

AFBOUW

ZAKEN



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

2019 | JAARGANG 19 **NUMMER 05**

HET VAKBLAD VOOR LEDEN VAN NOA

→ **BOUWAGENDA**

ook ambities voor de afbouw? / 08

→ **OP WEG NAAR NOA 2.0**

een toekomstbestendige vereniging / 14

PLAFOND- & WANDMONTEUR

opleiding van start / 06



ROYAL GIPS GALA

**JIJ PROBEERT,
GYPROC TRAKTEERT**



ACTIE

Spaar voor emmers voorstrijk met Gyproc Royal

Tijdens het Royal Gips Gala pakken we royaal uit. Aan de balie krijg je een stempelkaart en ontvang je bij aankoop van elke zak Royal een Stucast (stempel). Heb je 25 Stucaten? Dan ontvang je een emmer voorstrijk (Gyproc Grondeer of Gyproc Kontakt) cadeau!

Het Royal Gips Gala loopt van 24 mei t/m 19 juli 2019.



Zeker  **Gyproc**
SAINT-GOBAIN

INHOUD

10

VAKBEURS MONUMENT

Ambachtslieden van het Stucgilde en de sectie Terrazzo trokken veel bekijks op de vakbeurs Monument, die in combinatie met de Renovatiebeurs plaatsvond in de Brabanthallen. De live-demonstraties trokken de show.

12

DIPLOMA'S VOOR HARDE WERKERS

De geslaagden van de NOA-ondernemersopleiding ontvingen vorige maand hun door de branche erkende certificaat voor Toekomstgericht ondernemen. Ook de nieuwe Meester stukadoors zetten we graag in het zonnetje.



18

KLANTGERICHT WERKEN

De cursus klantgericht werken uit het NOA Voorjaarsprogramma was een intensieve training voor jonge managers: Van gedreven docenten leerden de cursisten dat goed doorvragen er voor zorgt dat je jouw werk makkelijker verkoopt.

4 Van de voorzitter

5 Agenda

6 Nieuwe opleidingsmogelijkheden voor plafond- en wandmonteurs

7 Een gewaarschuwd mens...

8 Wat betekent de Bouwagenda voor de afbouw?

9 Tweets

10 Ambachtslieden trekken veel bekijks op vakbeurs Monument

12 Diploma's voor harde werkers

13 NOA Verzekeringsdienst

14 Op weg naar NOA 2.0

16 Opleiden doen we samen!

18 Cursus klantgericht werken voor jonge managers

19 Nieuwe leden

20 (G)een onbeschreven blad

22 Kort Nieuws

Afbouwzaken verschijnt 10 keer per jaar

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

Redactie

Erica van Aken
Jolanda Reede
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

"KLAAR VOOR DE TOEKOMST?"

Het werk achter de schermen voor de transitiefase naar NOA 2.0 hebben we in grote lijnen afgerond. Na overleg met de Ledenraad maken we ons nu op om het plan te presenteren tijdens de Algemene Ledenvergadering. Ik hoop u daar allemaal te zien, zodat we goed kunnen uitleggen hoe we de identiteit van de vereniging én de verschillende bloedgroepen kunnen borgen middels heldere communicatie.

Samen met de commissie, het kernbestuur, afgevaardigden uit de Ledenraad en in nauw overleg met de verschillende hoofdsectoren hebben we de transitiefase naar NOA 2.0 overdacht, bediscussieerd, aangepast en heroverwogen. Het voorbereidende denkwerk is afgerond. Natuurlijk moet de ALV er nu nog over oordelen, maar we zijn positief gestemd dat we het nodige hebben bereikt. In deze uitgave kunt u op hoofdlijnen vast lezen hoe en waarom we bepaalde verenigingsstructuren willen aanpassen.

Het kost veel tijd en moeite

Deze transitiefase duurde wel veel langer dan ik voorzien had. In een vereniging mogen heel veel mensen meedenken, hun (verschillende) meningen geven en moet er wel-overwogen beleid gemaakt worden, rekening houdende met enerzijds de grote gemene deler en anderzijds de verschillende belangen. Dat is voor mij persoonlijk toch wel het grote

verschil tussen een bedrijf runnen en een vereniging leiding geven. Voor je eigen bedrijf kun je iets besluiten en er direct met je mensen mee aan de slag; de uitwerking van zo'n besluit pakt dan hopelijk goed uit en kan ook wel eens mis gaan, maar in elk geval ben je meteen met elkaar bezig om iets te bereiken. In een vereniging wil iedereen zich er op voorhand mee bemoeien, moet er constant bijgestuurd worden, compromissen worden gesloten. Alvorens je überhaupt aan de slag kunt... Daardoor duurt het niet alleen langer, maar is de uitwerking vaak een uitvloeisel van allerlei invloeden en besprekingen, die afwijken van het oorspronkelijk plan.

Hart voor de vereniging

Nu lijkt het misschien of ik niet gelukkig ben met het plan voor NOA 2.0. Dat is zeker niet het geval! Alleen de weg er naar toe, dat eindeloos polderen tot iedereen tevreden is, dat past me persoonlijk niet.

Ik word er kriebelig van als mensen telkens weer vertragende, nieuwe details zoeken om over te dimdammen. Maar dat is persoonlijk en gelukkig hebben we als werkgroep, met stuk voor stuk gemotiveerde mensen met hart voor de zaak - uhh vereniging, echt goede dingen bereikt voor deze nieuwe fase.

Sterkere sectoren

Zo heeft de hoofdsector Plafond- & Wandmontage een nieuw bestuur, waar ik enthousiast over ben. Ik ben ervan overtuigd dat deze groep mensen een positieve insteek en blik op de toekomst hebben en tezamen activiteiten ontplooiën voor hun sector. Ook de hoofdsector Stukadoors & Afbouw is actief aan de slag gegaan en heeft na divers overleg in goede harmonie een zeer evenwichtig bestuur gevormd, dat alle aspecten van het vak én de randvoorwaarden kan bestieren. En in de Natuursteen- en Vloeren & Terrazzosector komen ook wat bestuurlijke veranderingen. Dat



Bart van der Vorst
Manager verenigingszaken
b.vandervorst@noa.nl

SAMEN STERKER!

Ik ben ter versterking aan het NOA secretariaat toegevoegd. Rob van Boxtel en ik zullen in een hoge mate van samenwerking de secretariële ondersteuning naar de (hoofd)sectoren verzorgen. In onze rol van eerste of tweede secretaris gaan we de verbindende schakel vormen. Op

deze manier willen we waardevolle kennis en ervaringen van Rob waarborgen en continueren en kan ik als "new kid on the block" zorgen voor een frisse wind.

Wij zijn er voor alle secretariële- en uitvoeringszaken van (hoofd)sectorbesturen, die zowel centraal als decentraal plaatsvinden. We geven samen invulling aan het uitgangspunt dat de NOA van, voor en er door leden is. Samen kunnen we

Reageren:

Een vraag, of idee?



Mail
h.ruys@noa.nl



Twitter
@HendrikRuys



LinkedIn
Hendrik Ruys



Hendrik Ruys
Voorzitter

allemaal, omdat we de NOA hoofdsectoren actiever, wat sterker, wat zichtbaarder willen maken. Elke sector wordt natuurlijk secretariaeel ondersteund, waar we nu ook Bart voor kunnen inzetten.

Uw voordeel

Misschien vraagt u zich als lid van NOA af wat u als individuele ondernemer heeft aan sterkere hoofdsectoren? Op termijn best veel, hoop ik. Uw sectorbestuur weet met name wat er in uw industrie speelt en waar op gefocust moet worden. Sector specifieke zaken kunnen beter beoordeeld en in gang worden gezet door het sectorbestuur. 'Sector overstijgende' aspecten horen dan door het Hoofdbestuur opgepakt te worden. Zo wordt het vele werk, dat voor de collectieve belangen van alle leden moet worden verricht, ook over meer mensen verdeeld.

Kom naar de ALV

Zoals aangekondigd willen we het u tijdens de Algemene Ledenvergade-

ring allemaal haarfijn toelichten. Dan zal ook het nieuwe NOA hoofdbestuur worden gekozen. En natuurlijk hoop ik dat u dan enthousiast zult zijn over de kandidaat, die we als selectiecommissie zeer geschikt achten, als uw nieuwe onafhankelijk voorzitter. Mijn opvolger kan dan samen met bestuursleden - en eigenlijk alle leden - verder werken aan de club waar we allemaal trots op zijn en bij willen horen!

Bijna klaar

Mijn taak zit er bijna op. Dit zal ook één van mijn laatste voorwoorden zijn. Mijn persoonlijke afsluiter volgt natuurlijk nog, maar daar is nu de ruimte niet voor. Binnenkort staat uw/onze/mijn NOA 2.0 voor u/ons/mij klaar en zijn we klaar voor de toekomst!

En u?

