

AFBOUW

ZAKEN



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

2018 | JAARGANG 18 **NUMMER 09**

HET VAKBLAD VOOR LEDEN VAN NOA

> **TRENDS & ONTWIKKELINGEN**

in de afbouw / 11

> **VORST WW**

weer mogelijk / 26

GENOMINEERDE BBE-AWARD

‘Bij Kwakman nooit uitgeleerd’ / 06

Gyproc **VOORDEEL DEGEN**



**4 KOPEN
1 GRATIS**



Voeg of naad spachtel je met Gyproc.

Voeg gelijk de naad bij het woord en pak die gratis zak! De actie is geldig t/m 13 juli 2018 en geldt ook voor Gyproc JointFiller 45.

Zeker  **Gyproc**
SAINT-GOBAIN

INHOUD

18

SCHADE BIJ VERZUIM

Arbeidsdeskundige Bernie van Megen van Pre-Sense doceerde tijdens de informatiebijeenkomst over duurzame inzetbaarheid, preventie en re-integratie hoe bedrijven beter om kunnen gaan met langdurig verzuim.

22

AMBASSADEURS

Speciale ambassadeurs gaan scholen en bedrijven af om te laten zien hoe mooi ons vak is!



24

NADELEN VAN EEN GOEDE ZOMER

Na de transformatie van een voormalig kantoorgebouw in Waalwijk tot tijdelijke huisvesting voor arbeidsmigranten bleken de gipskartonnen scheidingswanden flink verkleurd te zijn. En vreemd genoeg zijn dat juist de platen die al zijn behandeld met spackspuitwerk. Wat is hier aan de hand?

4 Van de voorzitter

6 'Bij Kwakman zijn we nooit uitgeleerd'

8 Toekomst van de Afbouw: Niet alleen het werk aantrekkelijk maken, maar ook alles eromheen'

11 Trends en ontwikkelingen in de afbouw

15 Een gewaarschuwd mens...

16 Wie wordt StucMaster 2018?

18 Hoe beperk je de schade bij verzuim?

20 AfbouwVakdag 2019: kies uw expertise wijk

23 Nieuwe ambassadeurs voor de afbouw

24 Een goede zomer heeft ook nadelen...

25 Even voorstellen: Gerrie Janssen

26 Vorst WW weer mogelijk

29 Hoe winnen we de strijd om de leerling?

31 NOA-Ondernemersopleiding gestart

32 Geschillencommissie: Bezint eer ge begint

34 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
E afbouwzaken@noa.nl

Tekstverwerking, lay out en druk

Wilco Art Books
Vanadiumweg 8, 3812 PZ Amersfoort

NOA

Nieuweweg 226
3905 LT Veenendaal
Postbus 310
3900 AH Veenendaal
T 0318 - 54 73 73
www.noa.nl

VAN DE VOORZITTER

"HET IS TIJD VOOR NOA 2.0"

De wereld - en zelfs de conservatieve bouwwereld - verandert in sneltreinvaart. Hadden we in de crisis teveel mensen, een paar jaar later hebben we een immens tekort. Prefab bouwen maakt het mogelijk dat complete huizenblokken in een paar weken tijd uit de grond worden gestampt. Alles gaat sneller en de wereld wordt steeds dynamischer en transparanter. Oudere mensen neigen te zeggen dat het vroeger allemaal beter was, maar volgens mij zitten er veel voordelen aan de continu veranderende en innoverende wereld. We moeten er als NOA ook goed en snel op anticiperen.

Zo hebben we voor u het USP-rapport over de toekomst van de afbouw laten maken, is er de BBE award, komt er een AfbouwVakdag 2019, zijn er honderden petitie's voor verkorting van de loondoorbetaling bij ziekte overhandigd in de Tweede Kamer, is de NOA-Ondernemersopleiding weer gestart, het NOA Opleidingsbedrijf Afbouw werkt aan landelijke dekking voor alle sectoren, komt er binnenkort een dynamische nieuwe website, zijn er ambassadeurs gestart om vmbo-leerlingen en zij-instromers te enthousiasmeren voor onze beroepen... Het zijn zo maar enkele voorbeelden in een hele lange zin over hoe we u informatie en voorsprong willen geven.

Met liefde en passie

Als we u adviseren om telkens te anticiperen op ontwikkelingen en veranderingen, om in de toekomst succesvol te blijven, dan moeten we dat zelf natuurlijk ook. NOA als organisatie moet zich net zo goed aanpassen aan de nieuwe en dynamische wereld. Dat lukte met het huidige bestuur maar ten dele. Te vaak zijn we blijven steken, omdat er persoonlijke opinies waren. Vergaten we soms dat het bestuur er is ten dienste van de leden en dat daarvoor persoonlijke meningen er niet toe moeten doen. Ondanks dat iedere bestuurder zich inzette voor een mooie toekomst voor de verenigingen en de bedrijfstak, met liefde en inzet voor de NOA, zijn er teveel items besproken die

personen betroffen. We beseffen dat we niet als eenheid werkten en het niet altijd over de daadwerkelijke inhoud hadden.

Wat kunnen we anders doen?

In een dynamische wereld komt er op een gegeven moment 'vanzelf' een doorbraak en het moment om goed in de spiegel te kijken. Dat hebben we als bestuur gedaan en we hebben geconcludeerd dat het tijd voor verandering is. We realiseren ons dat we niet efficiënt genoeg bezig zijn, ondanks het feit dat elke bestuurder heel veel tijd besteedt en moeite doet om er het beste van te maken voor de vereniging. Feit is ook dat twee sectorbesturen niet blij zijn met het huidige functioneren. Dan kunnen we ons afvragen waarom ze dat op een verkeerde manier uiten, maar we konden ons beter bezinnen op de vraag 'wat kunnen we zelf anders doen om te zorgen dat ze wel weer blij zijn?' Dat ondernemers lid willen zijn van een gezonde club, die veel te bieden heeft. Ik geloof dat we dat als bestuur in de afgelopen tijd zonder meer waargemaakt hebben, maar het is ook onze taak om dat in de toekomst te blijven waarmaken. Regeren is immers vooruitzien. We moeten voordeden, in plaats van nadenken...

Time for change

Aldus heeft het bestuur besloten: It's time for change! Unaniem hebben alle Hoofd-bestuurders gesteld dat hun positie

beschikbaar is voor kandidaten die het nog beter kunnen doen. Voor mensen die kunnen zorgdragen dat NOA een gezonde toekomst tegemoet kan zien. Met een bestuur dat weer besluit op de inhoud, voor een optimale bediening van de leden en als eenheid functioneert voor de vereniging. Als uw voorzitter zal ik deze transitie naar "NOA 2.0" de komende maanden zo goed mogelijk begeleiden en het stokje dan logischerwijs overdragen aan een nieuwe voorzitter die door de leden kan worden gekozen. Het getuigt van grote liefde voor de club dat de huidige bestuurders stuk voor stuk bereid zijn hun positie beschikbaar te stellen om ruimte te geven voor nieuwe dynamiek in de vereniging! Sommige bestuurders zullen zichzelf herkiesbaar stellen en ik zou me voor kunnen stellen dat het voor de vereniging zinvol kan zijn om die expertise te behouden.

Werken aan NOA 2.0

Met een kernbestuur, een bestuurslid uit elke NOA hoofdsector, zullen we deze transitie naar NOA 2.0 vorm gaan geven. Alle bestuurders zullen hun rol(len) in sectorbesturen, commissies en bij overige activiteiten gelukkig vol overgave blijven doen. We vinden deze actie noodzakelijk om binnen nu en zes maanden deze transitie vorm te kunnen geven. Er moet u over uiterlijk een half jaar een "new and improved" versie van NOA kunnen

Reageren:

Een vraag, of idee?



Mail
h.ruys@noa.nl



Twitter
[@HendrikRuys](https://twitter.com/HendrikRuys)



LinkedIn
Hendrik Ruys



Hendrik Ruys
Voorzitter

worden gepresenteerd. Ik verwacht dan trots te kunnen zijn op hoe er gezamenlijk een NOA 2.0 is neergezet waar alle leden weer trots op kunnen zijn. Een NOA waar de complete afbouw zich thuis voelt.

Nieuwe dynamiek

We hebben een vereniging die financieel kerngezond is, hebben een CAO die gunstiger is dan alle andere bouw gerelateerde CAO's, hebben een representatie voor de gehele bedrijfstak die ver boven het gemiddelde (en het vereiste) ligt, hebben een secretariaat die leden met raad, daad en expertise bijstaan. Ik schrijf dit niet om onszelf op de borst te kloppen, maar dit is wel wat we als bestuur de afgelopen jaren voor u hebben bereikt. Aangezien we nog veel méér voor de vereniging willen, is nu het moment om ons af te vragen of wij de juiste mensen zijn die de volgende stappen kunnen realiseren, welke nodig zijn voor de vereniging. Verandering van spijs doet eten, zo wordt wel eens gezegd? Uw huidige bestuur ziet daarom in dat verandering tot nieuwe dynamiek kan leiden.

Hulp inschakelen

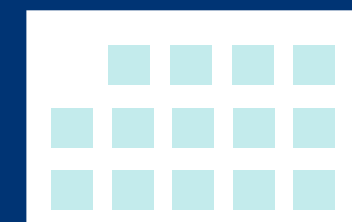
Voor het secretariaat, de mensen die alle dagen vanuit het NOA-kantoor voor u aan het werk zijn, zullen we onder begeleiding van een Ledenraad commissie expertise van derden (een consultant of organisatie

deskundige) inschakelen. We krijgen graag advies hoe we kunnen verbeteren en ook in Veenendaal een organisatie neer kunnen zetten die matcht met de NOA 2.0 gedachte. Daarmee willen we garanderen dat u ook in de toekomst optimaal bediend blijft.

Scherp blijven en doorpakken

Een lange column in dit vakblad, maar ik wil u graag goed informeren over het hoe en waarom van onze besluiten. Het is een hectische periode, maar in de tussentijd blijven we voor u bij de les. Weliswaar gaat de O&O-premie in 2019 iets omhoog, maar blijven we daarmee nog steeds de laagste in de bouw. De premieverhoging wordt nagenoeg gecompenseerd door de daling van andere premies, zodat het netto effect nagenoeg nihil is. Het nieuwe functie gebouw zal overigens niet per 1 januari a.s. ingevoerd worden, maar pas per 1 mei 2019. Ook zijn we momenteel bezig met de voorbereidingen van uw NOA Nieuwjaars-receptie, komen er in de wintermaanden nieuwe cursussen, ziet het er naar uit dat de AfbouwVakdag op 4 april 2019 echt een gaaf evenement wordt en leggen we de laatste hand aan een nieuwe website. En we ontwikkelen apps om uw bedrijfsvoering (nog) makkelijker te maken. Dit doen we allemaal met één doel: voor u bekend staan én blijven als NOA, de vereniging die van u, er door u en voor u is!

AGENDA



20 NOVEMBER

OOP: inspirerend en effectief leidinggeven

29 NOVEMBER

Hoofdsector Stukadoren & Afbouw - Ondergrondmiddag

Hoofdsector Vloeren & Terrazzo - Vloerencafé

4 DECEMBER

OOP: Klanten aantrekken en vasthouden met social media

18 DECEMBER

OOP: Juridische valkuilen voor een afbouwondernemer



‘BIJ KWAKMAN ZIJN WE NOOIT UITGELEERD’

De Volendamse Kwakman Groep is één van de drie genomineerde bedrijven voor de allereerste BinnenBouw Expert (BBE) Award die op 15 november wordt uitgereikt aan het beste plafond- en wandmontagebedrijf van Nederland. Directeur Jaap Buijs vertelt waaraan Kwakman de nominatie te danken heeft.

“Kwakman is een innovatief binnenafbouw bedrijf”, zegt Buijs. “Met de focus op het toevoegen en verhogen van waarde. Zowel binnen onze projecten, onze producten en naar onze klanten. We zijn een bedrijf met een integraal afbouwpakket waarin we volop investeren in optimalisaties. We zorgen voor controle op het proces en sturen op het verkorten van processen. Dat moet de jury zijn opgevallen en zal een belangrijke reden zijn voor het feit dat we bij de laatste drie bedrijven horen die meedingen naar de BBE Award.

Waarom vindt u het belangrijk dat de Kwakman Groep mee dingt naar de eerste editie van deze prijs?

“De eerste is natuurlijk altijd leuk. Maar belangrijker is dat dit een overkoepelende prijs in de binnenbouw is. Wij hebben in het verleden de Gyproc Trophy en verschillende regionale ondernemingsprijzen gewonnen, maar de BBE Award staat toch voor erkenning vanuit de volledige af- en binnenbouwbranche. En het is een prijs die door feitelijk alle binnenbouwbedrijven die er zijn, gewonnen kan worden. Dat maakt hem speciaal.”

De prijs is mede bedoeld om de afbouwsector een beter imago te geven. Vandaar de naam BinnenBouw Expert (BBE). In hoeverre draagt Kwakman bij aan het versterken van het imago van de afbouwsector?

“U merkt dat ik verschillende benamingen gebruik: afbouw, binnenafbouw en binnenbouw. Bij Kwakman benadrukken we dat binnenbouw de waarde binnen het bouwproces verhoogt. Dit is ontzettend belangrijk om ons een betere positie te geven ten aanzien van aannemers, installateurs en overige contractanten in het bouwproces. Kwakman draagt hieraan bij door te innoveren in bestaande processen en het bestaande dienstenpakket. Door bijvoorbeeld op sommige projecten gips als glas te zien, geen afval en stofvrij, aangeleverd als Ikea-pakket. Dit is uniek en innovatief en verhoogt de waarde van onze onderneming en onze branche binnen dat specifieke bouwproject. Daardoor worden wij ook eerder aan tafel geroepen om mee te denken.”

Om de award te winnen moet uw bedrijf uitblinken. Op welke vlakken blinkt Kwakman uit?

“Automatiseren, BIM engineering, procesoptimalisatie en verandering. Deze onderdelen zijn constante focusgebieden binnen onze organisatie en richting klanten. Wij willen onszelf blijven doorontwikkelen, en daarmee de markt.”

De prijs is opgehangen aan de thema's opleiden, kwaliteit en imago. Kunt u voor ieder thema aangeven hoe Kwakman dat invult?

“Op het gebied van opleiden zijn we onder andere aangesloten bij de technische school. De kwaliteit houden we constant op een hoog niveau door mee te denken met fabrikanten over ontwikkelingen en met name door continu vooraan te staan bij nieuwe ontwikkelingen in de afbouw. Op het gebied van imago houden we de kaarten niet voor de borst, maar durven we te delen. We moeten immers gezamenlijk onze markt beter maken en zorgen dat wij mee kunnen blijven doen in nieuwe ontwikkelingen. Doen we dat niet dan gaan anderen met ons werk aan de haal.”

En wat doet Kwakman anders of beter dan collega-afbouwbedrijven?

