

NOA

HÉT VAKBLAD VOOR LEDEN VAN NOA



6 Bas en Ilse Wildschut ondernemen met karakter

"Rouw krijgt vorm
met persoonlijke
aandacht en
Natuursteen"

16

**Blikvanger met
akoestisch
vernunft**

22

**Digitale
veiligheid**

36

**AI-tools om
vandaag uit
te proberen**

12 NOVEMBER 2026



PLAFOND & WANDDAG

De Basiliek, Veenendaal

13.00 - 20.30 uur

"Sterk in verbinding"



Dé beurs- en netwerkdag voor de sector komt er weer aan! Hier wil je als ondernemer uit de droge afbouw écht gezien worden. De dag wordt afgetrapt met een ledenbijeenkomst, waarna producenten, leveranciers en dienstverleners in compacte, sfeervolle stands hun nieuwste producten en diensten presenteren. Ben je ook (weer) van de partij?

WWW.PLAFONDENWANDDAG.NL



Inhoud



6

PROJECT DE LAATSTE STEEN

Een grafmonument koop je niet. Je stelt het samen, vaak met meerdere mensen, midden in een periode waarin niets vanzelfsprekend is. Wat moet er staan, welke steen past, hoe groot mag het zijn en vooral: wat zegt het over degene die er ligt? Bij Lavertu Steenhouwers in Amsterdam komt dat allemaal samen.

14

SCHOLENBOW IN NIEUWE GOLF

De combinatie van verouderde schoolgebouwen, duurzaamheidsdoelen en nieuwe onderwijsvormen zorgt voor een structurele vraag.

22

DIGITALE VEILIGHEID

De kans dat je met een cyberaanval te maken krijgt, is groot. Elk uur wordt er ergens een bedrijf gehackt.

28

AI IS EEN MIDDEL GEEN DOEL

AI (Artificial Intelligence) kan je helpen bepaalde taken van je over te nemen, met je mee te denken, of knelpunten op te lossen.



12

GEVELISOLATIE



16

KOESTISCH VERNUFT IN ENTREE



18

BARTH DE KLERK OVER NETCONGESTIE

4 Van de voorzitter

10 Nieuws uit de sector
Stukadoren & Afbouw

20 Een gewaarschuwd mens...

21 Brengt het zzp-beleid van minister Aartsen werkbare kaders?

24 Serieus knelpunt

25 Kwartsstof blijft onderschat risico

26 Must haves van
Baldwin Ruitenburg

28 Onder de vloer zit het echte risico

30 Nieuws uit de sector
Vloeren & Terrazzo

34 Wat is je dierbaar bezit écht waard?

35 Verenigingsnieuws

Van de voorzitter

JOHN KERSTENS

Een arbeidsvoorwaarde om trots op te zijn

Dit jaar bestaat het bedrijfstakpensioenfonds voor de bouwnijverheid (bpfBOUW) 75 jaar. Reden voor een bescheiden feestje. Maar ook een goede aanleiding om aandacht te besteden aan het feit dat we in onze sector een hele goede pensioenregeling hebben.

Iets waar eigenlijk nooit iemand bij stilstaat. En dat terwijl het toch een van de belangrijkste arbeidsvoorwaarden is die je 'cadeau krijgt' als je in de afbouw- of natuursteen-sector gaat werken. Tenminste: als je dat als werknemer doet. In onze sector kunnen (bij uitzondering) ook zzp'ers meedoen, maar dat doet er bijna geen een. Op dit moment denkt NOA met het pensioenfonds overigens na hoe daar verandering in te brengen.

Midden in 'de wederopbouw' na het einde van de Tweede Wereldoorlog, toen bouw en afbouw op volle toeren draaiden, zagen werkgeversorganisaties zoals de voorgangers van NOA en vakbonden het belang in van een goede oudedagsvoorziening voor hun medewerkers. Zodat die na een leven lang werken de rest van hun leven konden genieten van een welverdiende oude dag. Ze snapten dat dat een gezamenlijke verantwoordelijkheid was, van werknemer en werkgever, waarvan je de kosten dan ook samen draagt. Door geld opzij te zetten voor later. Sociale partners (werkgeversorganisaties en vakbonden) namen vervolgens ook de verantwoordelijkheid om dat geld goed te beheren. Om er, simpel gezegd, meer geld van te maken. Een beter pensioen. Daartoe richtten ze een fonds op: Stichting Bedrijfstakpensioenfonds voor de Bouwnijverheid. Tot op de dag van vandaag maakt NOA deel uit van het bestuur van het pensioenfonds (als enige werkgeversorganisatie uit de hele bouwkolom naast Bouwend Nederland).



 j.kerstens@noa.nl
 [@johnkerstens](https://twitter.com/johnkerstens)
 [johnkerstens](https://www.linkedin.com/in/johnkerstens)

Ons pensioenfonds is al sinds jaar en dag een van de best presterende pensioenfonds van ons land. Dat komt mede, en NOA hamert daar steeds op, omdat het fonds te werk gaat op een manier die bij onze sector past: zonder fratsen. Met een 'niet lullen maar poetsen'-mentaliteit. Met een sterk besef ook voor wie we het doen: voor de mannen en vrouwen die onze bedrijfstak máken. Het pensioenfonds doet dat zonder zichzelf daarvoor op de borst te kloppen.

Stug werkend aan een goed pensioen voor nu en straks. Voor jong en oud. In nauwe samenwerking met de sector, en ook met NOA dus. Die samenwerking is de kracht van het pensioenfonds, z'n bestaansrecht ook.

In de 75 jaar dat het pensioenfonds bestaat, is er veel veranderd. De wereld om ons heen is veranderd. De bedrijfstak is veranderd. De pensioenregeling is veranderd. Vaker dan eens, en ongetwijfeld niet voor het laatst. Maar het doel bij al die veranderingen is steeds hetzelfde: zorgen voor een oudedagsvoorziening die staat als een huis. Met de blik op vandaag én op de lange termijn. Op 1 januari van dit jaar is bpfBOUW 'ingevaren' in een nieuwe pensioenregeling. Een mega-operatie die vlekkeloos is verlopen. Een mega-prestatie ook,

die werknemers en gepensioneerden direct een in de Nederlandse pensioenwereld ongekende verhoging van hun pensioen(-opbouw) opleverde.

Een felicitatie meer dan waard! ■

Agenda

8 MEI

Inspiratiebijeenkomst Natuursteen

Op vrijdag 8 mei zijn leden van de hoofdsector Natuursteen van harte welkom bij Stone Luxe, Hallenstraat 12E in Bladel, voor een inspirerende middag rondom natuursteen, toepassing en ontmoeting. Een bijeenkomst waarin je kunt kijken, luisteren, bijpraten en ideeën opdoen uit de praktijk.

Locatie: Stone Luxe, Bladel

Tijd: 12.00 tot 18.00 uur

12 MEI

Cursus Aannemen, uitbesteden en inhuren

Deze cursus leer je wat elke afbouwondernemer moet weten over wetgeving bij het aannemen en uitbesteden van werk en de inhuren van zzp'ers. Beperk je risico's met de juiste contracten.

Locatie: NOA, Veenendaal

Tijd: 15.00 tot 20.30 uur

19 MEI

Cursus Je financiën goed geregeld

Tijdens deze cursus komen financiële cijfers tot leven, waardoor je veel beter gaat begrijpen wat er financieel in je bedrijf omgaat.

Locatie: NOA, Veenendaal

Tijd: 09.00 tot 16.30 uur

21 MEI

Cursus VOL-VCA

In de cao-Afbouw 2026-2027 is vastgelegd dat bedrijven die zzp'ers inhuren, moeten borgen dat deze beschikken over een VCA-VOL diploma. Om aan deze verplichting te voldoen, bieden wij dit jaar de VCA-VOL cursus aan, inclusief aansluitend examen.

Locatie: NOA, Veenendaal

Tijd: 08.30 tot 18.00 uur

27 MEI

Cursus AI-verdieping

In deze verdiepingscursus leer je hoe je AI structureel inzet in je dagelijkse bedrijfsvoering. Niet alleen om teksten te genereren, maar ook om processen te ondersteunen, informatie te bundelen en tijd te besparen.

Locatie: NOA, Veenendaal

Tijd: 12.00 tot 16.00 uur



Leermeesters geven deze training
een topscore

13 & 20 mei UITGELICHT

Training Zicht op je leermeesterschap

Neem jij je leermeestertaak serieus? Deze training leer je hoe je een actuele, geheel vernieuwde basis legt voor een succesvolle invulling van jouw leermeesterschap en van de 'opleidingscyclus' van je leerling.

Locatie: NOA, Veenendaal

Tijd: 09.00 tot 16.30 uur



**Bekijk de complete agenda voor
cursussen, trainingen & bijeenkomsten.**



VOOR INSCHRIJVEN
& MEER INFORMATIE:
SCAN DE QR-CODE

www.noa.nl/nl/agenda



NOA-lid Lavertu Steenhouwers uit Amsterdam maakt al sinds 1911 op ambachtelijke wijze grafstenen en urnen. In de werkplaats laten ze zien hoe het oude ambacht nog steeds wordt uitgevoerd.

Amsterdams familiebedrijf Lavertu over rouw en vakmanschap

Een grafmonument koop je niet. Je stelt het samen, vaak met meerdere mensen, midden in een periode waarin niets vanzelfsprekend is. Wat moet er staan, welke steen past, hoe groot mag het zijn en vooral: wat zegt het over degene die er ligt? In de werkplaats van Lavertu Steenhouwers in Amsterdam komt dat allemaal samen. Tussen machines en natuursteen krijgt rouw vorm, in een proces dat net zo technisch als persoonlijk is. Bas Wildschut en Ilse Wildschut-Maes werken dagelijks aan die laatste stap. Aan stenen die iets moeten vastleggen wat zich moeilijk laat vangen: herinnering, karakter en de manier waarop iemand gemist wordt.

Op begraafplaats Sint Barbara in Amsterdam begint het werk vaak pas als de stilte is teruggekeerd. De uitvaart is geweest, de bloemen zijn verwelkt en de familie is naar huis. Wat overblijft is een plek die nog vorm moet krijgen. Een plek die iets moet zeggen over degene die er ligt, maar ook over de mensen die achterblijven.

Dat is het moment waarop Lavertu Steenhouwers in beeld komt. Met een bus, een aanhanger en - tegenwoordig - een elektrische monumentenwagen. Het werk is veranderd, maar de kern niet. "Vroeger deden ze alles met de hand, hè?" zegt Bas Wildschut, samen met zijn vrouw Ilse de vijfde generatie aan het roer van het bedrijf dat door de voorouders van zijn schoonfamilie is begonnen in 1911. "Dan moest je die stenen zelf sjuwen." Inmiddels helpen machines het zware werk verlichten, al blijft het fysiek en precies werk waarbij ervaring het verschil maakt.

NIET TE PLANNEN

Dat een grafmonument niet direct na een uitvaart wordt geplaatst, is eerder regel dan uitzondering. "Sommige mensen komen gelijk na de uitvaart," zegt Bas, "anderen wachten twee, drie jaar." Rouw laat zich niet plannen, en beslissingen al helemaal niet. Zeker niet als meerdere familieleden betrokken zijn, ieder met een eigen idee en herinnering. "Samen een steen uitzoeken kan lastig zijn," zegt hij. "De een wil rood, de ander zwart."

In de werkplaats in Sloterdijk begint daarom alles met een gesprek. Vaak met mensen die nog midden in het verlies zitten, soms zichtbaar aangeslagen, soms opvallend nuchter. "De ene komt hier binnen en dan is het voor oma van 95," zegt Ilse Wildschut-Maes. "Daar kunnen mensen zich dan toch bij neerleggen. Maar we hebben ook mensen die een kind verliezen. Of iemand die weken in huis heeft gelegen zonder dat iemand het wist. Dat zijn wel echt schrijnende verhalen." Die verschillen bepalen de toon van het gesprek, maar ook het tempo en de keuzes die gemaakt worden. Ilse merkt dat haar achtergrond in de zorg haar helpt om daarin mee te bewegen. "Je hebt wel echt heel veel verschillende categorieën," zegt ze. Het vraagt niet alleen om vakkennis, maar ook om geduld en het vermogen om te luisteren, zonder meteen te sturen. >>

Bladgoud op een grafsteen zorgt voor een hoogwaardige, duurzame en goed leesbare belettering.



(foto 1)

Met een bus, een aanhanger en - tegenwoordig - een elektrische monumentenwagen begint het werk op de begraafplaats.

(Foto 2)

Bas en Ilse aan het werk in hun eigen werkplaats.

>> POEHA

Wie met Lavertu werkt, krijgt onvermijdelijk ook te maken met de context van de stad. Amsterdam is geen provincie en dat zie je terug in de grafmonumenten. Waar collega's elders in het land vaak werken met sobere vormen en beperkte kleurkeuzes, is de vraag hier uitgesproken en persoonlijker. "In Amsterdam is het echt anders," zegt Ilse. "Waar andere collega's meer klassieke grafstenen maken en minder uitgesproken kleuren gebruiken, werk ik met bladgoud, kleuren, hartjes en rozen. Dat 'poeha' vind ik juist leuk."

Die uitbundigheid zit niet alleen in de vorm, maar ook in de maat. Grafmonumenten van 2,60 meter lang zijn geen uitzondering en soms worden ze zelfs dubbel uitgevoerd. Tegelijkertijd speelt de culturele diversiteit van de stad een grote rol. Arabische, Hebreeuwse en Chinese teksten komen regelmatig voorbij, net als specifieke regels en gebruiken die het ontwerp beïnvloeden. "Bij islamitische graven mag je het vaak niet helemaal afdekken," zegt Ilse. "En Joodse monumenten mogen na plaatsing nooit meer aangepast worden."

