

AFBOUW

ZAKEN



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

2019 | JAARGANG 19 **NUMMER 08**

HET VAKBLAD VOOR LEDEN VAN NOA

→ **HOOFDBESTUUR**

stelt zich voor / 08

→ **PRINSJESDAG**

geeft mixed feelings / 12

JEFFREY STUIVER

WorldSkills was indrukwekkend / 06



| SCHÖNOX BM-familie

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

Met de speciale uitvlakmortels van SCHÖNOX.



| www.schoenox.nl |

SCHÖNOX
A SIKA BRAND

NIEUWENHUIS.NL
De beste basis onder iedere afwerking!

TEL : 073-5482482

**Al 30 jaar uw specialist in
renovatie en ondergrond preparatie**



Voor iedere ondergrond de juiste oplossing !
SCHUREN - SCHAVEN - FREZEN - STRALEN

WWW.NIEUWENHUIS.NL



EGALIZER

TEL : 073-5482487



TOTALE VLOER RENOVATIE
De vloer vlak is ons vak !

WWW.EGALIZER.NL



SCHOONEWIL
de specialist in afbouw

KNAUF MACHINETECHNIEK
SERVICE DEALER



WEBWINKEL VOOR:

- Gereedschappen
- Machines
- Onderdelen



Strooijonkerstraat 15
1812 PJ ALKMAAR
072 - 2000134

www.schoonewiltechniek.nl

Bedrijvenweg 36
7442 CW NIJVERDAL
0548 - 365207

INHOUD

16

ZWEEDSE BALLE-TJES EN INSPIRATIE

NOA Sector Grootbedrijven vertrok naar Stockholm om zich daar te informeren over de stand der techniek in Zweden. Deze reis bood volop de mogelijkheid om ervaring uit te wisselen en inspiratie op te doen.



18

EIGENLIJK KAN IK SLECHT NEE ZEGGEN

Voormalig voorzitter Hendrik Ruys blikt terug op een veelbewogen periode, maar kijkt liever vooruit naar een succesvol NOA. “Er zijn nieuwe bestuurders waarvan ik verwacht dat ze als team weer voor de leden aan de slag gaan”.

24

ISOLATIESUBSIDIE

Het is weer mogelijk om subsidie aan te vragen voor isolatiewerkzaamheden aan woningen. Hier liggen omzetkansen!

4 Van de voorzitter

5 NOA hoofdsectoren aan het woord

6 Tijdens WorldSkills groei je ook op andere vlakken

7 Vraag & Antwoord

8 Nieuw Hoofdbestuur stelt zich voor

10 Non-verbale communicatie

12 Reactie NOA op Prinsjesdag

14 Een gewaarschuwd mens...

15 NOA Verzekeringsdienst

16 Zweedse balletjes en inspiratie

18 Hendrik Ruys kijkt terug op bewogen periode

20 Wat is de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA)

22 Waarom de NOA-Ondernemersopleiding volgen?

24 Isolatiesubsidie weer van toepassing

26 Tweets / Nieuwe leden

27 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

GER JAARSMA



"DE SLEUTEL VAN HET SLOT?"

Dat de heren en dames politici in Den Haag niet over een bijster goed langetermijngeheugen beschikken, bewijst de toenemende paniek in wat ondertussen bekend staat als 'het stikstofdossier'. Zo ongeveer de gehele bouwbranche spreekt al van een totale 'lockdown' en zelfs van een dreigende nieuwe crisis omdat tenminste 18.000 al geplande bouwprojecten niet door kunnen gaan.



Mail
g.jaarsma@noa.nl



Twitter
@gerjaarsma



LinkedIn
Ger Jaarsma

Het gaat niet alleen om de vernieuwing van de Afsluitdijk, de verbouwing van het Binnenhof, de opening van Lelystad Airport en de aanleg van nieuwe windmolenparken, maar ook om de voor de afbouwsector zo belangrijke nieuwbouwprojecten voor woningen en utiliteitsgebouwen. Ze liggen allemaal stil, omdat stikstof vrijkomt bij de werkzaamheden.

Dat we de uitstoot en neerslag van stikstof moeten beperken is niets nieuws. Maar in 2015 dacht de Nederlandse overheid Europese regelgeving hieromtrent te slim af te zijn. De toen ingevoerde Programmatische Aanpak Stikstof (PAS) bepaalde dat stikstof van bouwprojecten elders of zelfs in de toekomst gecompenseerd mocht worden. In mei van dit jaar zette de Raad van State een streep door die slimme boekhoudtruc. En sindsdien neemt de paniek alleen maar toe. Nederland zit op slot.

Toch is dat niet de eerste keer. Ook in 2004 ging 'het land op slot' door uitspraken van de Raad van State over EU-regels. Al in 2002 werden steeds meer bouwvergunningen vernietigd omdat ze normen voor (jawel!) stikstofoxiden (NOx) overschreden. Toen twee jaar later enkele grote wegenbouwprojecten stil kwamen te liggen, was Nederland te klein. En net als nu kreeg Europa de schuld, terwijl het bij nadere beschouwing toch echt om door Nederlandse politici zelf bedachte regels bleek te gaan. En ook toen werd eerst geprobeerd om die regels dan maar zo aan te passen dat we er wel weer aan voldeden. We blijven een land van boekhouders.

De uiteindelijke echte oplossing voor de toenmalige stikstofcrisis zat uiteindelijk niet in slimme trucs maar in gedegen beleid, gecombineerd met echte miljoeneninves-

teringen in natuur en milieu en beperking van de uitstoot. Ook nu zullen er harde keuzes gemaakt moeten worden. Iedereen snapt dat we in Nederland niet én kunnen blijven bouwen, én stikstof en CO2 kunnen blijven uitstoten, én overal maar 130 kunnen blijven rijden, én een enorme veestapel kunnen houden, én in het weekend ongestoord van de natuur kunnen genieten, én de planeet een beetje leefbaar voor onze kinderen kunnen achterlaten. Als we willen blijven bouwen, dan zullen we dat beter, slimmer, schoner en duurzamer moeten doen. Het zou bovendien schelen als de heren en dames in Den Haag even hun geheugen opfrissen en niet opnieuw het wiel gaan uitvinden. De sleutel op het slot ligt binnen handbereik.



18 OKTOBER
NOA OZP Café

1 NOVEMBER
Ledenvergadering
Het Neerlandsch Stucgilde

7 NOVEMBER
Cursus: Jouw sterke/zwakke punten en de concurrentie

8 & 9 NOVEMBER
Natuursteen Tweedaagse



NOA HOOFDSECTOREN AAN HET WOORD

PLAFOND- & WANDMONTAGE

"SCHOUDE AAN SCHOUDE"

Theo Wouters

voorzitter hoofdsector
Plafond- & Wandmontage

Ruim een maand heeft onze vereniging een nieuw Hoofdbestuur. Vanzelfsprekend is een maand te kort om al resultaten te kunnen boeken, maar ik proef dat er een nieuwe en frisse wind opsteekt. Ik draag daar de komende bestuursperiode graag mijn steentje aan bij. Zoals onze kersverse voorzitter Ger Jaarsma in de vorige editie van Afbouwzaken al liet optekenen, krijgen de afzonderlijke hoofdsectoren de komende tijd meer ruimte om zich te profileren. Dat uit zich onder andere in het feit dat de ruimte die op deze pagina's is toebedeeld aan de algemeen voorzitter wat is ingeperkt en dat de verschillende sectorbesturen op deze plek juist wat meer ruimte krijgen om onze leden uit te leggen waar we zoal mee bezig zijn en wat ze van ons mogen verwachten. Mij is gevraagd hier het spits af te bijten en dat doe ik graag.

Eén van de redenen voor NOA nieuwe stijl is dat leden in het verleden aangaven dat er soms een gebrek aan identiteit werd ervaren. Veel werd sectorbreed besloten, terwijl juist de afzonderlijke sectoren meer invloed wensten. Bijvoorbeeld op het gebied van scholing. Dat kan per sector onderling worden aangepakt. Of bijvoorbeeld een onderwerp als de CAO. Die wordt sectorbreed afgesloten, maar het is van belang om bij de afzonderlijke sectoren te luisteren naar wat daar leeft. Het Hoofdbestuur wordt dan beter gevoed en faciliteert de sectoren door beleid te maken waar specifieke sectorzaken ook in geregeld worden. Er is dus een nieuwe periode aangebroken. De structuur voor NOA 2.0 staat: we streven naar een open en transparante vereniging. Het is zaak om voor NOA 3.0 te gaan, met de drie pijlers sociaal netwerk, belangenbehartiging en een proactieve agenda voor de leden. Het betekent ook dat we het vertrouwen van de leden zullen terugwinnen. Ondanks het feit dat het belangrijke werk van de vereniging ook tijdens de nu afgesloten periode gewoon is doorgegaan.

De eerste editie van de voor de plafond- en wandmontagesector zo belangrijke BBE-Award heeft eind vorig jaar plaatsgevonden en vanuit de sector is ook een onderzoek naar bokjes gehouden. Als nieuw bestuur bekijken we nu hoe we het beste naar buiten kunnen communiceren. We werken aan een vervolg van de BBE-Award en op 4 december organiseren we een netwerkbijeenkomst voor onze leden, schouder aan schouder met de producenten. Want vanuit die hoek horen we nu regelmatig dat de producenten ook blij zijn dat de verenigingsstructuur nu duidelijk is. Het is zaak om vooruit te kijken en door te pakken! Dat gaan we doen met meer openheid en meer transparantie over de activiteiten van NOA. Voor mij persoonlijk was het de grootste drijfveer om niet alleen sectorbestuurder, maar ook hoofdbestuurslid én penningmeester te worden. Ik zie het als mijn persoonlijke plicht dat onze vereniging het geld goed en efficiënt besteedt. Iedereen mag zien hoeveel geld er waar naartoe gaat, ook wat de bestuurders krijgen. Dat zijn we aan u - onze leden - verplicht.

TIJDENS DE WORLDSKILLS

GROEI JE OOK OP ANDERE VLAKKEN



In maart van dit jaar won de 21-jarige Jeffrey Stuiver de Nederlandse finale van Skills Heroes en mocht hij als beste stukadoor Nederland vertegenwoordigen op de 'wereldkampioenschappen voor beroepen': de WorldSkills in Kazan, Rusland. Stuiver bemachtigde daar de 13^e plaats, niet helemaal wat hij van te voren hoopte, maar toch kijkt hij tevreden terug.

