

# AFBOUW

# ZAKEN



**NOA**

Nederlandse  
Ondernemersvereniging voor  
Afbouwbedrijven

2022 | JAARGANG 22 **NUMMER 5**

HET VAKBLAD VOOR LEDEN VAN NOA



→ **DO'S & DON'TS**  
consumentenvoorwaarden / 08

→ **SAMEN DOORBOUWEN**  
in onzekere tijden / 14

**OPLEIDING DEKVLOERENLEGGER**  
na de zomer van start/ 06



SAVE THE DATE

De Smalle Zijde 20A - Veenendaal



OPENING

NOA-PAND

16 september 2022, vanaf 15.00 uur

# INHOUD

10

## RENOVATIE- EN MONUMENTENBEURS

Een ideale plek voor woningeigenaren, architecten, vastgoedbeleggers en woningcorporaties om goed geïnformeerd te worden. Expositanten haalden alles uit de kast om bezoekers zich te laten oriënteren op de inmiddels veelzijdige verduurzamingsmogelijkheden en nog echte authentieke ambachtelijke kunst.

16

## NIEUWE TREND-ANALYSE

Eind van het tweede kwartaal krijgt de Branchemonitor Afbouw een uitbreiding: dan publiceren we de eerste trendanalyse. Er liggen heel wat uitdagingen voor de bouwsector als geheel en de afbouwsector in het bijzonder.



24

## STATUSHOUDERS IN DIENST NEMEN

Aan geschikte kandidaten en opleidingsplaatsen is geen gebrek, wel aan stukadoorsbedrijven die deze mensen willen aannemen.

- 4 Van de voorzitter
- 5 NOA hoofdsectoren aan het woord
- 6 Opleiding dekvloerenlegger
- 8 Do's & don'ts bij het gebruik van de algemene consumentenvoorwaarden
- 10 Veel aandacht voor verduurzaming tijdens Renovatie- en Monumentenbeurs
- 13 Een gewaarschuwd mens...
- 14 Ook NOA onderschrijft intentieverklaring bouwbranche
- 15 Nieuwe leden
- 16 Branchemonitor Afbouw: nieuwe Trendanalyse komt eraan
- 18 Het "verkoop klaar maken" van je bedrijf
- 19 Vraag & antwoord
- 20 Trending Topics
- 22 Heeft u uw RI&E al op orde?
- 24 Waar blijven de stukadoors die statushouders in dienst nemen?
- 26 Appje van de zaak
- 27 Agenda
- 28 Wat betekent Zero-emission Stadslogistiek (ZES) voor ondernemers?
- 30 NOA Verzekeringsdienst
- 31 Kort nieuws

### Afbouwzaken verschijnt 10 keer per jaar

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

### Redactie

Erica van Aken  
Jolanda Reede  
Armand Landman  
E [afbouwzaken@noa.nl](mailto:afbouwzaken@noa.nl)

### Tekstverwerking, lay out en druk

Wilco Art Books  
Vanadiumweg 8, 3812 PZ Amersfoort

### NOA

De Smalle Zijde 20A  
3903 LP Veenendaal  
Postbus 310  
3900 AH Veenendaal  
T 0318 - 54 73 73  
[www.noa.nl](http://www.noa.nl)

# VAN DE VOORZITTER

JOHN KERSTENS



NOTEER ALVAST IN DE AGENDA:  
16 SEPTEMBER!



Mail

[j.kerstens@noa.nl](mailto:j.kerstens@noa.nl)



Twitter

[@JohnKerstens](https://twitter.com/JohnKerstens)



LinkedIn

[johnkerstens](https://www.linkedin.com/in/johnkerstens)

**Zoals bekend zetelt de NOA in Veenendaal, hart van afbouwend Nederland. En dat doen we al sinds jaar en dag. Tal van afbouwondernemers, met en zonder personeel, zijn de afgelopen jaren te gast geweest aan de Nieuweweg. Een enkele keer, af en toe of juist heel vaak. Voor een bijeenkomst of vergadering van hun sector. Voor een afspraak met een van onze medewerkers of met de advocaten van Van Gorcom. Of zomaar. Voor de gezelligheid.**

Ook veel leveranciers, producenten en op enigerlei andere wijze bij de afbouw betrokken bedrijven wisten de weg naar Veenendaal te vinden. En dat gold niet in de laatste plaats ook voor al die stukadoors die bezig waren het vak te leren of, als ze eenmaal aan de slag waren, zich verder in het vak te bekwamen. Of je nou een absolute beginner was of een echte pro: de praktijkhal achter het NOA-kantoor was the place to be. Van de examens op niveau 1 tot de door het aan de NOA verbonden Stucgilde verzorgde restauratie-opleiding (niveau 4): aan de Nieuweweg gebeurde het.

