurstof erbij kan hoe beter." Maar omdat dit nogal arbeidsintensief is, wordt dit werk vaak niet goed uitgevoerd of zelfs afgeraffeld. Het kan anders, stelde Brouwers. "En wel met het product Delft Green van NGCM. Om de vloer te verharden en te verdichten wordt een product op basis van natrium silicaat ingezet. Het nieuwe product is 100 procent milieuvriendelijk en doet beide (curen en impregneren) in één behandeling." Bijkomend voordeel is dat het beton langer een egale kleur behoudt.



SCHOONEWIL

de specialist in afbouw

KNAUF MACHINETECHNIEK
SERVICE DEALER

40 jaar
SCHOONEWIL

1977-2017

bezoek de vernieuwde
website



Strooijonkerstraat 15
1812 PJ ALKMAAR
072 - 2000134

www.schoonewiltechniek.nl

Bedrijvenweg 36
7442 CW NIJVERDAL
0548 - 365207

TWEETS

Wereldwijd worden er al meer dan 400 miljoen tweets per dag verstuurd! Ook over de afbouw wordt volop getwitterd. Wij maakten een kleine selectie uit berichten die de afgelopen maand over de Vloerendag ge(re)tweet werden.





'STAMGASTEN' DISCUSSIËREN OVER DE TOEKOMST VAN DE VLOERENBRANCHE

Aan de stamtafel in het bruin café van de Vloerendag zitten vaste bezoekers van het NOA-Afbouwcentrum. Gepensioneerd hoogleraar Hennes de Ridder legt Marcia Donkers, Eric van der Zande, Hendrik Ruys, Rinio van der Ven en Hans van Rijbroek stellingen voor, om de cafébezoekers een beeld te schetsen waar de toekomst van de vloerensector naartoe gaat. Althans, wat 'de stamgasten' hier van denken...

Hennes neemt stelling dat vloerenbedrijven zich moeten profileren op duurzaam en circulair bouwen. Eric vindt dat "we het industrieel gefabriceerde maatpak zijn". "We zijn best al wel bezig met duurzaam en circulair bouwen, maar we vragen er niet altijd naar", meent Hendrik. Rinio denkt "dat leveranciers hierin een stuk verder zijn dan vloerenbedrijven". Conclusie van een korte tafeldiscussie is dan ook dat we dit wel willen, maar dat dan eerst de aannemer geïnteresseerd moet worden.

Hoe denken jullie er over om projectoverstijgend en complementair te gaan samenwerken, vraagt Hennes zich af. Hans is heel stellig: "Dat doen we toch al?" Volgens de discussieleider is een gezamenlijk product beter dan ieders deelproduct, omdat het de kwaliteit beter maakt. "De bouw moet goedkoper kunnen – en ook

leuker – door betere samenwerking", meent Rinio. "Dan mogen alle aannemers wel verdwijnen", reageert Eric rap. Huidig probleem is volgens Marcia dat je wel op mensen moet kunnen vertrouwen en dat is lang niet altijd zo. Bovendien zouden we moeten durven om elkaar beter te maken, anders werkt het niet.

Stelling 3: vloerenbedrijven moeten zich kunnen profileren bij opdrachtgevers. "Niet eens", zegt Hendrik. "Je opdrachtgever is vaak niet de klant, terwijl het belangrijk is om die te spreken te krijgen. Daar moet je goed naar luisteren om het juiste advies te kunnen geven." "Het is nog niet zo eenvoudig om te ontfutselen wat iemand echt wil", vindt Rinio. "Daarom kijk ik graag naar type personen en de branche waaruit men komt. Kijk, een brandweerman houdt van rood en wil niet op z'n snufferd gaan als hij de brandweerwagen uit springt,

dus wat dat betreft kan ik in elke kazerne de perfecte vloer leggen, maar zo simpel is het niet bij iedereen.” Marcia: “Elk project moet je weer de juiste vragen stellen om een goede offerte te kunnen maken. Dat kost tijd en moeite, maar daardoor kom je wel vaker bij dezelfde aannemers terug.”

“Vloerenbedrijven moeten werken volgens het one-stop-shopping-concept”, stelt Hennes daarna. Er wordt wat moeilijk gekeken waarna Hans roept: “Dat past me helemaal niet!” “Nee, ik wil mijn klant wel ontzorgen, maar ga geen dingen maken waar ik niet goed in ben”, stelt Hendrik. Marcia is het met Hendrik eens. “We kunnen niet alles en moeten dat ook niet willen. Heel goed zijn in ons eigen ding, daar heeft de klant meer aan.”

Hoe ziet het vloerenbedrijf er over tien jaar uit, vraagt Hennes de tafel. “Dat is dan een super specialist”, stelt Eric. “Dan giet iedereen”, meent Hans “Gieten heeft vele voordelen en daar zou wel meer aandacht aan mogen worden gegeven, ook vanuit NOA.” Rinio kijkt niet naar specifieke werkzaamheden, maar trekt het breder: “Als we zo doorgaan, worden we loonbedrijf. We moeten veranderen, anders hebben we vrees ik helemaal geen toekomst.”

Aan de paneldiscussie namen deel:

- Marcia Donkers van De Vloerenmakers en bestuurslid NOA Jong Management
- Hans van Rijbroek van Van Rijbroek Vloerenbedrijf
- Hendrik Ruys van Ruys Vloeren en voorzitter NOA
- Rinio van der Ven van Diba Vloeren en bestuurslid hoofdsector Vloeren & Terrazzo
- Eric van der Zande van Terrazande en voorzitter hoofdsector Vloeren & Terrazzo

Hennes is tevreden. Afsluiten met de woorden dat het anders moet en dat mensen in de bouw willen veranderen, klinkt hem als muziek in de oren. De band aarzelt geen moment en slaat op de drums... Er zit wel degelijk muziek in de vloerenbranche!