“Van alle deelnemers kregen er maar vijf hun opdracht helemaal af. Daar hoorde ik weliswaar bij, maar omdat ik voor het laatste onderdeel - het netjes afsmeren - gewoonweg niet voldoende tijd had, kon ik niet laten zien wat ik echt kan”, blikt Jeffrey terug op zijn 13^e plek tijdens de wereldkampioenschappen voor beroepen in het Russische Kazan. “Eigenlijk kreeg je voor ieder onderdeel, dat ook nog eens vlak van te voren werd uitgelegd, veel te weinig tijd”, vindt de 21-jarige stukadoor die in de zomer wisselde van werkgever. Het moeilijkste onderdeel vond hij het wanden bouwen. “Dat is in heel veel landen onderdeel van het vak stukadoor. In Nederland is het toch echt een ander vak. Wij leren dat niet op school. En ondanks dat ik er heel veel trainingsuren in heb gestoken, liep ik tijdens de finale toch behoorlijk te worstelen met die metalstud wanden. Dat heeft me veel tijd gekost.”

Linkerrijtje

Wiel Hustin, docent op het Koning Willem I College en één van de begeleiders van Jeffrey, vindt de 13^e plek ook teleurstellend. “We hebben er toch 400 uur training ingestoken. En dan hoop je toch op zijn minst op het linker rijtje. Maar als er dan al voor aanvang van de finale een hulpstuk dat we voor Jeffrey hadden bedacht - twee stukjes hout waarmee hij de wand gemakkelijk in zijn eentje overeind kon zetten - wordt ingenomen omdat de jury dat onreglementair vond, dan sta je al op achterstand. Bovendien lagen de onderdelen waarmee gebouwd moest worden na de voorbereiding in Rusland onderop. Dan moet je -

VRAAG & ANTWOORD



Is Stichting PAWW spam of niet?

Vraag

We krijgen een brief van de stichting PAWW voor het aanleveren van gegevens van ons bedrijf en de werknemers. Is dit spam of moeten wij hier iets mee?

Antwoord

U bent verplicht hieraan mee te werken. De stichting PAWW voert de regeling voor de reparatie van het zogenaamde 3^e jaar WW uit, wat in het sociaal akkoord van 2013 door werkgevers en werknemers is afgesproken. Deze afspraak geldt ook voor de bedrijven in de afbouw. U moet zich dus, als u dit nog niet gedaan heeft, via de site van de stichting (www.spaww.nl) registreren en vervolgens gaan aanleveren. De premie voor deze regeling, 0,3% voor het jaar 2019, moet u inhouden op het loon van de werknemer en afdragen aan de stichting PAWW.

Hebt u een vraag?

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

onder druk - ook nog andersom gaan werken. Dat heeft hem genekt. Want zijn afwerking, het echte stucwerk, was keurig. Maar je wordt beoordeeld op het hele werkstuk en dat was niet goed genoeg.”

Support

Om voldoende voorbereid naar Rusland af te reizen, ging Jeffrey in de afgelopen maanden iedere zaterdag naar het Koning Willem I College om extra te kunnen trainen. “En ik heb ook heel veel support gekregen van zowel mijn vorige werkgever Stucadoorsbedrijf R. van der Heijden als mijn nieuwe baas Stucadoorsbedrijf John van de Wouw. Beiden vonden het mooi dat ik Nederlands Kampioen was en voor Nederland mocht uitkomen.” Omdat Stuiver bij Stucadoorsbedrijf R. Van der Heijden vooral in de nieuwbouw werkte en daar weinig uitdaging in vond, wisselde hij afgelopen zomer van werkgever. Bij Stucadoorsbedrijf Van de Wouw werkt hij alleen nog in de bestaande bouw en kan hij zijn talenten beter benutten. “Met alle respect, in de nieuwbouw gaat het toch om grote vlakken. Dat kunstje kan ik wel. Ik wil me juist breder bekwamen, alles kunnen. En dat kan ik hier.”

Indrukwekkend

Stuiver was onder de indruk van de groots opgezette WorldSkills in Kazan. “Dat was echt indrukwekkend. En Team NL was ook erg leuk. We hebben veel lol gehad. Er waren ook allerlei excursies rondom de kampioenschappen, maar daar vond ik minder aan. Ik kwam toch echt voor de wedstrijd.” Wie weet krijgt

Stuiver de kans om zijn kunsten nog een keer te meten met andere jonge stukadoors. “Als regerend Nederlands kampioen zou ik ook nog naar de Europese finales kunnen, maar dan moet ik volgend jaar weer de NK winnen en daar ben ik nog niet uit.” Hustin weet al dat hij Stuiver dan nog meer over plafond- en wandmontage moet bijbrengen. “En we willen ook één of twee jongerejaars met Jeffrey laten meetraineren, zodat die bij een eventuele volgende finale veel meer ervaring hebben. Want metalstud blijft een zwak punt van Nederlandse deelnemers aan de WorldSkills. Dat weten we. Maar het is onzin om het in de toekomst aan de bestaande stukadoorsopleidingen toe te voegen, want in Nederland hoeft een stukadoos in de praktijk gewoon nooit zelf een wand te zetten. Waarom zou je ze het dan leren?”

Groeien

Want zo’n wereldkampioenschap is natuurlijk leuk, maar deelname blijft belangrijker dan winnen. Hustin: “Ondanks de teleurstellende 13^e plek zie je deelnemers toch groeien. Ze leren er veel meer dan alleen hun vak. Alle deelnemers die wij hebben begeleid groeien als mens. Ze leren ook andere belangrijke kwaliteiten die nog van pas komen.” Stuiver zelf kan niet anders dan dat beamen. “Daarom wil ik in de komende jaren ook zoveel mogelijk verschillende dingen doen en leren. Zodat ik over een paar jaar misschien zelf wel jonge jongens kan opleiden. En ja hoor, een eigen bedrijf zie ik ook wel zitten. Of Stuc Meester worden? Wie weet. Ik vind het allemaal hartstikke interessant.”

NIEUW HOOFDBESTUUR



NOA Hoofdbestuur:
v.l.n.r. Fekke Haringsma,
Jan van den Heuvel, Eric
van der Zande, Bart
Briels. Zittend: Theo
Wouters, Peter Veenstra
en Ger Jaarsma.

De Algemene Ledenvergadering koos op 30 augustus een nieuw NOA Hoofdbestuur. In het vorige nummer van Afbouwzaken stelden we de nieuwe voorzitter Ger Jaarsma al aan u voor. Nu is de rest van het Hoofdbestuur aan de beurt. In volstrekt willekeurige volgorde geven ze antwoord op een aantal prangende vragen.

“Als je ziet dat er zaken binnen de NOA niet goed gaan, is het gemakkelijk om kritiek te leveren. Maar als je kritiek levert, moet je ook bereid zijn energie te steken in een betere NOA”, antwoordt de 60-jarige directeur van Veenstra Natuursteen BV, **Peter Veenstra**, op de vraag waarom hij zich beschikbaar stelde om in het Hoofdbestuur plaats te nemen. De 49-jarige **Jan van den Heuvel**, eigenaar van Van den Heuvel Afbouwgroep, laat weten dat hij “altijd al geïnteresseerd was in bestuurswerk. NOA is in veel organisaties vertegenwoordigd waar grote belangen voor onze sector tellen. Ik hoop met het bestuurslidmaatschap een steentje te mogen bijdragen aan deze belangenvertegenwoordiging.” En **Bart Briels**, 52 en directeur van Stuka-doorsbedrijf Briels BV, stelde zich verkiesbaar omdat hij “het belangrijk vindt dat de MKB-doelstellingen van de leden goed vertegenwoordigd zijn in het Hoofdbestuur. **Theo Wouters** (62) vertelt dat hij al zijn “gehele werkzame leven” bij NOA betrokken is. “Ik heb veel voordelen van de NOA genoten en nu wil ik de gelegenheid bieden om mijn steentje bij te dragen aan een sterke NOA.”

Eric van der Zande (53) verwoordt het als volgt: “Ik heb me beschikbaar gesteld voor het bestuur uit loyaliteit aan

de afbouwsector en haar ambachten en omdat ik vind dat mensen soms verantwoordelijkheid moeten nemen.”

Fekke Haringsma (39) neemt plaats in het Hoofdbestuur omdat hij “de branche beter op de kaart wil zetten.”

Briels gaat de komende bestuursperiode onder andere inzetten op “het verbinden van de NOA-leden onderling. Ik wil er aan gaan werken dat leden zich erkend voelen en zich herkennen in de bestuurders die het beleid voeren.” Veenstra, op zijn beurt, zal zich hard maken voor “een transparante NOA” en wil “de krachten bundelen van de verschillende hoofdsectoren om een homogene organisatie op te zetten.” Theo Wouters zal zich richten op de governance van de vereniging. “Daarnaast wil ik mij inzetten om de bedrijfstak sterker in de bouwkolom te plaatsen. Er gebeurt momenteel veel: NOM, BENG, Conceptueel bouwen, de energietransitie en BIM. Die versterking zal ik pogen te realiseren samen met producenten en handelshuizen.” Van der Zande zal zich blijven inzetten voor het onderwijs, al beseft hij dat de invloed van NOA op dat vlak gering is. “De minister bepaalt, dan volgt het geld en wij kunnen slechts bijsturen. Maar dat moet wel

UR STELT ZICH VOOR

gebeuren. Daar sta ik voor.” Haringsma, op zijn beurt, wil de positie van ondernemers op de markt versterken en “zorgen voor een beter level playing field.” Hij is sterk begaan met onderwijs en techniek.

Alle nieuwe bestuursleden zijn eensgezind in hun antwoord op de vraag waar NOA-leden ze de komende periode op mogen aanspreken. Van den Heuvel: “Op een open en transparante manier van besturen.” Briels: “Op alles en iedereen en waar men mee zit, maar eveneens ook op mijn eigen gedrag en functioneren.” Veenstra: “Op alles, ik ben zeer toegankelijk en luister naar alle leden. Ook die leden die uiterst kritisch zijn.” Wouters: “Men mag mij aanspreken op NOA nieuwe stijl. Ik wil samen met de overige bestuursleden een open en transparante NOA neerzetten, die samen met de stakeholders een prominente positie inneemt in de bouwkolom.” Haringsma hoopt op goede initiatieven vanuit de achterban waarop het bestuur kan anticiperen. “We moeten vooruit, en als leden daar goede ideeën over hebben, dan horen we dat graag.”