Voordat er überhaupt wordt ontworpen, worden eerst de randvoorwaarden scherp gesteld. Waar ligt het graf, wat zijn de voorschriften van de begraafplaats en welke afmetingen zijn toegestaan. "Ik kan iemand wel van alles laten zien," zegt Ilse, "maar als het niet mag, heb je er niks aan." Pas daarna komt de vraag hoe het monument eruit moet zien, welk materiaal wordt gekozen en hoe persoonlijk het ontwerp mag of moet worden. Dat ontwerpproces verloopt zelden lineair. Sommige families weten precies wat ze willen en komen met een eigen schets binnen. Dat zijn vaak de momenten waarop het werk echt interessant wordt. "Als mensen zelf iets tekenen, denk ik: kom maar op," zegt Ilse. In andere gevallen begint het zoeken vanaf nul en worden voorbeelden en referenties gebruikt om tot een richting te komen. Het ontwerp wordt vervolgens uitgewerkt in een 3D-voorstel, inclusief materiaalkeuze, belettering en details.

BLADGOUD

In de werkplaats krijgt dat ontwerp zijn definitieve vorm. Zes dagen per week wordt er gewerkt aan grafmonumenten, van het zagen en polijsten tot het aanbrengen van teksten en het monteren van onderdelen. Veel van het werk zit in de afwerking, die minder zichtbaar is voor de buitenwereld, maar bepalend voor het eindresultaat. Teksten worden gezandstraald of opgelegd, letters soms met bladgoud ingevuld en onderdelen nauwkeurig passend gemaakt en verankerd. Dat het geen simpel werk is, blijkt vaak pas als klanten een kijkje nemen in de werkplaats. "Mensen denken soms dat je er even een zinnetje afhaalt," zegt Ilse. "Maar als je laat zien hoe het werkt, snappen ze het wel." Het is zwaar werk, ook al wordt dat steeds vaker ondersteund door machines. Tegelijkertijd is het een vak waarin precisie en ervaring doorslaggevend blijven, en waarin fouten moeilijk te herstellen zijn.

In diezelfde werkplaats wordt ook zichtbaar hoe kwetsbaar het vak is. Veel kennis zit nog altijd in de handen van ervaren



vakmensen die het ambacht van dichtbij hebben geleerd en vaak al decennia meelopen. Tegelijkertijd is nieuwe aanwas schaars. Bij Lavertu hebben ze daarin het geluk dat er toch weer jong bloed binnenkomt. Zo loopt neef Ritchie al sinds jonge leeftijd mee in het bedrijf en rondt hij inmiddels zijn opleiding tot natuursteenbewerker af. Ook de kleinzoon van een van de oudere medewerkers staat op het punt om in te stromen. Het zijn uitzonderingen in een branche waarin opvolging allerm minst vanzelfsprekend is, maar wel noodzakelijk om het vak levend te houden. "Steenhouwer is een uitstervend beroep," zegt Ilse. Op de begraafplaats komt alles samen. Daar wordt het monument opgebouwd uit losse onderdelen of in zijn geheel geplaatst, afhankelijk van de grootte. Het werk vraagt om nauwkeurigheid, maar ook om respect voor de plek en het moment. Als de steen eenmaal staat, wordt hij schoongemaakt en gecontroleerd, waarna de familie het resultaat te zien krijgt.

BIJ WILDSCHUT LINKSAF

Wat het werk onderscheidt, zit uiteindelijk niet alleen in het materiaal of het ontwerp, maar in het contact met mensen. Vrijwel iedereen die binnenkomt is onbekend met het proces en moet worden meegenomen in de mogelijkheden en beperkingen. "Bijna iedereen die hier binnenkomt is een leek," zegt Ilse. Dat maakt elk project anders, en vaak ook

persoonlijker dan vooraf gedacht.

Wie dagelijks met grafmonumenten werkt, ontkomt er niet aan om ook na te denken over zijn eigen afscheid. Bij Bas Wildschut krijgt dat al vrij concrete vormen. "Zoals Surinamers het doen: dansende dragers en zingen en zo. Dat vind ik altijd zo geweldig," zegt hij. Bas denkt daarbij niet klein. "Dat zou ik als eerst willen. Maar ik zou op een plek, op een begraafplaats willen liggen, dat als je binnenkomt, zeg maar dat je dit ziet. En dan eigenlijk heel groot. En dat andere mensen die komen, dat ze zeggen van: waar ligt diegene begraven? Bij Wildschut links of bij Wildschut rechts?"

Ilse moet lachen om het beeld. "Het moet een plek zijn waar je bij een splitsing komt. En dat je zegt: nee, je moet bij Wildschut naar links. Dat lijkt hem heel leuk. Maar ik weet nog niet of ik dat ten uitvoer breng als hij er niet meer is." Over één ding zijn ze het wel eens. "We zijn allebei van begraven," zegt Ilse. Niet per se vanwege het vak, maar omdat het zo voelt. "Doe mij maar bij de beestjes. Ik vind dat helemaal prima. Weet je, lekker in de grond gewoon." Bas kijkt er net zo nuchter naar, maar met een duidelijke nuance. "Mijn kinderen hoeven er niet naartoe te gaan als ze er geen behoefte aan hebben. Maar er moet wel een plek zijn waar ze naartoe kunnen gaan als ze er behoefte aan hebben."

NIEUWS UIT DE SECTOR

Even bijblijven

UEEP maakt doorstart

Er komt weer beweging in de Europese samenwerking binnen onze sector. Op 27 maart kwam in Brussel de Algemene Ledenvergadering van de UEEP bijeen: de Europese branchevereniging voor stukadoors- en plafond- en wandbedrijven. Tijdens deze bijeenkomst is een belangrijke eerste stap gezet om de organisatie nieuw leven in te blazen.

Een van de besluiten was de benoeming van een nieuw bestuur. Maarten Dutry (Embuild | NAVAP, voorzitter Raad van Bestuur, België) is benoemd tot president, Oliver Hartmann (Geschäftsführer, BAUVERBÄNDE NRW e.V., Duitsland) tot technisch directeur, Lawrence Steen (adjunct-directeur, Embuild Connect, België) tot penningmeester en NOA-medewerker Bart van der Vorst tot secretaris-generaal. Het bestuur gaat de komende periode aan de slag met een strategie voor de toekomst en met het herstel van een actief Europees netwerk binnen onze branche. ■



AGENDA

19/20/21 MEI 2026

Monumentenbeurs

Brabanthallen - 's-Hertogenbosch
www.monumentenbeurs.nl

19/20/21 MEI 2026

Vakbeurs Renovatie & Transformatie

Brabanthallen - 's-Hertogenbosch
www.renovatiebeurs.nl

16 OKTOBER 2026

Dag van de afwerking

Brussels Kart Expo - Groot
Bijgaarden
www.dagvandeafwerking.be

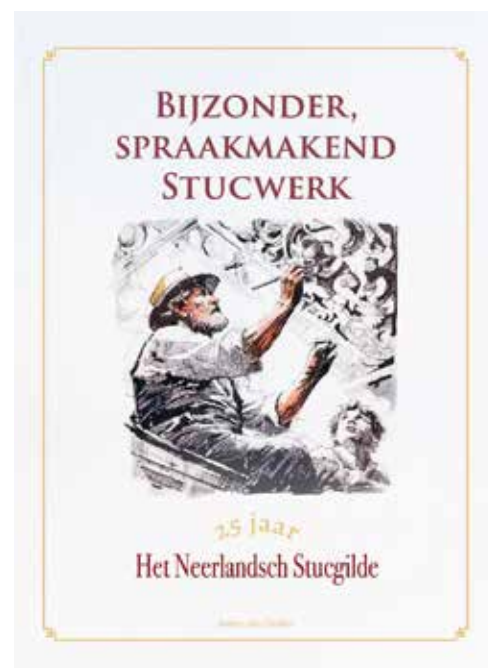
Bijzonder, spraakmakend stucwerk

Leestip

Het Neerlandsch Stucgilde brengt binnenkort het boek 'Bijzonder, spraakmakend stucwerk' uit. Met deze uitgave markeert de vereniging haar 25-jarig bestaan en zetten de Gildebroeders het vakmanschap van restauratiestukadoors nadrukkelijk in de schijnwerpers.

Het boek is geschreven door vakmensen zelf, "vanaf de steiger", en daardoor toegankelijk en praktisch leesbaar voor een breed publiek. Tegelijk biedt het inhoudelijke verdieping voor iedereen die professioneel met stucwerk werkt of betrokken is bij restauratie en onderhoud van erfgoed.

Het eerste exemplaar wordt op 19 mei uitgereikt tijdens Beurs Monument in de Brabanthallen in Den Bosch. Tijdens de beursdagen is het boek verkrijgbaar in de stand van het Stucgilde. Daarna volgt verkoop via de boekhandel. Het boek is te pre-orderen bij bekende boekhandels voor de prijs van € 29,95. Zoek daarvoor op ISBN nr: 9789083585123. ■



Rondje 'Eanske'!

Bereid je voor op een verrassende dag in het oosten van het land, waar Twentse gastvrijheid, karaktervolle verhalen en gezellig samenzijn centraal staan. Enschede laat zich van zijn mooiste kant zien: stoer en stijlvol, met een rijke historie, bijzondere plekken en volop ruimte voor ontmoeting.

Al wandelend én fietsend ontdekken we markante locaties, sfeervolle straten en karakteristieke plekken in en rond de stad, waaronder Villa Van Heek. Uiteraard ontbreekt het deze dag niet aan smakelijke tussenstops, een vleugje cultuur, mooie gesprekken en vooral: veel gezelligheid. Een uitgelezen kans om collega-ondernemers en vakgenoten op een ontspannen manier te ontmoeten én Enschede op een verrassende en sportieve manier te beleven. Ga naar www.noa.nl/agenda om je in te schrijven voor Rondje 'Eanske' op zaterdag 6 juni 2026. ■



Cursus VOL-VCA

In de **cao-Afbouw 2026-2027** is vastgelegd dat bedrijven die zzp'ers inhuren, moeten borgen dat deze vakmensen een VCA-diploma hebben. Daarmee wordt veilig werken nadrukkelijker verankerd in de sector. Op 21 mei kun je bij NOA in Veenendaal de VCA-VOL cursus volgen inclusief examen.

De cursus Veiligheid voor Operationeel Leidinggevenden (VOL-VCA) is bedoeld voor leidinggevenden en zzp'ers. Je leert hoe je veilig werken organiseert, risico's herkent en medewerkers aanstuurt in een risicovolle werkomgeving. Met het examen toon je aan dat je de vereiste kennis beheerst. Voorafgaand aan de cursus ontvang je een e-learning die je zelfstandig doorloopt. Tijdens de lesdag wordt de stof herhaald en verdiept met praktijkvoorbeelden, video's en oefenvragen. Aansluitend leg je het officiële VCA-VOL examen af. ■

Meer info & aanmelden: www.noa.nl/volvca



Van niche naar groeiemarkt

Een groot deel van de Nederlandse woningen moet nog worden verduurzaamd. Dat is zichtbaar in overheidsbeleid, en door de opnieuw stijgende energieprijzen raken ook steeds meer woningeigenaren geïnteresseerd naar mogelijkheden om te isoleren. Voor afbouwbedrijven betekent dit dat gevelisolatie een structurele markt met inhoud, schaal en toekomst biedt.

De markt voor na-isolatie groeit stevig door. In Nederland gaat het inmiddels om zo'n 5,8 miljoen m² gevelisolatie per jaar. Die groei wordt vooral gedreven door stijgende energiekosten, klimaatdoelstellingen en de noodzaak om woningen geschikt te maken voor lage-temperatuurverwarming. In de renovatiemarkt liggen daar enorme kansen voor bedrijven die gevels bij voorkeur met behulp van buitengevelisolatie kunnen isoleren. Second best is de gevel aan de binnenzijde te voorzien van isolatie en een goede afwerking. Omdat de bestaande woningvoorraad vaak nog onvoldoende geïsoleerd is, zal de vraag naar isolatie - en specifiek gevelisolatie - de komende jaren hoog blijven.

BUITENISOLATIE: KLEIN AANDEEL, GROTE POTENTIE

Op dit moment wordt het grootste deel van de na-isolatie nog uitgevoerd via spouwisolatie (circa 75%). Buitenisolatie heeft een aandeel van ongeveer 17%. Uit onderzoek blijkt dat spouwisolatie vaak de eerste stap is, omdat dit bij woningbezitters bekend is én de goedkoopste oplossing. Wat minder bekend is, is dat spouwmuurisolatie, zeker in combinatie met een warmtepomp, helemaal geen fijne

oplossing is. Bovendien zijn er ook nog heel veel woningen waarvan de spouw onvoldoende is om te isoleren. Buitengevelisolatie - of binnenisolatie - komen daarna in beeld.

WAT OPDRACHTGEVERS WILLEN - EN WAAR KANSEN LIGGEN

Eerder hebben we Buildsight laten uitzoeken wat woningbezitters willen. De keuzecriteria van opdrachtgevers zijn opvallend consistent:

- lagere energiekosten,
- hogere isolatiewaarde,
- meer comfort,
- en een gezond binnenklimaat.

Het marktonderzoeksbureau, dat voor ons ook de Branchemonitor Afbouw beheert, signaleerde echter ook dat er bij (potentiële) opdrachtgevers gebrek aan kennis is, onzekerheid over de kosten en het rendement én dat ze twijfelen over de juiste oplossing.