Wanneer hebt u eigenlijk - alleen, of samen met uw medewerkers, stakeholders, klanten, etc - naar uw eigen organisatie gekeken? Vraagt u zich

ook meer (potentiële) leden bereiken en diverse vernieuwingen voorbereiden en invoeren. Rob en ik worden gezien als allrounders die sturen, motiveren en verbinden. Het is ook handig dat we elkaar kunnen gebruiken als sparringpartner en elkaars activiteiten kunnen versterken. Of voor elkaar inspringen als een van beide een volle agenda heeft en niet alles direct als eerste verantwoordelijke kan regelen.

De verdeling is als volgt: voor de (hoofd)sectoren Plafond- & Wandmontage, Vloeren & Terrazzo en Sector Grootbedrijven (SGB) zal Rob van Boxtel 1e secretaris zijn. Ik neem hierbij de rol van 2e secretaris op me. Voor de hoofdsector Stukadoors & Afbouw, NOA-OZP en Afbouwkeur ben ik 1e secretaris en is Rob 2e secretaris. Ook voor de hoofdsector Natuursteen word ik 1e secretaris en zal Ester Litjes support geven.

wel eens af of u goed bezig bent? Wat zou er moeten veranderen? Wat kan er beter? En wat doet u daar vervolgens mee? Bent u net als NOA klaar voor de toekomst?

AGENDA

14 JUNI

Het Neerlandsch Stucgilde
– Algemene Ledenvergadering

15 JUNI

Hoofdsector Stukadoors & Afbouw
– Rondje Utrecht

18 JUNI

Cursus NOA-voorjaarsprogramma
– Grip op klantbeleving bij kunststofvloeren

18 JUNI

Hoofdsector Vloeren & Terrazzo
– Ledenbijeenkomst

28 JUNI

Het Neerlandsch Stucgilde – Doe dag

5 JULI

Cursus NOA-voorjaarsprogramma
– Non-verbale communicatie



Meer info en aanmelden

Meer informatie en de mogelijkheid medewerkers aan te melden, vindt u op www.savantis.nl/plafondenwand. U kunt ook bellen of mailen met Paula van Santen op 06-538 532 90 en p.vansanten@savantis.nl.

NIEUWE OPLEIDINGSMOGELIJKHEDEN

VOOR PLAFOND- EN WANDMONTEURS IN DEN BOSCH

Veel ondernemers in de sector Plafond- en Wandmontage hebben grote behoefte aan vakbekwaam personeel. Voor alle ondernemingen is er nu goed nieuws: in september gaat er in Den Bosch voor nieuwe instroom én werknemers in de sector een tweejarige opleiding van start!

Al jaren is het moeizaam om medewerkers in de plafond- en wandmontagesector middels een opleiding te scholen. Meestal gebeurt het daarom 'on the job', maar er is wel behoefte om huidige medewerkers en nieuwe instromers professionele training te bieden. In april hebben diverse organisaties en bedrijven in het Zuiden "de koppen bij elkaar gestoken" en is het volgende initiatief tot stand gekomen: in september gaat de BBL-opleiding niveau 2 voor Plafond- en Wandmonteur van start, die (deels) ook als training kan worden gevolgd voor werknemers die al enige tijd in dienst zijn.

BBL-opleiding

Leerling plafond- en wandmonteurs kunnen de BBL-opleiding volgen. Er wordt dan gemiddeld 4 dagen in de week

bij een leerbedrijf gewerkt en 1 dag wordt theorie en praktijk op school gevolgd. De leerling kan bijvoorbeeld in dienst van het NOA Opleidingsbedrijf Afbouw komen en werken bij een aangesloten leerbedrijf. Of de leerling-werknemer komt in dienst bij een bedrijf. Na twee jaar wordt officieel examen gedaan en als de leerling/werknemer hiervoor slaagt, dan wordt een erkend mbo-diploma op niveau 2 uitgereikt.

Training plafond- en wandmonteur

Heeft een werknemer al een diploma op niveau 2 en is hij/zij werkzaam in de sector, dan kan er voor worden gekozen de training plafond- en wandmonteur te volgen. De cursist volgt dan de vaktheorie en praktijklessen, maar krijgt geen algemene vakken als Nederlands en

rekenen. Deze training duurt net als de BBL-opleiding twee jaar, maar de cursist hoeft minder vaak/lang naar school. De training wordt ook afgesloten met een examen. Als de cursist hiervoor slaagt, dan krijgt hij/zij een erkend branche-certificaat.

Meld belangstelling!

Het volgen van een opleiding helpt de motivatie van medewerkers vast te houden. De opleiding/training start in september op het Koning Willem 1 College in Den Bosch. Maar ook als uw medewerker niet in de buurt van Den Bosch woont, nodigen we u uit om uw medewerker aan te melden. NOA Opleidingsbedrijf Afbouw, Savantis en het Koning Willem 1 College kijken dan graag wat er mogelijk is.



MONDELINGE AFSPRAAK; BEWIJS HET MAAR EENS!

Na een middagje in de rechtbank geweest te zijn, leek het mij een mooi plan u eens mee te nemen in de wondere wereld van het bewijs.

Waar ging het in dit geval om? Een aannemer had met een eigenaar een mondelinge afspraak gemaakt om de grond waarop huizen zouden worden gebouwd bouwrijp te maken. De grondeigenaar had de grond, vanwege een belastingvoordeel, al wel overgedragen aan de toekomstige eigenaren van de nog te bouwen woningen.

Hogere kosten

Tijdens het bouwrijp maken van de grond bleek dat de kosten voor het saneren van het asbest veel hoger waren dan vooraf begroot. Partijen hadden namelijk afgesproken dat als de kosten hoger zouden worden dan begroot, die kosten door de ontwikkelaar zouden worden betaald. Zou het goedkoper worden, dan kreeg de ontwikkelaar een bedrag terug. Maar, nu de ontwikkelaar moet bijbetalen, wordt deze afspraak ineens ontkent. En dat is erg lastig. Er zijn wel een aantal feiten en stukken die de aannemer helpen in zijn standpunt, maar dat is niet voldoende.

Gelukkig is er wel een getuige. Die kan verklaren dat de ontwikkelaar heeft toegezegd te zullen betalen.

Bewijs leveren

Tijdens de zitting geeft de rechter aan dat hij het standpunt van mijn cliënt wel begrijpt en inziet dat de afspraken zo gemaakt zijn. Maar, omdat het van de andere kant ontkend wordt, zal er bewijs moeten worden geleverd. Dat is nog niet zo makkelijk. Hoewel er 1 iemand is die er meer van weet, valt nog maar te bezien wat die precies kan verklaren. De cliënt zelf kan ook verklaren, maar die verklaring telt niet volledig mee. Omdat de cliënt partij is in het geschil zal zijn verklaring niet van doorslaggevende betekenis zijn.

Meerdere verklaringen

Zo kan het dus gebeuren dat als er twee verklaringen komen te liggen, die zeggen dat de afspraak is dat er bijbetaald zou worden, deze verklaringen toch niet genoeg zijn voor een veroordeling. Dat

zal dan afhangen wat de wederpartij er tegenin zal brengen.

Wees gewaarschuwd!

Een les die hieruit geleerd kan worden, is dat een mondelinge afspraak gemaakt tussen twee mensen altijd stuit op bewijsproblemen als er onenigheid ontstaat tussen partijen. Achteraf makkelijk praten natuurlijk. Vandaar ook deze bijdrage om u er bewust van te maken dat partijen na een tijdje toch echt een andere waarheid kunnen hebben. En het bewijzen van een mondelinge afspraak echt geen makkie is. Wees gewaarschuwd!

Ingeborg van Leusden

Van Gorcom advocaten

T 0318-500001

E leusden@vangorcomadvocaten.nl

W www.vangorcomadvocaten.nl

Wat betekent de **Bouwagenda** voor de afbouw?



Foto: De Laaghe Veluwe

De Bouwagenda bestond in de afgelopen maand twee jaar. ‘Bouwagenda?’, horen we u denken. ‘Bouwagenda? Mijn agenda zit voor de komende maanden behoorlijk vol, dat klopt.’ Dat is echter niet waar de Bouwagenda voor staat. Maar in het geweld rondom infrastructuur, aanbesteden, digitalisering, circulair bouwen en het Klimaatakkoord - waar het in de meeste nieuwsberichten over de Bouwagenda vaak over gaat - kan het zomaar zijn dat u dacht: ‘Díe Bouwagenda; Het zal mijn tijd wel duren.’

Toch bevat het samenwerkingsverband vanuit alle gelederen van de bouwsector - overheid, kennisinstellingen, markt en belangengroepen - en het daaruit voortgekomen programma van aanpak met de naam ‘De Bouwagenda’ voldoende stof waarmee ook de afbouwsector zijn voordeel kan en moet doen. In dit artikel zetten we een aantal relevante onderdelen van De Bouwagenda op een rij. Onder leiding van voorzitter Bernard Wientjes is in de afgelopen twee jaar vooral veel denkwerk verzet. In de komende twee jaar - het programma duurt vier jaar - moeten er zichtbare resultaten gehaald worden. Want de ambities van De Bouwagenda liegen er niet om: het gaat dan om betere samenwerking, versnelling en opschaling, meer innovatie en productiviteit, gebruik van slimme ICT- en data-toepassingen en een excellente opleidings- en onderwijsinfrastructuur.