Gebeurde het. Want we zijn verhuisd. Maar we zijn wel binnen Veenendaal gebleven. De Smalle Zijde 20A is nu het adres dat iedereen in de sectoren Stukadoors & Afbouw, Vloeren & Terrazzo, Plafond- & Wandmontage en Natuursteen zou moeten kennen. Want daar is een nieuw 'Huis van de Afbouw' verrezen. En wat voor een. Een plek om trots op te zijn. Een

geweldige plek om te werken voor onze mensen. En voor de collega's van onze huurders Van Gorcom Advocaten en AFNL. Een geweldige plek ook om elkaar te ontmoeten. Met van de laatste snufjes voorziene vergaderzalen voor kleine en wat grotere gezelschappen. Met heel veel ruimte - binnen en buiten - voor het in huis organiseren van bijvoorbeeld onze Algemene Ledenvergadering en diverse evenementen voor onze sectoren. En, natuurlijk, met een spiksplinternieuwe praktijkhal.

Vanaf de tweede helft van mei hebben meer dan 150 (aankomend) stukadoors de hal inmiddels al van binnen gezien. En van buiten, als ze de zenuwen toch even de baas moesten worden met behulp van een sigaretje of onderweg naar de auto het thuisfront al wilden laten weten dat ze waren geslaagd. We hebben alles op alles gezet om op tijd klaar te zijn voor het ontvangen van al die examenkandidaten. En dat is gelukt.

Tot volle tevredenheid. Van studenten, docenten en examinatoren. En van onszelf.

En natuurlijk willen we heel afbouwend Nederland laten kennismaken met onze nieuwe stek. Om te kijken waar we zitten. Te zien hoe alles tot in de puntjes is afgewerkt, door collega's uit de sector (stuk voor stuk NOA-lid natuurlijk). Om een kijkje te nemen op kantoor, in de vergaderzalen en in onze nieuwe hal. En om kennis te maken, bij te kletsen of herinneringen op te halen.

Dat kan allemaal op vrijdagmiddag 16 september. Want dan vindt de officiële opening plaats. Natuurlijk krijgt iedereen daar nog een aparte uitnodiging voor, maar het is net zo handig om die datum nu al te noteren. En als we toch bezig zijn: noteer dan ook 14 oktober alvast. Want dan vindt onze Algemene Ledenvergadering plaats. Ook gewoon aan de Smalle Zijde 20A. In Veenendaal.



# NOA HOOFDSECTOREN AAN HET WOORD

PLAFOND- & WANDMONTAGE



**Theo Wouters**  
Voorzitter

## SAMEN DOORBOWWEN

In mijn vorige bijdrage aan Afbouwzaken hield ik nog een warm pleidooi voor versnelling van de woningbouw en de bijdrage van de afbouwbranche daarin. Slechts vier maanden later lijkt dat pleidooi alweer ingehaald door de realiteit: oplopende levertijden van bouwmaterialen en sterk stijgende prijzen kunnen zomaar roet in het eten gooien. Ik ben dan ook blij dat NOA samen met alle andere partijen in de bouw - van groot tot klein en van opdrachtgevers tot opdrachtnemers - een intentieverklaring hebben opgesteld waarin we hebben afgesproken risico's te verminderen, de schade te beperken en de continuïteit in de bouwproductie en werkgelegenheid te bevorderen. Hopelijk kunnen we door de handen ineen te slaan en elkaar niet het vel over de oren te trekken laten zien dat we als bouwsector onze verantwoordelijkheid nemen. Dat hebben we ook in de coronacrisis laten zien en ik ben ervan overtuigd dat we dat nog een keer kunnen. De opgaven in de gebouwde omgeving zijn simpelweg te groot om niets te doen.