“Wij durven continu veranderingen aan te brengen in bestaande processen en daarin te verbeteren. We blijven ook doorontwikkelen op het gebied van BIM. Daarnaast zorgen we voor een hoger competentieniveau binnen de organisatie. Niet alleen door steeds vaker mensen met een universitaire of hbo-studie aan te nemen, maar ook door mensen de kans te geven door te groeien. Iedereen binnen Kwakman kan goed luisteren naar de klantvraag en daarin meedenken. En uiteindelijk draait het om plezier en passie hebben voor hetgeen wij doen. En dit weten we over te brengen naar de projecten waar wij aan werken.”

Hoe kijkt u zelf aan tegen de sector? Wat kunnen bedrijven bijvoorbeeld doen om te zorgen voor voldoende gekwalificeerd personeel? En hoe kunnen bedrijven er voor zorgen dat hun medewerkers gezond en veilig hun pensioen halen?

“Wij bieden meer aan personeel dan alleen een salaris. Er zijn veel mogelijkheden voor doorontwikkeling en functiestappen. Daarnaast zorgen we ervoor dat het leuk en energerend is. De passie moet altijd voelbaar zijn. Met goede secundaire voorwaarden willen we onze mensen aan ons blijven binden. Neem bijvoorbeeld onze sportschool op kantoor of de leuke feestavonden. Ook dat is allemaal zeer belangrijk in deze nieuwe tijd.”

Op welke onderdelen van uw bedrijf e/o afgeronde projecten bent u het meest trots? Hoe laat u dat blijken?

“Dat zijn projecten als het Rijksmuseum, B30, Nationaal Militair Museum, Hotel QO Amstelskwartier en meer dan 20 ziekenhuizen en vele theater- en muziekgebouwen. Stuk voor stuk projecten waarin een hoog kennisniveau vereist was en wij dit tot uiting konden brengen. Zodat de organisatie kon doorgroeien en iedereen weet waar we nog meer aan moeten werken. Want we zijn nooit uitgeleerd.”



BBE-AWARD

Op 15 november is de uitreiking van de allereerste BBE-Award. Wie gaat er met de titel en de PR-prijs van € 3.000,- naar huis? Volgende uitgave leest u of Kwakman, Verwol of Bimmerman dé BinnenBouw Expert van 2018-2019 is!

'NIET ALLEEN HET WERK AANTREKKELIJK MAKEN, MAAR OOK ALLES EROMHEEN'

Ruim honderd NOA-leden reisden op een zomers warme vrijdag in oktober af naar Kasteel de Haar in Haarzuilens. BNR-presentator Rens de Jong loodste ze in dik twee uur door de onderzoeksresultaten over de Toekomst van de Afbouw. Bovendien was er ruimte voor discussie.



Jan van de Kant, Eric van der Zande, Peter Roos en Roel van Dijk discussiëren over het thema personeelstekorten.

De uitgebreide conclusies van het door USP Marketing Consultancy uitgevoerde onderzoek onder afdouwbedrijven, leveranciers en opdrachtgevers kunt u elders in dit magazine lezen, maar NOA-voorzitter Hendrik Ruys gaf in zijn openingstoespraak de belangrijkste aanbevelingen vast mee. "De belangrijkste trends die uit het onderzoek naar voren komen zijn de personeelstekorten, het imago van onze branche, de verhouding tussen kwaliteit en prijs en de voortschrijdende technologie. Daar moet u als bedrijf mee aan de slag. Ik

constateer dat er onder ons nog te veel zijn die roepen: 'Maar ik heb toch genoeg werk? Waarom zou ik dan veranderen?' Toch raad ik u aan u te verdiepen in wat de klant van u verlangt en waarin u zou kunnen verbeteren. Want we weten allemaal dat het niet altijd druk blijft."

Onwennig

De onwennigheid met nieuwe technologie bleek trouwens al snel onder de aanwezigen. Met het interactieve systeem van Buzzmaster kon iedereen via zijn smart-

phone inloggen en actief mee discussiëren en vragen stellen. Het duurde even voordat alle aanwezigen het systeem ook daadwerkelijk aan de praat hadden, maar daarna werd er vrolijk mee gestemd en werden er veel suggesties gedaan waarmee de discussie op het podium flink verlevendigd werd.

Aantrekkelijk

Na de presentatie van USP Marketing Consultancy van het onderzoek Trends en Ontwikkelingen in de Afbouw 2018-2028 ging het in Haarzuilens al snel de diepte in.

Rens de Jong vraagt vier bestuurders het podium op om te discussiëren over het thema personeelstekorten. Peter Roos van FNV trapt af. Hij constateert dat de overheid het heeft laten afweten als het gaat om het opleiden van voldoende vakmensen. “We moeten het nu als sector zelf doen. Dat is dus ook de reden dat we inzetten op ambassadeurs die onze mooie ambachten onder de aandacht van scholen gaan brengen.”

Jan van de Kant van Savantis is van mening dat de sector aantrekkelijker wordt als werkgevers meer investeren in mensen. “De hoeveelheid werk is toegenomen, net als het aantal vacatures en toch stromen nieuwe mensen niet toe. Dan moet je jezelf af durven vragen wat je dan verkeerd doet.”

Roel van Dijk van CNV Vakmensen pleit ervoor om ook zzp'ers in te zetten om jonge mensen bij de hand te nemen. “Dat moeten we veel meer aanjagen. Leermeesters moeten de tijd krijgen om voldoende aandacht aan leerlingen te geven.”

NOA-bestuurslid Eric van der Zande roept de branche op om het echt samen te doen. “We vechten namelijk om dezelfde mensen

als bijvoorbeeld de metaal, elektro en defensie. En die hebben tientallen miljoe-nen euro's beschikbaar voor werving. Terwijl wij toch ook fantastische ambachten hebben. Uiteindelijk kiezen jongeren voor het vak waarin ze de beste toekomstperspectieven hebben. Mensen kiezen niet alleen voor geld, maar ook voor arbeidsomstandigheden. Maak het werk dus aantrekkelijk, maar ook alles er om heen.” Jan van de Kant is het er roerend mee eens: “Wat je geeft krijg je terug. Werkgevers moeten veel meer aandacht hebben voor de mensen die voor ze werken. En dus ook zorgen voor voldoende opleiders.”

Ambassadeurs

Ronald van Driel, directeur van Savantis legt daarna uit wat de ambassadeurs gaan doen om het afbouwvak op de radar van bedrijven en vmbo-scholen te krijgen. “De sector zorgt ervoor dat ambassadeurs, die vaak al actief waren op en rond scholen een dag in de week het vak kunnen promoten. Ze gaan een tweetal keuzevakken op het vmbo verzorgen: wandafwerking en wandmontage. We gaan scholen helpen om het in hun opleidingsprogramma op te

nemen. In het voorjaar komen er bijvoorbeeld al vier scholen uit de omgeving van Veenendaal naar het NOA-Afbouwcentrum om een introductie te krijgen.”

Arno Scheffer is zo'n ambassadeur. Hij legt aan de zaal uit wat hij precies gaat doen:

“Ik ga vmbo-scholen langs om meer ruchtbaarheid aan ons mooie ambacht te geven. De gemiddelde vmbo-leerling weet namelijk helemaal niet welke beroepen onze sectoren aanbieden. Scholen zijn vaak een beetje bang om erin les te geven. Juist omdat het zo'n apart vak is.”

Toine Visker van NOA Opleidingsbedrijf Afbouw doet daarop een dringend beroep op de aanwezige ondernemers om leerwerkplekken beschikbaar te stellen. “Niet voor een dag of een week, maar voor de toekomst. We moeten als sector laten zien wat de mogelijkheden binnen de afbouw zijn.”

Contact met klanten

De leerzame middag eindigt met een paneldiscussie tussen vier NOA-lidbedrijven over hoe ze de markt benaderen en hoe ze denken het imago van de afbouwbranche op te kunnen vijzelen.



Paneldiscussie tussen NOA-leden Theo Wouters, Marcia Donkers, Dennis Immerzeel en Peter Kleijnen.

Marcia Donkers van De Vloerenmakers vertelt dat ze als mede-eigenaar zelf actief contact onderhoud met haar klanten. "Bij ons gaat er niet één offerte de deur uit zonder dat ik contact met de klant heb gehad. Heel veel advies geven, daar draait het bij ons om. In 50 procent van de gevallen buig ik de opdracht een beetje bij door mijn adviezen. En dat werkt goed. Uit klanttevredenheidsonderzoek blijkt dat 90 procent van onze klanten juist dat advies waardeert."

Dennis Immerzeel van De Vier Totaalafbouw: "We proberen zoveel mogelijk in een vroeg stadium in bouwteams te komen. De aannemerij is ouderwets dus dat is best moeilijk. Maar we hebben steeds meer klanten die ons eerder in het proces opzoeken. Dat resulteert erin dat we steeds minder vaak met een dichtgetimmerd bestek hoeven te werken, maar dat er ruimte blijft om dingen anders te doen." Het vergt volgens Immerzeel wel van twee kanten discipline en tijd. "En tijd kost geld."

Peter Kleijnen van Mergelbouwsteen Kleijnen waakt ervoor om tevreden achterover te leunen. "Daar moet je voor oppassen. Je moet heel goed bij klanten blijven peilen hoe ze tegen je aankijken. Maar je moet zelf ook kritisch durven kijken naar je eigen werk."

Theo Wouters van Wouters Totaalafbouw probeert altijd naar de langere termijn te kijken. "Verder kijken dan alleen de volgende klus. Want het gaat nu goed, maar dat blijft natuurlijk niet zo. We gaan daarom regelmatig bij klanten langs om te vragen wat er van ons verwacht wordt. Je moet in gesprek blijven."

Imago

Hoe kijken de vier ondernemers aan tegen het imago van de sector en hoe denken ze dat te kunnen verbeteren, wil presentator De Jong weten.

Kleijnen: "Wij leveren mergel. Dat moet je uitstralen. Het gaat om de beleving van de mensen. Gemotiveerde mensen bepalen

ons imago. Er wordt te vaak op de rekenmachine gekeken in plaats van naar het mooie werk."

Donkers: "Klopt. Je moet passie uitstralen. Ik wil mijn jongens ook iedere week een keer zien. Zodat ik ze kan binden aan het bedrijf. Nee, een Instagramaccount hebben we niet. Dekvloeren zijn immers allemaal grijs. Dat werkt niet op foto's."

Immerzeel: "Imago straalt je zelf uit. Ik probeer mijn mensen mee te geven dat ze trots zijn op wat ze hebben gemaakt. Kijk aan het einde van de dag nou eens een keer achterom in plaats van meteen naar de bus te rennen en zo snel mogelijk naar huis te rijden. Als je uitstraalt dat je mooie dingen maakt, kun je ook hogere prijzen vragen."

Tijdens de daaropvolgende vrijmibo in het Koetshuis van Kasteel de Haar werd er nog lang en stevig door gediscussieerd.

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
PARKERGARAGES
CHEMISCHE INDUSTRIE
SHOPPINGCENTRA
EN MEER...

Meer weten?
Bel 073-548 24 82

NIEUWENHUIS
STOFVRIJ STRALEN

| SCHÖNOX new H - egaliseermiddelen

| Een nieuw tijdperk in vloertechniek begint nu! |

new H

EINE ERFINDUNG VON SCHÖNOX

| www.schoenox.nl |

SCHÖNOX
A SIKA BRAND

Trends en ontwikkelingen in de afbouw

Er is heel veel werk en weinig tijd! De economie zit in een 'rollercoaster'. U bent enorm druk met productie maken, passende adviezen geven en de planning voor de tigste keer bijstellen... en toch 'moet' u ook nog naar de nieuwe rapportage over de trends en ontwikkelingen in de afbouw 2018-2028 kijken. Waarom? Omdat uw markt continu verandert en we u kansen mee willen geven voor vernieuwingen.

Het onderzoek is uitgevoerd door USP Marketing Consultancy onder NOA-leden uit alle sectoren en bij zakelijke opdrachtgevers. Hierdoor worden specifieke verbeterpunten voor stukadoors-, vloeren- en terrazzo-, natuursteen- en plafond- en wandmontagebedrijven benoemd. Met de rapportage willen we u ook inzicht

geven in de belangrijkste trends en ontwikkelingen voor de korte termijn (tot 3 jaar). Per sector bieden we daarnaast perspectieven waarmee u voor uw bedrijf strategische keuzes voor de lange termijn (5 tot 10 jaar) kunt formuleren.

Tijd voor STRATEGISCHE KEUZES

Hoe zien opdrachtgevers u?

Afbouwbedrijven staan bekend om de kwaliteit van het opgeleverde werk, maar zijn vaak niet altijd even ordelijk of netjes. Dat is wat 175 zakelijke opdrachtgevers hebben aangegeven tijdens telefonische interviews. Opdrachtgevers zijn kritischer geworden, zo blijkt uit vergelijking met eerdere onderzoeken. Voor dit onderzoek zijn aannemers, interieurarchitecten, architecten in de bouw en woningbouwverenigingen bevroegd.

Verbeterpunten

Volgens zakelijke opdrachtgevers kunnen alle afbouwbedrijven hun orde en netheid in het werk wel verbeteren. Dit bleek ook uit eerdere onderzoeken, die in 2011 en 2014 zijn uitgevoerd. Stukadoorsbedrijven kunnen daarnaast de communicatie verbeteren. Ook digitaal meegaan met de sector wordt geadviseerd. Voor plafond- en wandmontage- én vloeren- en terrazzobedrijven worden werkvoorbereiding/planning en de ontwikkeling tot kennispartner genoemd. Dit laatste aspect geldt ook voor natuursteenbedrijven, waarvoor ook het flexibel omgaan met meer of minderwerk wordt gesuggereerd. In de uitgebreide rapportage zijn per sector prioriteitenmatrixen opgenomen waaruit precies kan worden afgelezen welke aspecten goed beoordeeld worden en welke volgens opdrachtgevers moeten verbeteren.

Wat speelt er in de (af)bouw?

Het gaat op dit moment erg goed met de economie en er is veel werk. USP rapporteert dat opdrachtgevers het vertrouwen in het afbouw/natuursteenbedrijf en het leveren van kwaliteit belangrijker vinden dan de laagste prijs. De prijsdiscussie zal altijd belangrijk blijven, maar vormt niet per definitie de doorslaggevende factor. Ook zijn er grote verschuivingen in de bouwketen vanwege een veranderende klantvraag. Er is en komt nog meer vraag naar totaaloplossingen en prefab werk. Daarnaast spelen toenemende digitalisering en automatisering een steeds grotere rol.

Tekort aan vakkrachten

Uit het onderzoeksrapport blijkt wederom dat er een groot tekort aan vakmensen is. Het opleidingssysteem kan nu niet voldoen aan de vraag en vanwege de afgelopen crisis is er veel kennis uit de sectoren verdwenen. Het intern opleiden van personeel en het laten meelopen van jongeren is belangrijk om deze kennis niet verder te verliezen. Daarnaast is er te weinig instroom van jongeren op de opleidingen stukadoors, plafond- en wandmontage, natuursteenbewerking en dekvloerenleggen, omdat deze beroepen niet de grootste aantrekkingskracht hebben op (ouders van) jongeren en zij-instromers.