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

GEEF JE LEIDING OF BEN JE EEN LEIDER?



Twee à drie keer per jaar komen de leden van NOA Jong Management bij elkaar. Om (van elkaar) te leren, om te netwerken, om eens ouderwets bij te praten of gewoon om lekker te tafelen. Eind maart zochten ruim 20 leden onder de 45 jaar elkaar op in Veenendaal. Ze kregen er uitgebreid inzicht in het type leider dat ze zijn of misschien wel zouden moeten zijn.

Geef je leiding of ben je een (natuurlijk) leider? Dat was de belangrijkste vraag tijdens de leerzame bijeenkomst van NOA Jong Management. Ruim 20 NOA-leden - niet ouder dan maximaal 45 jaar - kregen in de prachtig gedecoreerde Stijlkamer twee uur les over soorten leiderschap van ervaren trainer Victor van der Sanden. Die hield zijn gehoor voor dat er een belangrijk verschil zit tussen verschillende typen leiders. En dat echte leiders bepaalde kwaliteiten van nature hebben, maar dat leiding geven prima aan te leren is.

Verschillende typen leiders

“Iedereen zal de volgende typen van leiderschap direct herkennen”, legt Van der Sanden uit. “Je hebt autoritaire leiders. Hun wil is wet. En als dat je niet bevalt dan is daar het gat van de deur. Aan de andere kant staan de democratische leiders. Die zoeken altijd overeenstemming. Wat er nog wel eens in wil resulteren dat beslissingen eindeloos op zich laten wachten. En dan zijn er ook nog wat ik noem de ‘laissez faire’-leiders. Die laten

de zaken vooral lekker op hun beloop. In de hoop dat problemen zich vanzelf oplossen. Nu we door wetenschap veel meer weten van soorten leiderschappen en hun effectiviteit komt ‘situationeel’ leiderschap sterk opzetten. In feite wil dat niets anders zeggen dan dat een leidinggevende zijn stijl aanpast op de persoon aan wie hij of zij leiding geeft. Want ieder mens is anders en waar het bij de een wel werkt om die de hele dag achter de vordden te zitten, werkt dat bij een ander juist averechts.”

Leiderschapstest

Van der Sanden deelt vervolgens vragenlijsten met 20 verschillende situaties uit. Bij iedere situatie moeten de jonge NOA managers aangeven hoe ze daar als leidinggevende op zouden reageren. “Goede of foute antwoorden bestaan niet. Deze test laat slechts zien wat voor type leider in jou de overhand heeft en aan welke leiderschapskwaliteiten je zou moeten werken,” legt Van der Sanden uit.” Zuchtend zet iedereen zich aan de test. “Als



sen die zowel willen als kunnen. Ieder type medewerker vraagt om een andere benadering. Een goede leider kent dus niet alleen zichzelf maar ook zijn ondergeschikten.” In de zaal worden de testuitslagen ondertussen druk met elkaar vergeleken.

Voor Jong Management-voorzitter Raymond Jansen het sein om de leiding te nemen en iedereen de route naar het restaurant elders in Veenendaal uit te leggen. Eenmaal aan tafel bleef het nog lang onrustig.

ik geweten had dat ik een examen moest doen was ik niet gekomen hoor”, mompelt iemand van boven zijn blaadjes.

Sterke en zwakke punten

Twintig minuten later weet iedereen in de zaal waar zijn sterke en zwakke punten liggen en wat zijn persoonlijke stijl van leidinggeven is. Er zijn er die het liefst instrueren, anderen coachen hun medewerkers liever, weer anderen motiveren graag en er zijn er die graag delegeren. Iedereen heeft altijd een voorkeur en alles kan worden aangeleerd. “Maar waar het om gaat is”, doceert Van der Sanden, “is dat je weet welke stijl je waneer gebruikt. “Want net zoals er vier verschillende leiderschapsstijlen zijn, zijn er binnen het situationeel leidinggeven ook vier typen ondergeschikten. Zij die niet willen en niet kunnen, mensen die wel willen maar niet kunnen, medewerkers die niet willen maar wel kunnen en men-

Meld je aan!

Nog nooit bij een bijeenkomst van NOA Jong Management geweest? Maar wel 40 jaar of jonger en werkzaam bij of eigenaar van een NOA-bedrijf? Dan zijn we op zoek naar jou! Meld je aan via www.noa.nl/jm en je ontvangt van ons vrijblijvend uitnodigingen voor de bijeenkomsten. Ben je lid van NOA, of werk je bij een NOA-onderneming dan kun je de activiteiten van Jong Management gratis bijwonen!



Nieuwe leden

JVS John Verschuren Stucadoors en Afwerkingsbedrijf
't Zand 17
4812 HR Breda
M 06 - 83 60 69 52

Martijn Jansen
Offenbachstraat 2
4536 HE Terneuzen
M 06 - 45 20 79 71

MB Afbouwprojecten B.V.
Ringweistraat 12
4181 CM Waardenburg
M 06 - 52 64 71 50

MR Stukadoors en Steigerbouw V.O.F.
Heeskesacker 2003
6546 JP Nijmegen
M 06 - 45 76 02 08

Redstone B.V.
Benit 28
1043 BB Amsterdam
T 020 - 685 05 83

Stucadoorsbedrijf E.S.O. v.o.f.
Prinsesselaan 4
3851 XN Ermelo
M 06 - 30 38 27 03

AVG: WAT MOET U ER MEE?

In de afgelopen maanden bent u via allerlei kanalen regelmatig geconfronteerd en geïnformeerd over de invoering van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) die op 25 mei 2018 in werking treedt. Van u als ondernemer/bedrijf wordt verwacht dat u op 25 mei 2018 klaar bent voor de AVG.