Verduurzaming woningen

Als er één onderdeel is waar ook de afbouw de komende tijd een graantje van De Bouwagenda moet kunnen meepikken, is het wel de enorme verduurzamingsoperatie in de woningbouw. Rode draad in De Bouwagenda is het Klimaatverdrag van Parijs en het daaruit voortvloeiende Klimaatakkoord, waarin is afgesproken dat tot 2030 de CO₂-uitstoot met 49 procent terug moet. Een

groot deel van deze ambitie zal volgens Wientjes en consorten in de gebouwde omgeving plaatsvinden. En in de praktijk betekent dit dat tot 2050 maar liefst 4,5 miljoen woningen van particuliere huiseigenaren gerenoveerd moeten worden. Maar dat is nog niets bij het aantal huurwoningen. Een groot deel van de woningvoorraad in Nederland bestaat namelijk uit sociale huurwoningen. De ambitie is om deze allemaal te verduurzamen voor 2050. Volgens De Bouwagenda betekent dit dat nog voor 2021 het tempo van verduurzaming omhoog moet naar 100.000 woningen per jaar. In 2030 stijgt dat tot 200.000 woningen per jaar. Wientjes beseft dat deze aantallen nu bij lange na niet gehaald worden. “De kosten blijven te hoog en investeringen in innovaties blijven uit. Hierdoor ontstaat een patstelling waaruit snel een doorbraak nodig is. Er moet marktvolume gecreëerd worden.” Wientjes hoopt dat woningcorporaties de komende jaren fors gaan opschalen. Mede daarom heeft De Bouwagenda met alle betrokken partijen een convenant afgesloten met de naam ‘Startmotor’ waarbij is afgesproken dat corporaties tekenen voor grote aantallen renovaties. Deze renovaties moeten zoveel mogelijk bijdragen aan het op gang brengen van “integrale kostenreductie, opbouw van marktcapaciteit, leerprocessen, noodzakelijke innovaties en kwaliteitszorg.”

| Een nieuw tijdperk in vloertechniek begint nu! |

n e w H

EINE ERFINDUNG VON SCHÖNOX

SCHÖNOX
A SIKA BRAND

| www.schoenox.nl |

Nieuwbouw

Naast de enorme aantallen te renoveren huizen moet er in Nederland ook fors worden bijgebouwd. De ambitie van het kabinet is om 1 miljoen nieuwe woningen te realiseren. Volgens De Bouwagenda is het daarvoor nodig om in 2021 een nieuwbouwproductie te bereiken van gemiddeld 100.000 woningen per jaar. Ter vergelijking: in 2018 bedroeg de woningbouwproductie slechts 65.000 woningen. Belangrijke redenen voor de achterlopende productiecijfers zijn de lange doorlooptijden, tekorten aan bouwlocaties en bouwmaterialen, stijgende bouwkosten en arbeidstekorten. En dus zal de bouw volgens Wientjes “moeten inzetten op voldoende plancapaciteit en personeel, zowel bij bedrijfsleven als overheden, slimme toepassingen zoals innovatie en digitalisering en betaalbaarheid.” De Bouwagenda wil daarnaast dat er fors wordt geïnvesteerd in de bouw en renovatie van scholen. Veel schoolgebouwen zitten tegen het einde van hun levensduur en zijn alles behalve gezond of duurzaam. Hetzelfde geldt bovendien voor veel kantoor- en utiliteitsgebouwen. Ook hier liggen dus kansen.

Digitaal

Zichtbare resultaten heeft De Bouwagenda in de afgelopen twee jaar ook al geboekt. Zo is in mei het Bouw en Techniek Innovatie Centrum (BTIC) van start gegaan. Dat is een publiek-private samenwerking tussen de overheid, het bedrijfsleven en het (bouw)onderwijs die van de bouw een topsector maakt. In de praktijk betekent dit dat er door alle partijen nauw wordt samengewerkt op het gebied van onderzoek en het aanjagen van

innovaties waar vervolgens de hele branche zijn voordeel mee kan doen. En afgelopen maand werd ook de zogenoemde DigiDeal voor de Gebouwde Omgeving ondertekend. In de DigiDealGO worden afspraken gemaakt over “de uitwisseling, het eigenaarschap en de organisatie van data en informatie in de bouw”. Met andere woorden: hoe zorgen (af)bouwbedrijven, opdrachtgevers, architecten en toeleveranciers ervoor dat ze digitaal dezelfde taal spreken? Want alleen door heel veel in het bouwproces steeds meer te digitaliseren (door middel van BIM, 3D modellen, digitale bouwtekeningen, etc) kan de productie omhoog, zijn er minder handjes nodig en kunnen de faalkosten omlaag. Met DigiDealGO spreken de betrokken partijen commitment uit om de digitalisering van de bouw naar een hoger niveau te tillen.

Circulair bouwen

Een andere belangrijke ambitie van De Bouwagenda is dat alle gebouwen in Nederland in 2050 circulair zijn. Daarvoor verplicht de overheid zich al in 2023 om alleen nog maar circulair in te kopen. Belangrijk om te weten voor de afbouwbranche, want dit betekent dat stukadoors, vloerenleggers, plafond- en wandmonteurs en natuursteenbewerkers heel goed moeten bedenken hoe hun materialen over decennia kunnen worden hergebruikt. Voor natuursteen, vloeren en tegels is dat nog te overzien, maar stukadoors zullen daarvoor intensief met de toeleverende industrie om tafel moeten om producten te ontwikkelen die circulair en dus her te gebruiken zijn. Genoeg te doen in de komende jaren...

TWEETS

Wereldwijd worden er miljoenen tweets per dag verstuurd! Ook over de Afbouw wordt volop getwist. Wij maakten een selectie uit berichten die de afgelopen maand(en) zijn ge(re)tweet.

- Fedde van der Woude** @FeddevdWoude · 13 mei
Echt geweldig om te zien hoe voor je ogen het mooiste **stucwerk** wordt gerealiseerd. #ambacht live vakbeurs MONUMENT door @Het_Stucgilde
- Janssen Stukadoors** @janssenstuc · 16 mei
Tweedaagse interactieve training “klantgericht werken” met verkooptraining van Peter Paul van Maasakkers en schrijftrainer Paula van Gemen van Jong Management NOA. #hoevelaken #noa #savaris #kennethamst #jongmanagement #koppelman
- van Laerhoven stucadoors & schilders Molenschot** @VMolenschot · 19 mei
Vandaag 700 leerlingen van MBO en VMBO scholen uit de gehele regio mogen enthousiasmeren voor een baan in de bouw! Morgen de volgende 700! #JebaanBreda #bgtgame2019 #bouwenschoolbreda #bouwensenszuidwest
- Stucgilde** @Het_Stucgilde · 15 mei
Onze voorzitter @DeldenAnten maakt zich op om een lezing te geven over de doelstellingen van het Nederlands Stucgilde op de Vakbeurs Monument. @Monumentenbeurs - Trots zijn we op onze voorzitter! #stucwerk #vakmanschap #restauratie #monumenten #ambacht





ONZE AMBACHTSLIEDEN TREKKEN VEEL BEKIJKS OP VAKBEURS MONUMENT

OOK GENOEG TE ZIEN VOOR AFBOUWERS
DIE HUN VOORDEEL WILLEN DOEN
MET **VERDUURZAMING**

Voor het eerst vond tegelijk met de Renovatiebeurs in de Brabanthallen ook de vakbeurs Monument plaats. De innige samenwerking zorgde er onder andere voor dat er ook voor de afbouwbranche genoeg te zien en te beleven was in Den Bosch. De terrazzo vakbroeders en het Neerlandsch Stucgilde hadden een gezamenlijke stand. Het gilde stal tijdens de drie beursdagen de show met live demonstraties van vakmanschap en oude en nieuwe technieken.

Het was dagelijks een drukte van belang rondom de stand van het Neerlandsch Stucgilde en de NOA-sectie Terrazzo. Verschillende Meester stukadoors - en Meester stukadoors in opleiding - toonden er live hun kunsten. Het leidde tot flinke opstoppen in de langzaam maar zeker steeds verder wit bestofte gangpaden. Het vervult Anton van Delden, voorzitter van het Neerlandsch Stucgilde met trots. "Vooral omdat onze leden hier allemaal in hun eigen tijd staan te werken. Het zijn natuurlijk in de eerste plaats ondernemers die hun zaak draaiende moeten houden, maar ze maken graag tijd vrij om ons vak te promoten. En met succes zoals je kunt zien. Bovendien maken ze ook nog eens hele mooie en bijzondere dingen. Echt goede reclame voor ons prachtige vak."