Hoe blijft u succesvol?

In de rapportage zijn heel handig per sector op een A4-tje allerlei aspecten beschreven die voor de komende vijf tot tien jaar belangrijk zijn of worden. Hiervoor kunt u het beste de samenvatting of het totale rapport downloaden, zodat u voor uw eigen onderneming de juiste aandachtspunten kunt bekijken. De niet-sectorgerelateerde tips uit het onderzoek, om de komende jaren succesvol te blijven, zijn:

1. **Stilstaan werkt niet** in een veranderende wereld. Misschien komt u er nu mee weg, maar niet voor lang. Ga daarom actief op zoek naar kansen voor uw bedrijf.
2. **Verbeter de reputatie van uw bedrijf.** Dit kunt u doen door enerzijds hoogwaardig werk af te leveren, netjes te werken en op te ruimen en anderzijds door meer te denken vanuit uw (eind)klanten; wat verwachten zij van u? Voor welke klanten werkt u graag en wat vinden zij belangrijk? Verdiep ook uw relatie met aannemers en opdrachtgevers door samenwerking op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. En deel bijvoorbeeld samen tekeningen middels het Bouw Informatie Model (BIM).
3. **Denk meer als ondernemer.** Een bedrijf groeit niet automatisch, hiervoor moet u een ondernemer zijn. Ondernemerschap vergt meer dan een goede vakman zijn. Vergroot uw kennis over en vaardigheden in ondernemerschap op het gebied van marketing, administratie en strategie.

Conclusie

Opdrachtgevers zijn behoorlijk tevreden over bedrijven in de afbouw. Verbetering van specifieke bedrijfsaspecten zal die beoordeling relatief snel verder laten stijgen. In zijn algemeenheid kan worden gesteld dat communicatie, de kwaliteit van het opgeleverde werk en de flexibiliteit moeten verbeteren. Dit zal ook het imago van de bedrijfstak een boost geven. Prefab, automatisering en ketenintegratie moeten verder ontwikkeld worden en worden voor de afbouwsectoren als kansen aangemerkt. Totaaloplossingen bieden en de klant ontzorgen worden de komende jaren ook steeds belangrijker.

Werk aan de winkel

Kom uit de prijsdiscussie

Draag jouw steentje bij

Ken je eindklant

Vergeet de toekomst niet

Belangrijke thema's

Uit het onderzoek kwamen zes belangrijke thema's naar voren. In meer of mindere mate zullen het imago van de branche, personeelstekort, de verdergaande ketenintegratie, digitalisering/automatisering, de veranderende klantvraag en maatschappelijk verantwoord ondernemen voor afbouw- en natuursteenbedrijven de komende jaren om meer aandacht vragen. We lichten de thema's uit de rapportage in het kort toe:

Imago/positionering

Als een bedrijfstak een goed imago heeft, profiteren afzonderlijke bedrijven in die sector daarvan. Een slecht imago van de sector kan schade aanrichten, maar voor het individuele bedrijf ook een kans bieden zich te onderscheiden. Uit het onderzoek blijkt dat de ondervraagden vinden dat de afbouwsector een imagoprobleem heeft. Individuele bedrijven kunnen zich positief onderscheiden, maar niet het imago van de gehele sector veranderen.

Personeelstekort

Zoals eerder geconstateerd is er nu en voor de komende jaren een groot personeelstekort. Ondervraagde afbouwers erkennen dat dit tekort invloed heeft op de bedrijfsvoering en opdrachtgevers maken zich zorgen over capaciteitsproblemen. Ook wordt er gevreesd voor verminderde

kwaliteit, meer klachten over het geleverde werk en vertragingen in projecten.

Ketenintegratie

Ketenintegratie is de samenwerking tussen alle partijen in de bouwketen, gebaseerd op vertrouwen, volledige transparantie en informatiedeling. Er kan op verschillende niveaus aan ketenintegratie worden gewerkt; van simpele aanbevelingen, tot digitale samenwerking en volledige integratie.

Digitalisering/automatisering

Digitale ontwikkelingen volgen elkaar in rap tempo op. De bouw staat echter niet bekend als 'early adopter'. Toch komen zowel digitalisering als automatisering in onze sectoren op veel manieren in steeds verdergaande mate voor. Het heeft onze bouwprocessen al veranderd en dat zal de komende jaren alleen maar verder toenemen. Robotisering wordt op kleine schaal al toegepast en zal belangrijker worden, al menen veel ondervraagde afbouwbedrijven dat hun werk niet door robots kan worden verricht. Alleen de natuursteensector verwacht dat robotisering oplossingen biedt.

Veranderende klantvraag

Klanten worden steeds kritischer. Internet maakt dat ze ook makkelijk zelf op onderzoek uit kunnen gaan en kunnen vergelijken. Desalniettemin wordt de expertise van de vakman voor klanten steeds belang-

rijker. De kennis en tijd om alles zelf te regelen is er maar heel weinig. Het gaat niet (meer) om het nieuwe materiaal, maar juist om de service en de beleving die u aan de klant kunt bieden.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Afbouwbedrijven zijn best wel bezig met MVO, al is men zich daar niet altijd van bewust. Goede arbeidsomstandigheden en veiligheid worden bijvoorbeeld als zeer belangrijk ervaren en er wordt hard aan gewerkt om daar ook voor te zorgen. Voor werknemers worden via de cao Afbouw ook veel sociale thema's als re-integratie, duurzame inzetbaarheid, onderwijs en pensioenen goed geregeld. Het duurzaam gebruiken van materiaal en recycling wordt in toenemende mate toegepast.



Meer weten?

Zowel het volledige rapport van USP Marketingconsultancy als onze samenvatting zijn te downloaden van www.noa.nl/toekomstvandeafbouw. We bieden u daarmee inzichten om in te kunnen spelen op marktveranderingen en klantwensen.



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



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

EEN KIJKJE IN DE KEUKEN BIJ DE RECHTBANK...

DEEL 2

In Afbouwzaken 8 schetste ik u een zaak van een NOA-lid die van de aannemer geen betaling kreeg en zijn werkzaamheden daardoor had opgeschort.

Een korte terugblik: Het NOA-lid had toegezegd de buitengevel opnieuw te stukadoren (ondanks dat het werk goed was) onder de voorwaarde dat het restant van de aanneemsom in delen zou worden voldaan. Dat deed de aannemer niet en daarom stopte het NOA-lid met werken. Er werden nieuwe afspraken over de betaling en de uitvoering van de werkzaamheden gemaakt, maar ook die kwam de aannemer niet na. Het NOA-lid stopte weer met het werk. De aannemer meende daarop dat het werk nog meer gebreken zou hebben en stelde dat het NOA-lid die had moeten herstellen. Omdat het NOA-lid dat niet had gedaan, moest er een schadevergoeding worden betaald.

Kritische rechter

Ik schetste u al dat de rechter naar de aannemer toe bijzonder kritisch was tijdens de zitting bij de rechtbank. De rechter had de aannemer tijdens de zitting al voorgehouden dat hij geen sterke zaak had en dat hij er goed aan deed om zijn aanbod te verhogen. De rechter zei dat de aannemer het NOA-lid de gelegenheid had moeten geven om

het herstelwerk helemaal af te maken en zijn betalingsverplichtingen had moeten nakomen. Dat de aannemer het NOA-lid eerst van het werk stuurt en vervolgens een ingebrekestellingsbrief stuurt, werd de aannemer niet in dank afgenomen.

Eindvonnis

Daarop heeft de aannemer zijn aanbod nog wel iets verhoogd, maar niet genoeg om tot een vergelijk te komen. Zodoende hebben partijen aan de rechter gevraagd een vonnis te wijzen. Wat niet vaak gebeurt, een maand na de zitting had ik het eindvonnis al in bezit. Dat betekent meestal dat de zaak voor de rechter klip en klaar is en dat bleek ook zo.

Wachten op betaling

De rechtbank bevestigde wat tijdens de zitting al bleek. Het NOA-lid mocht de toegezegde werkzaamheden opschorten in afwachting van de betaling van het toegezegde deel van de aanneemsom. Doordat het NOA-lid daarop mocht wachten, kon de aannemer hem niet in gebreke stellen voor gebreken die aan het werk kleven.

Aanneemsom betalen

De aannemer moet nu dus de hele aanneemsom aan het NOA-lid betalen, vermeerderd met de rente en de kosten van de procedure. En dat tikt toch altijd behoorlijk aan. Dat bleek ook wel, want de aannemer heeft inmiddels al te kennen gegeven het bedrag niet ineens te kunnen betalen. We gaan daarom eerst kijken of er een betalingsregeling kan worden gesloten en lukt dat niet of houdt hij zich er niet aan, dan is het aan de deurwaarder om het geld op te gaan halen. Ook de kosten die daarmee gemoeid zijn, moet de aannemer betalen.

Ingeborg van Leusden

Van Gorcom advocaten

T 0318-500001

E leusden@vangorcomadvocaten.nl

W www.vangorcomadvocaten.nl



WIE WORDT STUCMASTER 2018?

Stucmasters 2018 nadert zijn ontknoping. Van de 10 oorspronkelijke kandidaten zijn er op het moment dat u deze editie van Afbouwzaken onder ogen heeft nog 2 over. Wie dat zijn was bij het ter perse gaan van dit nummer nog niet bekend, maar het staat vast dat de finale bloedstollend zal zijn. Tune op 29 november dus vooral in op stucmasters.nl om te zien wie zich met de felbegeerde titel mag tooien. Op deze pagina's stellen we zes finalisten aan u voor (Voor wie de afleveringen nog niet heeft gezien: dit artikel bevat spoilers).

Sinds eind september zijn er vier afleveringen van Stucmasters 2018 verschenen. Of misschien al wel vijf, als u dit artikel later leest dan 15 november. In de eerste aflevering zagen we negen deelnemers auditie doen voor de vervolgzending. Toen was al bekend dat maar zes stukadoors naar de volgende ronde - de quiz - zouden doorgaan. Want voor de felbegeerde titel van Stucmaster gelden nu eenmaal strengere eisen dan het goed kunnen hanteren van spaan, spackmes en troffel. Omdat Stucmasters uitdrukkelijk een middel is om het vak van stukadoor op een aantrekkelijke manier onder de aandacht van een jonge doelgroep te krijgen, wordt van de deelnemers verwacht dat ze zich volgens de laatste YouTube-normen weten te presenteren. En dan volstaat niet alleen een vlotte babbel, maar moet "ook de camera een beetje van je houden", legt Esther Bles – marketing en communicatiespecialist bij initiatiefnemer Knauf – uit. Niet voor niets wordt de serie gepresenteerd door de populaire vloggers Bobbie Bodt en Kaj Gorgels. De jury bleek na

aflevering 1 voor drie deelnemers onverbiddelijk: Nicolai Cieplik, Fekke Haringsma en Sediq Rohani raceten weliswaar niet onverdienstelijk over een kartbaan, maar gingen niet door naar de volgende ronde.

Zenuwslopend

In de tweede aflevering, de quiz, namen de overgebleven zes kandidaten het tegen elkaar op in een kennisquiz over het vak. Verdeeld over een team Roodband en een team Geelband werden in hoog tempo allerhande vragen op de de teams afgevuurd. Het team met de minste punten - Roodband - viel na een aantal zenuwslopende ronden af. Exit Remco Jongerius, Hugo Remmerde en Mariusz Cieplik. En toen, in aflevering drie, gebeurde er iets vreemds. Er bleek een kandidaat aan het deelnemersveld te zijn toegevoegd. Een bekend gezicht bovendien: Cariem Dijk, de 20-jarige leerling-stukadoor van Martin Buikema die 2e werd tij-

WE VROEGEN DE ZES DEELNEMERS UIT AFLEVERING 2 WAAROM ZE AAN STUC(MASTERS) DEELNEMEN EN WAT ZE ZO AANTREKT IN HET STUKADOORSVAK.



ADDO MURATAGIC

Addo Muratagic werkt als zelfstandig stuka-door in Zuid-Limburg. Hij voltooide een horecastudie aan het MBO en een bachelor-studie aan het HBO maar koos er toch voor om met zijn handen te gaan werken. Reden? “In dit vak krijg je de meeste waardering. Daarom doe ik het.”



HUGO REMMERDE

Hugo Remmerde is een zelfstandig stuka-door uit IJsselstein. Hij werkt veel samen met zijn tegenstander in het andere team, Jeffrey Verweij, waar hij ooit zelfs als leerling begon. Samen gaven ze zich op voor de audities van Stucmasters. Hugo koos voor het vak omdat “het zo veelzijdig is: de ene keer ben je bezig met advies geven, de andere keer praat je met je klant over wat bij de kleur van de vloer past.”



JEFFREY VERWEIJ

Jeffrey Verweij is een echte allrounder en zit al jarenlang in het vak. Kwaliteit vindt hij ontzettend belangrijk. Daarom doet hij ook mee aan Stucmasters, want hij wil laten zien dat het écht vakmanschap vereist om net stucwerk af te leveren. Verweij hoopt met Stucmasters aan een jonge generatie te laten zien hoe mooi het vak is. “Als je nu een vak moet kiezen en je ziet hoe veelzijdig stuka-doren is... nou, dan is het toch simpel?”



MARIUSZ CIEPLIK

Mariusz Cieplik werkt samen met zijn vier broers in een stukadoorsbedrijf. Ze hebben een Poolse achtergrond en weten wat hard werken is. Zijn kleine broertje Nicolai schreef zich ook in, maar viel na de audities af. Voor Mariusz is stucen naast passie dan ook strijd: “We discussiëren de hele dag wie van ons de beste is. Maar voor ons allemaal geldt dat het een passie is.”



REMCO JONGERIUS

Remco Jongerius is zelfstandig stukadoor en afbouwer in Utrecht. Dat het zwaar werk is bestrijdt hij. “Je kunt het zo zwaar maken als je zelf wilt. Want je hoeft geen twee zak-ken tegelijk te tillen hè?”



GUY MUNNEKE

Guy Munneke was tussen 1995 en 2001 stukadoor en behoorde tot de beste 12 stu-kadoors uit zijn studielichting. Hij verliet het vak om politieagent te worden, maar bleef voor familie en vrienden altijd sme-ren. Sinds 2012 heeft hij zijn eigen Stuka-doors- en Afbouwbedrijf in Driebergen. “Ik ben erg trots op wat wij vakmensen doen en wil graag aan meer mensen laten zien wat het eindresultaat is.”

dens de landelijke Skills-finale en eind september een zesde plaats behaalde tijdens EuroSkills 2018 in Boedapest, bleek een wild-card te hebben gekregen waardoor hij kon instromen in de derde ronde van Stucmasters 2018.