Over wat de belangrijkste onderwerpen zijn waar een branchevereniging als NOA zich voor moet inzetten zijn de heren ook eensgezind, al geven ze ook aan dat ze momenteel nog hard werken aan een toekomstplan, toekomstvisie en beleidsplan waarin ze uiteenzetten waar de komende tijd de focus op moet liggen. “De jeugd enthousiasmeren om een afbouwvak te leren en ze trots laten zijn dat ze in deze sector werken”, stelt Briels onomwonden. “Maar we moeten de leden ook ontzorgen in het kader van de nieuwe Wet Kwaliteitsborging en volgens een ‘Jip-en-Janneke-methode’ tools beschikbaar stellen waardoor de algemene bedrijfsvoering in de sector naar een hoger niveau getild wordt.” Veenstra vindt het belangrijk dat er gestreefd wordt naar “autonomie van de hoofdsectoren, maar dat die hoofdsectoren ook tot een eenheid worden gesmeed” en Van den Heuvel stelt dat “de vertegenwoordiging in het CAO-overleg van groot belang is evenals de opleidingen en innovaties binnen onze sector”. Wouters vindt dat NOA zich sterk moet maken voor het verbeteren van de ict voor de afbouw. “Vanuit een centrale positie ict-processen beter op elkaar aan laten sluiten. Dit geldt onder andere voor kwaliteitszorg, BIM en procesbeheersing.” Van der Zande wijst op de dubbelfunctie van NOA: “Aan de ene kant zijn we een service-instituut dat onze leden bijstaat op het juridisch vlak, met vragen over CAO en wet- en regelgeving en aan de andere kant behartigen we hun belangen op zoveel mogelijk verschillende schakborden. En ieder schakbord is even belangrijk, want ze haken allemaal in elkaar.” “Wat mij betreft wordt de lobby richting politiek Den Haag nog belangrijker”, stelt Haringsma. “En hopelijk kunnen we daarin samen optrekken met de vakbonden. Want het is belangrijk dat werkgevers en werknemers

samen opkomen voor een sterke afbouwbranche. Dat we de politiek samen op zijn verantwoordelijkheid aanspreken.”

Stuk voor stuk zien de zes bestuursleden een aantal flinke uitdagingen voor de verschillende sectoren. Briels stelt dat “de sector Stukadoren & Afbouw de contacten met de sectorleden uit moet breiden en moet aansterken om de wensen van de leden te vertalen in beleid en visie die het sectorbestuur weer kan doorgeven aan het Hoofdbestuur.” Veenstra ziet voor de sector Natuursteen de mogelijkheid om uit te groeien tot “een organisatie waar alle natuursteenbedrijven van Nederland zich thuis voelen. We zijn niet voor niets in gesprek met brancheorganisatie DI-Stone en hopen dat wij samen met de leden van DI-Stone verder mogen gaan als één organisatie onder de vlag van NOA.” Van den Heuvel ziet graag dat het bestuur een visie op de arbeidsmarkt ontwikkelt. “De arbeidsmarkt is afgelopen decennium drastisch veranderd. Veel werknemers zijn zelfstandig geworden en het werknemersaantal is fors gedaald. Deze ontwikkeling vraagt om nieuw beleid.” Wouters is van mening dat NOA moet inspelen op de veranderende bouw: “De energietransitie, het omlabelen van kantoorpanden en woningen en conceptueel bouwen zijn forse uitdagingen.” Van der Zande is blij dat de vloerensector momenteel goed draait. “Het is een gezonde sector, met gezonde concurrentie en weinig problemen. Maar dat betekent niet dat we geen ambities hebben. Zo willen we dat meer vloerenbedrijven zich bij NOA aansluiten en dat de eindgebruiker van ons product veel centraler in het productieproces komt te staan. *One size fits all* is niet meer van deze tijd.” Haringsma is van mening dat de vier hoofdsectoren vooral branchebreed moeten optrekken. “De uitdagingen waar we voor staan, zijn niet sectorgebonden. Ik pleit voor verbinding en een gezamenlijk geluid voor de hele afbouwbranche. Samen moeten we het bouwvolume op peil houden, zorgen voor gelijke kansen voor alle ondernemers, zorgen dat we gemakkelijker personeel kunnen aannemen en zorgen voor betere voorwaarden voor flexwerk en dat we vaker uniforme aanbiedingen kunnen doen.”



Op de NOA-website hebben alle bestuursleden een eigen pagina waarop ze zich uitgebreid voorstellen. Ze vertellen er onder andere over hun beweegredenen om plaats te nemen in het bestuur, over wat ze belangrijk vinden om voor elkaar te krijgen, welke uitdagingen ze voor de afbouwsector zien en wat ze naast hun drukke werkzaamheden in hun spaarzame vrije tijd graag doen. Ga naar www.noa.nl/hoofdbestuur



NON-VERBALE COMMUNICATIE

De meeste cursisten begonnen zonder expliciete verwachtingen aan de workshop non-verbale communicatie. Enkelen hadden wél hele specifieke vragen: hoe kan ik met mijn houding meer zelfverzekerdheid uitstralen? En hoe leer ik klanten te herkennen die me willen bedonderen? Denise Dechamps, psycholoog en lichaamstaalexpert, had raad én nog vele andere tips. Voor eenieder die nieuwsgierig is naar wat je met non-verbale communicatie kunt, leggen we uit welke signalen mensen vaak ongemerkt geven.

Als we communiceren, doen we dat voor 40 procent met woorden en voor 60 procent met non-verbale communicatie. Menselijke emoties en drijfveren worden altijd vertaald in zichtbare fysieke signalen, of we dat nu willen of niet. Natuurlijk valt non-verbale communicatie ook te trainen, maar veel signalen over hoe iemand zich voelt, zijn automatisch af te lezen. Als je er maar goed op let!

Bewust lichaamstaal gebruiken

Wanneer je non-verbale signalen kunt herkennen en juist interpreteren, kan je gesprekspartners lezen en vaak ook hun gedrag voorspellen. Dat is reuze handig tijdens een verkoopgesprek. Ook andersom werkt het goed. Als jij jouw non-verbale communicatie bewust weet te gebruiken, bepaalt dat in sterke mate hoe jouw klant zal reageren.

Teveel onbewust gedrag

Cursusleidster Denise Dechamps is oprichter van de Body Language Academy en regelmatig op televisie om de lichaamstaal van president Trump, Willem Holleeder of andere beroemde beruchtheden te doorgronden. Ze is psychologe, die tijdens haar werk in een penitentiaire inrichting merkte hoeveel waardevolle informatie anderen ons onbewust geven met hun non-verbale communicatie. Zij verbaasde zich erover hoe weinig we hier bewust mee bezig zijn en startte daarom haar eigen trainingsinstituut voor lichaamstaal.

Observeren, dan pas interpreteren

Denise gaf haar cursisten mee, dat je eerst goed moet observeren, voordat je non-verbale signalen kunt interpreteren. "Ons brein wil dat graag heel snel - of eigenlijk te snel - doen", vertelde de



De oefeningen konden de cursisten nonverbale signalen herkennen en uitproberen.

Een aantal krachtige signalen waar je wat mee kunt

HOOFD RECHT:

Overtuigende uitstraling, zeker in combinatie met duidelijk woordgebruik

SIGARET OF PEN IN MOND:

Een soort 'duimen voor volwassenen'; biedt een rustgevend gevoel

EYE-BLOCKING:

Meestal met wijsvinger in het oog wrijven; signaal van weerstand voelen

TRILNEUS:

Een kleine trilling met meestal heel kort een opgetrokken mondhoek duidt op minachting

MOND BEWAKEN:

Een hand voor de mond tijdens het luisteren duidt op aandachtig zijn, maar tijdens het praten op een leugentje

DUIM LANGS NEUS:

Een teken van dominantie, meestal dat diegene meer ruimte wil om zich te uiten

bevlogen lichaamstaalexpert. "Door meerdere signalen tezamen te zien, kun je pas opmaken wat jouw gesprekspartner precies bedoelt. Wees niet te snel in je beoordeling, dat maakt dat je veel signalen gekleurd ziet en dan ook foutief interpreteert."

Signalen combineren

Let goed op je gesprekspartner. Als je iets uitlegt, bijvoorbeeld over de mogelijkheden van jouw werk, of hoe je bepaalde werkzaamheden uitvoert, kijk dan goed hoe de ander reageert zonder iets te zeggen. Legt iemand tijdens het luisteren zijn hand aan de kin, dan is het brein in overweging. Zodra de hand verplaatst wordt, dan is het besluit al (onbewust) genomen. Nog lang doorpraten heeft dan weinig zin, beter is het om te vragen wat de ander er van vindt. Let daarbij ook goed op

wrijvende signalen: van een vinger in een handpalm, tot een hand die door de nek wordt gehaald, geven een bepaalde mate van ongemak aan. Een alternatief aanbieden, of doorvragen waar de ander zich goed bij voelt, kan dan zeker helpen om het gesprek weer positief om te buigen.

High and low power

Cursisten oefenden met elkaar om heel goed te kijken naar de ander terwijl je zelf praat. Dat bleek al heel moeilijk. "Het is echt een hele goede oefening voor je brein", meldde Denise. "Wil je eens rustig oefenen om je verder te bekwamen in lichaamstaal. Ga dan gewoon op je gemak YouTube filmpjes kijken. Die kun je simpel stopzetten en opnieuw afspelen, om te checken of je de juiste signalen oppikte. Ook kun je in de praktijk oefenen met high power poses en low

power signalen. Door je groot te maken, of bijvoorbeeld je handen in je zij te zetten, kun je met lichaamstaal je verhaal kracht bij zetten. Let er op dat mensen het niet kunnen verwarren met dominantie, hoewel een beetje dominant gedrag wel past als je jouw gesprekspartner wilt overtuigen. Voorkom low power poses; bijvoorbeeld als je even moet wachten ineengedoken op een stoel je mail checken op je mobiel; met jouw lichaam geef je dan een onderdanig signaal af.

Aan het einde van de middag wilden de cursisten eigenlijk helemaal nog niet naar huis. Ze waren nieuwsgierig naar nog meer non-verbale signalen, tips van Denise en oefeningen. Maar met de basiskennis die ze tijdens de workshop op deden, kunnen ze thuis en tijdens klantgesprekken zeker aan de slag!

REACTIE NOA OP PRINSJESDAG



Foto: fotografiekb

Het kabinet maakt een aantal terechte afslagen in de nieuwe begroting. Zo wordt twee miljard uitgetrokken voor de bouw van nieuwe woningen en wordt onderzocht of ook meer geïnvesteerd kan worden in infrastructuur en nieuwe technologie. Het is verder goed dat het kabinet de zogenoemde ‘wig’ verkleint en zorgt dat mensen netto meer van hun loon(stijging) overhouden in de portemonnee. Het kabinet zegt dat de aangekondigde inperking van de zelfstandigenaftrek bedoeld is om schijnzelfstandigheid aan te pakken, maar zo’n maatregel raakt kleine ondernemers met een eenmanszaak of vof hard. Die profiteren op deze manier minder van de lastenverlichting dan anderen. NOA schaart zich achter MKB-Nederland met de conclusie dat het derde kabinet Rutte een “fiscaal jojobeleid” voert. Aan de ene kant is de verlaging van de vennootschapsbelasting (vpb) in de eerste schijf een goede stap voor kleine ondernemers. Het uitstellen van de lastenverlichting in de tweede schijf is echter tegen de afspraken in het regeerakkoord en is

met deze rijksbegroting ook onnodig. Het raakt vele mkb’ers in de afbouw, terwijl de lasten voor bedrijven deze kabinetsperiode fors oplopen. NOA pleit er voor om dan óók de belastingverhoging op ondernemen (Box 2) te schrappen. Afbouwers willen net als alle ondernemers zekerheid om te kunnen investeren. Ook de stikstof-impasse en de vele internationale onzekerheden zijn een bron van zorg die vragen om meer richting voor de toekomst, zeker nu de economie lijkt terug te lopen.