Niet voldoen aan deze nieuwe privacywetgeving kan een fikse boete opleveren met sancties tot 20 miljoen euro of 4 procent van uw wereldwijde omzet. U krijgt er al mee te maken door het uitsturen van een factuur of nieuwsbrief. Echter lang nog niet alles is duidelijk over welke impact deze wetgeving op uw bedrijf en dan met name de dagelijkse uitvoering heeft. Zonder de illusie te hebben compleet te zijn, trachten we in dit stuk zoveel mogelijk helderheid te scheppen.

Wat is de AVG?

De Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) is de nieuwe privacywetgeving, die op 25 mei 2018 de huidige privacywetgeving vervangt. Privacyrechten van klanten of gebruikers worden er mee versterkt en uitgebreid. De Europese Unie kent hiermee één privacywet; de huidige Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp) geldt dan niet meer. Internationaal staat de AVG bekend als General Data Protection Regulation (GDPR).

Voor wie is de AVG?

Deze Europese privacywetgeving is er voor alle bedrijven en organisaties die persoonsgegevens vastleggen van klanten, personeel of andere personen uit de EU. Vrijwel alle ondernemers krijgen ermee te maken, ook zzp'ers en klein mkb. Door het versturen van een offerte, factuur of (digitale) nieuwsbrief. Of het bijhouden van afspraken met klanten, contactgegevens van klanten

(zoals adres, e-mailadres of telefoonnummers) of personeelsinformatie. Ook stichtingen, verenigingen en internationale bedrijven die zaken doen met de EU moeten zich houden aan de AVG.

Wat moet ik als aanbestedend bedrijf met de AVG?

Door de AVG heeft u verantwoordingsplicht. U moet kunnen aantonen dat u de juiste organisatorische en technische maatregelen heeft genomen om aan de AVG te voldoen. En u moet kunnen bewijzen dat u geldige toestemming heeft gekregen voor het verwerken van persoonsgegevens. Woningcorporaties en opdrachtnemers wisselen bijvoorbeeld met elkaar persoonsgegevens uit. Denk aan het verstrekken van adresgegevens van huurders van een woningcorporatie richting u als aanbestedend bedrijf. Dit kunnen gegevens zijn als e-mailadressen van huurders, telefoonnummers, naw-gegevens etc. Deze uitwisseling van persoonsgegevens is aan wettelijke regels gebonden.

Verantwoordelijke en bewerker

Bij het uitwisselen van persoonsgegevens spreekt de (Europese) wetgever over twee partijen: de zogeheten 'verantwoordelijke' en de 'bewerker'. De verantwoordelijkheden van deze partijen zijn in de praktijk nog niet altijd goed afgebakend en ook is niet altijd duidelijk welke partij welke rol heeft.

De praktijk

In de praktijk van alledag heeft u niet alleen met uw opdrachtgever te maken waarvoor u aan het werk bent, maar verstrekt u naast gegevens aan bijvoorbeeld de aannemer ook persoonsgegevens aan uw salarisadministrateur, accountant en gebruikt u mogelijk ook speciale software voor projectadministraties. In die gevallen is het belangrijk dat u met deze bedrijven een bewerkersovereenkomst sluit waarbij duidelijk is wat de rol van deze bedrijven is, welke gegevens zij verwerken en op welke wijze zij daar AVG-proof mee omgaan. Een voorbeeld van een dergelijke verklaring vindt u op onze website. In veel gevallen hebben deze bedrijven al contact opgenomen met hun klanten om dit te regelen. Mocht dat niet het geval zijn, adviseren wij u hierover contact met hen op te nemen.

Algemene voorwaarden

Op de bouwplaats gaat het echter dagelijks over het verstrekken (of juist niet) van persoonsgegevens. Voor u als aannemer geldt dit vaak in de positie van onderaannemer richting de aannemer, maar ook zeker vanuit de positie van opdrachtgever richting onderaannemers (bijv. ZZP-ers). Voor het doorgeven van deze gegevens aan opdrachtgevers blijft gelden dat daarvoor een wettelijke grondslag nodig is. Met betrekking tot AVG kan dit in de meeste gevallen gedaan worden door in de algemene voorwaarden (kunnen ook de inkoopvoorwaarden van de opdrachtgever zijn) een aantal modelbepalingen op te nemen, waarmee dit geregeld wordt. Voorbeelden van deze bepalingen kunt u op onze website downloaden en gebruiken.

Bewerkersovereenkomst voor pasjessysteem

In toenemende mate wordt door (hoofd)aannemers gebruik gemaakt van een “pasjessysteem” om medewerkers van onderaannemers toegang te verschaffen via een digitaal toelatingssysteem waarbij u als onderaannemer allerlei gegevens van werknemers e.d. in een systeem moet invoeren. Op zich kan dit wel, maar dan zult u toch een bewerkersovereenkomst moeten sluiten met de opdrachtgever/aannemer, om zo te borgen dat deze de gegevens op een juiste manier verwerkt en alleen gebruikt voor het doel waarvoor ze nodig zijn. Download op onze website een voorbeeld van een dergelijke bewerkersovereenkomst.

Gezamenlijke verantwoordelijkheid

In de situatie dat er sprake is van de zogenaamde gezamenlijke verantwoordelijkheid dient u dit ook vast te leggen.