Razendsnel

Die wildcard was niet onterecht, zo bleek al snel tijdens de derde aflevering. Want Cariem zette minstens zo'n goede tijd neer tij-dens het winkelen naar stuc-benodigdheden als zijn leeftijdge-noot Max Verstappen op het circuit van Mexico. Bovendien bleek hij keurig netjes zijn gehele boodschappenlijstje in de kar geladen te hebben. Deelnemers Guy Munneke en Jeffrey Verweij hadden beduidend meer moeite met het vinden van de juiste spullen en het door de gangen van de bouwmarkt rennen. Addo Muratagic zette een puike tijd neer, maar vergat een paar spullen. Toch gin-gen alle vier de stukadoors door naar de volgende ronde.

In aflevering vier moest er flink gestuct worden. Ze moeten - met de spullen die ze in aflevering 3 hebben aangeschaft - een creatieve opdracht uitvoeren. Ook nu gaan ze alle vier door naar aflevering 5. In deze op één na laatste aflevering gaat het erom spannen. Cariem, Addo, Jeffrey en Guy moeten een leerling begeleiden en samen zo strak mogelijk een haakse hoek opleve-ren. Aan de hand van de scores uit aflevering 3, 4 en 5 vallen er twee kandidaten af.

In de finale - die vanaf 29 november online te bekijken is - strijden de laatste twee overgebleven deelnemers om de hoofdprijs. Ze moeten dan aan de slag met een gipsspuitma-chine. In het volgende nummer van Afbouwzaken verschijnt een interview met de winnaar.

HOE BEPERK JE DE (SHADE BI) VERZUIM?



De opkomst was eigenlijk verbazingwekkend laag. Zeker gezien de herkenbaarheid en het feit dat eigenlijk ieder afdelingsbedrijf vroeg of laat wel een keer met verzuim te maken krijgt. Maar de NOA-leden die wel op de informatiebijeenkomst over duurzame inzetbaarheid, preventie en re-integratie aanwezig waren, vonden het uiterst waardevol. Arbeidsdeskundige Bernie van Megen van Pre-Sense doceerde op bevlogen wijze hoe bedrijven beter kunnen omgaan met langdurig verzuim.

“Een voorbeeld”, zegt arbeidsdeskundige Bernie van Megen. “Een 36-jarige stukadoor krijgt last van zijn knie. Hij voelt en weet dat hij zijn werk niet tot aan zijn pensioen kan blijven doen. Het advies van de arbeidsdeskundige is om passend ander werk te zoeken. We hebben direct actie ondernomen en zijn een re-integratietraject gestart. Tijdens gesprekken met een loopbaanadviseur gaf de stukadoor aan dat hij bereid was zijn loopbaan een compleet andere wending te geven. Een aantal computercursussen en een opleiding ‘inspirerend leiderschap’ - gefinancierd uit het fonds Duurzame Inzetbaarheid van de sector Afbouw - gaven de man extra zelfvertrouwen. Omdat ik de branche goed ken en veel contacten heb, heb ik contact opgenomen met Toine Visker met de vraag of we de kennis en kunde van de betreffende stukadoor niet op de een of andere manier voor de branche kunnen behouden. Betrokkene heeft 3 maanden stage gelopen, alle partijen waren tevreden, wat geleid heeft tot een nieuwe werkplek. Hij is is per 7 november begonnen aan zijn nieuwe uitdaging (functie) bij NOA Opleidingsbedrijf Afbouw Zuid West als praktijkbegeleider.”

Vangnet

De door Van Megen gekozen oplossing heeft voor alle partijen voordelen, schetst ze. “De stukadoor heeft een andere baan die hij wel tot aan zijn pensioen kan uitvoeren en zijn kennis blijft behouden voor de branche. Omdat het UWV positief besliste over het WIA-dossier - de stukadoor is afgekeurd voor zijn eerdere baan - kon hij met een vangnet in dienst treden (no-risk polis) bij de nieuwe werkgever. Zijn vorige werkgever heeft hierdoor ook geen vervolgschade en de nieuwe werkgever kan met een gerust hart iemand met een beperking aannemen, vanwege dat vangnet. Zo is iedereen content en blijft de kennis voor de sector behouden.”

Herkenbaar

Het is slechts één van de vele voorbeelden die arbeidsdeskundige Van Megen van Pre-Sense tijdens de NOA-bijeenkomst over duurzame inzetbaarheid, preventie en re-integratie uit de doeken doet. De aanwezige NOA-leden maken driftig aantekeningen. De voorbeelden zijn herkenbaar. Stuk voor stuk hebben de aanwezige ondernemers vergelijkbare voorbeelden van langdurig verzuim binnen hun bedrijven. En altijd drukken die gevallen zwaar op de veelal kleine en middelgrote afdelingsbedrijven. “Dat twee jaar doorbetalen bij ziekte kost een gemiddeld mkb-bedrijf € 60.000,-. Dat is vaak de volledige winst. En dan gaan de verzekeringspremies ook nog eens ieder jaar omhoog.”

Duurzaam inzetbaarheid: 80/90/100 regeling

En dan is er een groeiende groep van vaak wat oudere werknemers die simpelweg niet meer kunnen. Omdat hun lijf op is. Voor die laatste groep zijn er meer mogelijkheden dan veel ondernemers beseffen.” Van Megen doelt bijvoorbeeld op de 80/90/100-regeling die in de CAO Afbouw is vastgelegd. “Voor 80% werken, tegen 90% van het salaris en met behoud van 100% pensioen. Het is een prachtige regeling, waarmee we de uitstroom beperken en mensen gezond hun pensioen laten halen.”

Situatie

Op het moment van instroom staat zijn SV-loon op 90%. Daarom heeft Pre-Sense ervoor gekozen om de deelnemers op het moment van instroom voor 10% arbeidsongeschikt te melden. Reden hiervoor is dat betrokkene zijn SV-loon veiligstelt op 100%. Namelijk mocht betrokkene al ruimere tijd in de regeling vallen en hij wordt volledig of gedeeltelijk arbeidsongeschikt, dan is het refertjaar voor het berekenen van zijn maatmanloon gebaseerd op 90%.

Voordelen om betrokkene een WIA keuring te laten ondergaan:

- bij instroom in de WIA krijgt hij 70% van 100% i.p.v. 70% van 90% uitkering
- zijn premievrije pensioenopbouw is hoger
- als de regeling komt te vervallen, dan kan betrokkene zich aanmelden bij het UWV zonder wachttijd (hiermee voorkom je dat hij 5 dagen moet gaan werken)

Het werk wordt door de arbeidsdeskundige passend geacht bij de krachten van werknemer. Toch is het aannemelijk dat het uitvoeren van de werkzaamheden gedurende 5 dagen per week teveel is voor werknemer. Door de combinatie van klachten en de belasting in de functie. Werknemer blijft zoveel mogelijk werken in de maatgevende (eigen) arbeid en werkt actief aan zijn herstel.

Oplossing

Werknemer hervat zijn eigen werk voor 4 dagen. Hij ondergaat een WIA-keuring. Doordat werknemer een loonwaarde genereert van 80% in het eigen werk (4 dagen zonder productieverlies), komt de WIA niet tot uitkering. Toch wordt de keuring ondergaan omdat werknemer niet geschikt is voor het eigen werk in de volle omvang. Hierdoor is een vangnet gecreëerd m.b.t. zijn structurele beperking.

Werknemer blijft behouden voor de sector en kan naar verwachting tot de datum van zijn vervroegd/ouderdomspensioen aan de slag blijven in het eigen werk, voor 4 dagen per week.

- Gedurende re-integratie (eerste 104 weken van loondoorbetalingsplicht) is de schade voor werkgever beperkt (er wordt gewerkt naar vermogen). Dit betekent dat voor het loon grotendeels wordt gewerkt.
- Het arbeidsdeskundig rapport onderschrijft dat de aangepaste functie, in dit geval in duur, passend is.
- Er wordt na 2 jaar geen WIA toegekend.
- Bij uitval geen nieuwe loondoorbetalingsplicht, UWV betaalt

bij uitval vanwege dezelfde klachten binnen 5 jaar het loon (WIA)

Kennis en ervaring

“Dit soort werknemers volledig afkeuren heeft weinig zin, want ze vinden nooit meer ander werk. Maar wellicht lukt het wel om nog drie dagen per week te werken. Omdat deze werknemer in het verleden al vaker is uitgevallen, is het mogelijk om de arbeidsongeschiktheidsdatum naar voren te halen, zodat het WIA-dossier eerder ter keuring aan het UWV kan worden overlegd. Als het UWV positief oordeelt, krijgt deze werknemer voor twee dagen per week een WGA-uitkering en kan hij drie dagen blijven werken en vier dagen van zijn werk herstellen, met behoud van zijn pensioenrechten. De werkgever hoeft deze werknemer, met al zijn kennis en ervaring, nog maar voor drie dagen te betalen.”

De helft

Met de voorbeelden houdt Van Megen de aanwezige ondernemers voor dat er meer mogelijkheden zijn om werknemers gezond aan het werk te houden dan ze vaak denken. “Dat beschouw ik als mijn missie: de uitstroom beperken en ondernemers en werknemers helpen bij moeilijke verzuimdossiers. Ik stel het inkomen veilig, maak dossiers UWV-proof en zoek in hele lastige gevallen naar alternatieven. Daarbij is het ook heel belangrijk dat werknemers in deze branche zichzelf de vraag moeten durven stellen: kan ik dit werk wel tot aan mijn pensioen blijven doen? Weet dat je als 45-jarige nog maar op de helft van je carrière zit. Je moet nog net zo lang mee als dat je al werkt. En voor werkgevers geldt dat zij het gesprek met hun werknemers moeten durven aangaan. Want tegen de tijd dat mensen versleten raken en zich ziek melden zit je als ondernemer met de gebakken peren.”

Van Megen sluit af met een tip. “Maak gebruik van jullie NOA-lidmaatschap. Neem contact met het NOA-secretariaat op zodra je een lastig verzuimdossier hebt. Wij screenen kosteloos jullie dossiers.”

TE KOOP

Mooie domeinnamen voor bedrijven werkzaam in de stukadoorssector:

www.stukadoorsbedrijf.nl
www.stukadoorsbedrijf.com

INTERESSE?

neem dan contact op met:
Stefan Lüschen
T 0297-591988
E luschen@xs4all.nl



Nieuwe leden

Toon van Aalst Schilders | Stukadoors B.V.

Molenstraat 31
5373 AM Herpen
M. 06 - 54 97 73 26
info@toonvanaalst.nl

Van Kessel Natuursteen B.V.