TECHNISCHE MEERWAARDE

Onderbelicht is dat de huidige isolatiestandaard in veel gevallen niet voldoende is om woningen écht klaar te maken voor de toekomst. Met name woningen met veel geveloppervlak, zoals hoekwoningen en vrijstaande woningen, zullen met standaardisolatie en een warmtepomp nog steeds een relatief hoge warmtevraag hebben. Er zijn helaas al schrijnende gevallen

van mensen met een warmtepomp en spouwmuurisolatie nog steeds hoge energiekosten hebben, óf in de kou zitten. Buitengevelisolatie biedt hier de oplossing, omdat de isolatieschil volledig wordt doorgetrokken, koudebruggen worden beperkt en er hogere isolatiewaarden haalbaar zijn. Daarmee wordt de warmtevraag substantieel verlaagd en ontstaat een woning die wél geschikt is voor lage-temperatuurverwarming.

NIEMAN RAPPORT

Nieman Raadgevende Ingenieurs heeft over deze praktijksituaties een helder en objectief whitepaper geschreven. Met behulp van dit whitepaper 'Meerwaarde van beter isoleren' kunnen aannemers, architecten en woningeigenaren een weloverwogen keuze maken over isoleren. Ook voor afbouwbedrijven biedt het rapport inzicht, rekenvoorbeelden en bouw-fysische onderbouwing. Je kunt het rapport downloaden op noa.nl.

EUREKA!

Voor afbouwbedrijven ligt er dus een concrete kans. Niet alleen als uitvoerder, maar juist als adviseur. Vakbedrijven, die hun kennis op orde hebben en woningbezitters goed weten te informeren over de mogelijkheden - én onmogelijkheden - hebben



direct invloed op de keuze van het isolatiesysteem. Afbouwprofessionals die begrijpen hoe isolatie samenwerkt met installaties, die kunnen adviseren over detaillering en de uitvoering beheersen, nemen een centrale positie in bij isolatieprojecten.

WAT ZIJN DE PRAKTISCHE KANSEN?

De combinatie van markt vraag en technische noodzaak leidt tot concrete kansen:

1. Specialisatie in buitengevelisolatie

De vraag verschuift van eenvoudige naar hoogwaardige oplossingen. Dat vraagt vakkennis en biedt ruimte voor onderscheid.

2. Meer werk in renovatieprojecten

Buitengevelisolatie wordt vaak gecombineerd met gevelrenovatie, kozijnvervanging en afwerking van het interieur. Dit vergroot de scope van projecten.

3. Adviesrol richting opdrachtgever

Door het gebrek aan kennis bij opdrachtgevers groeit de rol van de uitvoerende partij als adviseur.

Verdieping en scholing

Voor bedrijven die willen starten met buitengevelisolatie, of die zich verder willen professionaliseren, bieden we komende tijd twee gerichte cursussen:

Starten met buitengevelisolatie

01-07-2026 van 09.00 tot 16.00 uur in Veenendaal

Voor bedrijven die willen instappen en de basis willen beheersen. Met theorie in de ochtend en praktijk in de middag.

Buitengevelisolatie: voorbereiding en detaillering

01-10-2026 van 13.00 tot 16.30 uur in Veenendaal

Voor gevorderden die projecten technisch goed willen voorbereiden en uitvoeren. Er worden veelvoorkomende detailleringen besproken. Daarbij staat steeds de vraag centraal waar het mis gaat en hoe schade te voorkomen is.

Deze cursussen sluiten direct aan op de ontwikkelingen in de markt en helpen om kennis en uitvoering naar een hoger niveau te brengen. Meer informatie en inschrijven via www.noa.nl/agenda

4. Hogere toegevoegde waarde per project

Buiten- en binnengevelisolatie is complexer dan spouwisolatie en vraagt meer arbeid, detaillering en afwerking.

5. Koppeling met energietransitie

Projecten worden steeds vaker integraal benaderd: isolatie, installaties en comfort. Afbouwbedrijven die daarin meedenken, worden eerder betrokken.

Tussen systeem en schakel: zo kom je als a**fbouw**bedrijf binnen in de scholenbouw

De scholenbouw zit in een nieuwe golf. Gemeenten en schoolbesturen zetten massaal opdrachten in de markt voor duurzame, circulaire en gezonde schoolgebouwen. Wie de aanbestedingsstukken leest, ziet al snel dat die projecten zelden nog 'los' worden aanbesteed. Steeds vaker gaat het om integrale consortia waarin ontwerp, engineering, uitvoering en exploitatie nauw met elkaar zijn vervlochten. Voor a**fbouw**bedrijven - van stukadoors tot plafond- en wandmontage en vloeren - voelt dat soms als een gesloten wereld. Toch liggen er juist hier kansen. Mits je weet hoe het spel gespeeld wordt.

Waar de a**fbouw** traditioneel pas laat in beeld kwam, schuift die rol in de scholenbouw steeds verder naar voren. Dat heeft alles te maken met de manier waarop projecten tegenwoordig worden opgezet. Consortia werken met vaste bouwsystemen, parametrisch ontworpen gebouwen en een sterke focus op prestaties over de hele levensduur. Denk aan eisen rond Frisse Scholen, circulariteit en losmaakbaarheid, maar ook aan onderhoudskosten en restwaarde na veertig jaar.

In dat soort trajecten ligt het ontwerp vaak al grotendeels vast op het moment dat een aannemer inschrijft. Dit betekent dat de a**fbouw** niet langer alleen 'afwerkt', maar mede bepaalt of een gebouw zijn prestaties haalt. Akoestiek, luchtkwaliteit, robuustheid en onderhoud zijn direct gekoppeld aan keuzes in plafonds, wanden en afwerkingen. Daarmee verschuift de positie van uitvoerder naar mede-ontwerper.

WAAROM JUIST AFBOW ERTOE DOET

In veel aanbestedingen voor scholenbouw komt dezelfde rode draad terug: comfort en gezondheid moeten aantoonbaar worden geborgd. Dat vertaalt zich naar concrete eisen voor nagalmtijden, slijtvastheid, onderhoud en flexibiliteit van ruimten. De a**fbouw** zit daar middenin. Wie bijvoorbeeld een klaslokaal akoestisch op orde wil krijgen, kan niet volstaan met een standaard plafond. Het vraagt om een samenhang tussen plafondsysteem, wandafwerking en inrichting. Hetzelfde geldt voor circulariteit. Losmaakbare wandsystemen of herbruikbare vloerafwerkingen dragen direct bij aan de restwaarde en het materiaalpaspoort van een gebouw. Dat zijn precies de aspecten waarop consortia zich

onderscheiden in aanbestedingen. Daar komt een nieuwe laag bovenop: emissieloos bouwen. Steeds vaker eisen opdrachtgevers dat de bouwplaats zelf zo schoon mogelijk opereert, met inzet van elektrisch materieel en beperking van stikstof- en CO₂-uitstoot. Voor a**fbouw**bedrijven lijkt dat op het eerste gezicht minder relevant dan voor grondverzet of ruwbouw, maar in de praktijk raakt het juist ook deze fase. Denk aan elektrisch transport, emissievrije hefmiddelen, het gebruik van accu-gereedschap en logistieke planning binnen krappe bouwplaatsen waar energievoorziening - mede door netcongestie - niet vanzelfsprekend is.

DE DREMPEL: HOE KOM JE ERTUSSEN?

De realiteit is dat veel consortia werken met vaste ketenpartners. Aannemers en installatiebedrijven bouwen langdurige relaties op met partijen die hun werkwijze begrijpen en passen binnen het gekozen systeem. Voor kleinere a**fbouw**bedrijven voelt dat als een gesloten club. Toch is die wereld minder dicht dan hij lijkt. Consortia zoeken namelijk continu naar partijen die hun systeem versterken. Zeker in een markt waarin circulariteit, emissieloos bouwen en prestatie-eisen steeds zwaarder wegen, is er behoefte aan specialisten die kunnen meedenken én leveren. De vraag is dus niet alleen hoe je binnenkomt, maar vooral wat je te bieden hebt dat het consortium nog niet heeft.

VAN UITVOERDER NAAR SYSTEEMPARTNER

De sleutel ligt in het begrijpen van het systeem waarin je stapt. In recente aanbestedingen voor scholenbouw zie je steeds vaker een industrieel bouwconcept terug, met vaste maatvoering, standaarddetails en geïntegreerde installaties. Daarin moet de a**fbouw** passen - en het liefst ook



Credits beeld: Renders van het ontwerp van een nieuwe school in Delft door architectenbureau DP6 in samenwerking met Hegeman Industriële Bouw.

iets toevoegen. Dat vraagt om een andere houding. Niet wachten tot het bestek op tafel ligt, maar actief meedenken over oplossingen. Hoe draagt jouw plafond bij aan de akoestische prestatie? Hoe sluit je wandopbouw aan op een all-electric installatiesysteem? Hoe maak je een afwerking demontabel zonder kwaliteitsverlies? En minstens zo actueel: hoe organiseer je jouw werkzaamheden emissieloos, zonder dat dit ten koste gaat van planning of kwaliteit? Bedrijven die die vragen kunnen beantwoorden, worden interessant voor consortia. Niet als onderaannemer, maar als inhoudelijke partner.

PRAKTISCHE TIPS UIT DE PRAKTIJK

Een eerste stap is zichtbaarheid op de juiste plek. Veel consortia vormen zich ruim vóórdát een aanbesteding officieel start. Wie pas reageert op een gepubliceerde tender is vaak te laat. Netwerken met aannemers, architecten en adviseurs die actief zijn in scholenbouw is daarom essentieel. Niet vrijblijvend, maar inhoudelijk: laat zien waar je kennis zit. Daarnaast helpt het om je oplossingen concreet te maken. Consortia werken met duidelijke prestatie-eisen. Een algemeen verhaal over kwaliteit of duurzaamheid maakt weinig indruk. Wat wel werkt, zijn aantoonbare prestaties. Denk aan referentieprojecten waarin akoestiek, circulariteit of onderhoud zijn verbeterd, maar ook aan projecten waarin emissieloos of met sterk gereduceerde uitstoot is gewerkt. Dat kan zitten in elektrisch materieel, slimme logistiek of beperking van transportbewegingen.

Een derde punt is het spreken van dezelfde taal. In aanbestedingen draait het om termen als 'Frisse Scholen', 'losmaakbaarheid', 'materiaalpaspoorten', 'TCO' en steeds vaker

ook 'emissieloos bouwen'. Wie die begrippen niet alleen kent, maar ook kan vertalen naar concrete oplossingen, sluit sneller aan. Dat betekent soms ook investeren in kennis en documentatie. Verder is flexibiliteit belangrijk. Veel consortia werken met gestandaardiseerde bouwsystemen. Dat vraagt van afdelingsbedrijven dat ze kunnen meebewegen binnen vaste grids en detailleringen. Maatwerk blijft mogelijk, maar moet passen binnen het grotere geheel. Wie daar vooraf over meedenkt, voorkomt frictie in de uitvoering.

Tot slot speelt betrouwbaarheid een grote rol. Consortia nemen weinig risico in de keten. Leveringszekerheid, planning en kwaliteit moeten voorspelbaar zijn. In een context waarin emissie-eisen, energievoorziening en netcongestie steeds meer invloed hebben op de bouwplaats, wordt dat alleen maar belangrijker.

KANSEN IN EEN VERANDERENDE MARKT

De groei van de scholenbouw is geen tijdelijke piek. De combinatie van verouderde schoolgebouwen, duurzaamheidsdoelen en nieuwe onderwijsvormen zorgt voor een structurele vraag. Tegelijkertijd veranderen de eisen. Circulariteit, gezondheid, energiegebruik en emissies tijdens de bouw zijn geen extra's meer, maar randvoorwaarden. Wie erin slaagt om die rol zichtbaar te maken, kan zich ontwikkelen van uitvoerder tot volwaardige partner in het bouwproces. En juist in die positie liggen de opdrachten waar de komende jaren om wordt gestreden. ■

AKOESTISCH COMFORT

HeartFelt® is een lineair plafondsysteem van Hunter Douglas, gemaakt van niet-geweven thermogevormde PES-vezels met open voegen tussen de panelen. Door de lamellen van vilt en het akoestische kussen heeft het plafond een geluidsabsorptiewaarde van 0,95.

PROJECT

Rust. Ruimte. Sfeer.

Ruimtelijke entree met akoestisch vernuft

Wanpla Kampen, gespecialiseerd in systeemplafonds en -wanden én complete projectinrichting, werd gevraagd om de interieurafwerking van dit accountantskantoor te verzorgen. Alle kantoren kregen moderne fotowanden en er kwamen glaswanden voor extra daglicht. Voor een fijne werkomgeving werd ook

aandacht besteed aan akoestische plafonds. De entree werd omgetoverd tot representatieve wachtruimte. Eyecatcher in de entree is het fraaie, vilten plafondsysteem met geïntegreerde ledverlichting. Het heeft een geweldige geluidsabsorptie, is herbruikbaar en vuil- en stofbestendig. ■

Foto: Jan Mateboer

CONTRAST

Het plafond bestaat uit een metalen draagsysteem waar de viltten panelen in geklikt worden. De bovenliggende isolatieplaat in zwart maakt het visueel een echte aandachtstrekker, zonder het geheel een zwaar uiterlijk te geven. De lamellen zijn er in verschillende kleuren.

LED-ARMATUREN

De speciale maatwerk armaturen met ledverlichting passen perfect in het plafond. Een partner van Hunter Douglas heeft deze ontworpen voor het HeartFelt® systeem. De armaturen zijn naadloos geïntegreerd en hebben een fraaie uitstraling met prettig licht.

SFEER

Door materialen en kleurgebruik zorgvuldig te combineren, heeft het hele kantoor een prettige werksfeer gekregen. In de wachtruimte pronken fraaie portretten van mkb-ondernemers, die klant zijn bij het accountantskantoor.