Voorbereiding op de AVG

Als organisatie krijgt u door de wet AVG meer verplichtingen. De nadruk ligt - meer dan nu - op uw verantwoordelijkheid om te kunnen aantonen dat u zich aan de wet houdt. Dat vergt een gedegen voorbereiding. De Autoriteit Persoonsgegevens (AP) helpt u graag op weg. Onder meer met de interactieve AVG-regelhulp en het AVG 10-stappenplan:

De AVG-regelhulp

Om u te helpen bij de voorbereiding op de AVG, heeft de AP de interactieve tool 'de AVG-regelhulp' ontwikkeld. Als u de vragen uit de regelhulp beantwoordt, krijgt u een praktisch advies op maat over waar u nog aan moet werken om goed voorbereid te zijn op de AVG. De AVG-regelhulp is ontwikkeld in samenwerking met de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO).

AVG 10-stappenplan

Wat moet ik als ondernemer regelen of doen om aan de AVG te voldoen? Bereid uw bedrijf goed en tijdig voor op de AVG. De Autoriteit Persoonsgegevens houdt in Nederland toezicht op naleving van de AVG. Ter voorbereiding op de nieuwe wet zijn 10 stappen opgezet, die u op onze website kunt bekijken.

Conclusie

Om aan de AVG te voldoen moet u de nodige stappen zetten om er verzekerd van te zijn dat u het goed doet. Lang nog niet alles is duidelijk en het zal ook nog wel enige tijd duren voordat dit helemaal duidelijk wordt. Tot die tijd moet u in ieder geval laten zien dat u er al het nodige aan gedaan heeft. Als het gaat om het verstrekken van de gegevens zelf - van bijvoorbeeld uw werknemers - is er op zich niets veranderd. Het afgeven van kopieën van paspoorten e.d. is nog steeds niet toegestaan. Ook het doorgeven van allerlei gegevens van ZZP-ers is nog steeds niet aan de orde. Wel moet u zorgdragen dat u vastlegt hoe u en de verwerker omgaan met de gegevens en dit conform de wet zal moeten zijn.

We kunnen ons heel goed voorstellen dat u ondanks alle informatie toch nog de nodige vragen heeft. Schroom niet om contact met het secretariaat op te nemen als dat het geval is.



Voorbeeldovereenkomsten

Op onze website hebben we een aantal handige voorbeeldovereenkomsten voor u klaargezet. Die vindt u op www.noa.nl/avg

LEASE EEN NIEUWE BUS MET KORTING!



Je wilt toch een beetje knap komen voorrijden. En op dure reparaties en onderhoud zit je ook niet te wachten, toch? Dan is een nieuwe bus leasen misschien wel iets voor jou. Als NOA-lid profiteer je bovendien van een mooie korting bij Multilease en krijg je passend advies over je nieuwe bedrijfswagen.

Je bus is belangrijk. Heel belangrijk. Niet alleen om je spullen te vervoeren of naar je klus te rijden, maar ook om klanten te bezoeken. En dan wil je wel een beetje aardig voor de dag komen. Een nieuwe wagen betekent echter ook een aantal belangrijke keuzes: koop je er een of ga je leasen? Welk merk en model voldoet aan je wensen? En wat zijn de mogelijkheden om de bedrijfswagen met bijvoorbeeld dubbele bodem, extra wanden en andere ombouw uit te breiden, zodat je gereedschap altijd heelhuids van A naar B vervoerd kan worden? Multilease denkt graag mee in oplossingen die het beste bij jouw vraag passen. De juiste bedrijfswagen afstemmen op een specifieke behoefte is immers maatwerk. Hun leaseadviseurs zijn specialisten op het gebied van bedrijfswagens. Dat geldt niet alleen voor de technische knowhow, veiligheid en klantenservice, maar ook voor de fiscale kant van de zaak.

Voordelen leasen

Ten opzichte van het zelf aanschaffen van een bedrijfswagen heeft leasen onder andere de volgende voordelen:

- operationeel gemak
- financiële voordelen (inkoopkracht)
- werkelijke exploitatiekosten en het risico zijn de zorg van Multilease
- uitbesteding van financiering, risico's en facturatie/administratie
- positieve invloed op het werkkapitaal, kredietfaciliteiten en balans
- je hebt vooraf inzicht in de maandlasten

Aanbieding, exclusief voor NOA-Leden: Opel Vivaro met korting

Voor leden van NOA heeft Multilease een speciale leaseaanbieding. Lease een Opel Vivaro L2H1 met een laadruimte van 6 m³

tegen een scherp actietarief vanaf € 400,-* per maand. Maar ook voor personenauto's en andere bedrijfswagens van alle merken, aangepast naar uw wensen, kun je bij Multilease terecht tegen speciale tarieven voor NOA-leden. Je krijgt als NOA-lid altijd een korting vanaf 5% op de leaseprijs.

Ledenvoordeel partner Multilease

Jouw voordelen:

- Speciaal actietarief Opel Vivaro
- Vanaf 5% korting bij andere modellen
- Vrijblijvend advies over leasen
- Begeleiding bij de keuze en samenstelling van je bedrijfswagen
- Een vaste contactpersoon voor al je vragen



Meer informatie?

Op www.noa.nl/ledenvoordeel staat meer informatie over Multilease. Je mag natuurlijk ook rechtstreeks contact opnemen met leaseadviseur Melvin Pott. Vermeld hierbij dat je lid bent van NOA. Melvin is te bereiken via m.pott@multilease.nl of 088 - 088 0525.

* op basis van een looptijd van 60 maanden en 20.000 km p. jaar.



ZATERDAG 2 JUNI BIJ DE BOTTERWERF VAN HUIZEN ALV MET ZEILWEDSTRIJD

De Algemene Ledenvergadering organiseren we dit jaar in combinatie met een aangenaam netwerkprogramma. We weten dat u jaarlijks erg enthousiast bent om de jaarrekening en het verenigingsverslag van de secretaris met het bestuur te bespreken... Daarom combineren we deze noodzakelijkheid nu eens met een leuke verenigingsdag. Komt u zaterdag 2 juni ook naar de Botterwerf in Huizen?