Industrieweg 14L
5753 PC Deurne
T. 0493 - 38 17 59
info@vankesselnatuursteen.nl

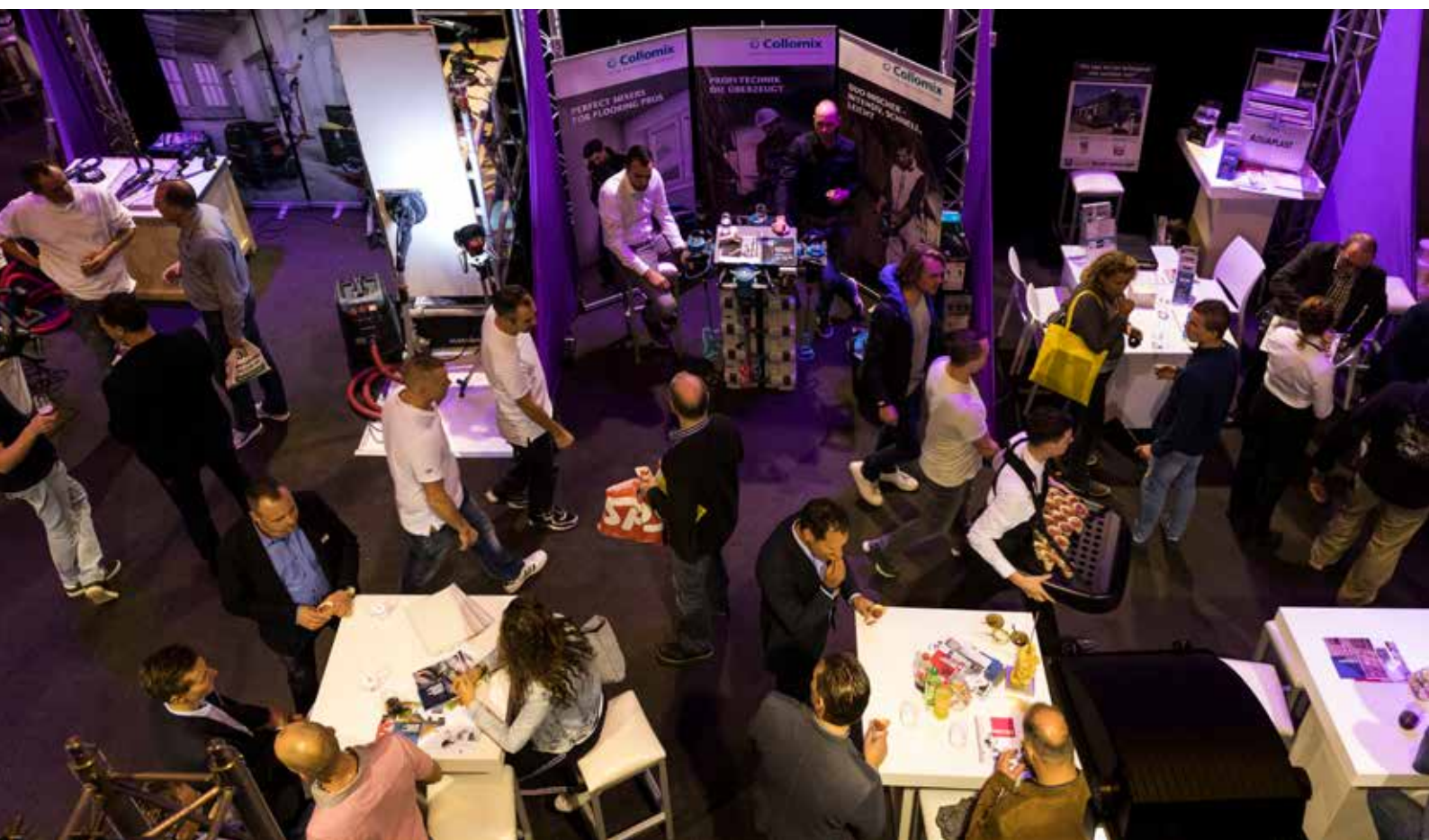
Van Klerksen

Kalverekker 3a
5531 DR Bladel
M. 06 - 44 25 74 60
info@vanklerksen.nl

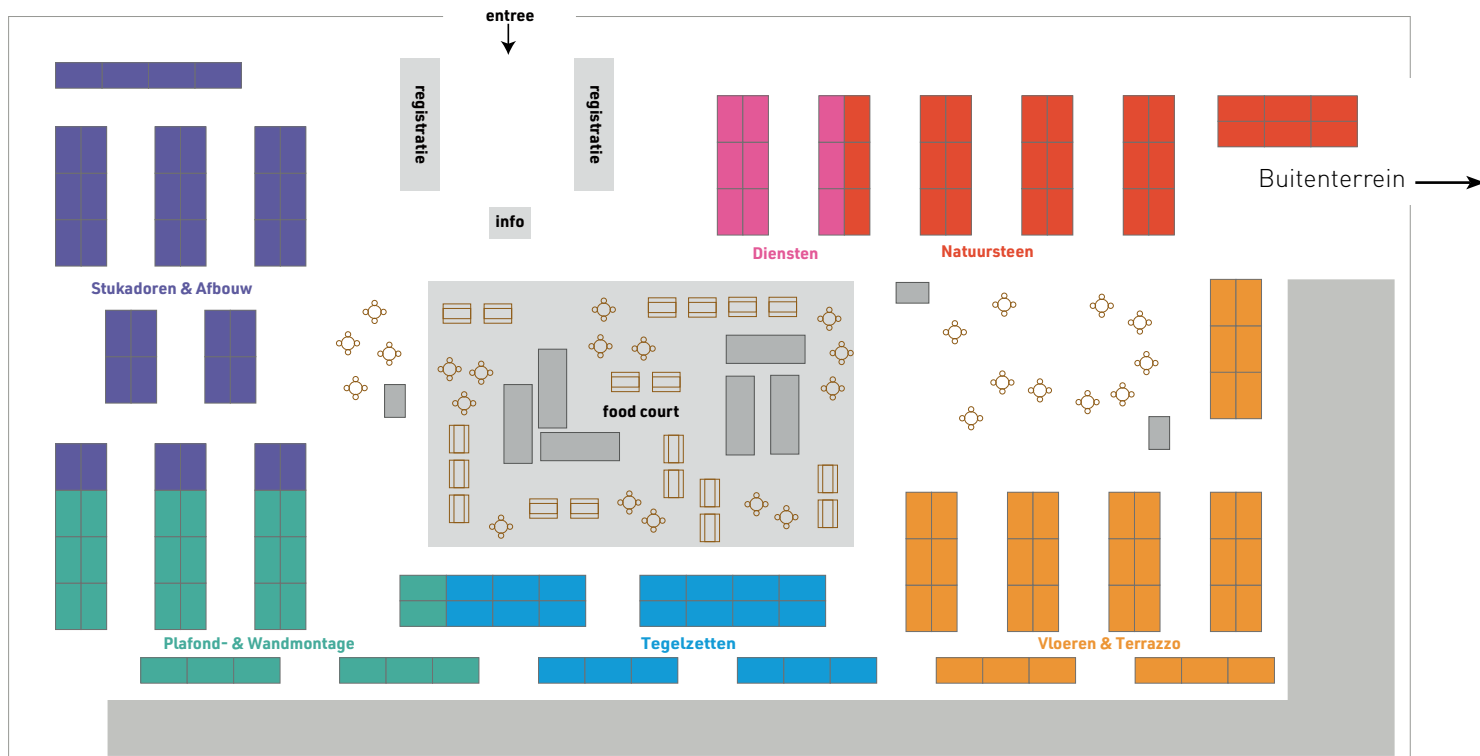


AfbouwVakdag 2019

Had u het al meegekregen? Volgend jaar organiseren we op 4 april in de Werkspoorkathedraal van Utrecht de AfbouwVakdag; dé vakbeurs om kennis en informatie te vergaren én om te netwerken. U vindt er alles voor de complete afbouw. Van groot materieel, tot het fijnste gereedschap en van natuursteen tot pleisters, ankers, vezelversterkers en handige diensten. De juiste producten, hulpmiddelen en adviseurs treft u straks allemaal bij elkaar in de expertise wijk van uw sector.



KIES UW EXPERTISE WIJK



Voorlopige beursplattegrond

De Werkspoorkathedraal is een enorme fabriekshal die vroeger bekend stond als de Apparatenhal. Het is één van de historische fabriekshallen van de Koninklijke Nederlandsche Fabrik van Werktuigen en Spoorwagematerieel - kortweg 'Werkspoor' genoemd. Deze, van oorsprong Amsterdamse machinefabriek, werd opgericht in 1828, breidde in 1913 uit naar Utrecht en produceerde motoren, stoommachines en rollend materieel. Nu fungeert deze immense industriële werkloods als unieke locatie voor evenementen en ondernemerschap. Hier borrelt het van de creativiteit en innovatie. Dé plek voor alle afbouw-, tegel- en natuursteenprofessionals om zich volgend jaar te verzamelen.

Bruisend 'afbouwdorp'

We maken er 4 april 2019 een bruisend 'afbouwdorp' van, waar elke sector een eigen 'expertise wijk' krijgt. Met professionele, sfeervolle presentatieplaatsen lijkt de AfbouwVakdag een futuristische bouwplaats, waar alle

noviteiten, productontwikkelingen, machines en diensten worden gepresenteerd om het werk in de afbouw makkelijker, mooier en interessanter te maken. Centraal in de hal komt een gezellig plein met foodtrucks en drankjes. Dit maakt het wel heel aantrekkelijk om via het netwerkplein ook een kijkje in de expertise wijken van de andere sectoren te nemen. Ook het buitenterrein met groot materieel, machinerie en mobiele installaties mag natuurlijk niet overgeslagen worden.

Exposanten gezocht!

Producenten, (toe)leveranciers, dienstverleners en ook afbouwbedrijven zelf kunnen er hun nieuwste technieken, apparatuur, diensten en producten presenteren. Exposanten kunnen zich bij organisator Rob van Boxtel van ons NOA-secretariaat nu al melden voor een stand. Hoe eerder u een plek reserveert, hoe beter u straks gevonden wordt door uw doelgroep!

DEZE AMBASSADEURS ZETTE



We hoeven u niet meer te vertellen dat onze sector piept en kraakt onder een groot tekort aan goede vakmensen. Minstens 6500 komen we er tekort. Om het tij te keren is er het 'Actieplan instroombevordering sector Afbouw'. Onderdeel van dat plan om meer jongeren voor de Afbouw te interesseren is de inzet van speciale ambassadeurs. Die gaan scholen en bedrijven af om te laten zien wat ons mooie vak inhoudt. We spraken er drie.

Arno Scheffer werkte 11 jaar als stukadoor en daarna 9 jaar als opleidingsadviseur bij Savantis. Hij haalde een 2e graad onderwijsbevoegdheid als leraar bouwtechniek, gaf les op de stukadoorsopleiding in Assen. Na het opheffen van de toenmalige kenniscentra maakte Scheffer de overstap naar het samenwerkingsverband voor de afbouwsector. Een betere ambassadeur voor het vak is dus bijna niet denkbaar. Scheffer gaat het vak onder de aandacht van vmbo-scholen in de omgeving van Vroomshoop brengen. "Mijn contacten daar zijn goed dus ik verwacht goede resultaten." Scheffer snapt

wel waarom er op veel vmbo's weinig aandacht voor bijvoorbeeld plafond- en wandmontage en stukadoors is. "Er zijn op die scholen maar weinig vakdocenten die dat in de vingers hebben. Ze leren die jongens en meisjes de basisbeginselen van timmeren en metselen en dan is zo'n jaar alweer om. Tel daarbij op dat het soms best lastig is om 1 tot 15 veelal wat ongemotiveerde en vervelde jongeren bij de les te houden." Scheffer denkt dat het een fors voordeel is dat hij het stukadoors zelf goed in de vingers heeft. "Onbekend maakt onbemind. Ik weet dat ik het

N DE AFBOW OP DE KAART

enthousiasme heb om meer jongeren over de streep te trekken. We vissen natuurlijk in dezelfde vijver als veel andere vakgebieden, maar dat betekent niet dat je maar moet blijven afwachten. Dan vang je nooit iets.” Pin Scheffer nog niet vast op resultaten. “We moeten wel realistisch zijn. De eerste resultaten van ons ambassadeurschap ga je pas over twee jaar zien. We verspreiden nu een olievlek en die moet groeien. Aan ons de schone taak om te laten zien dat stukadoors echt ambacht is dat je niet aan al die cowboys moet overlaten.”

Henk van Ginkel is regiocoördinator van het platform vmbo Bouwen, Wonen en Interieur. Dat platform zit in hetzelfde pand als Savantis en via via kwam het ambassadeurschap op zijn pad. “Ik kom oorspronkelijk uit de bouw dus ik weet hoe groot de behoefte aan goede vaklui is.” Van Ginkel is ambassadeur in de regio Veenendaal en omgeving en wil de komende tijd alle “20 à 25 vmbo-scholen die iets met afbouw doen” gaan bezoeken. “Ik heb er al een stuk of 10 gehad en de reacties zijn overwegend positief. De meeste scholen zijn welwillend. In gesprekken met docenten probeer ik uit te leggen hoe leuk de afbouw is en op welke manier het NOA Opleidingsbedrijf de vmbo’s kan ondersteunen.” Want dat is vaak nodig, merkt Van Ginkel. “Het ontbreekt veel scholen aan de ruimte en de materialen. Metalstudwanden hebben ze niet op de scholen. Ik bied ze dan aan om een keuzevak in het NOA Opleidingscentrum te komen doen.” Wat de afbouwsector helpt is dat in het curriculum van vmbo-scholen tegenwoordig ruimte is voor oriënterende keuzevakken. Van Ginkel: “Al zie je dat veel scholen alleen nog maar aanbieden wat ze al kenden. Daar proberen wij nu verandering in te brengen.” Maar Van Ginkel heeft goede hoop dat hem dat gaat lukken. “Ik zie al een enorme verandering vergeleken met een paar jaar geleden. Door die keuzevakken hebben leerlingen veel meer uitstroommogelijkheden gekregen. Ze lopen veel meer kortere stages waardoor ze eerder weten wat ze leuk vinden. Dat werkt. Ik ken klassen van 18 leerlingen waar 5 keuzevakken door elkaar worden gegeven in één lokaal. Vroeger stond een docent daar een algemeen verhaal op te hangen, nu moet hij een

coach zijn die iedere leerling maatwerk biedt. Natuurlijk vissen we in dezelfde vijver als andere beroepen, maar het begint bij goede loopbaan-oriëntatie en begeleiding. En die stap hebben we als sector nu gezet. Dat is winst.”

Gijs Huisinga volgde ooit de opleiding Sport & Beweging en besloot daarna om fysiotherapeut te worden. Maar na twee jaar kwam hij tot de ontdekking dat hij daarbij wel “erg veel moest stilzitten en administratief werk doen.” Huisinga gaf zijn studie op en besloot dat hij wilde doen waarmee hij al tijdens zijn sportopleiding was begonnen. “Omdat ik in die tijd zoveel vrije tijd had, sprong ik soms bij in het stukadoorsbedrijf van de schoonvader van mijn broer. En ik vond het fantastisch. Vooral de sfeer op de bouwplaats. Lekker recht voor zijn raap, daar houd ik van.” Huisinga besloot van zijn hobby zijn werk te maken en deed de stukadoorsopleiding op zijn sloffen. “Lekker met mijn handen werken en mooie dingen maken.” Toch leek vijf dagen per week smeren hem wat eentonig. “En aangezien ik uit een onderwijzersgezin kom - mijn ouders en broer geven allemaal les - was de stap om praktijkdocent te worden niet zo gek.” Afgelopen zomer werd hij gevraagd om ambassadeur te worden in Noord-Nederland. “Ik geef zowel in Purmerend als in Assen les, dus ik ben daar een bekend gezicht bij zowel de leerbedrijven als de scholen. Daarnaast volg ik ook nog een docentenopleiding.” De sleutel tot succes van het ambassadeurschap ligt volgens Huisinga in het zo jong mogelijk bereiken van leerlingen. “Ik stond vandaag op een vmbo-school in Meppel. Daar was een doe-dag voor basisscholen. Binnen de kortste keren had ik acht kleine kereltjes die bij mij op de stand super enthousiast stonden te smeren. Die krijgen dan allemaal hun werk mee naar huis. En daar begint het. Ik wil jonge kinderen meegeven dat je heus niet allemaal hoeft te gaan studeren. Niet iedereen wil een baan in de economie of achter een computer. Ik ben er van overtuigd dat de methode met ambassadeurs vruchten gaat afwerpen. Gewoon door zoveel mogelijk jongeren met ons vak in aanraking te laten komen.”

Oeps...

In Afbouwzaken 8 is de opleidingslocatie Zutphen niet genoemd, maar ook daar worden stukadoors opgeleid.



Geelverkleuring spacksputwerk



Voorbeeld lichtinval in de ruimtes

Schaduwlijn diagonaal over de wand.
Bruiner oppervlak.

EEN GOEDE ZOMER HEEFT OOK NADELEN...

Na de transformatie van een voormalig kantoorgebouw in Waalwijk tot tijdelijke huisvesting voor arbeidsmigranten bleken de gipskartonnen scheidingswanden flink verkleurd te zijn. En vreemd genoeg zijn dat juist de platen die al zijn behandeld met spacksputwerk. Wat is hier aan de hand?

Half september reist plafond- en wandmontage deskundige van het Technisch Bureau Afbouw, Hermen de Hek, af naar Waalwijk op uitnodiging van de leverancier van de gipskartonplaten en het stukadoorsbedrijf dat de platen van een stuc laag heeft voorzien. In het tot appartementengebouw omgebouwde kantoor treft hij inderdaad een aantal wanden die reeds zijn afgewerkt met spacksputwerk die “in meer of mindere mate geelverkleuring vertonen”. De wanden waren gemest en gekorrelt met spack. Opvallend is dat de verkleuring in het spacksputwerk zich ter plaatse van het karton van de gipsplaat bevindt, tussen de voegafwerking in. Op de plek van de voegafwerking is het spacksputwerk wel gewoon wit. Ook ziet De Hek meerdere gemonteerde gipsplaten die bruiner zijn dan dat deze oorspronkelijk waren, terwijl ze nog niet zijn afgewerkt met spacksputwerk.

Diagonale lijn

Dan valt hem nog iets op. “De onafgewerkte wanden in deze ruimtes werden angelicht door zonlicht dat door de ramen scheen. In een enkele ruimte is zelfs duidelijk een diagonale lijn zichtbaar op de wand, hoog vanaf de gevel schuin naar beneden lopend verder de ruimte in: een zogenaamde schaduwlijn. De schaduw bevindt zich boven deze lijn. Onder de schaduwlijn zijn de gipsplaten duidelijk bruiner.” De Hek weet dat de bruinverkleuring van de kale gipsplaten aangeeft dat er sprake is geweest van langdurige UV-belasting, voordat de wanden verder zijn afgewerkt met spacksputwerk. “En dat is gezien de lange en zeer zonnige zomer ook goed te verklaren”, legt de plafond- en wandmontage-deskundige uit.