Wat netconge

Barth de Klerk van

De energietransitie is in volle gang, maar botst in Nederland steeds vaker op een harde realiteit: het elektriciteitsnet zit vol. Voor de afbouwsector is dat allang geen abstract probleem meer. Projecten vertragen, verduurzaming stopt en ondernemers komen klem te zitten tussen ambities en mogelijkheden. Volgens Barth de Klerk, Directeur Operatie en Transitie bij Netbeheer Nederland, vraagt dit om een fundamenteel andere manier van denken en werken.

De Klerk spreekt uit ervaring. Met ruim dertig jaar in de energiesector ziet hij hoe snel de situatie is veranderd. "Vijftien jaar geleden dacht niemand na over energie. Je plugde in en alles werkte. Nu moet je je ineens afvragen: kan het eigenlijk wel, en hoe dan?"

De gevolgen van netcongestie zijn inmiddels breed voelbaar in de bouw- en afbouwketen. Nieuwe projecten lopen vertraging op of gaan zelfs helemaal niet door, omdat er geen capaciteit op het elektriciteitsnet

Estie betekent voor de afbouwsector

in Netbeheer Nederland

beschikbaar is. Vooral bij renovaties van kantoren en scholen speelt dit nadrukkelijk. Daar is vaak behoefte aan een zwaardere aansluiting, maar die blijkt pas na jaren beschikbaar. Voor afbouwbedrijven komt daar nog een extra complicatie bij. Zij stappen meestal pas later in het bouwproces in. "Je zit verderop in een project en wordt dan geconfronteerd met de boodschap: het gaat niet door, of het wordt uitgesteld. Dat is natuurlijk heel frustrerend," aldus De Klerk. Tegelijkertijd neemt de druk toe om te verduurzamen. Elektrisch materieel, emissieloos bouwen en energiezuinige installaties worden steeds vaker geëist, zeker door overheden. Maar juist die verduurzaming wordt bemoeilijkt door het gebrek aan netcapaciteit. De Klerk noemt het treffend een "catch-22": bedrijven moeten elektrificeren, maar kunnen hun elektrische materieel vervolgens niet opladen.

NETBEWUST BOUWEN

Een belangrijk deel van de oplossing ligt volgens De Klerk in een andere benadering van energiegebruik. Hij pleit voor zogenoemd 'netbewust bouwen': al in de ontwerpfase nadenken over hoe je met zo min mogelijk capaciteit toch zoveel mogelijk kunt realiseren. Dat betekent onder meer betere isolatie, het inzetten van hybride warmtepompen of warmtenetten en het beperken van piekbelasting. "Door slimmer te ontwerpen en te installeren kun je meer woningen of bedrijven op dezelfde kabel aansluiten," legt hij uit. Voor afbouwbedrijven betekent dit dat energie geen sluitpost meer is, maar een integraal onderdeel van het project. Niet alleen technisch, maar ook in de samenwerking met opdrachtgevers en andere partijen in de keten.

SLIMMER OMGAAN MET ENERGIE

Naast ontwerpkeuzes speelt ook het dagelijkse energiegebruik een

steeds grotere rol. Bedrijven worden gedwongen om hun afnameprofiel beter te begrijpen en pieken te vermijden. Denk aan het slim aansturen van laadpalen, het spreiden van energie-intensieve werkzaamheden of het inzetten van batterijen.

Voor grotere bedrijven bestaan al contractvormen waarbij zij worden beloofd voor het verplaatsen van hun piekverbruik. Maar ook voor mkb-bedrijven liggen er kansen. "Laat iemand meekijken naar je energieverbruik en kijk wat er binnen je bestaande aansluiting wél mogelijk is," adviseert De Klerk.

Op termijn zullen ook nieuwe tariefstructuren dit gedrag verder stimuleren. Vanaf 2028 worden netkosten sterker afhankelijk van het moment van gebruik. Wie energie verbruikt tijdens piekuren, betaalt meer. Dat moet bedrijven prikkelen om hun gebruik te verschuiven.

SAMENWERKEN

Een veelgenoemde oplossing is samenwerking tussen bedrijven, bijvoorbeeld via energiehub's op bedrijventerreinen. Daarbij stemmen bedrijven hun opwek en verbruik op elkaar af, zodat capaciteit efficiënter wordt benut. Hoewel technisch mogelijk, blijkt de praktijk weerbarstig. "Het kost al snel een paar jaar om zo'n samenwerking op te zetten," zegt De Klerk. Juridische structuren, verschillende energieleveranciers en het benodigde onderlinge vertrouwen maken het complex. Voor veel mkb-bedrijven is het daarom voorlopig geen snelle oplossing.

NETUITBREIDING KOST TIJD

Intussen werken netbeheerders samen met bouwbedrijven en installateurs hard aan het uitbreiden van het elektriciteitsnet. Kabels worden verzwaard, transformatorstations gebouwd en nieuwe infrastructuur aangelegd. Maar

die uitbreiding kost tijd, veel tijd. De grootste bottleneck zit niet eens in de bouw zelf, maar in procedures. Vergunningen, bezwaartrajecten en ruimtelijke inpassing zorgen ervoor dat de realisatie van grote stations soms tien tot twaalf jaar duurt, terwijl de daadwerkelijke bouw slechts één à twee jaar in beslag neemt. De Klerk is daarom realistisch over de termijn waarop verbetering merkbaar wordt: "De eerste echte doorbraken verwachten we rond 2031 of 2032, omdat er dan grote uitbreidingsprojecten op knelpuntlocaties moeten worden opgeleverd."

EEN BLIJVENDE VERANDERING

Belangrijker nog: zelfs als het net wordt uitgebreid, verdwijnen de problemen niet volledig. Het energiesysteem verandert fundamenteel. Waar vroeger productie centraal en voorspelbaar was, is energie nu afhankelijk van zon en wind. Dat maakt vraag en aanbod minder stabiel. Volgens De Klerk betekent dit dat bedrijven blijvend moeten leren omgaan met flexibiliteit. "Het maken van een verbruikstrategie wordt net zo belangrijk als het ontwerpen van een gebouw," stelt hij.

Voor de afbouwsector ligt de eerste stap in bewustwording. Niet alleen bij de bedrijven zelf, maar ook bij opdrachtgevers. Te vaak wordt energie pas laat in het proces meegenomen, met vertragingen en aanpassingen tot gevolg. De Klerk benadrukt dat afbouwbedrijven hierin ook een rol kunnen spelen. Door kritische vragen te stellen en opdrachtgevers vroegtijdig te wijzen op energiebehoefte en netcapaciteit, kunnen problemen worden voorkomen. Zijn belangrijkste advies is helder: "Neem een partij in de arm die met je meekijkt en denk niet in onmogelijkheden, maar in wat er wél kan". ■

Te laat klagen; hoe zit het met je aansprakelijkheid?

Een NOA-lid plaatst een vloer, maar betaling blijft uit. Het is een zakelijke klant, die niet reageert op verzoeken of sommaties om tot betaling over te gaan. Dan word ik ingeschakeld en wordt direct een deel van de openstaande factuur betaald.

Tekst: Ingeborg van Leusden van Van Gorcom Advocaten **Bel:** 0318-500001 **Mail:** leusden@vangorcomadvocaten.nl

Dat lijkt goed nieuws, maar de rest van het bedrag wordt niet betaald. Partijen gaan nog wel met elkaar in gesprek en daarna worden nog wat deelbetalingen gedaan. Toch blijft er een relatief groot bedrag onbetaald en reageert de tegenpartij niet meer.

Uiteindelijk wordt de zaak aan de rechter voorgelegd. De tegenpartij voert verweer. Daaruit blijkt dat de tegenpartij het restant niet wil betalen omdat er scheuren in de vloer zijn ontstaan. Dat had de tegenpartij gemeld aan het NOA-lid bij de bespreking, waarbij het NOA-lid ook heeft uitgelegd dat zij daar niet voor aansprakelijk zijn. De tegenpartij zegt ook dat daarvoor hobbels te zien waren. Die had de klant niet gemeld.

De rechter oordeelt in het vonnis dat de wederpartij te laat heeft geklaagd. Op de zitting heeft de tegenpartij erkend dat er al klachten waren in de periode dat de betaaltermijn van de factuur nog liep. Ze zouden toen hobbels hebben gezien. Bij het gesprek dat partijen met elkaar hebben gehad, zijn scheuren gemeld. De rechter zegt dat als er al tijdens de betaaltermijn van de factuur klachten zijn, die klachten niet worden gemeld en het werk wordt wél in gebruik genomen, het NOA-lid niet meer aansprakelijk kan worden gesteld.

Als het werk zonder voorbehoud in gebruik wordt genomen dan kun je dat zien als oplevering, aldus de rechter. En, de wet zegt dat de aannemer (het NOA-lid) na oplevering niet meer aansprakelijk is voor gebreken die op dat moment al kenbaar waren. Doordat de wederpartij daar dus pas maanden later mee kwam, is hij te laat en

kan hij het NOA-lid daar niet meer op aanspreken. Dit betekent niet dat als er wel op tijd geklaagd was, het NOA-lid dan wel aansprakelijk zou zijn, want dan had het NOA-lid nog kunnen stellen dat de gebreken niet door hun kwamen, maar door de ondergrond. De rechter is er niet meer aan toegekomen om dat te beoordelen, omdat de tegenpartij gewoonweg te laat had geklaagd.

Het gevolg is dus dat de klant is veroordeeld om het restant van de aanneemsom met rente en kosten aan het NOA-lid te betalen. Helaas doen ze dat tot op dit

moment ook niet, waardoor de deurwaarder druk aan het werk is om het geld op te halen.

Let wel dat het erom gaat dat het gebreken zijn die al wel kenbaar waren bij de oplevering, maar niet zijn gemeld. Voor verborgen gebreken (die zich later openbaren) geldt dit niet. ■

┌ Niet
gemeld bij
oplevering is
eigen risico;
verborgen
gebreken
uitgezonderd ┐





Brengt het zzp-beleid van minister Aartsen werkbare kaders?

De discussie over zzp'ers en schijnzelfstandigheid sleept al jaren voort. Wetten stapelden zich op en met de handhaving van de wet DBA door de Belastingdienst kwam daar bij veel ondernemers in de bouw onzekerheid bij: Iedereen heeft een kleine of grote flexibele schil en de vragen, over wat er nu wel en niet mag, kwamen steeds vaker. Met minister Aartsen lijkt het kabinet nu een andere koers te kiezen. De inzet: minder stapeling van regels, meer duidelijkheid in de praktijk.

De lijn van het kabinet blijft in de kern hetzelfde: zelfstandigen moeten kunnen ondernemen, maar schijnzelfstandigheid wordt aangepakt. Nieuw is de nadruk op "rust en duidelijkheid", wat Thierry Aartsen als Minister van Werk en Participatie regelmatig herhaalt. Waar eerdere voorstellen nog méér complexiteit leken te brengen, probeert Aartsen juist te sturen op werkbare kaders.

HANDHAVING BLIJFT HET HARDE KADER

Sinds 1 januari 2025 handhaaft de Belastingdienst op de Wet DBA. Nog steeds met een 'zachte aanpak', maar bij constatering van schijnzelfstandigheid kunnen opdrachtgevers alsnog worden aangeslagen voor loonheffingen, met aanvullende risico's op arbeids- en pensioenrecht. Wordt bij een controle geconstateerd dat de ingehuurd zzp'ers teveel neigen richting werknemerschap, dan krijgt een bedrijf drie maanden de tijd om maatregelen te treffen. De risico's bij onjuiste inzet van zzp'ers blijven voor ondernemers daarom onverminderd groot. Blijf daarom gebruik maken van de Modelovereenkomst Afbouw. Het is goed om je te realiseren dat deze overeenkomst alleen zekerheid biedt als er in de praktijk ook daadwerkelijk volgens die afspraken wordt gewerkt.

VBAR GROTENDEELS VAN TAFEL

De invoering van de Wet Verduidelijking beoordeling arbeidsrelaties (VBAR) werd de afgelopen twee jaar meermaals uitgesteld. Deze wet moet duidelijkheid geven over wanneer iemand werknemer of zelfstandige is. Het voorstel

werd telkens teruggestuurd naar de tekentafel, omdat het te complex was. Aartsen heeft daarom het grootste deel van deze wet geschrapt. Alleen het onderdeel 'rechtsvermoeden van werknemerschap' blijft overeind.

RECHTSVERMOEDEN

Dit rechtsvermoeden van werknemerschap houdt in dat zzp'ers met een tarief tot zo'n € 38,- per uur aanspraak kunnen maken op een dienstverband. De bewijslast verschuift naar de opdrachtgever. Kan die niet aantonen dat er geen sprake is van loondienst, dan wordt de werkrelatie als arbeidsovereenkomst gezien.

NIEUWE ZELFSTANDIGENWET

Als het aan minister Aartsen ligt, wordt het geschrapte deel van de VBAR vervangen door een nieuwe Zelfstandigenwet. De wet is nog in ontwikkeling. Aartsen wil er een zelfstandigentoets (is iemand ondernemer?) en een werkrelatietoets (hoe is de verhouding opdrachtgever-opdrachtnemer?) in opnemen. Tegelijkertijd moet er ruimte voor sectorspecifieke invulling komen.

De koerswijziging van minister Aartsen brengt geen directe versoepeling, maar wel een andere benadering. Hoe dan ook blijft het voor ondernemers noodzakelijk om kritisch te kijken naar de inzet van zzp'ers: heldere afspraken, een afgebakende opdracht en werken volgens de praktijk van de overeenkomst blijven essentieel. ■

"Dat overkomt mij niet..." tot het wél gebeurt

Het begint vaak klein. Een mailtje van een leverancier. Alles klopt. De factuur zit in de bijlage. Je opent hem even snel, klikt, betaald en gaat weer door. Pas later ontdek je dat het rekeningnummer toch nét anders was.