Stucwerkstorm

Van Delden hield op de derde en laatste beursdag zelf een bevlogen lezing over het Stucgilde waar hij uitgebreid inging op de ontstaansgeschiedenis: "In de jaren '80 van de vorige eeuw vond er geen beeldenstorm, maar een stucwerkstorm plaats. In heel Nederland werden prachtige kunstwerken vernietigd en ons ambacht dreigde te verdwijnen. Met de oprichting van het gilde in 2001 hebben we het tij kunnen keren." Ook bracht hij

vol verve de missie en legde de nadruk op het opleiden van nieuwe vakbroeders. De voorzitter benadrukt dat het succes van het gilde mede is af te lezen aan de steeds innigere en betere samenwerking tussen kleinere stuka-doorsbedrijven, waardoor die samen kunnen meedingen naar grotere opdrachten. En hoe de opleiding tot Meester stukadoer steeds nieuwe vaklieden voortbrengt "waardoor kennis en kunde routine worden en er nieuwe monumenten ontstaan die het behouden waard zijn". Van Delden spreekt er ook zijn droom uit: "Hoe mooi zou het zijn als we in deze eeuw een nieuwe stijl zouden ontwikkelen en deze door kunnen geven aan de komende generaties?"

Verduurzaming

Maar op de vakbeurs Monument was meer te zien. Zo was er veel aandacht voor terrazzowerk, oude schilder-technieken en het verduurzamen van monumenten. Dat laatste leek ook de brug te slaan met de beurs die in de naastliggende hal georganiseerd werd: Renovatie. Want waar die beurs in het verleden veel nadruk legde op de gebouwschil is het accent in de afgelopen jaren hard verschoven richting verduurzaming van woningen en kantoorgebouwen. Veel aandacht dus voor warmtepompen, isolatie en (groene) daken.



De demo's van leerling restauratiestukadoors vielen in de smaak bij bezoekers.

En de Meesters met veel ervaring maakten weer kunstwerken...

Maar ook voor de afbouwbranche was er voldoende inspiratie op te doen op de Renovatiebeurs. Want niet voor niets besteden zowel het EIB (zie Afbouwzaken nummer 4, pagina 14-16) als de Bouwagenda (zie pagina 8 van dit nummer) volop aandacht aan de kansen die er voor de afbouw in verduurzaming liggen. Want al die verduurzaamde en gerenoveerde woningen, kantoren en monumenten schreeuwen immers om een nette afwerking: zowel op muren, plafonds en vloeren als aan de buitenschil.

Innovaties

Vandaar ook dat grote fabrikanten als Isobouw en Kingspan er hun innovaties en noviteiten toonden, veelal in de vorm van prefab dak- en gevelelementen. Maar ook merken als Strikolith en Saint-Gobain Weber Beamix toonden zowel producten voor wand- als vloerrenovaties. Vanzelfsprekend waren praktisch alle merken en oplossingen op het gebied van vloerverwarming op de beursvloer aanwezig. Opvallende nieuwkomer was Vloer+, onderdeel van NOA-lid Middegaal Vloerengroep, die de oude - vaak houten - vloeren van bestaande woningen in twee werkdagen verwijderd, de kruipruimte isoleert en een nieuwe cementdekvloer inclusief vloerverwarming aanlegt.

En dat renovatie anno 2019 meer inhoudt dan nieuw schilder- en tegelwerk, maar dat ook steeds vaker rekening gehouden moet worden met bijvoorbeeld geluidsoverlast, bewezen ze op de stands van Asona en Unifloor waar respectievelijk geluidsabsorberende plafond- en wandafwerkingen en isolerende en geluidswerende ondervloeren veel bekijks trokken van zowel vakmensen als grotere partijen als corporaties en hoofdaannemers. Op de beursvloer, maar ook in het omliggende kennisprogramma was verder veel aandacht voor prefab oplossingen in renovatie. Langzaam maar zeker lijkt de branche te beseffen dat het gebrek aan handjes niet alleen kan worden opgelost door te investeren in onderwijs en in het aantrekken van buitenlandse vaklieden, maar dat door middel van prefab wanden, muren, daken maar ook complete natte ruimten met minder mensen meer productie gedraaid kan worden. Bovendien kan met prefab oplossingen op de bouwplaats zelf een stuk sneller en effectiever gewerkt worden, wat de overlast flink beperkt.

Belangrijke lessen dus, ook voor de afbouw.



DIPLOMA'S VOOR HARDE WERKERS

In de Brabanthallen kregen de geslaagden van de NOA-ondernemersopleiding tijdens de Monumenten- en Renovatiebeurs hun branche-certificaat uitgereikt. Na tien intensieve lesdagen en een pittig examen hebben ze nu hun diploma voor 'toekomstgericht ondernemen' op zak!

De vakbroeders van het Neerlandsch Stucgilde en de terrazzosectie hadden hun stand ter beschikking gesteld om de uitreiking plaats te laten vinden. Sommige geslaagden hadden er meteen een beursdag van gemaakt, om op de renovatie- en monumentenbeurs rond te kijken en hun toegevoegde waarde als professionele afbouwer bij diverse partijen toe te lichten.

NOA-voorzitter Hendrik Ruys liet de geslaagden weten dat hij ze de 'die-hards' van de opleiding vond: "Lang niet alle cursisten gaan op voor het examen, want een ondernemersplan schrijven en dat presenteren en verdelen aan de examencommissie is best een spannend gebeuren. Het is ook een verschil of je bepaalde plannetjes in je hoofd hebt zitten, of ze daadwerkelijk aan papier toevertrouwd. Dat laatste maakt het echter wel

makkelijker om ze vervolgens daadwerkelijk tot uitvoering te brengen." De geslaagden hebben door de opleidingsdagen en het gemaakte plan stuk voor stuk concrete acties en verbeterpunten voor hun onderneming geformuleerd.

De cursisten waren blij met hun door de branche erkende certificaat, maar vooral met al het geleerde tijdens de opleiding. Alle lesdagen waren thematisch ingedeeld, met veel praktische voorbeelden en oefeningen vanuit de praktijk. Hierdoor biedt elke lesdag handige tips, maar formuleer je als deelnemer ook specifieke aandachtspunten of verbeteraspecten voor jouw bedrijf. Op noa.nl is het dagboek van een cursist te lezen, waarin Liza per cursusdag kort de leermomenten beschrijft.

In november start de nieuwe jaargang van de NOA-ondernemersopleiding. Meedoen? Stuur dan een e-mail aan toekomstvandeafbouw@noa.nl.

De geslaagden:

Marco Beerntsen	E.M.S. Afbouw Didam BV
Bianca Blok	Stierman Kunststofvloeren
Ben Boelens	Verbion Vloeren
Donovan van Hoogdalem	Van Hoogdalem Stucadoors BV
Dennis Mesken	MB Stucadoorsbedrijf
Martijn Verplanken	Maas Afbouw BV
Bas Vervuurt	Kunrader Steengroeve
Liza Wouters	Th. Wouters Totaal Afbouw BV

Nieuwe Meester stukadoors

Stukadoors, die zich tot het hoogste niveau van vakmanschap willen ontplooiën, volgen de opleiding tot Restauratiestukadoor. Een intensieve driejarige praktijkopleiding, specifiek voor decoratieve en restauratietechnieken. In april mochten Gerwin Alting en Jacob Langenburg, na nog een extra scholingsjaar, hun felbegeerde diploma in ontvangst nemen. Zij mogen zich nu Meester Restauratiestukadoor noemen. Hun ervaring zal met de jaren groeien, door zo veel en zo vaak mogelijk restauratiewerk en decoratieve technieken in de praktijk toe te passen.



CONSEQUENTIES BESLUITVORMING DEN HAAG

Nagenoeg elk besluit dat in Den Haag wordt genomen, heeft consequenties voor zowel particulieren als bedrijven. Niet alles kan gerubriceerd worden onder positief of negatief, want ook op dit punt zou de waarheid in het midden kunnen liggen. Wel is het belangrijk om niet alleen naar de korte, maar ook naar de lange termijn te kijken.

In de loop van dit jaar krijgen we te maken met berichtgeving over de MKB-verzuim-ontzorg-verzekering 2020. Per 1 januari a.s. zullen diverse verzekeraars naast de traditionele ziekteverzuimverzekering ook deze verzekeringsvorm gaan aanbieden. Veel partijen hebben zich al geruime tijd sterk gemaakt voor afschaffing van het 2e jaar van loondoorbetalingsverplichting voor kleine werkgevers, echter heeft Den Haag besloten om andere maatregelen te nemen en zie hier de geboorte van een nieuwe verzekering.

MKB-verzuim-ontzorg-verzekering

Het is de vraag of deze nieuwe verzekering de oplossing gaat bieden voor kleinere werkgevers. Dit zal vooral afhangen van de premies die de verzekeraars hiervoor gaan vragen. Na de bouwvak hopen wij dat verzekeraars dit volledig in beeld kunnen brengen, zodat bedrijven met personeel genoeg tijd hebben om zich in de materie te verdiepen en zelf tot besluitvorming kunnen overgaan.