Organisch materiaal

De geelverkleuring van de al wel afgewerkte scheidingswanden heeft dezelfde oorzaak, concludeert De Hek. Het wordt veroorzaakt door lignine, ook wel houtstof genoemd en gebruikt als bindmiddel in karton. Het

goedje - dat na cellulose het meest voorkomende organisch materiaal op aarde is - verkleurd op de onbehandelde gipskartonplaten onder invloed van UV-straling (zonlicht dus) naar bruin. De Hek: “Hoe meer UV op de gipsplaat, hoe meer lignine aan het oppervlak van de gipsplaat komt. De lignine zorgt uiteindelijk ook voor de geelverkleuring in het spacksputwerk. Want zodra de lignine door middel van vocht oplost, wordt het vanuit de ondergrond naar het oppervlak getransporteerd. Hoe natter de ondergrond, en hoe vochtiger de ruimte hoe langer het transport kan duren en hoe geler het oppervlak wordt. Ook het opweken van een verse laag spack of verf, door te snel een volgende laag aan te brengen, zal het vochttransport opnieuw in gang zetten.”

Diepgrondeer

De aanwezigheid van lignine is volgens De Hek dan ook de reden dat een gipskartonplaat altijd moet worden voorgerold met een diepgrondeer of -fixeer en daarna een volledige dag moet drogen. “Dat adviseren alle leveranciers van gipskartonplaten ook uitdrukkelijk.” Het volledig drogen van de diepgrondeer of -fixeer is noodzakelijk om het zogenoemde opweken van deze laag te voorkomen. De Hek ziet vaker dat afbouwers deze klus wegens tijd- en kostenbesparingen overslaan. “Dat kan goed gaan. Maar dat is een kwestie van geluk hebben. Primeren van gipskartonplaten hoort gewoon bij de voorbehandeling van een afbouwer, in dit geval de spacksputter.” Waaraan hij nog toevoegt: “Witte latex is géén diepgrondeer of -fixeer. Het zal het vochttransport niet tegenhouden. Maar er zijn voldoende diepgrondeer en -fixeerproducten die in de kleur wit leverbaar zijn.”

Uit ervaring weet De Hek ook dat de geelverkleuring na enige tijd minder kan worden en soms zelfs helemaal verdwijnt. “Maar dat is niet vooraf in te schatten.” Better safe than sorry: gewoon voorbehandelen.



Iedereen die wel eens met ons secretariaat belt, kent sinds mei van dit jaar haar vriendelijke stem: Gerrie Janssen bemant sindsdien samen met haar collega Dicky van Ommeren de receptie. Aan de hand van enkele vragen stelt Gerrie zich voor.

Je neemt sinds mei de telefoon op bij NOA. Wat voor werk deed je daarvoor?

“Ik heb jarenlang in de zorg gewerkt. In de verpleeghuiszorg om precies te zijn. Met heel veel plezier en toewijding. Maar door lichamelijke problemen werd dat te zwaar. Ik heb wel tien jaar aangemodderd, want mensen in de zorg weten precies hoe ze anderen moeten helpen, maar verliezen zichzelf nog wel eens uit het oog. En wat je zo leuk vindt en waar je hart ligt laat je natuurlijk niet zomaar schieten. Uiteindelijk ging het echt niet meer en een jaar geleden heb ik me laten omscholen. Sindsdien heb ik via een uitzendbureau bij verschillende organisaties en bedrijven als receptioniste gewerkt. In mei ben ik via dat uitzendbureau bij NOA begonnen en per 1 oktober heb ik een contract bij NOA.”

Waaruit bestaan je werkzaamheden?

“Ik neem de telefoon op. Beantwoord vragen. Verbind leden door met de juiste personen op het secretariaat en ‘bemens’ samen met collega Dicky de receptie. Ik vind het leuk om zo snel mogelijk mensen met een vraag aan de juiste collega te koppelen.”

Kende je de afbouwsector al voordat je bij NOA aan de slag ging?

“Ik heb een tijdje bij MVRO als receptioniste gewerkt. Die bouwen de interieurs van onder andere Albert Heijn en McDonalds. Dus ik kende de afbouw wel een beetje. Maar NOA is zoveel meer dan een afbouwbedrijf. De mensen die ons bellen hebben hele andere vragen. Alles is veel diverser en afwisselender. En ik krijg natuurlijk zelden echte ‘afbouwvragen’. Daar weten onze leden echt het antwoord zelf wel op.”

Wat vind je het leukst aan je werk?

“Al die nieuwe mensen die ik dagelijks spreek. Met al hun verschillende vragen. En de afwisseling. Er is hier echt geen dag hetzelfde. Maar uiteindelijk draait het bij mij toch om de mensen. Ik haal heel veel voldoening uit die verschillende mensen, met hun eigen verhalen en vragen. Niet zo gek natuurlijk als je zo lang in de zorg hebt gewerkt.”

Hoe ziet je leven naast je werk eruit?

“Ik ben getrouwd en heb drie kinderen. Drie jongens van 12, 10 en 8 jaar oud. We wonen in Maurik. De jongens zijn allemaal voetballers, dus dat is waar ons leven naast mijn baan vooral om draait, samen met de mantelzorg voor mijn vader. Onze jongens moeten vier avonden per week trainen. Spelen in het weekend drie wedstrijden. Dan kun je je voorstellen dat er nog maar weinig tijd voor hobby’s overblijft. Maar mijn man en ik vinden het geweldig. Proberen zoveel mogelijk van de wedstrijden te zien, al is dat soms moeilijk met drie potjes op een zaterdag.”

Hoe zou je jezelf omschrijven?

“Dat vind ik een moeilijke vraag hoor.”

Hoe denk je dan dat anderen jou omschrijven?

“Ik denk toch wel als spontaan, vriendelijk, makkelijk in de omgang en in het leggen van contacten. En zorgzaam natuurlijk. Dat neem je echt wel mee na zoveel jaren in de zorg. Dat zit ook gewoon in me. En nou ja, waarschijnlijk een tikkeltje eigenwijs.”



VORST WW

WEER MOGELIJK

In 2013 werd het Risicofonds Afbouw, waar bedrijven de verletkosten wegens vorst konden declareren, opgeheven en kwam er een einde aan de Vorst WW-regeling. Bedrijven dienden vanaf dat moment bij vorst het loon van de werknemer gewoon door te betalen zonder dat een compensatie vanuit het fonds mogelijk was. NOA en vakbonden FNV en CNV Vakmensen hebben afspraken gemaakt dat bedrijven onder voorwaarden sinds 1 november 2018 (weer) gebruik kunnen gaan maken van de Vorst WW.

Sinds de afschaffing van de regeling bleken de gevolgen mede door de relatief zachte winters over het algemeen mee te vallen. Er werden geen afspraken meer in de CAO opgenomen, omdat er wetgeving was voorgesteld voor onwerkbaar weer. Inmiddels is echter duidelijk dat de aangenomen wetgeving in het kader van de Calamiteitenregeling (waar ook onwerkbaar weer in is geregeld) niet in de praktijk wordt uitgevoerd. De minister zal een nieuw plan maken hoe hier in de toekomst mee moet worden omgegaan. Tot die tijd wordt door het UWV de regeling inzake onwerkbaar weer, waaronder vorst, uitgevoerd op de bestaande wijze. Dit betekent dat bedrijven van die mogelijkheid gebruik kunnen

maken, mits er in de cao geen bepalingen staan die dit onmogelijk maken.

Om die reden heeft NOA met de vakbonden afspraken kunnen maken over de mogelijkheid voor het (weer) in gebruik nemen van de regeling onwerkbaar weer per 1 november 2018. In de CAO is afgesproken dat de werkgever in het geval van vorst niet gehouden is tot het doorbetalen van loon en dat werkgever gebruik kan maken van de Vorst-WW. Wel moet de werkgever de WW-uitkering aanvullen tot 100% van het overeengekomen loon. Uiteraard zijn er voorwaarden verbonden aan het gebruik van de Vorst-WW:

Voorwaarden regeling onwerkbaar weer/ Artikel 39A CAO Afbouw

- 1 Van de eerste maandag in november van enig jaar tot en met de laatste vrijdag in maart van het daarop volgende jaar geldt dat bij weersomstandigheden, waaronder of ten gevolge waarvan niet kan worden gewerkt, de werkgever in afwijking van artikel 7:628 BW en artikel 39 (de loondoorbetalingsverplichting van de werkgever) van de CAO het loon niet doorbetaalt. De werkgever kan namens de werknemer een uitkering volgens de wettelijke voorziening aanvragen.
- 2 Het is de werkgever verboden het dienstverband met de werknemer - onder meer wegens werkvermindering - tijdens vorst of de gevolgen van vorst te beëindigen, met uitzondering van beëindiging wegens een dringende reden als bedoeld in artikel 7:678 BW (ontslag op staande voet).
- 3 Als vorstdag wordt beschouwd; een werkdag in een winterseizoen waarop vanwege vorst op het werkobject niet wordt gewerkt en die voldoet aan minimaal één van de volgende normen:
 - de gemeten temperatuur is tussen 00.00 uur en 07.00 uur lager geweest dan -3° Celsius; dan wel
 - de gemeten temperatuur is om 07.00 uur en om 10.00 uur daaropvolgend -0,5° Celsius of lager; dan wel
 - de gemeten temperatuur is om 10.00 uur -1,5° Celsius of lager.Bepalend is de temperatuur zoals gemeten op het weerstation van de KNMI dat in het gebied van toepassing is waar de werkzaamheden worden uitgevoerd.
- 4 De werkgever is gehouden aan de betrokken werknemer een aanvulling op de WW-uitkering te betalen tot 100% van het loon.
- 5 De werkgever doet op de eerste vorstdag conform uitvoeringsvoorschriften melding bij het UWV van het niet kunnen werken door onwerkbaar weer. Over de uitvoeringsvoorschriften vindt u verderop in dit artikel meer.
- 6 Ter zake van een vorstdag die bij het UWV wordt gemeld, geldt dat een werknemer op die gehele dag geen (vervangende) werkzaamheden mag verrichten. Bovendien dient de werknemer door zijn werkgever te zijn bericht die dag niet op het werk te hoeven verschijnen, dan wel door zijn werkgever daadwerkelijk naar huis te zijn gestuurd.
- 7 De werkgever is verplicht te voldoen aan de bijdrage en premieverplichtingen aan de in de CAO Afbouw genoemde stichtingen inzake de bedrijfstak eigen regelingen.
- 8 Indien de werkgever geen gebruik maakt van de wettelijke voorziening of de aanvraag door het UWV wordt afgewezen, is artikel 39 onverkort van toepassing.

Uitvoeringsvoorschriften UWV

Voor de Vorst WW-regeling moet u voldoen aan de uitvoeringsvoorschriften van het UWV. Het gaat dan om het volgende:

U moet het niet kunnen werken wegens onwerkbaar weer melden op de eerste werkdag waarop dat het geval is.

- 1 Het UWV toetst of u aan de voorwaarden conform de CAO voldoet. Pas daarna hebben werknemers recht op de WW-uitkering (deze gaat naar de werkgever).
- 2 Het UWV kijkt aan de hand van de CAO hoe lang uw loondoorbetalingsverplichting is. Zolang u het loon moet doorbetalen, is er geen recht op Vorst WW. In de CAO Afbouw hoeft u het loon niet door te betalen vanaf het moment dat u aan de voorwaarden voor vorst voldoet. Dus in principe kan dit meteen vanaf de eerste dag zijn als er vorst is. Wel moet u de WW aanvullen tot het volledige loon.
- 3 Dagen zoals feestdagen, bijzonder verlof, ATV/ Roostervrij, vakantie-, snipper- en verlofdagen, extra verlofdagen oudere werknemers e.d. tellen niet mee als een dag met onwerkbaar weer.

Vorstperiode

De periode waarin u onwerkbaar weer wegens vorst kunt melden bij het UWV loopt van 1 november van enig jaar (voor dit jaar 1 november 2018) tot 1 april van het volgende jaar (dus nu tot 1 april 2019). Voor eventueel onwerkbaar weer wegens vorst, kunt u in de periode daarvoor en daarna geen meldingen doen. Voor de huidige CAO Afbouw, lopende van 1 januari 2018 tot en met 31 december 2019, is er weer de mogelijkheid om via het UWV gebruik te maken van de Vorst WW. Mocht ons een echt koude winter te wachten staan, dan kan deze regeling u als werkgever veel kosten besparen. Belangrijk is dan wel dat u aan de eisen voldoet!

Indien u vragen heeft, kunt u uiteraard contact met ons secretariaat opnemen.



Op de website van UWV staat meer informatie over onwerkbaar weer: <https://www.uwv.nl/werkgevers/tijdelijk-minder-werk/detail/ww-bij-onwerkbaar-weer>.

HOE WINT DE AFBOUW DE STRIJD OM DE LEERLING?

In de vorige uitgave van Afbouwzaken gingen we dieper in op de naamsverandering van Stuc Werk en Leren in NOA Opleidingsbedrijf Afbouw. Nu laten we de hoofdrolspelers aan het woord: een school, twee leerbedrijven en drie leerlingen.



V.l.n.r.
Marleen Michielsens
Pascal Romme
Hans van Baal

DE SCHOOL

Namens het ROC Markiezaat College in Bergen op Zoom, Collegemanager Marleen Michielsens.

“Samenwerken met een kwalitatief goed opleidingsbedrijf zoals het NOA Opleidingsbedrijf Afbouw is een win-win situatie: we kunnen daardoor een uitstekende opleidingssituatie bieden. De samenwerking werkt als volgt: we stemmen eerst de opleidingsbehoefte van de leerling af, zowel op theorie als praktijk. We zijn daarbij in staat om in elkaars verlengde te werken. Zorgvragen worden adequaat aangepakt. Het leerproces van de leerling is daarna voor beide partijen goed in beeld. Instructeurs en docenten werken zowel voor het ROC als voor het opleidingsbedrijf. Tegenwoordig noemen we dat een ‘hybride docent’ of instructeur. Maar het gaat om zowel actuele vakkennis als pedagogische en didactische kwaliteiten en kennis die je deelt en ontwikkelt. De voordelen van deze samenwerking voor ons als

school zijn de korte lijnen, duidelijkheid voor zowel docenten als opleidingsbedrijf over wat de leerbelemmeringen zijn die onderweg of van te voren kunnen ontstaan. En het leerrendement wordt beter zichtbaar, waardoor de afstemming van het leertraject van een leerling goed is bij te stellen. Voor ons is het van groot belang dat het NOA Opleidingsbedrijf direct in verbinding staat met de bedrijven. Dat betekent: korte lijnen, persoonlijk contact en bij problemen is het gemakkelijker om snel een ander leerbedrijf te vinden. En onze leerlingen zijn verzekerd van een goede leermeester gedurende hun hele schooltijd. Vanuit de leerbedrijven zelf wil het nog wel eens gebeuren dat er te weinig tijd of inzicht is. Dat wordt nu opgevangen.”