De intentieverklaring 'Samen Doorbouwen in Onzekere Tijden', maar ook de focus op onderwijs met de in ontwikkeling zijnde Afbouw-Academie, is een onderwerp dat we tijdens de regiobijeenkomsten met onze Plafond & Wandmontage-leden zeker de revue laten passeren. Op 15 juni waren we in de regio Zuid-West en was SIG Benelux te Waalwijk onze gastheer. 22 juni zijn we bij Astrimex in Nieuwegein voor de regio Noord-West en Midden en op de 29<sup>ste</sup> doen we Zuidoost aan en zijn we te gast bij BMN in Nijmegen. We hopen tijdens alle drie de bijeenkomsten niet alleen op een gezellige avond, maar ook op belangrijke input voor het bestuur. En natuurlijk zullen we al uw vragen zo goed en duidelijk mogelijk proberen te beantwoorden.

Na de zomer nodigen we alle leden van harte uit voor de opening van ons nieuwe onderkomen aan De Smalle Zijde in Veenendaal. In de afgelopen maanden hebben verschillende leden en begunstigende leden fantastische

bijdragen geleverd aan de verbouwing van dat nieuwe pand en we hopen met iedereen op 16 september het glas te kunnen heffen. Wat mij betreft belichaamt onze nieuwe kantoor- en vergaderlocatie en de prachtige praktijkhal de frisse nieuwe wind die door onze vereniging waait.

Op 10 november mag de hoofdsector Plafond- & Wandmontage voor het eerst de jaarlijkse Plafond- & Wanddag in dat nieuwe onderkomen organiseren. En dan wordt ook weer de BBE-Award uitgereikt, het initiatief van de hoofdsector Plafond & Wandmontage en NVF die is bedoeld om uitzonderlijk goed presterende afdelingsleden te belonen en zo andere afdelingsleden te inspireren. Ik heb al een aantal inspirerende inschrijvingen voorbij zien komen, dus dat belooft een mooie uitreiking te worden. Inschrijven om mee te dingen naar die prijs kan nog tot en met de zomer.

“Heeft u specifieke vragen over genoemde- of andere onderwerpen? Aarzel dan niet en mail of bel mij. Input vanuit onze leden is erg belangrijk zodat wij ons kunnen richten op wat onze leden bezig houdt. Of kom naar een van de regiobijeenkomsten in juni en geef daar jouw input, hopelijk tot dan!”

**Bob Buijs**  
Sectormanager  
sectornieuws@noa.nl





"EINDELIJK: 66K  
VLOERENLEGGERS KUNNEN EEN  
OFFICIËLE OPLEIDING VOLGEN!"

## OPLEIDING DEKVLOERENLEGGER

**Met ingang van het schooljaar 2022/2023 gaat de nieuwe opleiding Dekvloerenlegger op MBO-niveau 2 van start. NOA hoofdsector Vloeren & Terrazzo, Savantis en vakbonden hebben er hemel en aarde voor moeten bewegen, maar het gaat gebeuren! ROC Midden Nederland heeft toegezegd het leertraject te faciliteren, want die begrijpt dat de vloerenopleiding méér dan gewenst is.**

Alweer ruim een half jaar geleden schreef Eric van der Zande, voorzitter van de hoofdsector Vloeren & Terrazzo trots in zijn column: 'Met ingang van komend schooljaar laten we een reguliere BBL-opleiding Vloeren & Terrazzo starten. Zowel vanuit het onderwijs als vanuit onze sector is er genoeg belangstelling om eindelijk een eigen opleiding te beginnen.' Wat hij toen nog niet kon bevroeden was alle tegenslag om een bekostigde opleiding aan te gaan bieden. Het gaf de sectorvoorzitter frustratie ten top: "Eindelijk werd er door de regering toegezegd dat er extra aandacht moet komen voor kleinschalig vaktechnisch onderwijs, maar nog konden we nergens terecht om vloerenleggers professioneel en via het officiële scholingsstelsel geschoold te krijgen.

Terwijl de sector er al jaren om vraagt en we ook al jaren met elkaar aan de weg timmeren om de opleiding van de grond te krijgen. Gelukkig gaven we niet op en kunnen we nu juichen: Onze opleiding gaat zeker te weten in het schooljaar 2022/2023 van start!"