Stikstof

Een week na Prinsjesdag presenteerde de door het kabinet ingestelde adviescommissie, onder leiding van oud-VVD-minister Johan Remkes, het eerste deel van het stikstofadvies (deel twee volgt in het voorjaar van 2020). Remkes laat er geen misverstand over bestaan dat er harde keuzes gemaakt moeten worden en dat gemakkelijke oplossingen niet bestaan. Niet voor niets heeft zijn advies de titel ‘Niet alles kan’. Voor de korte termijn adviseert

Remkes het kabinet om de maximum snelheid in het hele land te verlagen naar 100 kilometer per uur, de veestapel flink te saneren en te investeren in kwetsbare natuurgebieden. NOA is blij dat er nu een duidelijk advies ligt, maar had eigenlijk ook gehoopt dat de commissie-Remkes iets meer duidelijkheid zou verschaffen over de vergunningverlening in de bouwsector. Op dit moment liggen vele duizenden bouwprojecten - groot en klein - stil door de Stikstofuitspraak van de Raad van State en steeds meer aannemers krijgen van hun opdrachtgevers te horen dat vergunningen niet worden verleend of ingetrokken. Zelfs voor kleinere opdrachten. Als dit lang duurt, kunnen bedrijven die materiaal hebben ingekocht en medewerkers hebben ingepland omvallen. We hopen dat het kabinet nu snel maatregelen neemt, zodat de bouw niet langer dan nodig op pauze staat. Zo niet dan komt er van de enorme bouwopgave die moet worden uitgevoerd weinig terecht.

"Blij met investeringen, minder blij met fiscale maatregelen"

Dat het kabinet op Prinsjesdag heeft aangekondigd dat er twee miljard euro beschikbaar komt voor de bouw van nieuwe woningen is goed nieuws. En ook de voorgenomen oprichting van een investeringsfonds voor economisch mindere tijden is bemoedigend, net zoals de lastenverlichtingen die ervoor zorgen dat Nederlanders meer te besteden hebben. Ook de verruiming van de werkkostenregeling met 100 miljoen euro is een opsteker. NOA is echter minder te spreken over een aantal fiscale maatregelen die het kabinet voor ondernemers in petto heeft.

Prinsjesdag en de (af)bouw

De volgende voorstellen zijn op Prinsjesdag gepresenteerd:

- Het kabinet investeert twee miljard euro om de woningmarkt vlot te trekken.
- Er komt een woningbouwimpuls beschikbaar van een miljard euro. Deze moet bijdragen aan betaalbare woningbouw en knelpunten helpen oplossen, zoals het uitplaatsen van bedrijven, het direct bereikbaar maken van een nieuwe wijk of het opvangen van de gevolgen van de stikstofuitspraak.
- Beschikbare rijksgronden worden door het Rijksvastgoedbedrijf, samen met gemeenten, klaargemaakt voor woningbouw.
- Corporaties krijgen de komende tien jaar een korting van in totaal een miljard euro op de Verhuurdersheffing om meer te kunnen bouwen.
- Corporaties die flexibele en tijdelijke woningen bouwen krijgen daarvoor een vrijstelling van de Verhuurderheffing.
- 53 miljoen extra voor een inclusieve arbeidsmarkt in 2019-2020 (dus er worden meer mensen aan het werk

geholpen en gehouden).

- De zelfstandigenaftrek gaat stapsgewijs naar € 5.000,- in 2028.
- Zelfstandigen worden in 2020, 2021 en 2022 volledig gecompenseerd door een hogere arbeidskorting - na 2022 600 miljoen euro gereserveerd voor zelfstandigen.
- In 2020 wordt het MKB-actieplan verder uitgevoerd, waaronder het MKB Idee om belemmeringen voor investeringen in scholing en ontwikkeling weg te nemen.
- Het tarief in de vennootschapsbelasting voor winsten vanaf € 200.000,- gaat het komende jaar niet omlaag. Het tarief blijft daarmee 25 procent. Ook daalt het tarief vanaf 2021 minder snel: naar 21,7 procent in plaats van 20,7 procent.
- Als ondernemers winst maken met innovatieve activiteiten, hoeven zij over dit deel van de winst minder vennootschapsbelasting te betalen. Het tarief van deze innovatiebox is nu 7 procent en gaat per 1 januari 2021 omhoog naar 9 procent.
- Werkgevers krijgen meer ruimte om vergoedingen aan werknemers te geven, zoals een kerstpakket of fitness-

abonnement, zonder dat zij hierover loonheffingen hoeven te betalen.

- De zelfstandigenaftrek voor zelfstandig ondernemers gaat stapsgewijs omlaag, waarmee de fiscale verschillen tussen zelfstandigen en werknemers kleiner worden.
- In bepaalde gevallen kunnen ondernemers nu korting krijgen als zij de vennootschapsbelasting in één keer betalen. Deze betalingskorting wordt per 1 januari 2021 afgeschaft.
- Vrijwel alle fiscale afspraken uit het Klimaatakkoord worden met het Belastingplan direct in de wet opgenomen. De belasting op vervuilende energie (aardgas) gaat geleidelijk omhoog, terwijl de belasting op elektriciteit juist omlaag gaat. Daarmee wordt de overstap naar duurzame verwarmingsopties aantrekkelijker.
- Voor het behoud en onderhoud van Nederlands erfgoed en monumenten komt er in 2020 60 miljoen euro beschikbaar.

EEN INKIJKJE BIJ DE RAAD VAN ARBITRAGE VOOR DE BOUW

Voor degene die er niet mee bekend is, de Raad van Arbitrage voor de Bouw is een rechtsprekend orgaan dat bestaat uit ingenieurs, architecten, bouwkundigen, aannemers en juristen. Ook vanuit de afbouwsector zijn er arbiters.

Om je geschil te kunnen voorleggen aan de Raad van Arbitrage moet je dat met elkaar zijn overeengekomen. Meestal staat dat in de algemene voorwaarden of is dat in een bestek geregeld. Groot voordeel is dat de arbiters die over de zaak oordelen ook zelf ter zake kundig zijn op het gebied van de bouw. Nadeel is dat het een prijzige procedure is. Veel duurder dan naar de rechter gaan.

Scheurvorming stucwerk

Kortgeleden was ik weer eens bij de Raad van Arbitrage. Het mooie is dat als er een zitting is bij de Raad, er dan altijd een locatie om samen te komen wordt gezocht dichtbij het bouwwerk waar het om gaat. In dit geval was dat in Noordwijk; geen slechte plek en zeker niet omdat het nog erg mooi weer was. Maar goed, er was natuurlijk werk aan de winkel. Waar ging het om: het betrof een mooie villa die aan de buitenzijde voorzien was van stucwerk. De bewoners klaagden dat er scheurvorming in het stucwerk aanwezig was en er sprake was van een bouwfout, omdat een detail niet goed

zou zijn uitgewerkt waardoor ook daar scheurvorming optrad. Zij wilden een enorm bedrag hebben om de scheuren te herstellen en de woning opnieuw te sausen. Echter, die woning stond er al ruim vijf jaar. Niet alleen meende het NOA-lid dat er geen sprake was van een gebrek, ook wilde hij het sauswerk niet betalen dat onder normaal onderhoud valt.

Weinig vertrouwen

Eerst mochten partijen hun standpunten uiteenzetten, ten overstaan van de arbiter. Dat ging er redelijk heftig aan toe. Er was over en weer geen enkel vertrouwen. Daarna gingen we naar de woning. Wij hadden een specialist van Gevelsupport meegenomen om het standpunt van het NOA-lid kracht bij te zetten. De bewoners lieten zien waar ze niet tevreden over waren. Het NOA-lid en de deskundige gaven aan dat wat de arbiter zag geen scheurvorming was, althans geen gebrek was. De arbiter bekeek alles en had aandacht voor beide partijen. Arbiters - en ook rechters overigens - zijn er

heel goed in om hun eigen mening voor zich te houden en ook niet door te laten schemeren. Het enige wat hij af en toe zei was: "Ik heb het gezien hoor."

Nu is het wachten op de uitspraak. Zou het NOA-lid enige blaam treffen? Ik laat het u weten.

Ingeborg van Leusden

Van Gorcom advocaten

T 0318-500001

E leusden@vangorcomadvocaten.nl

W www.vangorcomadvocaten.nl

SAMEN VOORUIT

Een bestuur met een gewijzigde samenstelling en de focus gericht op de toekomst: NOA 2.0. Binnen de samenwerking tussen bestuur, secretariaat en de leden moet dat goed gaan komen.

Samenwerking met de partners van NOA, waaronder de NOA Verzekeringsdienst, is een recht waar u als NOA-lid gebruik van kunt maken. Geen verplichte winkelnering, maar het recht om ons in te schakelen voor informatie, een analyse, advies en desgewenst hulp bij het afsluiten van bedrijfsmatige of particuliere verzekeringen. Dit betekent ook een samenwerking met een aantal partners waar NOA en/of NOA Verzekeringsdienst bepaalde (collectieve) afspraken mee heeft gemaakt. Dit kunnen verzekeraars zijn met verzekeringsproducten, maar ook producten die hiermee nauw samenhangen.

Kredietverzekering

Zo worden wij regelmatig gevraagd of het afsluiten van een kredietverzekering voldoende is om de gevolgen van een non-betaling respectievelijk faillissement van een debiteur tegen te gaan. Het antwoord is simpelweg neen. Een kredietverzekering is slechts een hulpmiddel om je tegen bepaalde risico's te wapenen. Of het u past? Dat bepaalt u zelf. Daarentegen was één van onze relaties wel erg blij dat hij

deze verzekering had afgesloten toen bekend werd dat het bedrijf Noordersluis in Lelystad onlangs door stijgende bouwkosten, tegenvallende woningverkoop en uitgestelde projecten failliet werd verklaard. Schade ca. € 150.000,- voor uw collega NOA-lid. Ook bewegingen op internationaal gebied geven aan dat u alert zal moeten blijven op debiteurenbeheer.

Business Information

Andere hulpmiddelen die u ten dienste staan, zijn overeenkomsten die u kunt afsluiten bij informatiebureaus zoals bijvoorbeeld Graydon, Dun & Bradstreet, Creditsafe of CreditDevice. Maar let wel, dit zijn geen overeenkomsten waar een verzekering tegenover staat. Mocht u interesse hebben in een verzekeringsproduct dan kunnen wij u uitgebreid informeren omtrent de collectieve mogelijkheden. Informatie over uw debiteur, verzekeringsdekking en incasso zijn de pijlers van deze verzekering. Doet u dit in combinatie met het product "Business Information" dan biedt dit nog meer voordelen. Maar ook zonder verzekering kunt u dit product

afsluiten. Afgezien van een scherpe prijsstelling, is uw voordeel dat alle informatie die bekend is bij de verzekeraar mee wordt genomen om u te voorzien van alle juiste informatie over uw debiteur. Dit in tegenstelling tot de informatiebureaus die geen inzage hebben in de administratie van de verzekeraar.