DE LEERBEDRIJVEN

Pascal Romme (PR) van Romme Stukadoors- en Afbouwbedrijf uit Geffen en Hans van Baal (HB) van Stukadoorsbedrijf van Baal uit Rijsbergen.

Waarom heeft u ervoor gekozen om leerlingen niet zelf in dienst te nemen, maar ze via NOA Opleidingsbedrijf Afbouw bij u te laten werken?

PR: “Wij zijn al vanaf de oprichting in 2006 lid van het samenwerkingsverband. Zij doen de werving, de intakegesprekken en de selectie van de leerlingen. Naast de bedrijfseconomische redenen en het bedrijfsrisico vinden wij het van belang dat de leerling, wanneer het bij ons bedrijf minder loopt, behouden blijft voor de bedrijfstak. Als hij goed gemotiveerd en getalenteerd is natuurlijk. Dat is ook in het belang van de leerling. De begeleiding van de leerling door het NOA Opleidingsbedrijf Afbouw is daarnaast erg goed. Ze verzorgen bijvoorbeeld ook bijscholingen en VCA.

HB: “Het opleidingsbedrijf doet de werving en selectie van de leerlingen en bepaalt of deze geschikt is. Dat scheelt mij een hoop werk. Ook vind ik het prettig dat tijdens de opleiding het risico van het werkgeverschap niet bij mij ligt.”

Sommige bedrijven zien NOA Opleidingsbedrijf Afbouw als een soort uitzendbureau. Is dat terecht?

PR: “Nee, totaal onterecht. Ze zorgen voor een leer-arbeidscontract voor de leerling voor de duur van de opleiding. Veel bedrijven bieden dit niet. Het is van belang dat er een verlengstuk is van onze bedrijven dat zorgt voor voldoende instroom. Dat kunnen we als individueel bedrijf niet. Daarbij, het NOA Opleidingsbedrijf is per slot van rekening door bedrijven uit de regio zelf opgericht. Het bedrijfsrisico ligt ook helemaal bij het samenwerkingsverband. Achter de schermen zijn ze constant bezig met activiteiten die het gemiddelde bedrijf niet ziet, maar die wel van groot belang zijn om het imago van onze bedrijfstak te vergroten en vmbo-leerlingen enthousiast te maken voor ons vak. Als bestuurder van het samenwerkingsverband heb ik wellicht iets meer zicht op deze zaken. Ik zie dat er veel nodig is en dus veel gedaan wordt om voor de toekomst voldoende instroom te genereren.”

HB: “Leerlingen die in dienst zijn bij NOA Opleidingsbedrijf Afbouw worden betaald conform cao Afbouw. Dit biedt zekerheid voor de leerling. Dit ligt totaal anders bij uitzendbureaus. Die bieden geen zekerheden aan hun werknemers. Als een leerling niet goed bij ons past of nog niet vakbekwaam is, dan zorgt het NOA opleidingsbedrijf dat de leerling bij een ander bedrijf geplaatst wordt of extra praktijkscholing krijgt. Hiermee blijft de leerling gemotiveerd en behouden voor de bedrijfstak.”

Wat biedt NOA Opleidingsbedrijf Afbouw dat u niet ook zelf kunt?

PR: “Het enthousiast maken van jongeren, ze kennis laten maken met ons vak, scholen benaderen, gastlessen en stages verzorgen. Allemaal dingen waar een individueel bedrijf niet aan toe komt. We moeten eens over de schutting durven kijken en als collectief gaan werken. Het samenwerkingsverband is van en voor onze bedrijven. Wij geven hen de opdracht en bepalen samen de tarieven. Wanneer we alleen aan ons eigen bedrijf en de korte termijn denken, missen we de boot.”

Hoe belangrijk is het dat de sector samen optrekt om het probleem van het tekort aan vakmensen te tackelen?

PR: “Van essentieel belang. Een landelijke uitstraling met een uniforme benadering van potentiële leerlingen is voor onze relatief kleine bedrijfstak de enige manier om de strijd om de leerling te winnen. Na jarenlang praten is er nu eindelijk een naam die landelijk wordt gehanteerd door alle opleidingslocaties van de samenwerkingsverbanden, in samenwerking met branchevereniging NOA en de lokale ROC's. Bedrijven zouden dit moeten ondersteunen: niet alleen voor eigenbelang, maar voor het branchebelang.”

HB: “Door samen op te trekken kunnen we veel meer bereiken. Onze bedrijfstak is relatief klein en hierdoor staan de opleidingen onder druk. De instroom van nieuwe leerlingen wordt steeds moeilijker, maar is hard nodig. We moeten daarom onze mooie bedrijfstak laten zien op vmbo's want onbekend is onbemind.”

Heeft u wel eens leerlingen gehad die niet bevielen?

PR: “Jazeker. Het opleiden van een leerling is mede afhankelijk van een goede relatie van de leerling met mijn leermeesters. En dat is geen vanzelfsprekendheid. Wanneer dit niet lekker loopt, moet ik besluiten om de leerling te laten vertrekken. Het samenwerkingsverband herplaatst dan de leerling.”

HB: “Het komt ook wel eens voor dat met name jonge leerlingen toch nog niet klaar zijn om te gaan werken bij een bedrijf en in dat geval gaat de leerling naar de praktijkruimte van het Opleidingsbedrijf om daar zijn vaardigheden te trainen.”

Kost het opleiden van leerlingen veel tijd en moeite?

PR: “Ik zie het als een investering in mijn bedrijf, maar ook als een investering in de sector. Want uiteindelijk heb ik er ook profijt van als er meer geschoolde vakmensen de sector instromen. Uiteindelijk is het opleidingsbedrijf van en voor ons allemaal en daar zit met name de winst.”

HB: “Opleiden hoort bij maatschappelijk verantwoord ondernemen, al zijn de meeste bedrijven daar misschien niet mee bezig. Mijn stelregel is: het eerste jaar kost een leerling geld. Het tweede jaar niet meer, maar levert hij ook niets op. En daarna moet hij meer dan zijn kosten opbrengen. Het is een investering. Wij hebben het vak in het verleden zelf ook moeten leren. Wij kregen die kans. Dus ja: opleiden kost tijd en geld, maar niet opleiden nog veel meer. Zonder leerlingen geen toekomst.”

Wat vind u ervan dat er ook bedrijven zijn die zelf leerlingen werven en in dienst nemen, omdat dit goedkoper zou zijn?

HB: “Dat vind ik kortzichtig. Misschien zullen de directe loonkosten onder de streep iets minder zijn. Maar er zijn ook heel veel variabele factoren denkbaar, waardoor het niet eens zo hoeft te zijn.”

PR: “Ik vind dat korte-termijn-denken en niet bijdragen aan het collectief. Niet meedoen aan het samenwerkingsverband betekent dat wij als branche onszelf minder goed kunnen profileren bij scholen en minder activiteiten voor meer instroom kunnen ondernemen. Kijk nou eens naar andere sectoren in de bouw en techniek. Die zijn heel actief met werving. Bijna alle bedrijven zijn hierbij aangesloten. Dat is waarmee wij de strijd om de leerling moeten aanbinden. Als collectief optrekken is dus van groot belang.”

Is er dan helemaal niets op het samenwerkingsverband aan te merken?

HB: “De huidige opleidingsstructuur is prima voor niveau 2 en hoger, maar ik miste nog een voorschakeltraject. Een traject voor de leerling die niet meer in de schoolbanken hoeft te zitten. Daarom heb ik naast het opleiden van BBL leerlingen via NOA Opleidingsbedrijf Afbouw het initiatief genomen om zelf ook een opleidingslocatie in te richten. Op deze locatie in Rijsbergen

worden geschikte kandidaten die niet in aanmerking komen voor het reguliere BBL traject opgeleid tot stukadoor. Denk hierbij aan zij-instromers, die via een omscholing en/of scholingstraject worden klaargestoomd om toe te treden tot de branche. Ik doe dit in nauwe samenwerking met NOA Opleidingsbedrijf Afbouw Zuid-West en we vullen elkaar perfect aan. Ik heb het uitgebreid met NOA besproken en er is zelfs een toezegging van NOA om dit trainingstraject te gaan ondersteunen.”



Tijn Broers



Leon Be aard



Jim van den Bergh

DE LEERLINGEN

Tijn Broers (TB), Leon Be aard (LB) en Jim van den Bergh (JB)

Waarom heb je voor dit vak gekozen?

TB: “Door mijn peetoom ben ik gaan stukadoren. Hij nam mij in het weekend en de vakanties mee. Dit deed ik naast mijn HBO studie, maar het beviel zo goed dat ik hiervan mijn werk wilde maken. Ik ben daarom overstapt naar de stukadoorsopleiding.

LB: “Omdat ik via een paar meeloopdagen heb gehad en het beviel me goed. Ik vind het mooi om mensen weer blij te maken met het werk waar ze eigenlijk niet mooi of fijn tegen aan kijken.”

Waarom heb je ervoor gekozen om via NOA Opleidingsbedrijf Afbouw bij een bedrijf te werken? Je had het bedrijf misschien ook zelf kunnen benaderen?

TB: “Ik weet dat het NOA Opleidingsbedrijf Afbouw contact heeft met heel veel bedrijven. Mijn peetoom heeft een eigen eenmansbedrijf, maar heeft niet voldoende werk om mij de hele week mee te nemen. Hij verwees mij naar het opleidingsbedrijf. Die hebben mij geholpen met mijn aanmelding en intakeprocedure en vervolgens bij een bedrijf geplaatst dat bij me past.”

JB: “Het is perfect geregeld en ik heb een leerarbeidsovereenkomst voor de duur van de opleiding.”

Hoe vind je het dat je ook bij andere bedrijven ervaring op kunt doen? Maak je daar ook gebruik van?

LB: “Ik vind het wel goed, want je leert andere methodes van andere bedrijven. En je doet ervaring op met andere stukadoors. Soms word ik wel eens uitgeleend.”

JB: “Nee nog niet. Maar ik hoop bij mijn huidige bedrijf te kunnen blijven.”

Word je goed begeleid vanuit NOA Opleidingsbedrijf Afbouw?

LB: “Ja, ze helpen mij met alles waar ik hulp bij nodig heb. Zelfs op financieel vlak. En natuurlijk op stuc-begeleiding.”

JB: “Ja ik kan altijd terecht met mijn vragen. Ook kan ik telefonisch of via een app mijn coördinator bereiken. De lijntjes zijn kort.”

Wat biedt NOA Opleidingsbedrijf Afbouw jou nog meer?

TB: “Sowieso een baan gedurende mijn opleiding. Hierdoor weet ik dat ik mijn opleiding kan afmaken en netjes en op tijd salaris krijg volgens de cao. Daarnaast heb ik gereedschap en kleding gekregen en heb ik via NOA Opleidingsbedrijf mijn VCA gehaald.”

NOA-ONDERNEMERSOPLEIDING GESTART

8 november is de NOA Ondernemersopleiding van start gegaan. Er werd gewerkt aan SWOT-analyses, het belang van 'the golden circle' voor je onderneming en het verbeteren van bedrijfsprocessen. Deze lesdag was voor de cursisten de aftrap om komende maanden een gedegen plan van aanpak voor hun onderneming te maken en praktische ondernemersvaardigheden te leren. Instromen in de opleiding is nog mogelijk!

De vakbekwame docenten wijzen je tijdens de opleiding op aspecten waar je normaliter niet alle dagen aan denkt. Door het net even anders te gaan doen, of je focus te verleggen, zal je merken dat ondernemen nog leuker wordt en méér oplevert. Gedurende de opleiding leer je jouw bedrijf vanuit verschillende invalshoeken onderscheidend neer te zetten. Daarbij maak je een kort en krachtig actieplan om te blijven vernieuwen. Met onze ondernemersopleiding haal je het beste uit jouw bedrijf.

INSCHRIJVEN?

Ga naar www.noa.nl/ondernemersopleiding voor uitgebreide informatie over de cursusdagen. Je kunt een losse training volgen, of nog instromen voor de gehele opleiding voor slechts € 600,- excl btw! Uiteraard kun je online ook direct inschrijven. Aarzel niet en doe mee.

CURSUSOVERZICHT

- 20-11-2018 Inspirerend en effectief leiderschap
- 04-12-2018 Klanten aantrekken en vasthouden met social media
- 18-12-2018 Juridische valkuilen voor een afbouwondernemer
- 08-01-2019 Wat elke ondernemer moet weten over wetgeving
- 24-01-2019 Efficiënt samenwerken; meer plezier én een hoger rendement
- 05-02-2019 Je financiën goed geregeld
- 05-03-2019 Verkoopgericht acquireren, klantgericht adviseren en offrenen
- 19-03-2019 Het correct toepassen van de cao
- 26-03-2019 De WOW-factoren van jouw onderneming!



Bezint eer ge begint

De onafhankelijke stichting Geschillencommissie behandelt klachten van consumenten tegen afbouwbedrijven die zijn aangesloten bij NOA. Van de uitspraken van de commissie is het nodige te leren.

Bijvoorbeeld dat u aangenomen werk niet zomaar door iemand anders kunt laten doen. Of dat u niet zomaar andere materialen kunt gebruiken dan die op de offerte stonden. En dat er van u verwacht wordt dat u uw huiswerk doet voordat u aan een klus begint. Maar ook dat NOA u kan bijstaan in het geval u zelf een klacht ontvangt.

U bent verantwoordelijk voor al het overeengekomen werk

Neem nou de zaak waarin een huiseigenaar een stukadoor inhuurt omdat zowel het stuc- als schilderwerk aan de buitengevel loslaat wegens een vochtprobleem. De buitengevel wordt hersteld en opnieuw geschilderd, maar na drie jaar doet hetzelfde probleem zich weer voor. Althans, dit keer laat alleen de verflaag los, maar ook het schilderwerk behoorde tot de opdracht die de uitvoerende stukadoor had aangenomen. De stukadoor in kwestie is het niet met die zienswijze eens: voor het schilderwerk had hij een onderaannemer ingehuurd en dus is die verantwoordelijk voor de afbladderende verf. Nee hoor, oordeelt de Geschillencommissie Afbouw begin dit jaar. De klus is in zijn geheel door de stukadoor aangenomen en dus is deze ook verantwoordelijk voor het schilderwerk. Dat hij hiervoor een schilder heeft ingehuurd doet niet terzake. Bovendien neemt de Geschillencommissie de keiharde conclusie van een door de commissie aangestelde deskundige over: de oorzaak van de afbladderende verf komt door een verhoogd vocht- en zoutgehalte in de muren. En dat had de stukadoor kunnen weten, want de huiseigenaar had hem daar expliciet op gewezen. De Geschillencommissie veroordeelt de stukadoor tot het uitvoeren van herstelwerkzaamheden, waaronder het volledig verwijderen van het schilder- en stucwerk en het injecteren van de gevel tegen optrekkend vocht. Geschatte kosten voor die herstelwerkzaamheden zijn ongeveer net zo hoog als de aanneemsom van drie jaar geleden. Ofwel: de stukadoor heeft voor niets gewerkt.