We starten de dag uiteraard met de ledenvergadering. Dit jaar hoeft u zeker niet uw formele vergaderkloffie aan te trekken, maar neemt u wél uw zonnebril mee! Na de officiële agenda eten we met elkaar een broodje, maakt u (zover nodig) kennis met uw teamgenoten, waarna we een heuse zeilwedstrijd met traditionele botters houden.

Met een ervaren schipper en zijn assistent gaat iedere botter de strijd aan tegen andere NOA-leden en leveranciers... Dat belooft een sportieve en gezellige middag te worden! Natuurlijk is er een prijs voor de deelnemers op de winnende botter. De prijsuitreiking volgt aan de kade van de Botterwerf, waar bij terugkomst een sfeervolle barbecue voor u klaar staat.

Programma in het kort

10.00 uur	Inloop met koffie/thee
10.30 uur	Aanvang Algemene Ledenvergadering
12.30 uur	Afsluiting ledenvergadering en uitleg over het middagprogramma
13.00 uur	Lunch en start zeilwedstrijd
18.00 uur	Prijsuitreiking en barbecue

Inschrijven

Ook leveranciers, die begunstigend lid zijn van onze vereniging, kunnen via sponsoring aan dit netwerkprogramma meedoen. Het is mogelijk dat u door een fabrikant wordt uitgenodigd in hun 'wedstrijdteam'. Ook als Afdelingsleden kunt u een team vormen. En anders wordt u automatisch met collega leden ingedeeld op een botter. Hoe dan ook: dit jaar wilt u onze ledenvergadering met dit sportieve aanvullende programma niet missen. Schrijf daarom snel in op: www.noa.nl/alv



'U ZIT NIET IN DE STEENHANDEL!'



Wie marketinggoeroe Paul Turken uitnodigt, weet dat hij tegen kritiek moet kunnen. Want Turken neemt geen blad voor de mond en legt de vinger nogal eens op de zere plek. Het getuigt dus van moed dat Jong Management Hoofdsector ABN Natuursteen de scherpe analyticus maar liefst drie keer uitnodigde om te doceren over marketing in de natuursteenbranche. “U moet stoppen met stenen verkopen. U verkoopt een beleving.”

Het zaaltje boven het magazijn van mede-organisator StoneTech zit flink vol op de laatste van de drie avonden dat Paul Turken leden van de hoofdsector ABN Natuursteen toespreekt. Turken (60) is bepaald geen onbekende in de wereld van marketing en communicatie. Na een studie bedrijfskunde in Delft werkte hij achtereenvolgens als vakbondsbestuurder, projectleider in Sri Lanka, wetenschappelijk medewerker en politiek ambtenaar. Daarna richtte hij zijn eigen organisatieadviesbureau op, werd European Media Director van het internationale reclamebureau BBDO en later een van de directeuren van het fusiebedrijf FHV/BBDO. Tegenwoordig is hij senior consultant bij verschillende bedrijven en actief als commissaris. En hij is spreker. In die laatste rol neemt hij bepaald geen blad voor de mond. Ook vanavond niet.

Discussie losmaken

Uit zijn college blijkt dat hij zich verdiept heeft in de natuursteenbranche en zal gedurende de avond de vinger een paar keer op de zere plek leggen. Het leidt meerdere malen tot zowel afkeurend als

goedkeurend gemompel. De opzet van Jong Management hoofdsector ABN Natuursteen is dus in ieder geval geslaagd: discussie losmaken en kritisch naar de sector kijken.

Emotioneel product

“Uw sector heeft de wind behoorlijk van achteren”. Zo opent Turken zijn verhaal. En “U heeft behoorlijk wat handel laten lopen.” Waarmee de marketingspecialist wil zeggen dat alle seinen voor de natuursteenbranche op groen staan. “Let op mijn woorden: in de grafmonumentenbranche komt er heel veel volume aan. De grootste generatie die ooit geboren is, gaat binnen nu en afzienbare tijd dood. Dat is jullie markt! ‘Ja maar steeds meer mensen kiezen voor cremen’, hoor ik u denken. Dat mag zo zijn, maar de herdenkingsbehoefte zal juist enorm groeien. En dat is jullie markt. In plaats van stenen te verkopen moet u de spil in de herdenkingscultuur worden. Wees een expert, bemoei je er bij gemeenten tegenaan. Dat is marketing. Als er een trend in de samenleving is die jouw handel raakt dan moet je daar als een bok

op een haverkist bovenop springen. Echt waar. U onderschat de betekenis van uw prachtige product: u benadert natuursteen als een technisch product, maar het is een emotioneel product.”

Postcodeloterij Syndroom

Vanuit de zaal klinkt daarop de roep dat een branchevereniging als NOA hier ook haar rol in zou moeten nemen. Wat direct tot discussie leidt. “Want hier gaat het altijd mis. Een kleine minderheid wil vooruit, maar is tegelijkertijd bang dat de concurrentie met de klanten aan de haal gaat”, klinkt het. Turken knikt. “Nou en? Vraagt hij retorisch. “Nou en?” Om vervolgens op een flip-over uit de doeken te doen waar die - in zijn ogen irrealistische - angst vandaan komt. “De angst dat anderen gratis mee profiteren. In het buitenland noemen ze het de ‘Dutch Disease’, ik ‘het Postcodeloterij Syndroom. Het werkt als volgt.” Turken tekent vervolgens een tabel met vier cellen op het witte vel. “Voorbeeld één: jij wint 200 euro in de postcodeloterij en je buurman ook. Voorbeeld twee: jij wint 300 euro en je buurman 400. Nederlanders kiezen bijna altijd voor optie één. Liever niets verdienen dan dat je concurrent meer heeft. Die mentaliteit maakt dat we risico’s liever uitsluiten. Overigens speelt dit in alle Nederlandse sectoren. Maar goed, iedereen krijgt de branchevereniging die hij verdient”, besluit hij met een grote glimlach.