En nee dit gebeurt niet alleen bij grote bedrijven zoals Odido, Basic Fit of Hoppenbrouwers.

DE HARDE REALITEIT

Veel ondernemers denken nog steeds: mijn bedrijf is te klein. Dat is precies waarom je een makkelijk doelwit bent. We zetten de feiten voor je op een rijtje:

- De kans op een brand bij een bedrijf is 1 op 8.000;
- De kans op een inbraak bij een bedrijf is 1 op 250;
- De kans op een cyberaanval bij een bedrijf is 1 op 5.

De kans dat je met een cyberaanval te maken krijgt, is dus groot. Elk uur wordt er ergens een bedrijf gehackt. Geen ver-van-je-bed-show, maar iets wat continu gebeurt. Jaarlijks loopt de schade door cybercriminaliteit op tot meer dan tien miljard euro. Geld dat verdwijnt door stilstand, herstelkosten, verlies van klanten en reputatieschade.

WAAR GAAT HET MIS

Cyberaanvallen lijken vaak technisch en ingewikkeld, maar in werkelijkheid beginnen ze bijna altijd bij menselijk gedrag. Het zijn de dagelijkse, ogenschijnlijk kleine keuzes die het verschil maken. Dit zijn de meest voorkomende fouten die bedrijven uiteindelijk geld kosten:

- Op een verkeerde link klikken in een mail die betrouwbaar lijkt;
- Werken met zwakke wachtwoorden of hetzelfde wachtwoord op meerdere plekken gebruiken;
- Inloggen zonder extra beveiligingsstap, zoals tweestapsverificatie;
- Updates van systemen en software blijven uitstellen;
- Verbinding maken met onveilige wifi, bijvoorbeeld op de bouwplaats of thuis bij medewerkers.

Een wachtwoord van zeven tekens wordt binnen 1 minuut gekraakt. En als dat wachtwoord ook nog eens op

meerdere plekken wordt gebruikt, is één lek genoeg om overal binnen te komen. Als er ook geen extra beveiliging op zit, zoals een tweede controle bij het inloggen, wordt het nog eenvoudiger. En als het gebeurt, heeft dat direct impact. Niet alleen technisch, maar vooral praktisch. Je komt niet bij je mail en bestanden. Je kunt geen facturen meer versturen en geen opdrachten aannemen. Het duurt gemiddeld drie weken voor een bedrijf weer 'up and running' is na een ransomware-aanval.

WAT KUN JE VANDAAG AL DOEN?

Het goede nieuws is dat je geen IT'er hoeft te zijn om je digitale veiligheid op orde te krijgen. Het begint niet met ingewikkelde systemen, maar met bewustwording en een paar logische keuzes in je dagelijkse werk. Zie het als je gereedschap. Dat laat je ook niet rondslingeren of onveilig achter. Zo werkt het met je digitale omgeving ook. Maak een paar keer per week een back-up, zodat je na een hack weer snel verder kunt. Door sterke wachtwoorden te gebruiken en niet overal hetzelfde wachtwoord in te vullen, maak je het al een stuk lastiger voor anderen om binnen te komen. Voeg daar een extra beveiligingsstap aan toe bij het inloggen, en je zet direct een belangrijke drempel op. Ook het bijhouden van updates klinkt misschien als iets kleins, maar juist daar gaat het vaak mis. Even uitstellen omdat het niet uitkomt, lijkt onschuldig, maar je laat daarmee wel een deur openstaan. Hetzelfde geldt voor werken via onveilige netwerken. Even snel iets regelen op een openbaar wifi-netwerk voelt handig, maar je weet nooit wie er meekijkt. En misschien nog wel belangrijker: je medewerkers. Zij maken dagelijks keuzes, vaak zonder erbij stil te staan. Door ze bewust te maken van risico's, voorkom je dat één verkeerde klik grote gevolgen heeft. Maar de belangrijkste stap zit eigenlijk ergens anders. Niet in wat je doet als alles goed gaat, maar in wat je doet als het misgaat. Want hoe goed je het ook regelt, een incident is nooit volledig uit te sluiten. Op dat moment wil je niet pas gaan nadenken, maar



weten wat je moet doen. Dat is het verschil tussen paniek en controle.

HET CYBERNOODPLAN: GEEN LUXE, MAAR NOODZAAK

Een Cybernoodplan brengt daar rust in. Het zorgt ervoor dat je vooraf al hebt bepaald welke stappen je zet als het fout gaat. Daardoor hoef je op het moment zelf niet te improviseren, maar kun je direct handelen.

De eerste stappen na een cyberincident zien er namelijk als volgt uit:

- Koppel het apparaat direct los van het (wifi)-netwerk; Trek de internetkabel eruit of zet de wifi-verbinding uit;
- Schakel de stroom níet uit;
- Verwijder externe harde schijven.

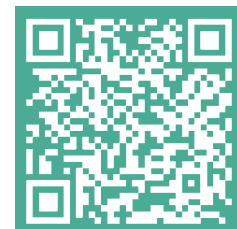
Bovenstaande stappen staan onder andere vermeld in het cybernoodplan.

JE STAAT ER NIET ALLEEN VOOR

Veel ondernemers denken: "Dit moet ik zelf oplossen." Maar dat is niet nodig. NOA is aangesloten bij Samen Digitaal Veilig. Daar vind je praktische tools, uitleg en ondersteuning die juist voor mkb-bedrijven zijn gemaakt. Geen ingewikkeld jargon. Gewoon duidelijk wat je moet doen.

Wil je zelf ook met het Cybernoodplan aan de slag? Ga naar <https://samendigitaalveilig.nl/cybernoodplan>, bekijk de filmpjes met uitleg over het noodplan en download het plan. ■

Scan de qr-code voor praktische tools



CYBERNOODPLAN:

Eerste stappen na een cyberaanval

Dit noodplan helpt bij de eerste stappen na een cyberincident. Houd het zichtbaar op en afles het periodiek. Zorg ervoor dat er binnen jouw onderneming een aanspreekpunt is voor IT-incidenten.

1. Blijf altijd kalm.
2. Zoek hulp en neem direct contact op met je ICT-afdeling of interne aanspreekpunt voor IT-incidenten.

1. **Isolatie de getroffen apparaten.**
 - Koppel het apparaat direct los van het wifi-netwerk. Trek de internetkabel eruit of zet de wifi-verbinding uit. Het doet is een goed contacte voor te hebben met het netwerk en het internet.
 - Let op: Schakel de stroom níet uit! Laat de computer dus aansluit. Zonder stroom verlie je mogelijk nuttig bewijsmateriaal.
 - Verwijder externe harde schijven en USB-opslagmedia.
2. **Werk z.s.m. het incident levers.**
 - Aan de IT-afdeling of interne aanspreekpunt voor IT-incidenten.
 - Informeer relevante medewerkers en managers.
3. **Betaal geen losgeld. Betalen lost het probleem nooit direct op en stimuleert computercriminaliteit om meer aanslagen uit te voeren.**
 - Niet op: sluiting en activiteit.
 - Maak een foto of screenshot van de melding.
 - En bewaar deze informatie voor politie-aanpak die later gebruik moet worden.

4. **Laat het weten aan externen over aan de IT-afdeling of aan andere afgesproken personen. Dit neemt contact op met:**
 - Jullie IT-bedrijf of cybersecuritybedrijf
 - Politie voor aangifte.
 - Digital Trust Center (DTC) voor algemene cyberincidentinformatie.
 - Vaste aanbieder's moeten inbreken en incidenten melden aan het Nationaal Cyber Security Centrum (NCSC) en hun taakbehouder. Nijk bij verplicht op www.ncsc.nl

Bezoek de website Na Mene Rossem en check of er een oplossing is voor de ransomware-variant.

- Let op: gebruik alleen tools van betrouwbare bronnen.
- Herstel systemen alleen met schone back-ups.

WAAR KAN IK TERECHT NA EEN CYBERINCIDENT?

Belangrijke contactpersonen
 Foneer hier verschillende internen nummers toe:

- IT-afdeling
- IT-afwezigheid
- Cybercoördinator
- Cybersecurityspecialist

Belangrijke externe contacten

- Politie SamenOp cybercrime: 0900-0044
- NCSC voor vitale aanbieders en overheden: 075-791 55 55
- DTC (voor alle bedrijven die geen aanbieder zijn, incl. zij era) op: www.digitaletrustcenter.nl
- Vertrouwelijke Afspraak: 8880-2880 288

* Bijna 2000 - incidenten het DTC en het NCSC zijn gebouwd op en maken ondersteuning van beschikbare - zorgt een uitbreide van de plan.

Van de directeur

WILBERT SCHELLENS



 w.schellens@noa.nl
 wilbert_schellens

Serius knelpunt

Uit het ledenonderzoek van Buildsight, dat NOA eind vorig jaar heeft laten uitvoeren, blijkt dat het tekort aan geschoold en ervaren personeel door een groot deel van de NOA-leden als een serieus knelpunt wordt ervaren. Ook tijdens de vele bezoeken die mijn collega's en ikzelf afleggen bij leden is dit het meest genoemde onderwerp dat de bedrijven bezighoudt.

Instroombevordering, het versterken van de opleidingen en ook het vasthouden en scholen van onze bestaande mensen is de komende jaren misschien wel het allerbelangrijkste onderwerp voor de sector. Alle signalen staan op rood. Niet alleen het aantal leerlingen bij onze opleidingsbedrijven loopt terug, maar ook het aantal leerbedrijven in de sector staat onder druk, net als het aantal leermeesters. Met enige regelmaat hoor ik dat bedrijven niet meer willen opleiden, want je leidt toch alleen maar op voor het zzp-schap: "We steken er aandacht, tijd, moeite en dus kosten in, maar als de opleiding is afgerond worden ze zzp'er."

IEDER VERHAAL HEEFT TWEE KANTEN

Die verhalen kloppen natuurlijk voor een deel, maar het is tegelijk ook maar een deel van het verhaal. Als die gedachte leidend wordt, hebben we op termijn helemaal geen goed geschoolde mensen meer over. Gelukkig zijn er ook leerlingen die wel werknemer blijven en het aantal werknemers in onze sector is weer heel licht toegenomen. En ook goed opgeleide zzp'ers hebben vanzelfsprekend een bijdrage aan de sector. Als we bereid zijn te investeren in instroombevordering, opleiden en modern werkgeverschap dan kunnen we het tij keren.

WAT DRIJFT JONGEREN?

Natuurlijk is het lastig om mensen te vinden. Vrijwel alle sectoren hebben daarmee te maken. En die sectoren

vissen vaak ook nog eens in dezelfde vijver. Kijk maar eens hoeveel mensen ze zoeken bij defensie. Voor een deel zouden die mensen het ook prima doen in de afbouw. Laten we dus vooral zorgen dat we als sector aantrekkelijk blijven. Help jonge mensen om het vak te leren. Stimuleer dat medewerkers zich blijven bekwaamen en door-ontwikkelen. Zorg dat je als individuele werkgever aantrekkelijk blijft. Maar zorg ook dat je blijft begrijpen wat jonge mensen bezighoudt. Wat zij van een werkgever verwachten, is anders dan 20 jaar geleden.

HOE WERF JE JONG TALENT?

Het is dan ook jammer dat de NOA-cursus 'werven en behouden van gemotiveerd personeel' gecancelled is vanwege te weinig deelnemers. Dat is toch een vreemde tegenstelling? Het werven en behouden van (jong) talent is voor veel bedrijven een uitdaging. Het wordt breed als serieus knelpunt benoemd. Is een cursusdag om daar actief - en met nieuwe inzichten - mee aan de slag te gaan dan niet een goede start? Daarom besteed ik er in deze column graag nadrukkelijk aandacht aan. Hoe werf je jong talent? Hoe kun je je bedrijf (nog) aantrekkelijker positioneren als werkgever? Hoe kunnen we medewerkers langdurig binden en motiveren? Het is cruciaal voor de sector om daar doorlopend mee bezig te zijn. Interesse melden voor deze cursus kan nog steeds. Laat je niet weerhouden. ■

Van stukadoor tot vloerenlegger: wie met kwartshoudende materialen werkt, moet scherper sturen op bron aanpak en gedrag op de werkvloer

Kwartsstof is al jaren een bekend risico in de bouw, maar in de praktijk blijkt het nog altijd lastig om de blootstelling structureel te beperken. Dat geldt nadrukkelijk niet alleen voor de natuursteenbranche, maar voor de volle breedte van de bouw en afbouw: stukadoors, plafond- en wandmontagebedrijven en vloerenbedrijven werken dagelijks met materialen waarin kwarts voorkomt.

De recente aankondiging van extra controles in de natuursteensector door de Arbeidsinspectie onderstreept dat het onderwerp opnieuw hoog op de agenda staat, maar de kern van het vraagstuk ligt vooral in de dagelijkse praktijk op de werkvloer.

Kwarts zit van nature in zand en gesteenten en komt voor in veel gebruikte bouwmaterialen, zoals mortels, cementgebonden producten, beton en kalkzandsteen. Bij bewerkingen als zagen, schuren, boren of frezen komt het vrij als fijn stof. Die deeltjes zijn zo klein dat ze diep in de longen doordringen, waar ze blijvende schade kunnen veroorzaken. Denk aan silicose, ook wel stoflong genoemd, maar ook aan een verhoogd risico op longkanker. Het verraderlijke is dat de klachten zich vaak pas na jaren openbaren, terwijl de schade dan al is aangericht.