Maak per 1 januari keuze

Mocht u bezig zijn/gaan met het af- of oversluiten van een ziekteverzuimverzekering dan adviseren wij u om de handen vrij te maken en per 1 januari a.s. de keuze voor een andere verzekering of verzekeraar te maken. Legt u zich gedurende 2019 vast voor een nieuwe polis dan geldt vaak een eerste contractsduur van 3 jaar. Het is maar de vraag of de ziekteverzuimverzekering tussentijds opzegbaar is als u wilt switchen naar de (betere) MKB-verzuim-ontzorg-verzekering. Het is op dit moment nog niet bekend of deze keuze bij dezelfde verzekeraar wel vrij gemaakt kan worden.

Combinatie verzekering en Arbo-contract

Daarnaast nog een punt van aandacht. De nieuwe verzekering wordt een combinatie van een ziekteverzuimverzekering met arbodienstverlening. Waar verzekeringen (na de eerste contractsduur) vaak dagelijks opzegbaar zijn met 1 maand opzegtermijn, houden arbodiensten vaak nog vast aan

3 (of 6) maanden opzegtermijn. Daarom ons advies om dit goed na te kijken binnen uw arbocontract (danwel na te gaan bij uw arbodienst) en desgewenst uw contract pro forma op te zeggen per 1 januari. U kunt daarin aangegeven dat wanneer u daarna geen definitieve opzegging stuurt, u er van uit gaat dat uw contract ongewijzigd doorloopt in 2020.

Wij houden u vanzelfsprekend op de hoogte van de ontwikkelingen, maar heeft u nu al vragen en/of opmerkingen, laat het gerust weten.

Peter Schoonderwoerd

NOA Verzekeringsdienst

T 030-25 49 114

E peter.schoonderwoerd@wuthrich.nl

W www.wuthrich.nl

Op weg naar NOA 2.0

Op 23 mei heeft de Ledenraad positief geadviseerd over het plan van het kernbestuur en de herstructureringscommissie, om te komen tot een vereniging NOA 2.0. Door aanpassingen en verschuivingen van taken en bevoegdheden moeten sectoren hun identiteit beter zichtbaar kunnen maken en moet de communicatie onderling en naar de achterban makkelijker gaan verlopen.

Het voorstel wordt op de Algemene Ledenvergadering aan alle leden gepresenteerd, want de ALV is natuurlijk hét orgaan dat nu kan besluiten of bepaalde wijzigingen in de vereniging kunnen worden doorgevoerd. Het wordt een belangrijke vergadering, want de leden kiezen deze vergadering ook de nieuwe voorzitter en het Hoofdbestuur. Bestuur en commissie hopen zodoende op een hoge opkomst, want het is een mooie gelegenheid om alle leden goede uitleg te geven én met elkaar te gaan werken aan een toekomstbestendige vereniging. In het kort zullen we schetsen hoe de vereniging NOA 2.0 er uit komt te zien.

Hoofdsectoren

De besturen van de vier hoofdsectoren van NOA moeten meer zelf gaan regelen voor hun sector. Zij weten heel goed wat er speelt en nodig is. Hiervoor krijgen de hoofdsectorbesturen meer verantwoordelijkheden, moet er conform heldere richtlijnen worden gewerkt en ook jaarlijks een beleidsplan met begroting worden gemaakt. De bestuursleden worden door alle leden van de betreffende hoofdsector gekozen. Het is aan het bestuur om de regio's, afdelingen of secties in de hoofdsector goed te betrekken bij het sectorbeleid.

Hoofdbestuur

Doordat de besturen van de hoofdsectoren alle sectorale zaken gaan regelen, kan het Hoofdbestuur de sector overstijgende belangen van leden behartigen. Deze

bestuursleden én een onafhankelijk voorzitter zullen meer op afstand gaan besturen. De kandidaten voor het hoofdbestuur zullen door een selectiecommissie worden beoordeeld. De selectiecommissie bekijkt of de kandidaten, die vanuit de hoofdsectoren worden aangedragen, geschikt zijn voor het hoofdbestuur: naast bestuurlijke capaciteiten moet een NOA hoofdbestuurslid ook een teamplayer zijn, sector overstijgend kunnen denken en handelen, maar ook draagvlak in zijn/haar sector hebben. En natuurlijk voldoende tijd hebben om dit werk goed te kunnen verrichten. Aangezien nu een volledig nieuw hoofdbestuur moet worden gekozen, is voorgesteld na twee jaar te evalueren en daarna waarschijnlijk weer de vier jaren termijn in te stellen.

Ledenraad

In het plan is ook meer verantwoordelijkheid voor de Ledenraad opgenomen. Geconstateerd is dat de Ledenraad echt een verzamelplaats is waar alle hoofdsectoren en sectorverenigingen bijeen komen. Bovendien zijn het allemaal betrokken leden, die zich namens hun achterban verdiepen in de materie en zodoende weloverwogen besluiten namens de leden voor de vereniging kunnen nemen. Het voorstel is daarom om de Ledenraad de bevoegdheden van de ALV te gaan geven. Niet direct, want de ALV is nu het hoogste orgaan van de vereniging, maar het wordt een groeiproces voor de komende twee jaar. De adviesfunctie van de Ledenraad blijft natuurlijk bestaan, en



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



daarnaast gaat de Ledenraad ook de goedkeuring geven voor de Jaarrekening, een eventuele statuten- of lidmaatschapswijziging, etc.

Veranderingen voor leden

Het bovenstaande betekent dat er voor alle leden van de vereniging het één en ander verandert: leden blijven hun afvaardiging in de Ledenraad kiezen, maar moeten daarnaast ook hun sectorbestuur gaan kiezen. Er ontstaat een indirect stemrecht via die verschillende vertegenwoordigers, vanaf het moment dat de bevoegdheden van de Ledenraad worden verruimd. Om leden goed op de hoogte te houden, komt er een jaarlijks informatief congres waar ontwikkelingen worden gemeld, maar er thematisch ook over andere interessante onderwerpen kan worden geleerd. Het doel van genoemde voorstellen is dat de identiteit van de verschillende bloedgroepen binnen de vereniging behouden blijft én tegelijkertijd ook het gezamenlijk belang behartigd wordt. Door meer vanuit de sectoren te gaan communiceren, blijft ieder lid goed op de hoogte van voor hem/haar relevante zaken en activiteiten. Bovendien wordt het laagdrempeliger om vragen, suggesties of nieuwe ideeën via een vertegenwoordiger aan de orde te stellen.

Secretariaat

De voorgestelde verenigingsstructuur moet er voor zorgen dat besturen goed beleid kunnen maken, dat door het secretariaat kan worden uitgevoerd. Het

afgelopen halfjaar zijn verschillende wijzigingen doorgevoerd, waardoor er meer aandacht mogelijk is voor beleid, strategie en contacten met paritaire partners. Door samenwerking met AFNL is er op directieniveau nu ook meer sturing en kan later worden uitgezocht of er ook meer taakbundeling of clustering van werkzaamheden mogelijk is.

Op weg naar NOA 2.0

Het gehele plan zal, onderbouwd met praktijkvoorbeelden en meer details, worden gepresenteerd aan de Algemene Ledenvergadering. De datum wordt z.s.m. bekend gemaakt. Alle leden van NOA zijn hiervoor vanzelfsprekend uitgenodigd.



Meer weten & inschrijven

Meer informatie is te lezen in de vergaderstukken van de Algemene Ledenvergadering. Alle leden ontvangen per post een uitnodiging voor de vergadering. Aanmelden voor de ALV kan eenvoudig online: www.noa.nl/alv

AMBASSADEURS BEZOEKEN BEDRIJVEN

"OPLEIDEN DOEN WE SAMEN!"