Het gaat om de beleving

Na de pauze gaat Turken dieper in op de andere kant van de natuursteenbranche: die van de vloeren, badkamers, aanrechtbladen en vensterbanken. “Ook weer luxe-producten dus”, doceert Turken. “Ook hier geldt: het gaat niet om het product dat u verkoopt maar om de beleving. De prijs is voor uw klanten helemaal niet belangrijk. Sterker nog, natuursteen moet een beetje pijn doen in de portemonnee. En ik ben van mening dat de meesten van jullie op prijsgebied een beetje te schijterig zijn. Ik zie te vaak dat jullie klanten teveel opvoeden om naar de prijs te kijken.” Turken heeft een voorbeeld. “Korting. Nooit aan beginnen. Klanten willen niet minder betalen, ze willen meer krijgen. Ze hebben net hun droomhuis gekocht. Dan wil je het beste. Dan wil je pronken. En dus maakt het je niet uit wat die marmeren vloer in de badkamer of de hal kost.”

Luxe-product

Robbert van Straten, directeur van StoneTech en gastheer van de avond, pookt het vuurtje nog wat verder op. “Aan de meeste showrooms van natuursteenbedrijven zie je nog niet af dat ze een luxe-product verkopen. Daar is nog een wereld te winnen.” Het leidt zacht afkeurend gemompel, maar ook tot instemming. Iemand voegt toe: “Ik heb meegemaakt dat klanten die om een monster voor hun vloer of aanrecht vragen naar de afvalcontainer gestuurd worden. ‘Kijk daar maar effe, daar ligt nog wel een stukkie.’ Terwijl je van dat restmateriaal bijvoorbeeld ook een mooie - luxe - snijplank kunt maken. Hoef je alleen maar de randen mooi af te slijpen. Geef je zo’n plankje weg dan gaat die klant toch met een heel ander gevoel naar huis.” Het is koren op de molen van Turken. “Klopt als een bus. Wie is er wel eens met zijn gezin naar EuroDisney geweest? Daar betaal je een paar duizend euro voor een lang weekend. Terwijl je kinderen alles bij elkaar misschien een uurtje in een achtbaan hebben gezeten. Maar je betaalt gewoon. Omdat de glimlach van je kind onbetaalbaar is. Op die manier kan de natuursteenbranche zich ook profileren. Als verkopers van emotie, van een beleving.”

OZP-BIJEENKOMST: SPARREN MET GELIJKGESTEMDEN

Bijna twintig ondernemers zonder personeel (OZP’ers) ondernamen begin april de reis naar Veenendaal voor een speciale bijeenkomst. Ze luisterden aandachtig naar een tweetal sprekers: NOA huisadvocaat Gert van Gorcom vertelde over samenwerkingsverbanden en Daniëlle de Jonge over hoe je jezelf onderscheidt van concurrenten.

Na afloop van de sessies bleef de groep nog lang hangen tijdens de goed verzorgde borrel. Het toonde de behoefte van veel OZP’ers - in de volksmond ZZP’ers genoemd - aan contact met collega-ondernemers. Of zoals één van de aanwezigen het verwoordde: “Ik zou veel vaker een bijeenkomst zoals deze bezoeken. Want het is prettig om te kunnen sparren met gelijkgestemden. Of misschien wel vaker samen werk aan te nemen. Wel jammer dat ik er dan altijd zo’n eind voor moet rijden. Kunnen dit soort bijeenkomsten niet ook eens in de regio worden georganiseerd?” Voor Rob van Boxtel, organisator van de OZP-bijeenkomst, was die opmerking voldoende om een toezegging te doen die mogelijkheid te onderzoeken. “Ik ken het soort bijeenkomsten waar je een biertje drinkt en bitterballen deelt en waar alleen maar over werk gepraat wordt. Dat kunnen wij zeker organiseren. Wordt vervolgd.”

Succesvolle samenwerking

Terug naar de inhoud van de OZP-bijeenkomst. NOA Huisadvocaat Gert van Gorcom sprak vanuit ervaring toen hij uit de doeken deed hoe een succesvolle samenwerking met een collega-ondernemer toch spaak kan lopen als je geen goede afspraken vastlegt. Voor een aantal aanwezigen was het een eye-opener. Want samenwerken op basis van gelijkwaardigheid klinkt wel leuk, maar pakt in de praktijk zelden zo uit. Van Gorcom wees bijvoorbeeld op het feit dat zelfs het samenwerken binnen een V.O.F. of een coöperatieve vereniging bij wat grotere klussen een aantal voetangels en -klemmen kent. “Want hoe ga





Daniëlle de Jonge benadrukte het belang van woordkeus en lichaamshouding tijdens een verkoopgesprek.



Gert van Gorcom: leg alle afspraken zwart op wit vast. Hoe klein en onbenullig sommige afspraken ook mogen lijken.

je om met garantie als er vijf jaar na een klus opeens problemen optreden? Of hoe reageer je als de echtgenoten van de samenwerkende partners zich er mee gaan bemoeien. Of als de een meer werk binnenhaalt dan de ander? Of meer kennis? Verdeel je alle omzet dan wel fifty/fifty?" Van Gorcom raakte er een gevoelige snaar mee. En gaf meteen ook de belangrijkste tip en wellicht ook wel het grootste cliché aan de aanwezigen mee: leg alle afspraken zwart op wit vast. Hoe klein en onbenullig sommige afspraken ook mogen lijken. "Het scheelt ruzie achteraf. Beide partijen weten waar ze aan toe zijn. Ik weet waar ik over praat."