VAN BEWUSTZIJN NAAR GEDRAG

In de afbouw is stof simpelweg onderdeel van het werk. Dat maakt het des te belangrijker om onderscheid te maken tussen 'normaal stof' en gevaarlijke fracties, zoals kwartsstof. Het bewustzijn groeit, maar het vertalen naar consequent gedrag op de werkvloer blijft een aandachtspunt. Het verschil zit in de uitvoering: wordt er daadwerkelijk gewerkt met afzuiging, wordt waar mogelijk nat werken toegepast en wordt stof direct opgeruimd in plaats van verspreid?

Die dagelijkse keuzes zijn bepalend. Want hoewel techniek helpt, zit een groot deel van de oplossing in werkmethoden en discipline. Het begint al bij de voorbereiding: materialen zo veel mogelijk op maat maken of laten leveren, zodat bewerkingen op de bouwplaats worden beperkt. Vervolgens bij het werk zelf: kiezen voor technieken waarbij minder stof vrijkomt, zoals knippen in plaats van zagen waar dat kan. En als bewerken onvermijdelijk is, dan met de juiste middelen, zoals gereedschap met afzuiging of watertoevoer. De uitgangspunten daarvoor zijn helder vastgelegd in de arbeidshygiënische strategie: eerst de bron aanpakken,

daarna pas kijken naar aanvullende maatregelen en persoonlijke bescherming.

TECHNIEK IS BESCHIKBAAR, TOEPASSING BLIJFT ACHTER

De middelen om stof te beperken zijn er. Moderne machines zijn vaak standaard uitgerust met afzuiging of kunnen eenvoudig worden aangesloten op een industriële stofzuiger. Ook nat werken is in veel situaties goed mogelijk. Toch gebeurt het nog regelmatig dat hulpstukken worden verwijderd omdat ze 'in de weg zitten' of dat schoonmaken gebeurt met perslucht of een bezem, waardoor stof juist opnieuw de lucht in gaat. Ook de inrichting van de werkplek speelt een rol. Werk zoveel mogelijk buiten of zorg binnen voor voldoende ventilatie. Scheid stoffige werkzaamheden van andere activiteiten en voorkom dat collega's onnodig worden blootgesteld. Het zijn maatregelen die geen grote investeringen vragen, maar wel organisatie en aandacht.

BESCHERMING ALS SLUITSTUK, NIET ALS STARTPUNT

Persoonlijke beschermingsmiddelen blijven belangrijk, maar moeten volgens de richtlijnen pas in beeld komen als andere maatregelen onvoldoende zijn. In de praktijk betekent dat bijvoorbeeld een P2-filter bij werken met afzuiging of natte technieken, en zwaardere bescherming als die bronmaatregelen niet haalbaar zijn. Daarbij hoort ook structurele aandacht voor voorlichting en instructie. Toolboxen, zoals die van Vlandis, bieden daarvoor concrete handvatten. Niet als een eenmalige actie, maar als terugkerend onderdeel van het werkproces. Want uiteindelijk is veilig werken met kwartsstof geen ingewikkelde technische opgave, maar een kwestie van consequent handelen. ■

Scan de qr-code om direct naar de toolbox over kwartsstof te gaan





FAVORIETE WERKPLEK

"Mijn kantoor in Amersfoort. Niet alleen is het kantoor op een goede locatie, maar ook is het uitzicht vanaf mijn werkplek mooi. Bijzonder is dat dit het oude kantoor van Meneer Wouters is geweest en ik daar ooit ben aangenomen."



FAVORIETE GEREEDSCHAP

"Ik denk toch dat dit mijn telefoon is. Hier is het meeste werk wel mee te verzetten, omdat het meeste valt en staat met communicatie. Ook als het niet lukt met een hamer, schroefbol of span is dit gereedschap makkelijk om hulpvragen in te laten vliegen."

"Een ander gereedschap waar ik wel graag gebruik van maak is mijn koksmes. Niet alleen omdat mijn actieve werk carrière ooit begonnen is op de hotelschool en in de keuken, maar ook omdat het tot op de dag van vandaag voor de nodige ontspanning zorgt na een dag werken."



FAVORIETE VERVOERMIDDEL

"Dat zijn er meerdere... Ik rijd sinds kort in de Polestar 4. Een heerlijke, ruime auto waarin ik hopelijk veel veilige kilometers mag maken. Buiten het werk om pak ik graag mijn stadsfiets, deze is redelijk herkenbaar, zeker in de omgeving Leusden en Amersfoort. Dit is overigens de 2^e. De 1^e is 10 jaar meegegaan en ik kon eenzelfde op de kop tikken. Buiten het normale fietsen is wielrennen ook een grote hobby. Hier heb ik een zwak voor het Italiaanse merk Bianchi."



MEEST GEBRUIKTE EMOTICON

Ik gebruik het gevouwen handen icoon het meest. Het is een makkelijke en snelle manier om iemand te bedanken."





FAVORIETE WERK

"Alles wat maar met mensen te maken heeft in de breedste zin van het woord. Ik vind het fijn om met opdrachtgevers aan tafel te zitten om bijvoorbeeld naar de techniek van een werk te kijken. Met collega's naar de bouw te gaan om daar onze jongens te zien werken en aan ze te vragen waar er aan de voorkant misschien iets beter of anders kan. Maar ook op kantoor in overleg met werkvoorbereiders om inhoudelijk een werk op te pakken en slimmigheden te bedenken vind ik leuk. Netwerkbijeenkomsten waar ik met collega-bedrijven kan praten over de marktsituatie vind ik ook erg fijn. Hier komt bij dat we de afgelopen jaren bezig zijn geweest met de ontwikkeling van een nieuw product waar ik heel veel energie van krijg! Wij gaan dit binnen afzienbare tijd uitrollen in de markt."



FAVORIET TELEFOON APP

"Mijn favoriete app is Vinted; duurzaam, goedkoop en een makkelijke manier om de kledingkast een beetje te laten wisselen qua inhoud."



GUILTY PLEASURE

"Kort maar krachtig: een ouderwets potje Fifa op de Xbox One."



FAVORIETE VAKANTIEBESTEMMING

"Als gezin zijn wij fan van Slavische landen. Veel hebben we er al aangedaan; Polen, Tsjechië, Slowakije, Kroatië. Onze favoriet blijft buiten deze landen om Slovenië. Niet alleen is de natuur er wonderschoon, maar ook de steden zijn prachtig, het eten is erg goed en de mensen zijn enorm gastvrij. Naast vakanties in 'landen' vind ik 'stedentrips' ook geweldig! Nummer 1 hierin is toch wel Boedapest."

Must Haves

De persoonlijke favorieten van BN'ers



Baldwin Ruitenburg

Commercieel directeur bij Wouters Totaal Afbouw. 45 jaar, getrouwd en 2 zoons van 16 en 11 jaar. Woonachtig in Leusden.

In deze rubriek kom je elke uitgave iets meer te weten over een BN'er (Bekende NOA'er) en mensen die je regelmatig bij NOA tegenkomt. Dit magazine de favorieten van Baldwin Ruitenburg, die je bij bijeenkomsten van NOA Sector Grootbedrijven, de hoofdsector Plafond- & Wandmontage en de hoofdsector Stukadoren & Afbouw kunt tegenkomen.

Baldwin geeft het stokje door aan Jos Kamp van Boeve Afbouw B.V.

Onder de vloer

zit het echte risico

Een ogenschijnlijk eenvoudige renovatie van een theatervloer liep uit op een kostbare tegenvaller. Wat begon als het vervangen van natuursteen en het aanbrengen van vloerverwarming in de daaronder gelegen dekvloer, eindigde met het volledig verwijderen en vervangen van een ondeugdelijke zandcementvloer. Het is een praktijkvoorbeeld dat volgens het Technisch Bureau Afbouw (TBA) geen uitzondering is. "De grootste fout is dat men uitgaat van wat zichtbaar is, terwijl het risico juist in de ondergrond zit," zegt Onno de Vries, senior technisch adviseur bij het TBA.

In bestaande bouw is de uitgangssituatie zelden volledig inzichtelijk. Dat bleek ook in het theater, waar de natuurstenen afwerking moest plaatsmaken voor een nieuwe dekvloer. Het was de wens de onderliggende dekvloer te behouden en te voorzien van vloerverwarming. Pas na het verwijderen van de natuursteen toplaag werd duidelijk dat de onderliggende zandcementvloer niet voldeed. Hechting ontbrak op delen, de opbouw was inconsistent en de draagkracht onvoldoende. Volgens De Vries is dat een klassiek scenario. "Je erft een bestaande vloer waarvan je de kwaliteit niet kent. Zelfs als een vloer bij steekproefcontroles 'vast' klinkt, zegt dat niets over de kwaliteit van die dekvloer." Die onzekerheid wordt pas een probleem zodra de vloer opnieuw wordt belast, bijvoorbeeld door vloerverwarming. Waar een matige specielaag onder natuursteen jarenlang probleemloos kan functioneren, kan thermische belasting alsnog schade veroorzaken.

VLOERVERWARMING LEGT ZWAKKE PLEKKEN BLOOT

Het toevoegen van vloerverwarming door infrezen verandert de werking in een vloer fundamenteel. Door temperatuurwisselingen ontstaan sowieso trek- en drukspanningen, maar ook

tussen lagen die niet gelijkmatig opwarmen. Dat leidt dan weer tot schuifspanningen op het grensvlak tussen dekvloer en constructievloer. "Die thermisch ingeleide spanningen waren er voorheen niet," zegt De Vries. "Dus een vloer die ogenschijnlijk goed functioneerde, kan tijdens het infrezen of na het opnemen van vloerverwarming alsnog gaan onthechten of scheuren." De TBA-richtlijn benadrukt dat onthechting bij hechtende dekvloeren met vloerverwarming een reëel risico blijft, zelfs bij zorgvuldige uitvoering. In het theaterproject werd dat risico werkelijkheid. De bestaande vloer bleek niet bestand tegen de extra spanningen en moest volledig worden verwijderd. Een ingreep die niet alleen tijd kostte, maar omdat zij niet vooraf voorzien was ook de planning van andere disciplines onder druk zette.

INFREZEN IS GEEN WONDERMIDDEL

In renovatieprojecten wordt vaak gekozen voor ingefreesde vloerverwarming, juist om hoogteverlies te beperken. Maar volgens het TBA-kennispaper 1 is dat een oplossing met duidelijke beperkingen. Door het infrezen van een verend opgelegde dekvloer neemt de effectieve dikte van de dekvloer af, terwijl de belasting gelijk blijft. Dat leidt tot een lagere buigtreksterkte en een grotere kans

op scheurvorming. Een hechtende dekvloer krijgt ineens te maken met schuifspanningen in het hechtvlak met de constructievloer en dat kan dan leiden tot onthechting en vervolgens scheurvorming. Daar komt bij dat de benodigde dekking op leidingen vaak ontbreekt. Waar bij nieuwbouw minimaal circa 25 mm dekking wordt aangehouden, komt in de praktijk bij ingefreesde systemen regelmatig een bovendeckering van vrijwel nul voor. De Vries is daar helder over: "Als je eerlijk bent, is infrezen vaak een compromis. Het kan werken, maar je moet exact weten wat je doet en welke risico's je accepteert. En bij problemen achteraf worden die uiteindelijk al dan niet terecht bij de afwerker neergelegd."

ONDERGROND BEPAALT HET SUCCES

Bij het realiseren van een hechtende dekvloer met vloerverwarming is de kwaliteit van de ondergrond doorslaggevend voor het functioneren van de nieuwe vloeropbouw. Volgens de TBA-richtlijn 2.2 moet de ondergrond voldoende ruw, schoon en vrij van verontreinigingen zijn, en mag deze geen grote onregelmatigheden vertonen. Ook de beschikbare hoogte speelt een cruciale rol. In renovaties wordt daar vaak pas laat in het proces naar gekeken, terwijl juist die hoogte bepaalt of een constructie technisch



Vooral in oudere woningen tref je regelmatig slechte ondervloeren aan.



TBA is niet al te positief over het infrezen van vloerverwarming in oude vloeren. De kans dat het later schade oplevert is levensgroot.

verantwoord is. "Als je onvoldoende opbouwhoogte hebt, ga je automatisch concessies doen," zegt De Vries. "Dunnere lagen, minder dekking, geen wapening. En dat zie je later terug in schade."

DETAILS MAKEN OF BREKEN HET RESULTAAT

Ook in de uitvoering zitten valkuilen. Zo blijkt uit de richtlijn dat de manier waarop vloerverwarmingsleidingen worden bevestigd invloed heeft op de hechting. Leidingen op een montagenet bemoeilijken een volledige hechting met de ondergrond en vergroten de kans op onthechting door thermische spanning. Daarnaast wordt het toepassen van kantstroken bij hechtende dekvloeren juist afgeraden, omdat deze de kans op vervorming en onthechting kunnen vergroten. Het zijn keuzes die in de praktijk vaak routinematig worden gemaakt, maar die technisch grote gevolgen kunnen hebben.

BETER SLOPEN DAN REPAREREN

De belangrijkste les uit het theaterproject is volgens De Vries simpel, maar lastig in de praktijk: durf eerder te kiezen voor volledige vervanging. "Als je twijfelt aan de kwaliteit van de bestaande dekvloer, dan is verwijderen en opnieuw opbouwen vaak de veiligste keuze," zegt hij. "Dat lijkt duurder, maar het voorkomt dat je later verantwoordelijk wordt gehouden voor schade die je eigenlijk hebt geërd. Je weet dan in elk geval zelf hoe kwalitatief je de dekvloer hebt aangebracht en áls er een probleem ontstaat, dan heb je dat op dat moment wél aan je eigen werk te danken. Dat lost toch fijner op." Die lijn wordt ook in het kennispaper ondersteund. Daarin wordt expliciet gesteld dat het in veel gevallen verstandiger is om een bestaande dekvloer te verwijderen en een nieuwe, correct ontworpen vloer aan te brengen volgens de geldende normen.