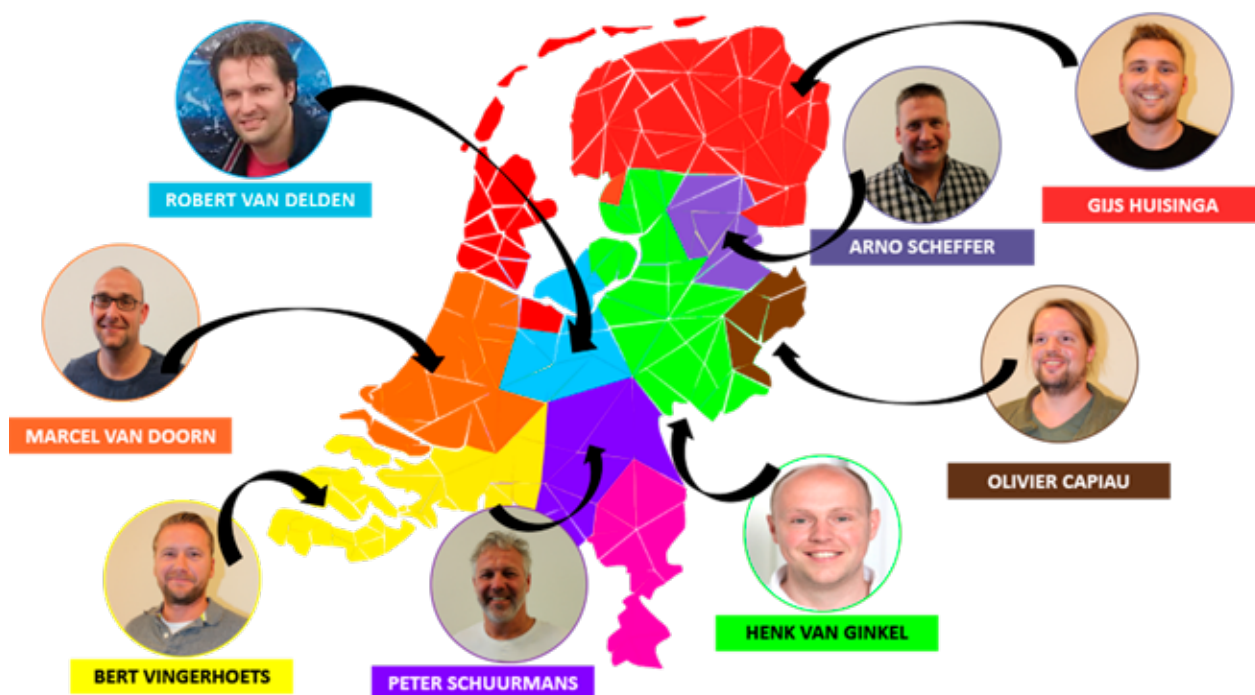
Er zijn acht 'ambassadeurs van de afbouw' actief, om méér leerlingen op onze opleidingen te krijgen. Er wordt hard en met veel enthousiasme aan gewerkt: "Jongens en meiden lekker aan het werk zetten en laten zien wat ze in de afbouw allemaal kunnen maken, werkt het beste!"

Afgelopen maanden zijn de ambassadeurs in hun regio heel druk geweest op vmbo-scholen. Decanen en docenten zijn geïnformeerd over de mogelijkheid om in de studierichting BWI de keuzevakken scheidingswanden en wandafwerking te (laten) verzorgen. Docenten zijn bijgeschoold en ook heel veel vmbo-leerlingen hebben een introductieles gevolgd. Kon dat niet op hun eigen school, dan werden ze naar een opleidingslocatie in de buurt gebracht. De leerlingen maakten één of twee dagen kennis met het vak: profielen stellen en een wandje monteren en een gipsplaat afwerken met een glanspleister. "Zet die tieners lekker aan het werk en ze zijn in hun element", vertelt ambassadeur Robert van Delden. "En er zijn dan ook echt jongens die doorvragen en meer willen weten over de opleiding", vult ambassadeur Henk van Ginkel aan. Deze maanden moeten afstuderende jongeren zich inschrijven op een vervolgopleiding, dus het is nu spannend hoeveel nieuwe inschrijvingen er op de scholen en bij de diverse vestigingen van NOA Opleidingsbedrijf Afbouw binnen komen. Tijdens de landelijke vmbo-docentendag hebben de

ambassadeurs onze opleidingen ook weer onder de aandacht gebracht. Met een speciale VR-bril konden leraren beleven hoe het is om stukadoor, plafond- en wandmonteur, natuursteenbewerker of vloerenlegger te zijn. Tijdens een workshop konden ze ook zelf aan de slag en werd uitleg gegeven hoe NOA Opleidingsbedrijf Afbouw kan helpen bij het geven van gastlessen. De bedoeling is dat méér vmbo-scholen de keuzevakken willen aanbieden aan hun BWI-leerlingen.

Bedrijfsbezoeken

Ook komen de ambassadeurs deze maanden graag een kijkje nemen bij bedrijven in hun regio. Want opleiden moet natuurlijk samen gebeuren. De ambassadeurs vernemen graag uw opleidingsbehoefte, welke mogelijkheden u kunt bieden om jongeren te enthousiasmeren en eventueel welke leerling geschikt zou zijn voor uw bedrijf. We moeten namelijk samen naar leerlingen zoeken. Heel veel sectoren vissen in de dezelfde 'techniek-vijver van het vmbo', dus hoe zorgen we ervoor dat die talentvolle jongeren voor de afbouw kiezen?



Gijs Huisinga

T 06-11904570

g.huisinga@noaopleidingsbedrijfafbouw.nl

Arno Scheffer

T 06-51106505

ascheffer@rocvantwente.nl

Henk van Ginkel

T 06-27046802

valleionderwijsconcepten@gmail.com

Olivier Capiou

T 06-44052137

o.capiou@aventus.nl

Robert van Delden

T 030-7541200

r.van.delden@bouwmensen-utrecht.nl

Marcel van Doorn

T 06-51584558

m.vandoorn@noaopleidingsbedrijfafbouw.nl

Bert Vingerhoets

T 06-15071072

b.vingerhoets@noaopleidingsbedrijfafbouw.nl

Peter Schuurmans

T 06-12666887

p.schuurmans@noaopleidingsbedrijfafbouw.nl

Samen jongeren enthousiasmeren

Uiteraard kunt u uw steentje bijdragen: door zelf actief op zoek te gaan; daar hebben de ambassadeurs best een paar ideeën voor. Of een stageplaats te bieden, eens een gastles te geven, leerlingen een kijkje in uw bedrijf te gunnen, of misschien wilt u wel helpen met een demo tijdens een open dag of scholenbeurs. “Veel handen maken licht werk en de aansluiting met die jongere generatie wordt makkelijker als je ze voor je hebt”, meent ambassadeur Arno Scheffer. “En we zien dat de bedrijven die een handje meehelpen vervolgens

makkelijker aan een goede leerling komen”, vult ambassadeur Bert Vingerhoets aan.

U kunt ook bij de ambassadeurs terecht om het opleidingsstelsel uitgelegd te krijgen, want voor bedrijven die nog nooit, of al een aantal jaren geen leerling meer hebben gehad, lijkt het ingewikkeld om de juiste weg te bewandelen. Het NOA Opleidingsbedrijf Afbouw kan daarbij ontzorgen. De ambassadeurs helpen u graag op weg!

DOORVRAGEN LOONT

CURSUS KLANTGERICHT WERKEN VOOR JONGE MANAGERS



De cursisten kregen veel info en oefeningen om klantgericht te werken.



Dogan kreeg van docente Paula een boks!

Vijftien jonge eigenaren en managers, stuk voor stuk actief binnen NOA Jong Management, keerden tijdens twee dagen in mei terug naar de schoolbanken. Ze volgden de cursus ‘Klantgericht werken’ en trainten intensief hun persoonlijke vaardigheden. Twee deelnemers bliken terug.

De tweedaagse cursus werd gegeven in Hotel-Restaurant De Klepperman in Hoevelaken en kende twee hoofdonderdelen: een verkooptraining en het schrijven van een heldere, klantgerichte offerte. Op de eerste dag doceerde Peter Paul van Maasakkers, trainer bij Kenneth Smit, onder andere hoe de communicatie tijdens een klantgesprek zou moeten verlopen, hoe ondernemers het vertrouwen bij hun klanten kunnen verhogen en op welke manier afbouwbedrijven hun gunfactor kunnen opkrikken. Volgens deelnemer Marcia Donkers, bestuurslid van NOA Jong Management en tevens mede-eigenaar van De Vloerenmakers cementdekvloeren, was die eerste dag niet alleen lang en intensief maar vooral erg leerzaam. “Wat ik er vooral van heb opgestoken, is

dat het tijdens gesprekken met potentiële nieuwe klanten vaak al erg snel over het product gaat dat je te bieden hebt. Te snel eigenlijk. Peter Paul heeft ons heel goed doen inzien dat het in deze fase vooral gaat om het tonen van interesse in je klant. Dat doe je door langer door te vragen en vooral door open vragen te stellen.”

Wedervraag

Ook Kevin Boere, bij IJsselmonde Buitengevelisolatie verantwoordelijk voor de commercie, administratie en werkvoorbereiding, vond het langer doorvragen nuttig voor zijn dagelijkse werkzaamheden. “Wanneer een klant vraagt ‘wanneer kunnen jullie het werk klaar hebben’ was ik altijd geneigd meteen in de planning te duiken. Maar je kunt ook een wedervraag

stellen: ‘wanneer zou u het klaar willen hebben?’ Daarmee toon je belangstelling voor de klant zijn wensen en geef je jezelf wat extra tijd zonder je meteen vast te leggen. Dat was best een eye-opener.” De cursisten oefenden tijdens die eerste dag op elkaar, door middel van rollenspellen en het maken van filmpjes die gezamenlijk werden geëvalueerd. “Heel intensief en soms confronterend”, stelt Donkers. “Maar ik heb het geleerde in de afgelopen dagen meteen in de praktijk gebracht. Ik vraag meer door en merk dat ik daardoor andere gesprekken voer dan voorheen. Liever aandacht geven aan tien offertes met een hoge respons dan met hagel schieten en 100 offertes de deur uit doen. Natuurlijk geeft een prijs vaak de doorslag, maar ik ben er ook van overtuigd geraakt dat door beter



Nieuwe leden

7evenstuc

Nijerwalstraat 67
8043 TM Zwolle
M 06 - 40 11 20 37

Continu Isolatiewerken B.V.