Goodwill

De vergelijking met een erfenis of boedelscheiding drong zich op toen Van Gorcom uit de doeken deed hoe een samenwerking ontbonden kan worden. Want houdt je rekening met de goodwill binnen de samenwerking? En wie mag de naam blijven dragen? Hoe verdeel je de spullen als de samenwerking ten einde loopt? "Je kunt dan denken aan een taxatie, maar ook aan een veiling. In dat laatste geval verdeel je de opbrengst. Als je het maar vastlegt."

Verleid de klant

Na Van Gorcom betrad Daniëlle de Jonge de Bühne. De trainer/coach schreef twee boeken: 'Verleid de klant' en 'Human2Human: de nieuwe klantrelatie' en mag zich deskundige noemen op het gebied van klanten binnenhalen en behouden. Ze benadrukte het belang van woordkeus en lichaamshouding tijdens een verkoopgesprek. "Vooral de woorden die je kiest zijn belangrijk. Die blijven hangen. Zelf weet je immers ook vaak al na een paar seconden wat voor vlees je in de kuip hebt als je iemand voor het eerst ziet." Maar ook een offerte kan allesbepalend zijn bij het binnenhalen van een klus. En dan vooral de beschrijving van de opdracht. "Laat heel duidelijk zien dat je echt hebt geluisterd naar de klant. Beschrijf de opdracht dus zoveel mogelijk in de woorden van de klant. Zorg dat de klant ziet dat je hebt opgelet. Al het andere in de offerte is minder belangrijk." De Jonge vertelde ook nog dat het niet slim is om een klant ongevraagd als referentie op je eigen website op te voeren. "Vraag eerst netjes of ze het in hun eigen woorden willen doen. Niets is zo erg als een fake-referentie op je website." Beide presentaties boden vervolgens voldoende stof om nog lang na te borrelen.

BINNENBOUW EXPERT 2018: WORD JIJ DE ALLERBESTE?

Wie een jaar lang de titel BinnenBouw Expert van Nederland wil gaan dragen, moet nu actie ondernemen! Tot eind mei kunnen plafond- en wandmontagebedrijven schriftelijk indienen waarom en hoe ze de meest vooruitstrevende afbouwer zijn. Genomineerden maken kans op een fraaie bedrijfsvideo en de winnaar krijgt een pr-pakket ter waarde van € 3.000 euro!



Tijdens de Plafond en Wanddag in november 2017 hebben NOA en NVF de BBE AWARD ingesteld; de BinnenBouw Expert Award wordt in het najaar feestelijk uitgereikt. Wij nodigen - of dagen - professionele plafond- en wandmontagebedrijven uit mee te doen aan het winnen van deze award!

Uitblinkers gezocht!

Om de award te winnen, moet je natuurlijk wel wat doen: Omschrijf in minder dan 300 woorden hoe jouw bedrijf uitblinkt, onderscheidend is, of heel slim onderneemt. Je kunt inschrijven voor één of meer van de volgende thema's:

1. Organisatie en/of organisatiestructuur
2. Manier van bedrijfspresentatie (digitaal of in dagelijkse contacten)
3. Uitstekende serviceverlening of uniek serviceconcept
4. Uitzonderlijk business model

Samenwerking NOA-NVF

De BBE AWARD is een gezamenlijk initiatief van NOA en NVF. De nieuwe prijs is in het leven geroepen om de positie van de afbouwer te versterken. Met deze award moeten het vak en het vakmanschap binnen de bouw hoger gepositioneerd worden. Bedrijven, die bereid zijn te investeren in marktwerking, serviceverlening en dat soort extra activiteiten verdienen het om middels de award in het zonnetje te worden gezet.

Beoordeling

Alle inzendingen worden door een onafhankelijke jury beoordeeld. Uit alle inzendingen worden 10 bedrijven uitgenodigd om hun inzending aan de jury te presenteren, waaruit drie genomineerden komen. Het mooie is dat het voor deze award niet uitmaakt of je groot of klein bent, het gaat echt om het ondernemerschap. De drie hoofd genomineerden krijgen een videoreportage over hun bedrijf en unieke manier van zakendoen. De filmpjes worden getoond tijdens de uitreiking van de BinnenBouw Expert award in het najaar van 2018. De winnaar ontvangt een pr-pakket ter waarde van € 3.000,- en kan met trots een heel jaar lang het BBE logo dragen.

Meedingen?

De inschrijving staat open tot 31 mei as. Lees op www.noa.nl/binnenbouwexpert meer over de gedachte achter en het belang van de award voor de sector. Daar vind je ook de link om je motivatie in te vullen. Eind juni/begin juli worden de tien geselecteerde bedrijven door de jury uitgenodigd. De uitreiking van de AWARD is in november van dit jaar.

ERGERNIS VAN HET NIET HANDHAVEN VAN REGELS?

Kunt u zich ook zo storen aan het niet handhaven van regels? In alle gevallen of in de situatie van het selectief handhaven? Heeft u de modelovereenkomsten Afbouw van NOA in het kader van wet DBA al bij uw onderaannemers onder de aandacht gebracht. Zo niet, dan komt het u misschien wel goed uit dat de Belastingdienst de handhaving van de wet DBA heeft opgeschort. Maar... juich niet te vroeg, want niet in alle gevallen kunt u als opdrachtgever hierop vertrouwen.



De minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid heeft aangegeven de handhaving van de Wet deregulering beoordeling arbeidsrelaties (DBA) tot 1 januari 2020 op te schorten. Samen met dit bericht is tevens aangegeven dat de Belastingdienst vanaf 1 juli 2018 wel zal handhaven indien er sprake is van kwaadwillendheid. Van kwaadwillendheid is sprake indien de Belastingdienst alle drie de criteria kan bewijzen:

- (fictieve) dienstbetrekking
- evidente schijnzelfstandigheid
- opzettelijke schijnzelfstandigheid

Kwaadwillend

U bent dus kwaadwillend als u “opzettelijk de situatie van een duidelijke schijnzelfstandigheid laat ontstaan of voortbestaan, omdat u weet (of had kunnen weten) dat er feitelijk sprake is van een dienstbetrekking (en daarmee een oneigen-

lijk financieel voordeel behaalt en/of het speelveld op een oneerlijke manier aantast)”. De gevolgen kunnen groot zijn als aangetoond wordt dat u kwaadwillend bent. Dit zal een forse impact hebben op uw bedrijfsvoering. De sancties zijn dat er naheffingen betreffende loonbelasting, premies werkgeverslasten en mogelijk ook afdracht verplicht pensioenfondsen met terugwerkende kracht worden opgelegd, vermeerderd met rente en boetes.

Hoe nu verder?

De conclusie is dat niet in alle gevallen eenduidig kan worden vastgesteld of er sprake is van een dienstbetrekking. Dit hangt sterk af van de overeenkomsten, maar zeker ook van de daadwerkelijke feiten. De minister streeft daarom naar een vervangende wetgeving per 1 januari 2020. De intentie is dat deze nieuwe wetgeving de huidige wet DBA zal vervangen. Hierbij zullen de huidige onduidelijkheden moeten worden opgelost. Belangrijk is dat u zich realiseert dat het opschorten van handhaving niet een vrijbrief is om zogenaamde “zelfstandige” ondernemers in te huren.



Meer weten?

Neem gerust contact met ons op!

vhm | accountants & belastingadviseurs
Jan Veldhuizen AA
www.vhmabc.nl
(0318) 553233



NIEUWE (VERZEKERINGS) IN-/GEZICHTEN

Inmiddels ligt de Vloerendag al even achter ons en we kijken terug op een geslaagde beurs. Voor mij, als relatief nieuw gezicht binnen NOA, was het de eerste Vloerendag, maar na de StucVakdag en de Plafond en Wanddag was het toch alweer mijn derde NOA-beurs.

In aanloop naar de Vloerendag zijn veel vloerenbedrijven telefonisch en via e-mail benaderd om het bestaan van de NOA Verzekeringsdienst - opnieuw - onder de aandacht te brengen. Voor veel leden aan de basis niet noodzakelijk, want de samenwerking met NOA bestaat al jaren. Toch is het voor een aantal ondernemers net even het bekende “zetje in de rug” om nu toch maar eens een afspraak te maken, advies te vragen of een offerte uit te laten werken.

Nieuwe inzichten

Vanzelfsprekend is de NOA Verzekeringsdienst er voor alle NOA-leden en zijn wij niet alleen op beurzen actief. Wij zijn u graag van dienst met al uw vragen over bijvoorbeeld actuele onderwerpen als aansprakelijkheid, ziekteverzuim en debiteurenbeheer. Het dient aanbeveling om deze onderwerpen/risico's goed in kaart te brengen en te (laten) beoordelen. Wellicht leidt dit tot nieuwe (verzekerings) inzichten.

Ontwikkelingen

Op het gebied van aansprakelijkheid zijn er mede als gevolg van enkele rechterlijke

uitspraken de nodige ontwikkelingen. Een begrip zoals “zorgplicht” wordt te pas en te onpas gehanteerd. En voor wie geldt die zorgplicht dan? Weet u nog hoe uw positie is als u gebruik maakt van ingeleende krachten of als u zelf wordt ingeleend?

Loondoorbetalingsverplichting

Op het gebied van arbeidsongeschiktheid van personeel krijgen wij ook veel vragen. Vragen die meer te maken hebben met uw loondoorbetalingsverplichting. Veel organisaties, waaronder NOA, zijn actief met de lobby om deze verplichting anders in te richten. Op dit moment bent u op basis van de CAO nog steeds verplicht om zowel het 1^e als 2^e jaar van arbeidsongeschiktheid uw personeel voor 85% door te betalen.

Debiteurenbeheer

Ook het onderwerp debiteurenbeheer was een onderwerp wat veelvuldig tijdens de beurs is besproken. Veel werk, hogere omzetten maar niet helemaal eenzelfde lijn met marges. Opdrachtgevers die u nu het werk gunnen, maar zich geconfronteerd zien met andere prijzen voor zowel arbeid

als materiaal. Ons advies blijft: wees alert op de positie van uw debiteur. Vanuit Duitsland zijn de eerste signalen van faillissementen doorgekomen en ook in ons Brabantse land is onlangs alweer een groot aannemersbedrijf failliet gegaan.

Wij gaan over deze - en andere - onderwerpen graag met u het gesprek aan en u hoeft daarvoor zeker niet te wachten tot de Afbouwbeurs in 2019.

Peter Schoonderwoerd
NOA Verzekeringsdienst

T 030-25 49 114

E peter.schoonderwoerd@wuthrich.nl

W www.wuthrich.nl

MOOI VAN BUITEN WARM VAN BINNEN

Knauf Skin: de slimme combinatie
van gevelafwerking en isolatie



Knauf Skin is een innovatief systeem om een woning of gebouw te isoleren waarbij bovendien de gevel prachtig wordt afgewerkt. Knauf Skin kan in nieuwbouw en renovatie worden toegepast.

Onderdeel van Knauf Skin is het **Knauf MineralAktiv** systeem, bestaande uit een pleister

en een verf. Deze revolutionaire oplossing gaat algen- en schimmelgroei tegen. Hierdoor behoeft de gevel minder onderhoud en blijft deze langdurig mooi.

Kijk voor de verschillende toepassingen en meer informatie op knauf.nl/skin.