CAR-verzekering

Een andere verzekering, die ook door marktontwikkelingen wat vaker de aandacht krijgt, is een CAR-verzekering. Dit staat voor Construction All Riskverzekering. In de volgende uitgave van Afbouwzaken zullen wij u hier nader over informeren. Wenst u eerder informatie of contact? U weet ons te vinden.

Peter Schoonderwoerd
NOA Verzekeringsdienst
T 030-25 49 114
E peter.schoonderwoerd@wuthrich.nl
W www.wuthrich.nl

ZWEEDSE BALLETTJES EN INSPIRATIE

"MODERNISE
OR DIE!"



Een van de belangrijkste doelen van NOA Sector Grootbedrijven is en blijft het bieden van een platform waarbinnen de leden ervaringen uitwisselen en inspiratie opdoen. Daartoe worden er jaarlijks zo'n drie tot vier bijeenkomsten georganiseerd. Daarnaast vindt er een buitenlandse reis plaats waarbij de leden een paar dagen "tot elkaar zijn veroordeeld". Goede gewoonte is dat een sponsor zich bij dit illustere reisgezelschap aansluit. Dit jaar was Saint-Gobain Gyproc Nederland de gelukkige.

Woensdag 18 september verzamelden zich in totaal 29 man op Schiphol. Dit jaar was het vertrek van Schiphol een onvoorziën spannend element van de reis. Door staking van het KLM-grondpersoneel werd er geen bagage in het ruim geladen. Door met handbagage te reizen dachten we dit probleem vermeden te hebben. Echter het grondpersoneel bleek nog meer (niet) te doen dan bagage inladen. We mochten dan ook van geluk spreken dat we met slechts 50 minuten vertraging het luchtruim kozen.

Donderdag 19 september stond in het teken van techniek en organisatie. Het is nooit onverstandig je te informeren over de stand der techniek in Zweden. Het land heeft het voortouw gehad in bouwontwikkelingen, zoals de ontwikkeling van gietbouw en de daaraan gekoppelde spack.

Al heel vroeg werd de groep leden in de bus verwacht. Die bracht ons naar Flens Byggelement AB. Een bedrijf dat veel producten van Saint Gobain (Isover Isolatie en Gyproc plaatmateriaal) verwerkt in prefab houtskeletbouw gevelelementen. Compleet geïsoleerde en

beglaasde gevelelementen verlaten de fabriek. Een imposante formule. Dat wilde uiteraard niet zeggen dat diverse aanwezigen nog wat verbeterpunten zagen op het gebied van efficiency.

In de middag werd het kantoor van Saint Gobain in Stockholm aangedaan. Daar werden Zweedse balletjes genuttigd en in de showroom koffie gedronken. Eenieder kreeg ruim de gelegenheid om de tentoongestelde producten van Isover, Gyproc en Weber te bewonderen. Opvallend veel ruimte was ingeruimd voor Serporoc-voorbeeldopstellingen. Een buitengevelisolatiesysteem op basis van glaswol en Weber-mortels dat in Nederland niet (meer) wordt toegepast, maar in Zweden klaarblijkelijk grote aftrek vindt.

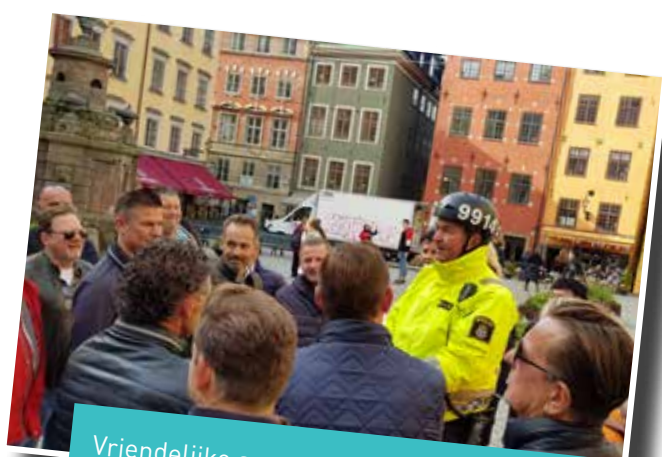
Aansluitend werd de groep door Tomas Puhlinger van Saint Gobain geïnformeerd over marktontwikkelingen in Zweden en de rol die zij daarin spelen. Met 180.000 medewerkers wereldwijd, 950 fabrieken en operationeel in 67 landen is Saint Gobain wereldspeler. Er werd ingezoomd op innovation, BREEAM, Green Building Councils, prefabricage, certificatie, sustainability build-



Er was veel aandacht voor de uitleg in de pre-fab houtskeletbouw gevelementen fabriek.



Opbouw Serporoc systeem voor buitengevelisolatie.



Vriendelijke agent attendeert de reizigers op actieve zakkenrollers.



De Vasa die na 333 jaar weer boven water werd getakeld en gedurende tientallen jaren werd geconserveerd.

dings, BIM, vocht, akoestiek, comfort, passieve en actieve sensoren in vloeren en wanden die vocht en R-waarden monitoren en de optimalisering van het bouwproces. Duizelt het u? U staat niet alleen.

Nadat de Zweedse aanwezigen geïnformeerd werden over dat waar NOA voor staat, werd het woord gegeven aan Svante Hagman die werkzaam is geweest voor een van de grootste Zweedse aannemers -NCC- en de Sveriges Byggindustrier: de Zweedse "Bouwend Nederland". NCC opereert met haar 16.500 medewerkers alleen in Scandinavië. Ze heeft als visie de bouwindustrie te vernieuwen en superieure "sustainable" oplossingen te bieden. Daarbij zijn eerlijkheid, respect, vertrouwen en pionierschap kernwaarden en gezondheid en veiligheid topprioriteiten. Hier hadden we echt het idee dat hij het meende. Spreker attendeerde op navolgende trends die de bouw (verder) zullen beïnvloeden en/of ontwrichten: groei van de bevolking, verstedelijking, meer compacte steden, veranderende handelsstromen, verhoogde concurrentie met o.m. nieuwe toetreders tot de markt, elektrificatie van onze transportsystemen, big data, internet of things, mobiel

internet, kunstmatige intelligentie, cloud technologie, augmented reality, block-chain, robotisering, zelfrijdende auto's, 3D-printing en hernieuwbare energie. Kansen en bedreigingen dus. Op een van zijn laatste sheets werd een veelzeggende quote getoond: "Modernise or die!"

De Zweden hebben de leden van NOA Sector Grootbedrijven flink aan het denken gezet. Maar, het blijft natuurlijk oppassen: Op vrijdag 20 september werden we tijdens onze reis geconfronteerd met een minder goed voorbeeld van Nederlands-Zweedse samenwerking. Dat bleek bij het bezoek aan het Vasamuseum waarin een in 1628 op haar maiden-reis gezonken oorlogsschip, in coöperatie tussen Nederlanders en Zweden gebouwd, werd tentoongesteld.

HENDRIK RUYS

KIJKT TERUG OP BEWOGEN PERIODE

"EIGENLIJK
KAN IK SLECHT
NEE ZEGGEN"



Op 30 augustus droeg Hendrik Ruys tijdens de Algemene Ledenvergadering het voorzitterschap van NOA over aan zijn opvolger Ger Jaarsma. Een maandje na de vergadering zijn we benieuwd hoe hij terugkijkt op zijn voorzittersperiode en de hectiek van het afgelopen jaar.

Je bent ruim drie jaar voorzitter geweest, maar daarvoor al zeker 20 jaar in allerlei rollen en functies actief als bestuurslid voor NOA, VTV, de Erkenningssystemen, TIO, TBA, ga zo maar door; waar komt die drive vandaan?

"Pff, ik kan niet stilzitten, denk ik. Zie ook altijd overal dingen die beter kunnen. En dan ben ik de mening toegedaan dat daar waar je roept dat het anders moet, je zelf ook moet willen bijdragen. Dus zo begin je aan een bestuursfunctie en voor je het weet, zit je aan meerdere tafels. Simpelweg om het feit, dat als je écht iets wilt veranderen je meerdere partijen mee moet krijgen. Daar komt mijn roep om het samen te doen ook telkens vandaan. En ik kan gewoon slecht nee zeggen, dus als ik ergens voor gevraagd wordt, dan hang ik..."

Hoe kijk je terug op jouw periode als voorzitter?

"..." Hendrik pakt een momentje om zijn woorden te kiezen. "Ik heb er best veel van geleerd. Niet dat de vereniging daar wat aan heeft. Voorzitter wordt en ben je immers niet voor jezelf. Het laatste jaar liep het niet, maar de periode ervoor hebben we voor de leden veel bereikt: op CAO-gebied, op voorlichting en communicatie en vele andere zaken. Eigenlijk tot het moment dat iedereen overal een mening over moest hebben, gehoord wilde worden en er dan een democratisch besluit moest volgen. Toen bleef alleen 'de gemene deler' over en dat is te weinig om een verschil te maken. Net als er in de politiek gebeurt. Nou, ik heb geleerd dat ik geen geduld heb om keer op keer naar ieders mening te luisteren. Ook omdat ik er vanuit ga dat degenen die tevreden zijn geen commentaar geven

en dan zijn er vele malen meer tevreden leden dan leden met kritiek. Voorzitter zijn is echt totaal anders dan ondernemen. Ik wilde als voorzitter de organisatie en dienstverlening ook efficiënter maken, bekeken door de bril van een ondernemer, maar achteraf gezien ging het daar helemaal niet om. Daarbij kwam dat ik opereerde vanuit het geloof dat bestuurders elkaar vertrouwen, maar dat bleek niet zo te zijn. Het ging ook ineens niet meer over de inhoud. Toen werkte het niet meer en persoonlijk verloor ik toen ook de lol in mijn voorzitterswerk."

Hoe combineerde je al het werk voor NOA naast het runnen van jouw bedrijven en internationale werkzaamheden?

"Ik ben heel goed in delegeren. Ik kan zelf niks maken, maar gelukkig vinden veel mensen aansturing krijgen fijn. Omdat ik mensen kan motiveren om het beste uit zichzelf te halen, belangrijk werk aan de juiste mensen delegeren en controleer dat het goed loopt, kan ik op veel plaatsen tegelijk schakelen. Ik vraag mijn medewerkers regelmatig of ik kan helpen. Niet dat ik dan zelf help, maar ik zoek er iemand bij die dan daadwerkelijk helpt. Ik hou me bezig met de grote lijnen, ben niet goed in details. En ik vind dat fouten maken mag, zolang je aan het eind maar kunt constateren dat er meer goed dan fout is gegaan en je er wat van hebt geleerd. Op die manier hou je gein in je werk, wat heel belangrijk is om te kunnen presteren. Om mijn werk te kunnen doen, is het belangrijk dat ik altijd bereikbaar ben. Nou ja altijd, ook ik moet een paar uur slapen en menigeen vindt me slecht bereikbaar, maar soms kunnen mensen zelf hun vraag

beantwoorden als je niet meteen vraagbaak bent en ze pas een paar uur later terugbelt. En ik heb geen hekel aan werken, dus bij elkaar opgeteld maak ik best veel uren.”