De Geerden 8
5334 LE Velddriel
T 073 - 553 03 00

Hiber Betonvloeren B.V.

Industrieweg 8
5492 NG Sint-Oedenrode
M 06 - 25 11 53 72

J. Janssen Stukadoorswerken V.O.F.

Tolhuisweg 12
6071 RG Swalmen
T 0475 - 50 51 98

Lamers Natuursteenindustrie Almelo

Grintweg 4
7604 PV Almelo
T 0546 - 47 37 77

Stucplaza

Parallelweg 8
9881 PE Kommerzijl
M 06 - 54 27 88 45

Stukadoors en Afbouwbedrijf Lorij B.V.

Appelweg 2
4782 PX Moerdijk
M 0168 - 41 28 49

Stukadoorsbedrijf de Westenek

Westenenkerweg 105
7335 CV Apeldoorn
M 06 - 14 41 10 39

Vloerenbedrijf Lau Kerkhof B.V.

Zuid Willemsvaart 128 C
5211 PB 's-Hertogenbosch
M 06 - 26 22 24 98

Wand & Plafond Afwerking Rene de Vries

Hoogstraten 33
9873 PD Gerkesklooster
M 06 - 55 33 48 26

communiceren de gunfactor een grotere rol speelt.” Boere heeft het geleerde nog niet heel actief in de praktijk kunnen brengen, maar denkt wel dat hij de gevolgen van zijn vroegere manier van werken al heeft ondervonden. “Vandaag kreeg ik te horen dat een klant niet voor ons, maar voor een concurrent kiest. Ik denk echt dat wij die opdracht hadden kunnen krijgen als we wat minder snel in het verkoopgesprek op ons product hadden gewezen. En in plaats daarvan wat langer en beter hadden doorgevraagd. Ik dacht vanmiddag dus wel even: ‘had ik die cursus maar eerder gedaan.’”

Toegevoegde waarde

Tijdens de tweede lesdag kregen de jonge managers schrijftips en leerden ze van Paula van Gemen, tekstspecialist & schrijftreiner van Tekstmodel, hoe ze compact, helder en inspirerend hun boodschap op papier kunnen zetten. Boere vond het goed aansluiten op de dagelijkse praktijk. “Zeker in deze tijd van gestandaardiseerde e-mails loont het om je boodschap wat persoonlijker te verpakken. Voor mij had deze cursus echt toegevoegde waarde en ik zou hem iedereen aanbevelen. Ook omdat het heel prettig is om twee dagen op te trekken met ondernemers van je eigen leeftijd. Dan merk je dat anderen tegen soortgelijke zaken aanlopen.”

Ook Donkers denkt dat dat laatste de kracht is van NOA Jong Management. “Iedereen was heel open en leergierig. Als je iets van elkaar wilt leren dan moet je jezelf bloot durven geven. Deze groep kon en durfde dat. En van elkaar leren is nu juist een van de belangrijke doelstellingen van Jong Management.” Zowel Donkers als Boere keerden na twee dagen moe maar voldaan huiswaarts. Donkers: “Bij die moeheid zal ook de zeer gezellige afterparty op donderdagavond hebben meegepeeld. Maar ik merkte ook dat ik tijdens het weekend vol nieuwe energie en ideeën zat.” Boere: “Naast leerzaam en interessant was het inderdaad ook erg gezellig. Het is een hele prettige groep mensen.”

(G)EEN ONBESCHREVEN BLAD

Bewoners van een huis in de Haarlemse binnenstad lieten hun oog vallen op een terrazzo aanrecht- en keukenblad. Terecht, want zo'n blad maakt van een keuken echt een plaatje. Maar toen het blad gemaakt was, waren ze niet tevreden met het resultaat. Een waslijst aan klachten, waar het TBA een onafhankelijke beoordeling over mocht geven...

Ze schakelen Onno de Vries van Technisch Bureau Afbouw (TBA) in om te beoordelen of hun klachten gegrond zijn en zo ja, of de mankementen dan nog hersteld kunnen worden door het gespecialiseerde terrazzobedrijf. In de Haarlemse woning aangekomen krijgt senior technisch adviseur en gerechtelijk deskundige De Vries een lijst met negen klachten over de geplaatste terrazzo keukenbladen. Zo zouden er gaatjes in zitten, lijken de hoeken niet haaks, golft het oppervlak, zijn de gaspitten niet netjes in het blad verwerkt en bovendien te dicht bij de rand, is op sommige plekken het onderliggende beton zichtbaar, zijn er keukenkastjes beschadigd door schuurwerk, druipt er water van het aanrecht op de grond en wijkt de kleur van de keukenbladen af van het voorbeeld dat de klanten in de showroom hebben gezien. De eigenaar van het terrazzobedrijf weerspreekt niet dat de keukenbladen nog enig naloopwerk behoeven, maar voert ook aan dat de door hem geïnstalleerde gaspitten keurig op de door bewoners aangegeven plaats zitten. En dat de kleur van de bladen toch echt dezelfde is als die van het referentieblad in de showroom.

Gaping

De Vries pakt zijn meetgereedschap erbij en gaat aan het werk. Hij stelt vast dat “de bovenzijde van het keukenblad inderdaad enigszins onvlak is. Een gaping van maximaal 2 millimeter over een lengte van 800 millimeter onder een rei van 1000 millimeter kwam voor.” Langs de voorzijde van het keukenblad meet De Vries een gaping onder de rei van 1,8 tot 2,1 millimeter. De hoeken in de omtrek van het blad zijn keurig haaks, maar De Vries constateert wel dat de onderzijde van de rand iets meer naar binnen is geschuurd, waardoor in verticale stand over een hoogte van 70 millimeter een afwijking van 3 millimeter te meten is. Volgens de technisch adviseur moet het met extra schuurwerk mogelijk zijn om de oneffenheden op te lossen. Ook treft De Vries in beide bladen gaatjes aan. “Niet ongebruikelijk

in terrazzo overigens. Zulke gaatjes moeten gestopt worden en het was me duidelijk dat dit onder het naloopwerk viel.” De zijanten van zowel aanrecht- als keukenblad blijken na meting niet volledig verticaal geschuurd. De eigenaar van het terrazzobedrijf geeft aan dat dit wellicht veroorzaakt is door vermoeidheid tijdens het werk. De Vries denkt dat het euvel met wat extra schuurwerk is op te lossen, maar relateert de klacht ook: “Het was visueel niet heel erg opvallend.”

Reparatiemortel

Dan de gaspitten. Bij meerdere van de zogenoemde Pitt Cooking branders - gaspitten van het merk Pitt die geïntegreerd zijn in het aanrechtblad - zijn de gaten te groot uitgefreesd, stellen de bewoners. De Vries verwijderd de afdekkende ring en constateert een naad van enkele millimeters breed. De naad gaat echter schuil achter de afdekring. De Vries adviseert toch om de naden dicht te zetten met een minerale reparatiemortel. “Dit vanwege de hittebestendigheid. En dichtsmeren voorkomt dat er vocht kan binnendringen als er eens iets overkookt.” Ook hier relateert De Vries de klacht van de bewoners: “De aanwezigheid van enige tolerantie in een vooraf te vervaardigen opening in een ter plaatse vervaardigd blad acht ik normaal. En de herstelmaatregel zou ik ook willen classificeren als ‘naloopwerk.’” “En het feit dat één van de vier gaspitten te dicht bij de rand van het aanrecht zit dan?”, vraagt de vrouw des huizes. In haar ogen verhoogt dit de kans op scheuren en is de pit in feite onbruikbaar. De Vries moet erkennen dat de gaspit inderdaad wel erg dicht tegen de rand van het aanrecht zit. Maar tegelijkertijd vraagt hij zich af hoe het anders gekund had. Het onderliggende keukenkastje bood immers weinig ruimte om de pitten anders te ordenen. “Dan had deze ondernemer de gaspitten niet moeten plaatsen en samen met de consument een andere indeling van het aanrecht moeten bedenken. Maar eerlijk gezegd vind ik dat niet tot de competenties van een terrazzowerker behoren.” Over



Linker Pitt-cooker ligt naar de mening van de consument te dicht bij de rand en is onpraktisch.