Savantis is inmiddels al een heel eind op weg met de ontwikkeling van nieuw lesmateriaal. Het basisboek is zo goed als klaar, e-learning modules zijn in de maak en er wordt ook al nagedacht over de praktijkopdrachten en examinering. Het plan is besproken met het bestuur van de NOA hoofdsector Vloeren & Terrazzo, zodat de opleiding inhoudelijk aansluit bij de praktijk. Meerdere bedrijven uit de sector werken mee

aan het nieuwe lesmateriaal en die willen straks ook helpen bij de examens. Vanuit de sector is de aandacht en hulp hartverwarmend. Er wordt inmiddels ook gewerkt aan een ontwikkeltraject en het Beroepscompetentieprofiel (BCP) van de vloerenlegger is al aangepast. Achter de schermen loopt alles conform planning om de opleiding komend schooljaar te laten starten.

“Ik heb de afgelopen tijd wel slapeloze nachten gehad hoor”, vertelt Patrick Vos van Savantis. “Want we liepen heel mooi op schema, tot het College van Bestuur van een ander ROC een ‘no-go’ gaf om de vloerenopleiding te starten. We moesten opeens weer opnieuw beginnen met onze zoektocht naar een geschikt ROC. NOA en vakbonden waren heel betrokken en gezamenlijk werd op allerlei manieren naar een oplossing gezocht. Gelukkig hebben we het nu met het ROC Midden Nederland goed kunnen regelen. Die zien het belang er echt van in en er wordt nu bekeken hoe de theoretische en praktijk-scholing het beste kan worden georganiseerd. De opleiding vindt plaats op een nader te bepalen locatie in Brabant. Het wordt een BBL-traject, met in principe 4 dagen werk en 1 dag naar school. De opleiding wordt modulair opgebouwd, waardoor deze zowel inzetbaar wordt voor het initiële onderwijs als voor bij- en nascholing. We hebben al een mooi aantal aanmeldingen voor de opleiding binnen, daar zijn we heel blij mee. Ik heb meteen een aantal jonge geslaagde VMBO’ers

het goede nieuws kunnen brengen, dat ze zich nu officieel kunnen inschrijven.”

Binnenkort hopen we echt álle info te kunnen geven: over de scholingslocatie bijvoorbeeld en op welke website alle informatie staat om in te schrijven. Eén ding staat vast: de BBL-opleiding dekvloerenleggen start sowieso in september 2022.



## Leerling aanmelden?

Werkgevers, die meer willen weten over de nieuwe opleiding dekvloerenlegger niveau 2 en/of een werknemer willen aanmelden voor de opleiding kunnen contact opnemen met leerambassadeur Patrick Vos van Savantis:

T 06-34485314 of per e-mail op [p.vos@savantis.nl](mailto:p.vos@savantis.nl)

# NIEUW!!

## LPM-10 RAPID

### Lichtgewicht raapmortel

**INTRODUCTIE ACTIE,**  
**3 halen = 2 betalen\***

**Toepassing:**

- Voor het uitvlakken van minerale ondergronden zoals baksteen, poriso, kalkzandsteen etc..
- Zowel handmatig als machinaal verwerkbaar, tevens binnen en buiten toepasbaar
- Let op: SLP adviseert om geen lichtgewicht mortels in het maaiveld toe te passen
- Als badkamer renovatiemortel toepasbaar op afgebikt metselwerk

**Eigenschappen:**

- Licht verwerkbaar door toevoeging van lichtgewicht vulstoffen
- Minimale kans op scheuren door toevoeging van kunststofvezels
- Snel afbindende raapmortel: na 2 uur te schaven en na 2 dagen overtegelbaar
- Toepasbaar in laagdiktes van 10-30 mm per arbeidsgang
- Hoge opbrengst: een zak van 20 kg levert ca. 18 Liter pleister op

\* Deze actie is geldig in de maanden Juni en Juli 2022.

Neem contact op met onze verkoop binnendienst en informeer naar de actievoorwaarden.

## SLP Afbouwstoffen

Oonkweg 40, 7621XW Borne - T 074 - 2654000 - [info@slpafbouwstoffen.nl](mailto:info@slpafbouwstoffen.nl) - [www.slpafbouwstoffen.nl](http://www.slpafbouwstoffen.nl)





# DO'S & DON'TS BIJ HET GEBRUIK VAN DE ALGEMENE CONSUMENTENVOORWAARDEN

Regelmatig merken we uit contacten met leden en hun particuliere opdrachtgevers dat niet altijd de Algemene Consumentenvoorwaarden van NOA worden gebruikt en aan klanten worden toegezonden. Deze zijn echter verplicht van toepassing als onderdeel van het lidmaatschap van NOA. Om hier wat meer duidelijkheid in te scheppen, tippen we u graag over de 'do's & don'ts'.