Wat was je mooiste bestuurservaring/Wat zal je je blijven herinneren?

“Wat ik me zeker herinner is een crisisberaad, ‘s avonds op het NOA-kantoor. De aanleiding was naar, maar iedereen ging er vol voor om in een paar uur tijd van alles geregeld te krijgen. En toen de buurman wokchinese zijn keuken eigenlijk al gesloten had, aten we met elkaar de restjes en dacht ik: wat een teamwork! Maar ik ben niet van het terugkijken, denk liever na over waar wil ik naar toe. Wat we bij NOA ook moeten doen.”

OK, waar wil je naar toe?

“Haha, is dit al de bonusvraag? Nou, voor mezelf dat ik geen politiek meer wil bedrijven en dat ik geen slechte aftreksels van een oorspronkelijk goed idee ga ‘verkoop’. Dat ik beter mijn energie in mijn ondernemingen en wellicht in nieuwe bedrijven, mijn hobby’s en mezelf kan stoppen. Voor NOA denk ik dat het belangrijk is om verder te kijken dan wat we nu willen. Waar willen we als bedrijfstak over vijf jaar staan? Dat bestuursleden er voor de leden zijn en niet voor zichzelf. En dat er weer écht vertrouwen in elkaar en in de club komt!”

Ja, want het afgelopen jaar was kort samen-gevat nogal onrustig in de vereniging, waarin veel gebeurde en ook veel is gezegd. Hoe kijk je terug op die specifieke periode?

“Tja, het lastigste vond ik dat het continu over personen, over geschiedenis en over geruchten ging. Ik wil daar best een keer naar luisteren, maar daarna wil ik de feiten er bij pakken en daar dan wat aan doen, als blijkt dat het beter kan. Maar keer op keer werd er teruggegrepen naar alle verhalen en geruchten en kwamen we geen steek verder. Ik zei het al eerder; het ging niet meer over de inhoud. Daar had ik moeite mee en het kostte me vreselijk veel energie. De handdoek in de ring gooien past niet bij mijn karakter en blijkbaar ben ik dan eigenwijs genoeg om het af te willen maken. Simpelweg om de reden dat de vereniging én de leden recht hebben op een goed plan waar iedereen mee verder kan. Vooruit! Actie! Ik vond het lastig om er eindeloos over door te moeten praten en uiteindelijk te moeten forceren dat er een ALV kwam om met een nieuw bestuur verder te kunnen. Gelukkig zijn er nu nieuwe bestuurders, waarvan ik hoop en op vertrouwen dat ze als team weer voor de leden aan de slag gaan.”

Je hebt mee geholpen om een gedegen plan voor NOA 2.0 te maken; hoe zie je de toekomst van NOA voor je?

“Ik hoop dat er voor en met de leden wordt gewerkt, dat is door alle ophef nu te lang niet gebeurd. Dat het bestuur vooruit kijkt, goede, zinvolle dingen realiseert voor de leden en NOA duidelijk op de kaart houdt bij alle belangrijke instanties. Ook al merk je niet na ieder gesprek effect, het heeft daadwerkelijk nut om regelmatig in gesprek te zijn met politieke partijen, over opleidingen, pensioenen en aan tafel te zitten met organisaties als MKB-Nederland, Bouwend Nederland,

etc. Als vereniging moeten we ons ook realiseren dat we in de 21^{ste} eeuw zitten, met toenemende digitalisering. NOA bestaat grotendeels uit kleine mkb-bedrijven, die in deze tijd samen met leveranciers, innovaties en hun vakkennis vooruit moeten. Dat NOA-sectoren niet kijken naar elkaars verschillen, maar juist naar de overeenkomsten. Want het is het totaalplaatje dat we samen maken, wat de afbouwsector zo mooi maakt.”

Je leek opgelucht toen je tijdens de laatste ALV het stokje mocht overdragen aan je opvolger Ger Jaarsma?

“Klopt. Volgende vraag.”

Kan NOA op je blijven rekenen als betrokken lid? En meer?

“Natuurlijk ben en blijf ik een betrokken lid. En ik wil me nog best voor een paar dingen inzetten. Dat de aan ons gelieerde service-instituten efficiënt leveren waar onze bedrijfstakken behoefte aan hebben en ook op het gebied van digitalisering en structurele samenwerking met leveranciers zijn we als club nog niet zo ver als ik zou willen.”

Het nieuwe bestuur heeft een pittige uitdaging: welk advies wil jij ze als ervaringsdeskundige graag meegeven?

“Allereerst: In Ger Jaarsma heeft NOA nu weer een bestuurder als voorzitter gevonden. Hij is echt een betere aanvoerder in een verenigingssetting dan ik geweest ben. Meer het type van ‘even een telefoontje hier’ en met net zoveel plezier ‘nog weer een telefoontje daar’ voor een unaniem besluit. Dat zal de werking van het bestuur ten goede komen. Daarbij hoop ik wel dat hoofdbestuurders én sectorbestuurders vooral kijken naar het te bereiken doel, elkaar vertrouwen, respecteren en als team werken en focussen op de goede dingen en op de toekomst. Er mogen fouten worden gemaakt en er mogen ook kritische leden zijn, die om een bepaald aspect niet blij zijn. Als het overgrote deel van de leden maar tevreden is, want daar doe je het tenslotte voor.”

Heb je nog een boodschap voor alle leden?

“Vraag om actie! Geef aan wat je graag wilt. Niet door onder elkaar te mopperen, maar door jouw wensen en/of kritiek neer te leggen bij de mensen die er daadwerkelijk wat aan kunnen doen. Wees geen lid omdat het hoort, maar omdat je echt wat aan je NOA-lidmaatschap hebt. En help duwen om dingen voor elkaar te krijgen. O, en laat het eens horen als je daadwerkelijk tevreden bent, want ja, dat is voor een bestuur en het secretariaat soms fijn om te horen.”

En nu?

“Nu? Ja, nu zou ik eigenlijk meer tijd moeten hebben voor mijn hobby’s. Maar ik blijf ondernemer en zal het dus niet nalaten om nieuwe dingen te proberen. Maar ik kon nu wel gewoon spontaan een lang weekend weg, volgende maand op een avontuurlijk reisje, heb meer tijd voor familie en vrienden, enz. Niet dat ik denk een postzegelverzameling te beginnen ofzo. En mijn wijn- en whisky verzameling slinkt eerder dan dat ‘ie uitbreidt... Maar met mijn klassiekers gebeurt het gelukkig andersom.”



Ledenvoordeel-partner Opel

Dit artikel is tot stand gekomen door onze samenwerking met Opel Bedrijfswagens. Als NOA-lid profiteert u bij deze ledenvoordeelpartner van een exclusieve korting, die kan oplopen tot ruim € 6.500,- op een nieuwe Opel Bedrijfswagen. Er is een speciale NOA-editie, die garant staat voor een hoog niveau van veiligheid, flexibiliteit en praktisch gemak. Met een zeer complete standaarduitrusting, hoogwaardige kwaliteit én scherpe prijs heeft de NOA-editie alles om ook uw bedrijf verder te helpen. Meer info via: www.noa.nl/ledenvoordeel



WAT IS DE KLEINSCHALIGHEIDSVANDE EN WANNEER KOMT U HIERVOOR IN A

Wist u dat als u in een boekjaar investeert in bedrijfsmiddelen, zoals een laptop of een nieuwe bedrijfswagen, u in aanmerking kunt komen voor een kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA)? Deze aftrek geeft namelijk financiële voordelen die een aankoop nog aantrekkelijker maken. De bedrijfsmiddelen waarin u investeert moeten echter wel in aanmerking komen voor investeringsaftrek.

Minimum investeringsbedrag

Uw investeringen moeten aan een minimaal bedrag voldoen en voor vijf jaar worden ingezet. Als u investeert in een laptop van bijvoorbeeld € 400,- dan telt deze niet mee in de berekening. Bedrijfsmiddelen moeten namelijk meer dan € 450,- per product kosten om mee te mogen tellen voor de investeringsaftrek. En om in aanmerking te komen voor de investeringsaftrek moet u een totaalbedrag van minstens € 2.301,- investeren in bedrijfsmiddelen voor uw onderneming in één boekjaar.

Desinvesteringsbijtelling

Maakt u gebruik van de investeringsaftrek en verkoopt u het bedrijfsmiddel weer, of stoot u het bedrijfsmiddel af binnen de vastgestelde termijn van vijf jaar, dan krijgt u mogelijk te maken met de desinvesteringsbijtelling. Hierdoor zou u een gedeelte van de aftrek weer terug moeten betalen. Houd hier dus rekening mee bij het aanschaffen van uw bedrijfsmiddelen. Door de vijfjaarsgrens kan het handig zijn om een desinvestering nog even uit te stellen.

Een nieuwe bedrijfswagen

Bij het investeren in bedrijfswagens hoeft dit niet het geval te zijn. Uw voordeel kan namelijk zelfs oplopen als u besluit om uw aangekochte bedrijfswagen maar maximaal drie jaar te laten rijden in plaats van de vastgestelde termijn van vijf jaar. Hieronder vindt u een rekenvoorbeeld van de kleinschaligheidsaftrek voor het vervangen van uw bedrijfswagen binnen drie en vijf jaar, gezien over een periode van 15 jaar. In het eerste geval vervangt u uw bedrijfswagen elke vijf jaar, in het andere geval om de drie jaar:

investering	€ 40.000	€ 40.000	€ 40.000	€ 40.000	€ 40.000	Op 15 jaar	Totale aftrek
5 jaar vervangen	€ 11.200 aftrek	€ 11.200 aftrek	€ 11.200			3 auto's	€ 33.600
5 jaar vervangen	€ 11.200 aftrek	€ 6.720 aftrek	€ 6.720	€ 6.720	€ 6.720	5 auto's	€ 38.080



Meer weten?

kleinschaligheidsaftrek kun u terugvinden op de website van de Belastingdienst. Uiteraard kan ook uw eigen boekhouder u hier meer over vertellen.

INVESTERING	KLEINSCHALIGHEIDSAFTREK
minder dan € 2.300	0%
€ 2.301 t/m € 57.321	28% van het investeringsbedrag
€ 57.322 t/m € 106.150	€16.051
€ 106.151 t/m € 318.449	€ 16.051 verminderd met 7,56% van het deel van het investeringsbedrag boven de € 106.150
meer dan € 318.449	0%

KIA-bedragen 2019 en aftrek percentages

Het bedrag van de kleinschaligheidsinvestering hangt af van het geïnvesteerde bedrag in het betreffende boekjaar. Bij grotere investeringen wordt het percentage van de KIA in verhouding lager (zie bovenstaande tabel en aanvullende informatie voor toelichting). Het kan daarom lonen om grote investeringen te spreiden over meerdere jaren. De kleinschaligheidsaftrek neemt af naarmate het investeringsbedrag groter wordt.