Gebruik dezelfde producten en materialen als in de offerte staan

In een andere zaak dient een consument een klacht in tegen een vloerenbedrijf. De door de consument bestelde gietvloer is in zijn ogen slecht aangelegd en bovendien een ander product dan in de offerte was

overeengekomen. De consument weigert om die reden een nog openstaande factuur te voldoen. Hij wenst ook niet dat het vloerenbedrijf het werk herstelt, maar wil daar een ander bedrijf voor inhuren. Het vertrouwen in het vloerenbedrijf is hij kwijt. Het vloerenbedrijf is het niet met de zienswijze van de consument eens. De gietvloer is prima gelegd op een paar details na die te herstellen zijn. En het klopt weliswaar dat er een ander product is gebruikt dan in de offerte stond, maar dat kwam door leveringsproblemen bij de fabrikant. De ondernemer laat de Geschillencommissie vervolgens een inkoopfactuur zien waarop te zien zou zijn dat het vloerenbedrijf wel degelijk andere kwaliteitsproducten heeft aangeschaft bij een andere groothandel. Maar de Geschillencommissie is niet overtuigd. Want wie zegt dat een deel van de grote hoeveelheid materialen op de inkoopfactuur ook daadwerkelijk bij deze consument is gebruikt? Dat is niet te bewijzen. En daarbij komt dat het niet zo was afgesproken en ook niet is gecommuniceerd aan de klant. Dat rekent de Geschillencommissie de ondernemer aan. De Commissie neemt uiteindelijk het advies van de ingehuurde deskundige over. Die oordeelt dat de kosten van herstelwerkzaamheden ongeveer overeenkomen met het bedrag dat de consument nog niet heeft betaald, plus een schadevergoeding voor het niet nakomen van een afspraak. De ondernemer wordt veroordeeld tot het betalen van die schadevergoeding en kan naar het resterende bedrag fluiten.

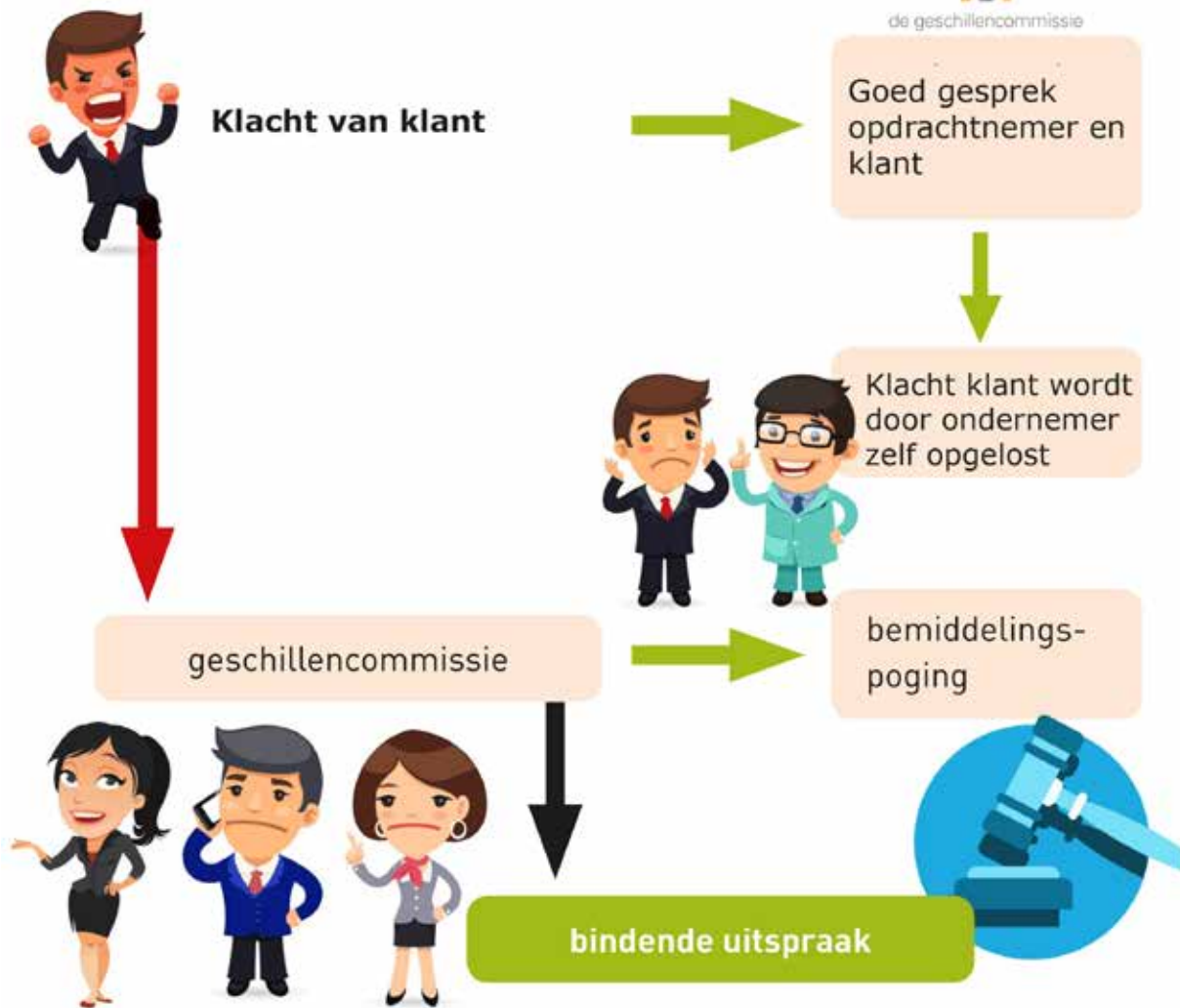
Controleer het werk van de hoofdaannemer

Dan de klacht over een gelegde gietvloer met vloerverwarming ter waarde van dik € 11.000,-. Die vloer vertoont drie jaar later op diverse plekken scheuren. Niet onze fout, beweert het vloerenbedrijf, want de hoofdaannemer, die de onderliggende dekvloer heeft aangelegd, heeft steken laten vallen. Dat kan wel zo zijn oordeelt de Geschillencommissie, maar van een professioneel vloerenbedrijf mag worden verwacht dat deze eerst de onderliggende dekvloer controleert voordat hij zelf aan het werk gaat. En wanneer u dat niet doet bent u tenminste voor de helft verantwoordelijk voor de schade. Het vloerenbedrijf in kwestie wordt veroordeeld tot het betalen van de helft van het schadebedrag. De andere helft kan de consument eventueel nog op de hoofdaannemer verhalen. Want wat is er fout gegaan? Wel, zo concludeert de ingehuurde deskundige: in de

klachten- en geschillenregeling



de geschillencommissie



dekvloer zijn geen dilatatievoegen aangebracht terwijl dat wel had moeten. Het gaat immers om verend opgelegde dekvloeren met vloerverwarming. Die dilatatie kan onmogelijk nog achteraf worden aangebracht zonder daarbij de vloerverwarming te beschadigen. En dus moet de gehele vloer worden vervangen. Omdat de hoofdaannemer verantwoordelijk was voor de dilatatievoegen kan de schade maar voor de helft aan het vloerenbedrijf worden toegerekend.

Schakel de NOA in als u zelf er niet uitkomt

Stuk voor stuk voorbeelden waarbij de afbouwbedrijven veel ellende hadden kunnen voorkomen wanneer ze iets zorgvuldiger te werk waren gegaan. Maar een klacht bij de Geschillencommissie hoeft niet nadelig uit te pakken. Het gebeurt ook dat het bedrijf in het gelijk wordt gesteld en een consumentenklacht als ongegrond wordt beoordeeld.

Dat blijkt in de zaak waarbij een stukadoor verantwoordelijk wordt gehouden voor witte vlekken op een door hem aangebracht waterdichte afwerklaag in een badkamer. Die vlekken zouden drie maanden na het afronden van de klus opeens zijn ontstaan. De stukadoor in kwestie peinst er echter niet over om het werk onder garantie te herstellen. Want als de door hem bewerkte muren inderdaad nog te vochtig waren toen hij de waterdichte

stuc laag aanbracht - zoals de consument beweert - dan hadden de witte vlekken zich veel eerder gemanifesteerd. Hij heeft er tijdens de werkzaamheden ook nog eens niets van gemerkt. Hij is na de klacht teruggekeerd naar de klant en heeft toen vochtmetingen uitgevoerd. Op dat moment waren de muren inderdaad vochtig. Ook bijna twee jaar na het uitgevoerde werk blijken de muren nog steeds te vochtig. Volgens de stukadoor moet er later - tijdens andere werkzaamheden - ergens een lekkage zijn opgetreden. Totdat die gevonden is heeft herstel sowieso geen zin. Om zijn zienswijze kracht bij te zetten neemt de stukadoor contact op met de NOA en de fabrikant van het afdichtmiddel. NOA-Beleidssecretaris Gert van der Meulen schrijft daarop een brief aan de advocaat van de consument waarin hij netjes uiteenzet dat het NOA-lid geen blaam treft, maar dat de consument zich desgewenst tot de Geschillencommissie kan wenden. Die doet dat inderdaad. Maar vangt bot. Want de Geschillencommissie oordeelt dat een stukadoor een ondergrond niet uitgebreid hoeft te onderzoeken als daar op dat moment geen directe aanleiding voor is. En dat de ingeschakelde deskundige van mening is dat er na het werk van de stukadoor diverse werkzaamheden zijn verricht waarbij de wanden alsnog aan vocht zijn blootgesteld. De stukadoor heeft - met een beetje hulp van de NOA - zijn werk uitstekend gedaan.

TAKE CAR(E)

Een CAR-verzekering heeft helemaal niets te maken met uw auto of wagenpark. Dat is inmiddels zo goed als algemeen bekend binnen de branche. De “Constructie All Risk-verzekering” is dan ook een verzekering waar steeds meer afdouwbedrijven het nut of zelfs de noodzaak van inzien.

Een CAR-verzekering is een verzekering die schade, voor de bij het werk betrokken partijen, dekt welke wordt veroorzaakt door bouw- en verbouwzaamheden. Een CAR-verzekering kan worden afgesloten voor een enkel project, maar er is ook een doorlopende variant die het gehele jaar voor al uw projecten dekking biedt. Bij deze doorlopende variant is het van belang de standaard maximale verzekerde bedragen per object goed aan te laten sluiten bij de aanneemsom van het werk. Binnen de verzekering kan er een keuze worden gemaakt tussen de verschillende rubrieken. Afhankelijk van uw overige verzekeringen, dan wel de eisen binnen het bestek van de opdrachtgever/hoofdaannemer, is het maatwerk. Voert u de werkzaamheden als onderaannemer uit, is verstandig om na te gaan op welke wijze en in welke mate u dekking geniet onder de CAR-verzekering van uw opdrachtgever/hoofdaannemer.

Raakvlakken

Zijn er raakvlakken met andere verzekeringen? Jazeker. Binnen een zelf afgesloten brandverzekering bestaat over het algemeen dekking voor schade aan eigen belangen aanwezig in/aan uw pand, maar niet voor schade buiten het pand (bouw-

terrein). Binnen een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering zijn er bepaalde uitsluitingen die binnen een CAR-verzekering wel zijn verzekerd. Zo is het opnieuw uitvoeren van het eigen werk uitgesloten onder de bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering, maar juist ingesloten onder een CAR-verzekering. Vanzelfsprekend moet het werk wel eerst goed zijn geweest.

Kleine lettertjes

Als u een dergelijke verzekering heeft lopen, betekent dat niet automatisch dat daadwerkelijk elke willekeurige gebeurtenis onder de dekking valt. Zeker als u gebruik maakt van onderaannemers dient het de aanbeveling om de polis er eens goed op na te (laten) slaan. Mogelijk is er een uitsluiting van kracht voor schade die wordt veroorzaakt door de door u ingeschakelde onderaannemer. Of andere specifiek aangegeven uitsluitingen die door verzekeraars voor bepaalde doelgroepen worden aangehouden. Ook als u werk verricht dat geen onderdeel uitmaakt van het opgedragen werk kunt u voor een onaangename verrassing komen te staan in de vorm van een afwijzing van uw claim met alle nadelige - financiële - gevolgen van dien. In zo'n geval biedt de reguliere aan-

sprakelijkheidsverzekering wellicht uitkomst, maar ook dat is afhankelijk van de van toepassing zijnde ‘kleine lettertjes’.

Wilt u nader geïnformeerd worden over de CAR-verzekering of wilt u de dekking van uw huidige verzekering eens vrijblijvend laten toetsen? Neemt u dan vooral contact met ons op. Al zijn wij er ook voor al uw andere verzekeringsvragen.

Dirkjan van Leeuwen
NOA Verzekeringsdienst
T 030-25 49 137
M dirkjan.vanleeuwen@wuthrich.nl
W www.wuthrich.nl

LICHTJAREN VOORUIT.

Strikolith lanceert de O₂-productlijn.

Een innovatieve reeks sier- en spuitpleisters voor binnen en buiten. Het belangrijkste ingrediënt van Strikolith O₂ is lucht.

Lucht in de vorm van minuscule korrels die samen een extreem lichtgewicht product creëren.

Want meer lucht is minder gewicht. En dat betekent makkelijker, sneller en lichter werken.

Kies voor minder gewicht en meer resultaat.

Kies voor Strikolith O₂.

Strikolith®

Extreem licht.
Meer meters in minder tijd.
Werkt makkelijker.



LUNA^{O₂} SPACHTELPLEISTER

Inhoud emmer: **9 kg.** Verkrijgbaar
in korrelgroottes **0,8** en **1,2 mm.**

- > Extreem lichtgewicht
- > Vlakke korrelstructuur
- > Zeer hoog rendement
- > Matte finish
- > Geschikt voor binnengebruik
- > Arbo- en gebruiksvriendelijk



APOLLO^{O₂} SPUITPLEISTER

Inhoud zak: **20 kg.**

- > Lichtgewicht
- > Hoog rendement
- > Afmetten niet nodig
- > Kalkvrij
- > COT 83.00 gekeurd
- > Arbo- en gebruiksvriendelijk



ORION^{O₂} SPACHTELPLEISTER

Inhoud emmer: **15 kg.** Verkrijgbaar
in korrelgroottes **1**, **1,5** en **2 mm.**

- > Extreem lichtgewicht
- > Damp-open
- > Zeer hoog rendement
- > Matte finish
- > Geschikt voor buitengebruik
- > Arbo- en gebruiksvriendelijk

MEER
INFORMATIE



STRIKOLITH.COM



+31 (0)162 514 750

Strikolith®



Heb je de laatste afleveringen
van **StucMasters 2018**
nog niet gezien?

Bekijk de titelstrijd dan snel op stucmasters.nl

stuc✓
masters

Volg StucMasters nu ook op  

KNAUF