## **Tip 1: Gebruik en verwijs naar de juiste voorwaarden**

Hanteer de juiste voorwaarden! Alleen als u rechtstreeks voor een particuliere opdrachtgever werkt, gelden de consumentenvoorwaarden. Werkt u voor een aannemer aan een woonhuis, dan gelden de voorwaarden zakelijk verkeer.

**Do:** Zet onder elke offerte de **#standaardverwijzing** en kruis aan welke voorwaarden u op de overeenkomst van toepassing verklaart.

**Don't:** Uw eigen voorwaarden op de website vermelden en er daarmee vanuit gaan dat die dan van toepassing zijn. U kunt alleen afwijkende voorwaarden overeenkomen als u dat

schriftelijk kenbaar maakt bij de offerte en uw opdrachtgever daarvoor tekent. Anders gelden standaard bij overeenkomsten met consumenten de NOA-voorwaarden.

## **Tip 2: Stuur de voorwaarden altijd mee**

Verwijs in uw offerte naar de voorwaarden die u van toepassing verklaart, maar stuur ze ook daadwerkelijk mee. In de voorwaarden staan de rechten en plichten van zowel u als de opdrachtgever helder beschreven. Dat schept duidelijkheid en voorkomt vragen.

**Do:** Mocht u bepaalde onderdelen uit de voorwaarden om



moverende reden niet willen naleven, dan moet u dat schriftelijk kenbaar maken bij de offerte. Of dat in elk geval doen vóór de aanvaarding van het aanbod door de consument.

**Don't:** Oude voorwaarden meesturen. Het komt nog wel eens voor dat leden een verouderde versie van de algemene voorwaarden hanteren. Even controleren dus of u de juiste voorwaarden meestuurt. Check ook of op uw website de juiste **#consumentenvoorwaarden** vermeld staan.

### Tip 3: Bevestig meerwerkopdrachten

In de consumentenvoorwaarden staat vermeld dat meerwerk zonder aparte overeenkomst kan worden uitgevoerd, mits het saldo van de daaruit voortvloeiende verrekeningen niet meer bedraagt dan 10% van de prijs van het werk.

**Do:** Als meerwerk meer dan 10% van de prijs van het werk bedraagt, dan moet dat schriftelijk worden overeengekomen. Gebruik daarvoor bijvoorbeeld het **#meerwerkformulier**. Ook als het meerwerk minder dan 10% is, is het verstandig om dat schriftelijk te bevestigen. In het laatste geval (minder dan 10%) hoeft u echter niet te wachten op een handtekening van de opdrachtgever, maar kunt u na uitvoering van de werkzaamheden een bericht sturen.

**Don't:** Er vanuit gaan dat de consument begrijpt dat het meerwerk is, of mondeling melden dat u meerwerk moet verrichten. In de praktijk komt het helaas voor dat consumenten zich die mondelinge overeenkomst niet meer herinneren als er betaald moet worden. Ze weten u er vervolgens wel op te wijzen dat u hun dat conform de voorwaarden schriftelijk gemeld zou moeten hebben als ze daarvoor hadden moeten betalen.

### Tip 4: Zet een waarschuwing op schrift

U bent de vakman, dus als ondernemer wordt u ook geacht deskundig te zijn. De wetgever ziet de consument als zwakke partij die beschermd moet worden. U hebt een waarschuwingsplicht, die geldt voor alle zaken die de kwaliteit van uw werk kunnen beïnvloeden.

**Do:** Leg de consument eerst uit waarom u waarschuwt en wat de gevolgen kunnen zijn. Communicatie is hier het sleutelwoord. Maar alleen vertellen is niet genoeg: u moet uw waarschuwing schriftelijk vastleggen. Wilt u na uw waarschuwing garantie uitsluiten, bijvoorbeeld omdat de consument wil dat u de werkzaamheden uitvoert terwijl u heeft gewaarschuwd voor scheurvorming door werking vanuit de ondergrond, dan kunt u daarvoor een **#vrijwaringsovereenkomst** gebruiken.

**Don't:** Alleen mondeling waarschuwen. Achteraf kan de opdrachtgever dan zeggen dat hij/zij uw waarschuwing niet als waarschuwing heeft opgevat. Of betwisten dat u gewaarschuwd heeft voor de gevaren.