- Voor een investering van lager dan € 2.300,- is de kleinschaligheidsaftrek niet van toepassing;
- Voor een totale investering van € 2.301,- t/m € 57.321,- geldt 28% van het totale investeringsbedrag als kleinschaligheidsaftrek;
- De kleinschaligheidsaftrek van een investering tussen € 57.322,- en € 106.150,- betreft een vast bedrag;
- Zodra het bedrag hoger wordt dan € 106.150,- wordt de kleinschaligheidsaftrek lager. Het doel van de kleinschaligheidsaftrek is namelijk het

ondersteunen van kleinere bedrijven. Kleinere bedrijven investeren over het algemeen minder in bedrijfsmiddelen. Bij een investering van boven de € 318.449,- heeft een bedrijf om die reden geen recht meer op de kleinschaligheidsaftrek.

Wanneer heeft u geen recht op KIA?

Niet alle bedrijfsmiddelen komen in aanmerking voor de investeringsaftrek. Investeringsmiddelen als woonhuizen, grond, goodwill, auto's die niet voor beroepsvervoer dienen en huisdieren worden bijvoorbeeld niet erkend. Evenals producten die bestemd zijn voor verhuur of gebruik in het buitenland. Het is voor de Belastingdienst van belang dat de producten gebruikt worden door de ondernemer zelf en binnen Nederland. Ook de herkomst van de producten is belangrijk. Als u van een familielid een bedrijfsmiddel koopt, komt deze niet in aanmerking voor de KIA. Hetzelfde geldt voor bedrijfsmiddelen die u van uw privévermogen overbrengt naar uw bedrijf.

Kan ik leasen en gebruik maken van de kleinschaligheidsaftrek?

De kleinschaligheidsaftrek is van toepassing op alle gloednieuwe auto's met een grijs kenteken, die u niet gebruikt voor beroepsvervoer en zelf aankoopt. Deze aftrek kan dus helaas niet worden gebruikt in combinatie met een leasecontract.

Conclusie

Het loont absoluut om een kleinschaligheidsaftrek aan te vragen! De KIA-aanvraag dient altijd te gebeuren in het jaar dat de investering plaatsvond. Het totale bedrag aan investeringen wordt berekend over het boekjaar. Voldoet u aan alle voorwaarden? Doe in de aangifte dan een beroep op de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek. Komt u onder de drempel uit van € 2.300,- dan kan het aantrekkelijk zijn om nog voor het einde van het jaar een investering te doen. Dreigt u het maximumbedrag te overschrijden? Dan kunt u wellicht uw investering het beste uitstellen tot het volgende jaar.

WAAROM DE NOA- ONDERNEMERS- OPLEIDING VOLGEN?

Afgelopen jaar hield cursist Liza Wouters een dagboekje bij: ze volgde de NOA-ondernemersopleiding en hield per lesdag bij wat er interessant is om te leren. Het 'dagboek van een cursist' is op noa.nl te lezen. We bieden een samenvatting, om nieuwe cursisten aan te moedigen om in november aan de opleiding mee te doen!



Liza Wouters hield beschrijft wat je tijd maal leert.

Cursusdag 1. Missie en visie

De eerste cursusdag begint met het kijken naar jezelf en jouw medecursisten. Waar ben je goed in en wat kan jouw bedrijf verbeteren? Iedereen heeft de kans er iets over te vertellen en dan krijg je direct tips en tricks van de rest van de groep. Deze dag is weinig stilzitten en veel doen! Brainstormen, moodboards maken en gezamenlijke oefeningen zijn de invulling voor een super interessante eerste cursusdag.

Cursusdag 2. Leiderschap

Vandaag staat het leidinggeven centraal. Door het behandelen van diverse stellingen, oefeningen en testen wordt duidelijk wat voor een rol jij als (toekomstig) leidinggevende aanneemt en welke rollen er nodig zijn binnen

een effectief team. Het leuke aan deze cursusdag is dat je jezelf leert kennen, maar ook de verschillende denkwijzen van mensen en hoe je hiermee om moet gaan.

Cursusdag 3. Social media

Ook al heb je een LinkedIn en Facebook-account, het is handig om stap voor stap uitgelegd te krijgen hoe wij klanten kunnen binden d.m.v. social media. De focus op de particulier of juist de zakelijke markt? Door uitleg over de do's en don'ts van social media hebben wij handvatten gekregen om hiermee aan de slag te gaan.

Cursusdag 4. Juridische valkuilen

Voorafgaand aan deze lesdag was het mogelijk een eigen offerte toe te sturen, waar we vervolgens van de docenten individueel feedback op kregen. Dit was



elke lesdag een 'dagboekje' bij, waarin zij
als de NOA-Ondernemersopleiding alle-

Oud-cursist Liza beschrijft de meerwaarde

erg prettig, omdat je zo bedrijfsrisico's kunt verkleinen. Tijdens de cursus werden ook veel ervaringen gedeeld, waar de docenten direct een advies over gaven. Dit maakte deze cursusdag heel erg interessant. Door de praktijkvoorbeelden is de toch wel moeilijke juridische lesstof veel beter te onthouden!

Cursusdag 5. Wetgeving

De vijfde cursusdag ging ook over wetgeving, maar dan toegespitst op de onderdelen waar wij dagelijks mee te maken hebben, namelijk de Wet Ketenaansprakelijkheid (WKA). Hoe ga je om met ZZP-ers, wet DBA en persoonlijke gegevens? Door gezamenlijk de wetten door te nemen en ervaringen te delen ga je ook na deze cursusdag met veel nieuwe kennis terug naar huis.

Cursusdag 6. Efficiënt samenwerken

Tijdens de zesde module van de ondernemerscursus stond efficiënt samenwerken centraal. Door een inschatting te maken van de faalkosten binnen jouw eigen organisatie en het vervolgens gezamenlijk te bespreken wordt duidelijk hoeveel onnodige kosten overal worden gemaakt. We deden ook oefeningen waardoor je zelf ervaart waar onnodige kosten ontstaan, hoe je dit kunt voorkomen en hoe je het bij moeilijkheden gezamenlijk oplost.

Cursusdag 7. Financiën

Het maken van een begroting, een balans of het opstellen van een kostprijs werd deze dag allemaal behandeld. Docent Rob heeft door zijn werk als accountant veel ervaring en kan daarom de stof goed

overbrengen. Er werd niet de hele dag geluisterd, ook vandaag werd de groep aan de slag gezet.

Cursusdag 8. Verkopen, adviseren en offreren

Een actieve dag met verschillende oefeningen, zoals het voeren van een verkoopgesprek. Hierbij werd gelet op de lichaamshouding, woordkeuze en stemgebruik. Er werden gesprekken nagebootst waar veel cursisten dagelijks mee te maken hebben, waardoor we de tips & tricks gelijk kunnen toepassen in ons werk. Een leerzame cursusdag!

Cursusdag 9. CAO

Deze cursusdag worden de kenmerken, soorten en beëindigingen van arbeidsovereenkomsten besproken, inclusief de financiële gevolgen. De Wet Arbeidsmarkt in Balans en ook de bedrijfstak eigen regelingen, loon, functies en verlof passeerden de revue. Aan de hand van praktijkvoorbeelden wordt duidelijk op welke wijze de cao Afbouw moet worden toegepast. Vooral voor bedrijven met personeel in loondienst een leerzame module.

Cursusdag 10. WOW-factoren

De laatste lesdag worden behandelde onderdelen uit voorgaande lessen kort samengevat. Tussen de theorieën door bespreken we in groepjes marktontwikkelingen en onze huidige werkprocessen. Naarmate de les vordert, wordt steeds duidelijker dat WOW-factoren je onderneming onderscheidend maken. Deze module laat zien dat je je onderneming door simpele aanpassingen zowel van binnen als van buiten kan verbeteren en onderscheiden.



Inschrijven voor de NOA- Ondernemersopleiding

Op onze website staat het cursusaanbod beschreven en vind je ook het dagboek van Liza. Ga naar www.noa.nl/ondernemersopleiding voor meer info en om in te schrijven voor de opleiding.

ISOLATIESUBSIDIE WEER VAN TOEPASSING

HET IS NIET AL GOUD WAT BLINKT

Sinds september is het weer mogelijk om subsidie aan te vragen voor isolatiewerkzaamheden aan woningen. Voor afbouwbedrijven ligt dan uiteraard gelijk de focus op binnen- en buitengevelisolatie en dakisolatie. Hier liggen omzetkansen! Er zijn meerdere redenen waarom de oude subsidieregeling weer uit de kast is gehaald en wat is afgestoft.

Waarom de subsidieregeling?

Allereerst heeft de overheid zich verplicht tot maatregelen om het klimaat in Nederland te verbeteren. Bijvoorbeeld door het Energieakkoord uit 2013 waarin o.m. werd afgesproken dat de gebouwde omgeving in 2050 energieneutraal zou zijn. Toen was al bekend dat dat 15.000 extra voltijdbanen per jaar zou vergen. Er werd niet bij verteld waar die werknemers dan vandaan zouden komen en hoe de bewoners de energiebesparende maatregelen zouden moeten betalen. Hoe dan ook: de overheid tekende dit Energieakkoord. Ook Techniek Nederland, Bouwend Nederland en NL Ingenieurs zetten een handtekening. In 2015 werd de overheid door Urgenda voor de rechter gedaagd, omdat de overheid haar harde beloftes inzake CO₂-reductie niet was nagekomen. Urgenda is een landelijke organisatie voor duurzaamheid en innovatie die Nederland sneller duurzaam wil maken (Als u meedoet aan de Postcodeloterij bent u indirect donateur van hen!). Dit proces werd verloren. De overheid werd gedwongen stappen te ondernemen. In 2015 werd in Parijs nog een extra handtekening gezet waardoor de overheid zich nog meer vastlegde. Het kwaad was toch al geschied?

Onmogelijke opgave?

Hoe dan ook: In 2050 moeten zeven miljoen woningen en één miljoen gebouwen van het aardgas af zijn. De warmtepomp wordt daarbij door velen als oplossing gezien. Maar als je een woning daarmee wilt verwarmen, heb je een extreem goed geïsoleerde woning nodig (bijvoorbeeld A-energielabel). En wil je dat bereiken, dan heb je nodig:

- per woning een flink vermogen! Uiteraard afhankelijk van de huidige staat van isolatie... Bij de meeste woningen is het niet simpel om een A-Energielabel te halen. Bedragen van € 30.000,- per woning zijn niet onrealistisch. Niet elke woningeigenaar heeft dat op de plank liggen.
- een bedrijf dat het (goed) kan uitvoeren. Daar is mankracht voor nodig. Waar gaan we de eerdergenoemde 15.000 (liefst opgeleide) man vandaan halen?