VERANTWOORDELIJKHEID LIGT BIJ DE AFWERKER

Voor afbouwbedrijven ligt hier een duidelijke uitdaging. In renovatieprojecten worden zij vaak laat betrokken, terwijl juist in die fase cruciale keuzes worden gemaakt. "De afwerker wordt gezien als de deskundige," aldus De Vries. "Dus als het misgaat, wordt er naar hem gekeken. Ook als de oorzaak eigenlijk in de aanvaarde, bestaande ondergrond zit." Dat vraagt om een kritische houding richting opdrachtgevers en aannemers. Niet alles wat technisch mogelijk lijkt, is ook verstandig om uit te voeren. Vloerenrenovatie draait zelden om alleen de afwerking. De echte risico's zitten in wat daaronder ligt. Wie die ondergrond niet serieus onderzoekt, loopt het risico op herstelwerk, vertraging en discussie achteraf. Of, zoals De Vries het samenvat: "Een dekvloer met vloerverwarming faalt zelden aan de bovenkant. Het begint bijna altijd onderin." ■

NIEUWS UIT DE SECTOR

Even bijblijven

5+5 garantie-concept ESD- en AS-vloeren

ESD- en AS-vloeren beschermen medewerkers, machines en gevoelige installaties. Door de prestaties structureel op te volgen, worden risico's op storingen, defecten en onveilige situaties beperkt. Met het 5+5 garantieconcept zet begunstigend lid Remmers in op langdurige zekerheid voor ESD- en AS-vloeren. Het traject omvat tien jaar opvolging, met jaarlijkse metingen en een grondige inspectie na vijf jaar. Zo blijft de geleidende werking behouden en voldoet de vloer blijvend aan de geldende normen. Dat is essentieel in omgevingen waar zelfs kleine elektrostatische ontladingen schade kunnen veroorzaken. ■

Meer info: www.remmers.be



CLT geluidsisolatie systeem

CLT-vloeren en -wanden (Cross Laminated Timber) zijn relatief lichte constructies. Hierdoor bieden zij van nature een lagere geluidsisolatie, met name in de lage frequenties. Volgens de huidige bouwvoorschriften worden geluidsmetingen beoordeeld vanaf de 125 Hz frequentieband. Juist bij CLT-constructies ligt de grootste geluidshinder echter vaak in de lagere frequenties.

NOA-lid DBV Nederland B.V. heeft daarom, in samenwerking met begunstigende leden Knauf en Nevima, een innovatief woningscheidend droogbouw vloersysteem ontwikkeld met een minimale opbouwhoogte van slechts 85 mm (DBV CLT 85 Standaard +). Het systeem is uitgebreid getest met metingen vanaf 50 Hz en voldoet aan hoge eisen op het gebied van akoestische prestaties en bouwfysische betrouwbaarheid. De constructie is opgebouwd uit duurzame en circulaire materialen en combineert een uiterst slanke opbouw met hoogwaardige geluidsisolatie. Hierdoor is het bijzonder geschikt voor renovatie- en nieuwbouwprojecten (CLT) waar ruimte-efficiëntie en comfort centraal staan.

Wil je meer weten of het rapport van de laboratoriummetingen ontvangen?

Kijk dan op www.dbv-nederland.nl. ■

AGENDA

19 T/M 21 MEI 2026

Monumentenbeurs

NOA sectie Terrazzo promoot het vak in stand 7.A083
Brabanthallen - 's-Hertogenbosch
www.monumentenbeurs.nl

24 t/m 26 JUNI 2026

EPF Vakbeurs

Bayerische BauAkademie
- Feuchtwangen
www.epf-messe.de



MPG-berekening

Bij nieuwbouwprojecten gelden milieuprestatie-eisen (MPG). Het Informatiepunt Leefomgeving (IPL0) heeft een infoblad gepubliceerd waarin wordt verduidelijkt welke gebouwonderdelen wel en niet moeten worden meegenomen in de milieuprestatieberekening. De regelgeving zelf verandert niet, maar de uitleg zorgt wel voor meer duidelijkheid in de praktijk. Ook voor NOA-leden die indirect met MPG te maken krijgen. De milieuprestatie wordt bepaald volgens het Besluit bouwwerken leefomgeving (Bbl). IPL0 verduidelijkt welke onderdelen tot het bouwwerk worden gerekend. Daarbij gaat het niet alleen om constructieve bouwdelen, maar ook om onderdelen die nodig zijn om te voldoen aan wettelijke prestaties, zoals eisen voor energie, brandveiligheid en akoestiek.

Voor vloerenbedrijven geldt dat losse vloerafwerking niet meetelt in de MPG-berekening. Alleen wanneer een vloeropbouw onderdeel is van de constructie, of nodig is om te voldoen aan wettelijke prestaties zoals brand- of geluidseisen, kan deze worden meegenomen. Dit speelt bijvoorbeeld bij constructieve of akoestische vloeropbouwen. ■



Vrachtwagenheffing

Per 1 juli 2026 wordt in Nederland de vrachtwagenheffing ingevoerd. Ondernemers met vrachtwagens gaan dan betalen per gereden kilometer op snelwegen en een deel van de provinciale en gemeentelijke wegen. Voor afbouwbedrijven met eigen transport, waaronder vloerenbedrijven, heeft dit directe gevolgen voor kosten, planning en administratie. Kijk op www.noa.nl/vrachtwagenheffing wat je moet regelen om op 1 juli 2026 klaar te zijn voor de kilometerheffing. ■

50 jaar Van Rijbroek

Vrijdag 27 maart jl. vierde Van Rijbroek Vloeren hun mijlpaal met iedereen die dat mede mogelijk heeft gemaakt: medewerkers, relaties en iedereen die het bedrijf door de jaren heen heeft vertrouwd.

De dag startte met een kennissuur waar maar liefst 200 gasten werden verwelkomd. Vijf sprekers namen de aanwezigen mee in de wereld van geluid, houtbouw en (giet)dek-vloeren. De interesse en de betrokkenheid in de zaal zeiden meer dan woorden. Daarna werd er feest gevierd. Volgens Van Rijbroek zoals het hoort na 50 jaar. ■



Wat ons opvalt op social media

Volandis

Hoe ga je als werkgever om met kwartsstof?

Als werkgever weet je niet altijd waar je moet beginnen als het zoveelste belangrijke onderwerp voorbijkomt, en waar je omwille van de veiligheid echt iets mee moet doen.

Maurice vertelt in deze video hoe hij als werkgever omgaat met het veilig werken met kwartsstof.

Bronaanpak is de beste aanpak. Meer lezen over hoe je dat toepast? [Check alle informatie en tools op www.volandis.nl/kwartsstof](http://www.volandis.nl/kwartsstof)



Maurice van Nieuwenborg

Directeur Nibo Stone & hoofdbestuurlid NOA

Corradi & Zoon Terrazzo

Soms klopt alles gewoon. Samen met de klant deze terrazzo mix samengesteld, net zo lang gezocht tot de kleuren precies in het interieur vielen. Het resultaat is een vloer die niet alleen opvalt, maar ook volledig opgaat in de ruimte.

Afgewerkt met een messing bies die subtiel het lijnenspel versterkt en een strakke prefab plint die het geheel rustig omlijst. Alles naadloos uitgevoerd, waardoor het één geheel wordt. Echt zo'n project waar je blijft kijken. Zo mooi geworden.



Nick van Helvoirt

Gestart met de ondernemersopleiding!

Met een mooie groep van 15 personen zijn we gestart aan de NOA Afbouw ondernemersopleiding.

Mooie stap naar de stip op de horizon.



Grillo Natuursteen

Vijf decennia waarin we elke dag met onze handen met de mooiste materialen werken.

Vanaf de steengroeven tot het zagen, schuren, polijsten, passen en meten, tot elk blad klopt en elk detail strak aansluit.

Die liefde voor het ambacht zit al generaties in de familie. Het verhaal begint met Italiaans vakmanschap en een steenhouwerij met wortels in 1903. Daarna groeide Grillo stap voor stap door met o.a. de verhuizing naar Huissen in 1976. Sindsdien maken we hier natuursteen op maat, met dezelfde trots en toewijding die vanaf het begin in het bedrijf zit.

We zijn trots dat we dit vandaag al 50 jaar mogen doen vanuit Huissen!





Andriëtte Dobbelsteen

JONG BLOED !!

We mogen weer twee jonge, nieuwe vloerenvakmannen verwelkomen.

Superfijn, zeker wanneer het besef er is dat je met je eigen inbreng de gemiddelde leeftijd allang niet meer omlaag brengt haha

Hele fijne gasten zijn het die er veel zin in hebben !

Welkom Milan en Lenny!

[hashtag#nextgen hashtag#vloerenvakmannen hashtag#applicateurs](#)

[Andriëtte Dobbelsteen](#)

Jaleco Totaal Projectafbouw

€12.750 voor KiKa

Recent hebben Cock Janse en zijn broer Hugo van Vorktrucks Holland een indrukwekkend bedrag van €12.750 opgehaald voor KiKa!

De deelname aan Navigate North, een uitdagende tocht door het hoge noorden van Scandinavië, kreeg extra betekenis door de koppeling aan KiKa. Samen met alle betrokkenen en donateurs is een fantastisch bedrag ingezameld. Hartelijk dank aan iedereen die hieraan heeft bijgedragen! Naar aanleiding van deze mooie inzamelingsactie mochten wij *Stichting Kinderen Kankervrij (KiKa)* bij Jaleco verwelkomen voor een inspirerende presentatie. Wij kregen meer inzicht in het belangrijke werk dat zij doen in de strijd tegen kinderkanker en hoe zij bijdragen aan betere behandelingen en hogere genezingskansen.

[Jaleco Totaal Projectafbouw](#)



Stukbouw

Ook voor de stukadoor: levering op hoogte!

Wist je dat we met onze nieuwste kraanwagen van chauffeur Nicky leveringen op hoogte verzorgen, gewoon op route? Deze pallet Gyproc stond al binnen 20 minuten op de 3^e verdieping

Efficiënt, snel en precies waar je het nodig hebt

[Stukbouw](#)



Jouw bericht ook op deze pagina? Tag ons in jouw bericht!

@NOA-afbouw

@noaafbouw

@noa-afbouw

Wat is je dierbaar bezit écht waard?

Vanuit mijn functie krijg ik niet altijd werkgerelateerde vragen van NOA-leden. Soms zit er een vraag bij over iets heel persoonlijks. Laatst nog. Een lid belde me met een ogenschijnlijk simpele vraag: "Zijn er eigenlijk maximale verzekerde bedragen voor kunstvoorwerpen, bijzondere bezittingen en lijfsieraden onder een inboedelverzekering?"

Tekst: Peter Schoonderwoerd van NOA Verzekeringdienst/Fidus **Bel:** 030-2549114 **Mail:** peter.schoonderwoerd@fidus.nl

Zo'n vraag lijkt rechttoe rechtaan, maar in de praktijk zit er vaak meer achter. In dit geval ging het om een erfstuk, een sieraad met emotionele waarde, waarvan de eigenaar zich ineens realiseerde dat hij eigenlijk geen idee had hoe het verzekerd was. En dat zie ik vaker: we regelen onze verzekeringen netjes, maar staan zelden stil bij de details totdat het ertoe doet. Het korte antwoord is: ja, die maxima zijn er meestal. Bij de meeste inboedelverzekeringen wordt gewerkt met zogenaamde 'bijzondere bezittingen'. Denk aan sieraden, kunst, antiek of verzamelingen. Daarvoor gelden vaak aparte limieten, die lager liggen dan het totale verzekerde bedrag van de inboedel. Met andere woorden: je hele huis kan goed verzekerd zijn, maar juist die ene ring of dat schilderij kan tóch onderverzekerd blijken.

Hoe hoog die bedragen precies zijn, verschilt per verzekeraar en polis. Vanuit mijn werk bij de NOA Verzekeringdienst, ondergebracht bij Fidus, zie ik dat die grenzen behoorlijk uiteen kunnen lopen. Soms gaat het om een paar duizend euro voor sieraden, soms meer, maar het is zelden onbeperkt. En belangrijker: vaak geldt er ook een

maximum per gebeurtenis, bijvoorbeeld bij diefstal buitenshuis. Daar zit meteen een tweede aandachtspunt. Veel mensen denken: "Het ligt gewoon thuis in de kast, dus dat zit wel goed." Maar wat als je het draagt? Of meeneemt op vakantie? Dan gelden er soms andere voorwaarden of lagere dekkingen. Dat is typisch zo'n detail waar je pas achter komt als het misgaat.

Wat ik dit NOA-lid heb geadviseerd, is eigenlijk vrij simpel. Begin met een inventarisatie. Wat heb je in huis dat écht waardevol is, financieel of emotioneel? Laat dat desnoods taxeren, zeker bij kunst of antiek. Vervolgens kijk je of de standaarddekking voldoende is. Is dat niet zo, dan kun je vaak kiezen voor een aanvullende verzekering of een specifieke kostbaarhedenverzekering.

Wat ik persoonlijk altijd een interessante vind, is het verschil tussen financiële waarde en emotionele waarde. Verzekeraars kijken logischerwijs naar geld. Maar voor de eigenaar zit de echte waarde vaak ergens anders. Dat erfstuk van oma, dat ene schilderij dat je ooit hebt gekocht omdat het je raakte... dat vervang je niet zomaar. Juist daarom is het goed om er bij stil te staan hoe het verzekerd is, al is het maar voor de rust in je hoofd. Mijn ervaring is dat dit soort vragen vaak pas boven komen drijven als er iets verandert. Een aankoop, een erfenis, of simpelweg een moment van bewustwording. En eerlijk gezegd vind ik dat de mooiste vragen. Omdat ze laten zien dat iemand niet alleen met zijn bedrijf bezig is, maar ook met wat daarbuiten belangrijk is.