### Tip 5: Neem geen complete verbouwingen aan

In de praktijk komt het voor dat NOA-leden andere werkzaamheden en/of diensten aanbieden, dan hetgeen men zelf in gespecialiseerd is. Dit hoeft geen probleem te zijn als er wordt samenwerkt met bouwpartners die namens u bij de consument leveren wat u bent overeengekomen. Maar er schuilt gevaar in: levert uw onderaannemer niet wat u bent overeengekomen met die particulier, dan bent u verantwoordelijk. Dat is ook de reden dat NOA en consumentenorganisaties de afspraak hebben gemaakt dat NOA per bindende uitspraak door de Geschillencommissie tot een bepaald bedrag garant staan: bij de Geschillencommissie Afbouw is dat conform de consumentenvoorwaarden voor Afbouwbedrijven maximaal € 5000,- en bij de Geschillen-

commissie Natuursteen geldt dat NOA op grond van eerder gemaakte afspraken met de Geschillencommissie garant staat voor € 10.000,-. Voorkomen is in alle gevallen echter beter dan genezen, dus:

**Do:** Geef alleen NOA-Afbouwgarantie op werkzaamheden die betrekking hebben op stukadoorswerk, vloeren-, terrazzo-, of plafond- en wandmontagewerkzaamheden en Natuursteen-garantie op werkzaamheden die betrekking hebben op het bewerken van natuursteen. Wilt u ook andere diensten aanbieden, zorg dan dat u daarvoor andere consumentenvoorwaarden van toepassing verklaart, die daadwerkelijk toezien op die werkzaamheden.

**Don't:** Denken dat de risico's toelaatbaar zijn en uw klant doorverwijzen naar uw onderaannemer als er klachten zijn. Verklaar de NOA-voorwaarden niet van toepassing op leidingwerk, installaties, het plaatsen van dakkapellen, aanbouwen, etc. etc. Onze consumentenvoorwaarden zien daar simpelweg niet op toe en dus is ook niet duidelijk beschreven wat uw klant van u mag verwachten (en wat niet).

### Tip 6: Verkoopvoorwaarden Natuurstenen Grafwerken

Naast de Algemene consumentenvoorwaarden voor het Afbouwbedrijf in Nederland en de Algemene Consumentenvoorwaarden Natuursteen zijn er ook nog aparte voorwaarden voor Natuurstenen Grafwerken. Deze zien specifiek toe op het maken en leveren van grafwerken, dus hanteer voor deze specifieke werkzaamheden de verkoopvoorwaarden voor natuurstenen grafwerken.

Heeft u vragen over het toepassen van algemene voorwaarden, het geven van NOA-Afbouwgarantie of NOA-Natuursteengarantie? Neem dan contact op met ons secretariaat. Realiseer dat u als NOA-lid in principe altijd gehouden bent aan de algemene consumentenvoorwaarden zoals die door ons beschreven zijn. Zorg daarom dat u goed op de hoogte bent van de rechten en plichten en voorkom misbruik!



Maak gebruik van voorbeeldteksten en documenten! Scan met uw smartphone de QR-code om direct de #voorbeeldteksten te downloaden, waarover u in dit artikel getipt wordt. U kunt de bestanden vinden op ons besloten ledengedeelte onder het kopje downloads.





## VEEL AANDACHT VOOR VERDUURZAMING TIJDENS RENOVATIE- EN MONUMENTENBEURS

**Van 17 t/m 19 mei vonden in de Bossche Brabanthallen tegelijkertijd weer de Renovatiebeurs én de vakbeurs Monument plaats. Een ideale plek voor woningeigenaren, architecten, vastgoedbeleggers en woningcorporaties om goed geïnformeerd te worden. Exposanten hadden alles uit de kast getrokken om bezoekers zich te laten oriënteren op de inmiddels veelzijdige verduurzamingsmogelijkheden en nog echte authentieke ambachtelijke kunst.**

Of het door het stralende zomerweer kwam, of dat het toch het type mensen is dat graag op deze plek alle mogelijkheden langs struint... de redactie van Afbouwzaken zag een opvallend hoog aantal bezoekers op sandalen. Velen waren op zoek naar gezonde, duurzame, kwalitatief hoogwaardige mogelijkheden om een of meerdere woningen mee te renoveren of restaureren. De beursorganisatie speelde slim op deze vraag in, met overal flinke potten vitamine M (op de Monumentenbeurs) en vitamine R (bij alle exposanten op de Renovatiebeurs). Het bleken snoepjes, die gretig aftrek vonden.