Is het nu wel of niet hetzelfde? Links de trog in de showroom en los het deel dat wél de goede kleur zou moeten hebben.

scheuren maakt De Vries zich weinig zorgen: “Gezien de dikte van de rand en de normaliter daarin opgenomen wapeningsstaven hoeft dat niet te gebeuren.” De Vries oordeelt dat de gaspit kennelijk op een onpraktische plaats zit, maar dat er technisch geen reden is om de Pitt Cooker niet op deze plek te plaatsen.

Stopwerk

De bewoners wijzen vervolgens op meerdere plekken waar de grijze onderbetonlaag en kiezels zichtbaar zouden zijn. De Vries kan ze echter geruststellen: “Het betreft reeds uitgevoerd stopwerk waarbij een wat afwijkende tint materiaal is toegepast en er nog niet netjes is geschuurd.” Maar De Vries oordeelt echter ook dat de kleurkeuze van het stopmateriaal onnodig veel afwijkt van het aanrechtblad en dat de werkzaamheden duidelijk nog niet goed zijn afgerond. “Het stopwerk is voor verbetering vatbaar. Maar het zal nog niet makkelijk zijn om het er netjes uit te krijgen.” De Vries ziet tegelijkertijd dat het aanrechtblad vanaf de spoelbak iets afloopt, waardoor er inderdaad water op de grond kan druppelen. “Maar dat heeft meer te maken met de generaliseerde vlakheid dan dat het een apart euvel is. Bovendien zit de spoelbak mijns inziens ook vrij dicht op het werkblad, waardoor er sowieso water op terecht zou komen. Extra schuurwerk moet ervoor zorgen dat het keukenblad vlakker wordt.” Aan weerszijden van het aanrecht ziet de technisch adviseur van TBA flinke krasen in de houten kastenwand, duidelijk veroorzaakt door het schuren van het terrazzo blad. “Dat moet hersteld worden, maar ik heb aangeraden dat dit niet door het terrazzobedrijf gedaan wordt. De voorgestelde oplossing - een kitvoeg - is wat mij betreft geen nette oplossing.”

Lichtval

De laatste klacht van de bewoners van het Haarlemse pand betreft de kleur van de beide keukenbladen. Ze hadden van te voren in de showroom een terrazzo was-

trog aangewezen: hun aanrecht moest dezelfde kleur krijgen. Het resultaat is echter niet hetzelfde, stellen ze. De Vries bezoekt daarom samen met de bewoners en de directeur van het terrazzobedrijf de showroom. “De consument bleef in eerste instantie bij haar standpunt dat de trog een andere kleur en samenstelling had dan haar aanrecht. Ze wees vervolgens op een referentiemonster elders in de showroom dat volgens haar wel de juiste kleur had.” De Vries houdt het monster daarop naast de wastrog en constateert dat zowel kleur als samenstelling exact overeenkomen. “Door een iets andere lichtval kan de kleurervaring van terrazzo enorm verschillen”, legt De Vries uit. “Zelfs in de showroom zag het oppervlak er op verschillende plekken anders uit. En de lichtval in de woning van de consumenten was wéér compleet anders. Op grond van referentiekaarten heb ik vastgesteld dat van een afwijkend kleurmengsel - behoudens normale toleranties - geen sprake was. Herstel was mijn inziens dus niet aan de orde, maar zou ook praktisch niet mogelijk zijn geweest zonder de bladen volledig te vervangen.” De Vries kon de meeste klachten weerleggen, maar dan moest het terrazzobedrijf van de bewoners de klus nog wel netjes kunnen afronden.



Het managen van de klantverwachting is een vak apart... Vooral consumenten moet duidelijk uitgelegd worden hoe de vervaardiging van terrazzo in zijn werk gaat en wanneer een werk als ‘af’ kan worden gezien. Dat kan veel onterechte klachten voorkomen.

KORT NIEUWS

PBT Fasteners gaat verder als KYOCERA SENCO Netherlands B.V.

Sinds 1 mei 2019 heeft PBT Fasteners een nieuwe naam. Zij gaan verder onder de naam van het moederbedrijf KYOCERA SENCO Netherlands B.V. Sinds 2017 is PBT Fasteners al onderdeel van de Kyocera Corporation en richten zij zich als specialist in bevestigingstechniek op de levering van bouwproducten. De vertrouwde producten en mentaliteit blijven, maar worden in een nieuw jasje gestoken. Kijk voor meer informatie op www.kyocera-senco-construction.nl.

“The American” Joint Compound

Obimex introduceerde vorige maand de Sudden Bond 4T ready-mix: de Amerikaanse alleskunner op het gebied van voegen, vullen en het finishen van gipspanelen. Sudden Bond is sinds 1977 zeer succesvol in de Amerikaanse markt van voegproducten. Na jarenlange ontwikkeling introduceerden zij toenmalig de 4T lightweight readymix: een topproduct voor voegspecialisten! Obimex is nu exclusief importeur van dit Amerikaanse product uit de dry-wall-sector. Dit allround kant-en-klare voegproduct is geschikt voor elke klasse. De Sudden Bond 4T ready-mix is namelijk soepel en makkelijk te verwerken met de hand, zeer goed te gebruiken met voegbakken of te verspuiten met de airless-pomp.



Het kenmerkt zich als een product met zeer weinig lucht, dat makkelijk te schuren is en weinig krimp kent. De stevige emmers zijn uitermate geschikt voor gebruik op de bouw en met de Sudden Bond Refill boxes, oftewel een directe navulling voor je emmers, werk je ook nog eens extra voordelig en duurzaam. Op www.afvoegen.nl is meer informatie te verkrijgen en een demonstratie aan te vragen!

Langste 3D geprinte brug ter wereld



In de industriële productielocatie van Weber Beamix en BAM Infra in Eindhoven is gestart met de productie van de langste 3D-geprinte loopbrug ter

wereld. De komende weken printen Weber Beamix en BAM Infra bijna 100 onderdelen van de brug die als een legpuzzel in elkaar passen, compleet met uitsparingen om het beton te kunnen spannen. Het toepassen van 3D printtechnologie biedt kansen voor het ontwerp en de realisatie van constructieve toepassingen in de bouw. Het biedt vrijheid in het ontwerp en de 3D ontwerpomgeving rekent aanpassingen direct door. Het ontwerp is vertaald in een code waarmee de printer het ontwerp produceert. Door dit digitale ontwerp- en uitvoeringsproces dalen de faalkosten en heb je tekeningen niet meer nodig. Na de bouwvak gaan alle elementen op transport om op de locatie gemonteerd te worden. Dan volgt de afwerking en vinden de laatste tests plaats. Kijk voor meer informatie op www.weber-beamix.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
- > Afmeten 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®

MOOI VAN BUITEN WARM VAN BINNEN

Knauf Skin: de slimme combinatie
van gevelafwerking en isolatie



Knauf Skin is een innovatief systeem om een woning of gebouw te isoleren waarbij bovendien de gevel prachtig wordt afgewerkt. Knauf Skin kan in nieuwbouw worden toegepast maar is ook ideaal om bestaande bouw te renoveren.

Isolatie van warmte en geluid

Met Knauf Skin wordt een geïsoleerde schil om het gebouw gecreëerd. Dit zorgt ervoor dat de warmteweerstand van het gebouw toeneemt en er aanzienlijk op energie kan worden bespaard. Knauf Skin biedt daarnaast extra leefcomfort doordat er minder hinder is van tocht en buitengeluiden.

Modulair systeem

Knauf Skin is een slim systeem dat eenvoudig op te bouwen is uit verschillende modules. De definitieve samenstelling van het systeem is afhankelijk van het gebouw en de gewenste eisen. Knauf ondersteunt verwerkers

met trainingen op de Knauf Akademie, gedetailleerde techsheets, telefonisch advies of projectadvies ter plaatse. Bovendien voldoen alle onderdelen van het Knauf Skin systeem aan de KOMO-certificering.

Gegarandeerde prestaties

De onderdelen van het Knauf Skin systeem zijn volledig op elkaar afgestemd voor een uitstekende presentatie. Het systeem kan worden ondergebracht bij Stichting Gevelgarantie. Door Knauf Skin toe te passen zoals door Knauf voorgeschreven, worden prestaties bovendien gewaarborgd middels de KnaufZeker prestatiegarantie.

Nieuw: Knauf MineralAktiv

Bij Knauf Skin kan de gevel op verschillende manieren worden afgewerkt. Knauf MineralAktiv is een volledig nieuw afwerkingsproduct, dat uit een pleister en een verf bestaat. Dit hoogwaardige

De voordelen van Knauf Skin:

- Maximale energiebesparing
- Optimaal wooncomfort
- Langdurig mooi resultaat
- Onderhoudsvriendelijke gevel
- Maximale flexibiliteit in afwerking

product is een doorbraak in geveltechnologie, vanwege de unieke vochtafvoerende eigenschappen. Daardoor blijft de gevel langer vrij van algen en schimmels. Daarnaast is Knauf MineralAktiv vrij van gifstoffen.

Meer weten? Kijk op knauf.nl/skin.

Creating Room for Living

KNAUF