Dus bij deze, voor iedereen die dit leest: kijk eens kritisch naar je eigen situatie. Niet omdat het moet, maar omdat het zonde is als je er pas achter komt als het te laat is. En heb je twijfels? Je weet me te vinden. Soms begint het gewoon met één persoonlijke vraag.

‘Kijk eens kritisch naar je eigen situatie’



Verenigingsnieuws

NIEUWE LEDEN

KENT-Afbouw B.V.

Grasbeemd 17
9403 MH Assen
www.kent-afbouw.nl

DE KIEK Projects & More

Torenlaan 5B
1402 AT Bussum
06 - 34 39 25 20

Kooistra Afbouw B.V.

Parallelweg 13
4043 KG Opheusden
www.kooistraafbouw.nl

Aannemersbedrijf

Fried van de Laar B.V.

Handelsweg 1
5683 PS Best
www.friedvandelaar.nl

Marmer concept BV

Meer en Duin 56E
2163 TK Lisse
0252 - 62 49 39

Rvds stucwerken

Braamstraat 4
5455 RV Wilbertoord
06 - 37 15 51 61

Schoenmakers

Natuursteen B.V.

Jagersheuvelstraat 2
5222 BJ 's-Hertogenbosch
www.schoenmakers-natuursteen.nl

TAF Afbouw

Plataanstraat 46
7545 MN Enschede
www.tafafbouw.nl

De Zagerij van René Thijs

Van Kuppenveldweg 13a
5721 TB Asten
www.renethijsnatuursteen.nl

Unit-21

Kruisstraat 10a
1671 CM Medemblik
06 - 23 99 09 98

Stukadoors- en Afbouwbedrijf Willem

Miltenburgstraat 29
3552 XH Utrecht
06 - 14 52 07 96

NIEUWE BEGUNSTIGENDE LEDEN

Adwise Academy B.V.

Twentepoort West 12a
7609 RD Almelo
www.adwiseacademy.nl

Forbo Eurocol Nederland BV

Postbus 130
1520 AC Wormerveer
www.eurocol.nl

Van den IJssel Producties B.V.

Goudseweg 66a
2821 BH Stolwijk
www.reno restauratie.nl

MSG Software N.V.

Lissenveld 67
4941 VL Raamsdonksveer
www.afbouwsoftware.nl

Nevima

Neonweg 10
3812 RH Amersfoort
www.nevima.nl

Remmers B.V.

Nagelpoelweg 30
7333 NZ Apeldoorn
www.remmersbv.nl

Uzin Utz Nederland bv

Bouwstraat 18
7483 PA Haaksbergen
www.uzin-utz.com

NIEUWE BESTUURSLEDEN NOA OZP AFBOUW

Sinds kort kent het bestuur van de NOA-zelfstandigensectie OZP Afbouw twee nieuwe bestuursleden. René Egas, van E-stuc uit Dordrecht en Alex van der Geer, van Beton & Terrazzo Atelier Stone uit Hilversum. Samen met voorzitter Frans Vos vormen zij het NOA OZP-bestuur.

UITGELICHT



Schoenmakers Natuursteen

Al op jonge leeftijd maakte oprichter Theo Schoenmakers zijn intrede in de wereld van natuursteen, voordat hij in 1996 Schoenmakers Natuursteen oprichtte. Schoenmakers Natuursteen is een echt familiebedrijf, met schoonzoon Yannick Beset als eigenaar aan het roer en dochter Naomi Schoenmakers in de dagelijkse operatie. Met vakkundige medewerkers, een eigen productie en de nieuwste machines is Schoenmakers in staat te voldoen aan de meest uiteenlopende wensen. Ze werken nauw samen met gerenommeerde architecten en binnenhuisarchitecten om het mooiste resultaat tot aan het kleinste detail feilloos uit te voeren.

AI: een praktische manier om tijd te besparen



Wie herkent dit beeld? Overdag stuur je het werk aan, of werk je zelf mee op de bouw. Je maakt daarnaast offertes en beantwoordt tussendoor telefoontjes en mails. In de avond moet vaak nog geschoven worden met de planning, of moet de administratie nog worden gedaan. Voor je gevoel heb je structureel tijdgebrek, kom je niet toe aan marketing, of een goed gesprek met een klant. En je medewerkers ervaren ook continu druk...

Artificial Intelligence kan je helpen om bepaalde taken van je over te nemen, met je mee te denken, of knelpunten op te lossen. AI wordt vaak gepresenteerd als iets nieuws en technisch, maar in de praktijk is het vooral een hulpmiddel om dagelijkse werkzaamheden sneller en consistentier te doen.

AI IS EEN MIDDEL, GEËN DOEL

Bedrijven die al AI gebruiken, zijn vaak begonnen met één handige tool. Omdat het ingebouwd is in het boekhoudprogramma, of omdat een bekende liet zien wat hij/zij er al mee kon doen. Er is ook niks mis met pionieren en het uitproberen van verschillende tools, als je daar plezier in hebt en tijd voor maakt. Maar veel ondernemers zijn hartstikke druk en willen gewoon snel resultaat, zonder er veel tijd in te moeten stoppen. Daarom is het verstandig om eerst te bedenken waar je in je dagelijkse werk tijd, geld of energie

aan kwijt bent. En of dat onderdeel is van een proces dat je zou kunnen standaardiseren. Pas daarna ga je op zoek welke AI-tool je hierbij kan helpen.

WAAR LEKT TIJD IN DE PRAKTIJK?

Als je nog helemaal niet gestart bent met AI, kan dit allemaal nog een beetje cryptisch klinken. Laten we daarom concrete knelpunten noemen, die je vast herkent:

- Offertes maken kost (te) veel tijd
- Je belt liever over een klantmail, want typen kost je meer moeite
- Planning van personeel en projecten is hectisch
- Projectfoto's worden niet benut voor zichtbaarheid
- Administratie loopt achter
- Kennis zit in je hoofd, maar ligt nergens vast

Dit zijn allemaal organisatorische problemen waar AI direct waarde kan toevoegen.

ZO BEGIN JE

Veel ondernemers haken af omdat ze denken dat AI ingewikkeld is. Dat is niet nodig. Begin klein en concreet.

Stap 1: kies één frustratie

Bijvoorbeeld: offertes kosten te veel tijd.

Stap 2: beschrijf je huidige werkwijze

Welke stappen doorloop je? Welke informatie gebruik je?

Stap 3: gebruik AI

Ga naar Claude of ChatGPT, of een van de andere tools hiernaast, en vraag:

"Help mij dit proces te versnellen met AI"

Stap 4: test 30 minuten

Niet perfectioneren. Gewoon proberen.

Stap 5: herhaal voor één ander probleem

Bijvoorbeeld: klantmails of planning. Door AI op deze manier uit te proberen, merk je dat AI niet abstract is, maar je kan helpen bij concrete zaken. Je mindset gaat dan openstaan voor een andere manier van werken. Zie het als een extra medewerker: iemand die teksten schrijft, meedenkt en voorbereidend werk doet. Alleen moet je hem wel aansturen. Wie dat consequent doet, bouwt stap voor stap aan een efficiënter bedrijf.

Slimme tools voor afbouwpro's

Maak een begin. Vandaag.

De wereld van kunstmatige intelligentie groeit in een tempo dat moeilijk bij te houden is. Geschat wordt dat er vorige maand al meer dan 90.000 waren en elke dag verschijnen er nieuwe én vernieuwde versies. We lichten er een paar uit, die handig zijn in de afbouw, en waar je direct mee kunt beginnen.

ChatGPT



Een "alles-in-1-tool", die foutloos je gesproken tekst kan typen, e-mails kan verbeteren, afbeeldingen en

bestanden kan maken. Is snel en heeft een "persistent memory"; onthoudt wat je in eerdere chats hebt besproken.

Claude

Onder meer een handige planningstool, omdat Claude enorme hoeveelheden informatie (documenten, rapporten) kan verwerken. Hallucineert minder dan Chat. Met Skills kun je in Claude vaste instructies en context meegeven zonder dat je alles steeds opnieuw uit hoeft te leggen.



Microsoft Copilot

Een AI-tool die binnen Outlook, Word en Excel werkt. Kan e-mails en documenten samenvatten, en supersnel kosten en uren analyseren. Geschikt voor wie met Office werkt.



Canva AI



Projectfoto's blijven vaak op je telefoon staan, terwijl ze waardevol zijn voor acquisitie. In Canva kun je de foto's uploaden en genereert AI er automatisch teksten en visuals van. Zo maak je je bedrijf zichtbaar op social media zonder dat marketing veel tijd kost.



Perplexity

Met deze tool kun je snel betrouwbare informatie zoeken, omdat er bronnen worden geciteerd.

Het is een onderzoekspartner, die feitelijke, onderbouwde antwoorden op je vragen geeft. Alternatief voor Google, maar gericht.

ClickUp

Als werkprocessen vooral in je hoofd zitten en niet zijn vastgelegd, kan ClickUP je helpen om planningen en taken gestructureerd vast te leggen. Je maakt er in een handomdraai checklists en werkwijzen mee: wie-wat-waar-wanneer. Handig om kennis te borgen en geschikt als je wil groeien.



Lovable

Lovable.ai helpt je om snel een website te bouwen zonder dat je verstand hoeft te hebben van coderen.

Met een goede prompt ramt de tool er in no-time een complete website uit, in de kleuren die je wilt. Je moet er wel voor betalen.



NotebookLM

Met de PowerPoint-feature krijg je er zo een hele presentatie uit. Je uploadt info die je in je presentatie wil hebben, klikt op een knop en je krijgt infographics die eruit zien alsof je er een week aan gewerkt hebt.



Leexi

Een automatische notulist en gespreksanalysetool: zet gesprekken met klanten, onderaannemers of bouwvergaderingen om naar tekst en haalt er automatisch actiepunten uit.



Zo kan jij je focussen op het gesprek en heb je naderhand een goede verslaglegging.

COLOFON

NOA, hét vakblad voor leden van de Nederlandse Ondernemersvereniging voor Afbouwbedrijven. Het magazine verschijnt vijf keer per jaar.

UITGEVER

NOA
Postbus 310 - 3900 AH Veenendaal
De Smalle Zijde 20 A - 3903 LP Veenendaal
T 0318 - 54 73 73
I www.noa.nl

REDACTIE

Erica van Aken
Jolanda Reede
Armand Landman
E redactie@noa.nl

FOTOGRAFIE

Maartje Kuperus
Jan Mateboer

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

Jolanda Reede
T 0318 54 73 73
E j.reede@noa.nl

ABONNEMENTEN, ADRESWIJZIGINGEN EN OPZEGGINGEN

E info@noa.nl

VORMGEVING & TECHNISCHE REALISATIE

Plan B, Assendelft
Wilco Art Books, Amersfoort

AUTEURSRECHTEN

De redactie van NOA is bij de samenstelling van deze uitgave zorgvuldig te werk gegaan. Ondanks dat kan het toch mogelijk zijn dat de gepubliceerde informatie incompleet of onjuist is. NOA stelt het op prijs om daarvan op de hoogte te worden gebracht. Hergebruik uit deze uitgave is alleen toegestaan als NOA daar vooraf toestemming voor heeft verleend. Verder mag niets uit deze uitgave worden veeleenvoudigd, opgeslagen in een automatisch gegevensbestand of openbaar worden gemaakt, in enige vorm of op enige wijze.

VERGADEREN BIJ NOA



Van kleine besloten vergaderingen, tot presentaties of cursussen in ons scholingscentrum. Iedereen is welkom om bijeen te komen in ons Huis van de Afbouw te Veenendaal.

- Centraal in Nederland
- Zalen voor 4 tot 40 personen
- Op aanvraag voor grote groepen of events
- Gezonde, verse lunches uit de NOA-keuken
- Ruime, eigen parkeergelegenheid

Nieuwsgierig naar de mogelijkheden? Kijk op www.noa.nl/vergaderen, of bel voor een advies op maat: 0318-54 73 73.

HANDIGE WEBSITES

- **noa.nl**
met een actueel ledenoverzicht in een zoekmachine, het laatste branchenieuws, ledenactiviteiten en heel veel kennisverrijking, handige tools en hulpmiddelen in het besloten ledengedeelte.
- **mijnafbouw.nl**
internetportaal voor de afbouw, over cao-regelingen, arbeidsomstandigheden en duurzame inzetbaarheid.
- **afbouwacademie.com**
online platform voor trainingen en loopbaanadvies.
- **noaopleidingsbedrijfafbouw.nl**
samenwerkingsverband van professionele opleiders in de afbouw
- **afbouwprofs.nl**
voor trotse vakmensen die een opleiding in de afbouw willen volgen



NOA WOONMAGAZINE

BESTELLEN?

Tegen betaling van € 6,95 portiekosten krijg je een hele doos toegestuurd. Mail ons hiervoor op redactie@noa.nl of bel 0318-547373.

NIEUWENHUISTM
De beste basis onder iedere afwerking!

GEEN HALF WERK.
SCHUREN | STRALEN | FREZEN | SCHAVEN

BLASTRAC
250E

Al meer dan 35 jaar uw specialist
NIEUWENHUIS.NL

RENO

RESTAURATIE



- Restauratie
- Renovatie
- dampopen
- ecologisch afwerken
- duurzaam





DE NIEUWE **TOPIQ® Alpha**

Zet de nieuwe prestatie- en kwaliteitsstandaard voor een hoogwaardig minerale plafonddesign.

- Zuiver wit en meest vlakke oppervlak
- Hoge geluidsabsorptie klasse A
- Brandklasse A1
- Vochtbestendigheid 100% RH
- Verkrijgbaar in 3 randafwerkingen



Build on us.

KNAUF