We zijn er niet gerust op. Voor de volledigheid willen we aangeven dat er mensen zijn die ons pessimisme niet delen en het normaal vinden een prikkelende “Stip op de horizon” te hebben. Een van hen is Diederik Samson.

Politici

Als je wilt dat alle woningeigenaren hun woning gaan verduurzamen, dan moet je daar natuurlijk wel wat voor doen. Een in het oog springende maatregel is het geven van subsidie. Politici hebben minder oog voor de marktverstoorte effecten die subsidieregelingen met zich meebrengen. Daar kunnen we hele epistels over schrijven. Maar die zullen we u nu besparen. De subsidieregeling is er en dus moeten we ervoor zorgen dat woningeigenaren er gebruik van maken en u opdrachten verstrekken.

Addertje onder het gras

Iedereen dient zich er van te vergewissen dat je, nadat een woning geïsoleerd is, niet zomaar subsidie krijgt. Uiteraard moet er aan een groot aantal voorwaarden worden voldaan. Ervaringen uit het verleden leerden dat veel particulieren en bedrijven bij subsidieregelingen

Een project met verzekerde garantie bij Stichting Gevelgarantie.



de randjes van de wet op zochten. Vandaar dat de regels door de overheid zijn aangescherpt.

Belangrijke tip

Beloof aan uw klant geen subsidie als u als uitvoerend bedrijf niet/onvoldoende weet hoe de regeling in elkaar zit. Als de klant op het eind van de rit geen subsidie krijgt, omdat u hem of haar verkeerd heeft voorgelicht of onjuiste/onvolledige informatie heeft aangeleverd, dan ligt het in de lijn der verwachting dat u daar de schuld van krijgt. Ben dan niet verrast als de klant de subsidie bij u opeist. Als u weet dat een klant subsidie gaat aanvragen, attendeer deze dan om zich goed in te lezen.

Subsidie Energiebesparing Eigen Huis (SEEH)

Alle informatie vindt uw klant (en u) op:

www.rvo.nl/seeh

We geven u enkele belangrijke punten/voorwaarden om in aanmerking te komen voor subsidie:

- De regeling is alleen van toepassing voor woningeigenaren die in de te isoleren woning (gaan) wonen;
- De subsidieregeling loopt tot 1 januari 2021 tenzij het beschikbare subsidiebedrag voor de sluitingsdatum is uitgeput;
- Er dienen minstens twee energiebesparende maatregelen te worden uitgevoerd. Dus bijvoorbeeld binnengevelisolatie en glas. En daarbij dient de gehele binnengevel en al het glas te worden geïsoleerd (Dus niet de binnengevel en een toiletraampje, iets wat bij de vorige regeling nog wel mogelijk was);
- De werkzaamheden moeten door een of meerdere bedrijven worden uitgevoerd. Dus geen Doe Het Zelf;

- Indien een bedrijf de binnengevel isoleert en een ander bedrijf de glasisolatie uitvoert, dienen beide bedrijven de bewoner van de vereiste informatie te voorzien.
- Bedrijven die de werkzaamheden uitvoeren dienen een KvK-inschrijving te hebben in de sectie bouwnijverheid. Bedrijven die de werkzaamheden hebben uitgevoerd moeten aan de bewoner hun KvK-uittreksel digitaal aanleveren;
- Voor de woning mag niet eerder subsidie zijn ontvangen voor energiebesparende maatregelen;
- Alle isolatiemaatregelen moeten aan gestelde isolatie-eisen (R- of U-waarden) voldoen;
- Subsidie wordt pas verstrekt nadat de energiebesparende maatregelen zijn uitgevoerd en betaald;
- Bedrijven die de werkzaamheden hebben uitgevoerd, moeten aan de bewoner een door hen ingevuld uitvoerdersformulier aanleveren;
- In het uitvoerdersformulier dienen foto's te zijn opgenomen van de aan de woning uitgevoerde werkzaamheden. Tip: indien mogelijk ook een foto van het huis met huisnummer, zeker als men aan die gevel aan de slag is. Het is niet onverstandig om ook aan de bewoner te vragen foto's te nemen;
- De bewoner dient met behulp van zijn DigiD op de site www.rvo.nl/seeh de subsidie aan te vragen.



Nieuwe leden

Karregat & Koning B.V.

Julianaweg 206 B8
1131 DL Volendam
M 06 - 13 59 16 97

Liquid Design Floors B.V.

Broekhovenseweg 45
5021 LB Tilburg
M 06 - 28 78 42 94

TWEETS

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



KW1C @KW1C - 28 aug.

Gisteravond vond de uitreiking van de [#WorldSkillsKazan2019](#) plaats. Helaas heeft stukadoor student **Jeffrey Stuiver** geen podiumplaats behaald. Hij is daarentegen wel een prachtige ervaring rijker en kan ontzettend trots zijn op deze prestatie!



Stukadoorb企业 SSA @StukadoorSSA - 19 sep.

Ik ben er klaar voor!

A.s. zondag de dam tot dam loop van Amsterdam naar Zaandam voor Kika.

En nog een laatste kans om mij maar vooral Kika te sponsoren. Steun Kika in de strijd tegen deze vreselijke ziekte.

[actievoorkika.nl/damloop-2019-k...](#)

[#damloop](#) [#Kika](#) [#sportrusten](#)



Stucgilde @Het_Stucgilde - 5 sep.

Voorzitter [@DeidenAnton](#)

"Als je stucwerk gaat bekijken op vakantie, dan moet je je wel eerst goed voorbereiden voordat je op pad gaat natuurlijk! Dan even een bodempje leggen en dan..." Volledige slideshow vind je op [facebook.com/Stucgilde](#)



Jos Schuurman @Jos_FPS - 4 sep.

Drenties be like... :D [#humor](#) [#stucadoor](#) [#smeren](#)



Team EZ Veenendaal @EZ_Veenendaal - 13 sep.

Stuc Center Frits Kool werd vandaag bezocht door wethouder [@DLochtenberg](#): stucwerk met passie!



Marianne Zwagerman @mariannezw - 16 sep.

Deze ondernemer, Hans van Baal, is een voorbeeld, neemt zelf verantwoordelijkheid voor het opleiden van vakmensen. Ik mocht hem vorig jaar interviewen bij de opening van zijn praktijkopleiding voor stukadoors. Mooi om te zien dat het goed gaat! [nrc.nl/nieuws/2019/09...](#)



2 1 15

KORT NIEUWS

Beverwijksche Steenhouwerij N.J. Groot en Zn viert eeuwfeest



Beverwijksche Steenhouwerij N.J. Groot en Zn uit Beverwijk vierde afgelopen maand het 100-jarig bestaan. Tijdens een feestelijke receptie, waarvoor tal van relaties uitgenodigd waren, werd bovendien gevierd dat Rob Groot al meer dan 40 in het bedrijf werkzaam is. Beverwijksche Steenhouwerij N.J. Groot en Zn werd in 1919 opgericht nadat naamgever N.J. Groot van een vriend te horen kreeg dat er in Beverwijk een steenhouwerij te koop stond. Vanuit een oud schuurtje begon hij met zijn eerste werkzaamheden: grafmonumenten en schoorsteenmantels. Na een paar jaar besloot de jonge ondernemer het bedrijf uit te breiden door een moderne steenhouwerij te realiseren. In 1935 werden naast het bedrijf, op de hoek van de Munnikenweg en de Alkmaarseweg, twee woningen gerealiseerd. Aan het eind van de jaren tachtig moest uitgeweken worden naar een nieuwe locatie; in het industriegebied Wijkmeer kon de directie vervolgens twee nieuwe uitbreidingen bewerkstelligen om aan de groeiende vraag naar natuursteen te voldoen. Het resulteerde in het huidige bedrijf met een oppervlakte van bijna 2000 m².

10 jaar BAMBAM Restauratie Steenhouders



Maar liefst 1500 bezoekers namen in het weekend van 14 en 15 september een kijkje in de werkplaats van BAMBAM Restauratie Steenhouders. Niet iedereen kwam om het tienjarig bestaan van het Leidse bedrijf te vieren, maar directeur Steven Janse plande het verjaardagsfeestje heel slim tijdens Open Monumentendag. “Dan komen mensen wel, helemaal als je zorgt dat er wat te doen en te beleven is.” Op de binnenplaats van het in de Leidse binnenstad gevestigde BAMBAM waren dus verschillende demonstraties en workshops. Met en over natuursteen en restauratie, maar ook van bijvoorbeeld glas in lood. En er was horeca aanwezig. Speciaal ter gelegenheid van het 10 jarig bestaan liet BAMBAM een glossy tijdschrift maken, waarin het bedrijf laat zien wat voor mooi werk ze maken. Het eerste exemplaar werd uitgereikt aan de Leidse burgemeester Henri Lenferink. Alle bezoekers ontvingen een exemplaar van ‘10 jaar BAMBAM verhalen in steen’. Janse kan niet één hoogtepunt aanwijzen uit de afgelopen 10 jaar. “Het waren alleen maar hoogtepunten. Of eigenlijk: mijn mensen zijn mijn hoogtepunt. Samen mooie dingen maken. Dat is mijn passie. En dat is precies wat we nu al tien jaar doen.”

Gilde Software bestaat 25 jaar

Vrijdag 20 september was Gilde Software uit Duiven dicht. Uitzonderlijk, maar die dag vierde het hele bedrijf het 25-jarig jubileum. “En we vierden ook een beetje dat we de nieuwe versie van onze software kunnen aankondigen”, zegt Hans Nooitgedagt, algemeen directeur. “Bij onze eerste klanten installeerden we ons systeem nog in het goeie oude DOS. Later hebben we de Windows-variant ontwikkeld, die nog steeds voor heel veel bedrijven perfect werkt. En nu komen we met een hybride versie. Bedrijfssoftware met een aantal functies die online werken, maar die ook samenwerkt met de Windows software. Gilde Software werd in 1994 opgericht door Henri Polman en Ruud Nijland. Ruud gaat in 2020 met pensioen. Henri blijft actief als branchemanager en als ondernemer om ons systeem breder in te zetten. “Wel anders dan in de jaren ‘90”, zegt Henri. Flexibiliteit is onze grote kracht. Nu gaan we eerst bijkomen van ons feest van 20 september”, lacht Henri. “Het was prachtig.”

STRIJK OP DIE XL-BONUS
GRATIS 10% EXTRA VOORSTRIJK



**SMEER 'M
MET KNAUF
WIN
EEN STEDENTRIP
NAAR PARIJS**

Ga naar knauf.nl/win



HOE DOE JE MEE?

Koop twee Knauf voorstrijkmiddelen. Ga naar knauf.nl/win en upload een foto van de kassabon/afhaalbon.*

* Kijk voor meer informatie en de actievoorwaarden op knauf.nl/win

knauf