### Zorgen over onzekerheden

Natuurlijk stonden de exposanten op de beurs om hun waren aan te prijzen, maar eenmaal in gesprek ging het al snel niet meer over de producten die ze lieten zien, maar over alle uitdagingen die leveranciers voor de komende tijd zien: prijsstijgingen, stagnaties en de algehele kwaliteit van bouwen. Leveranciers kampen met langere levertijden en producenten hebben met regelmaat een uitdaging om een bepaalde grondstof geleverd te krijgen. Prijzen lopen hard op. "Uitermate vervelend" meldt Mirjam Rubingh van





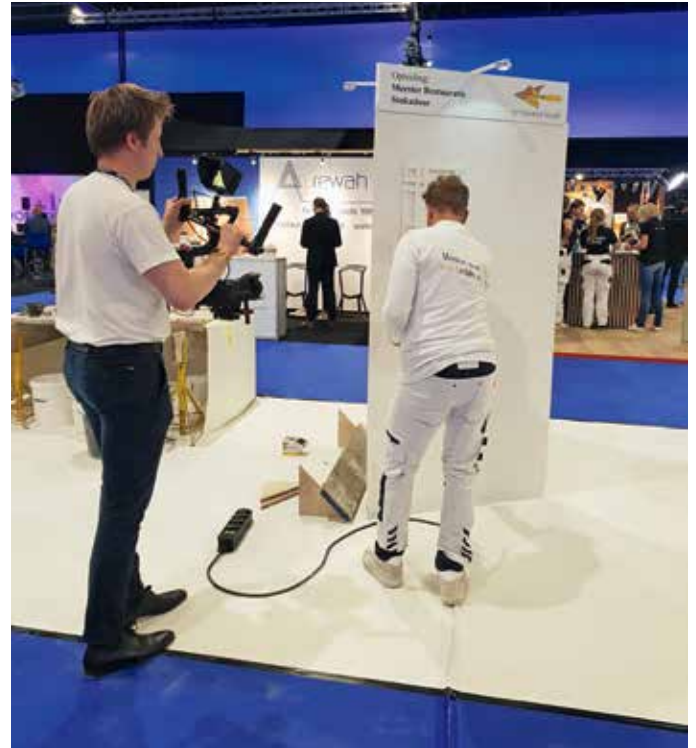
Eco\_Floor, “want onze klanten steken vaak al hun nek uit om een milieuvriendelijke, duurzame gietdekvloer aan te bieden, die relatief nieuw is in de branche en dan kunnen we zulke onzekerheden en prijsschommelingen natuurlijk al helemaal niet gebruiken.” Ook maakt men zich zorgen of al die nieuwbouwplannen wel tot uitvoering komen. De bouwopgave is enorm, maar wie gaat het allemaal maken? “Het aantal vakbekwame mensen in de afbouw loopt echt terug”, meent Johan Kunst van Ardex. “Zowel op de opleidingen als voor werkgevers is het lastig om gemotiveerde mensen te vinden en te houden.” “In ons advieswerk zien we tegelijkertijd dat investeerders terughoudend zijn om nieuwe projecten op te starten”, vertelt Corné Mol van Strikolith: “De totale bouwkosten zijn op dit moment zo moeilijk in te schatten, zeker als je een iets langere termijn nodig hebt om tot bouwen te komen. Want ook het stikstofprobleem is er nog steeds, los van de gestegen bouwkosten. Omdat de afbouwsector aan het eind van het proces zit, moeten we vrezen voor besparingskeuzes. Het bouwbudget is door alle gestegen prijzen al overschreden tegen de tijd dat onze vakmensen aan de beurt zijn.”

### “Wat kost dat?”

Ondertussen dwalen er in een gestage stroom bezoekers door de stands. Veel bezoekers willen alles weten over hoe ze kunnen isoleren, welk effect een bepaalde isolatiemethode heeft en... wat het kost. “De vragen van bezoekers zijn erg uiteenlopend”, vond Erik Oeben van Alsecco. “Mensen willen echt wel heel graag hun woning verduurzamen, maar willen dan bijvoorbeeld meteen eindeloos discussiëren over de prijs. Gelukkig zijn er ook veel bezoekers die eerst goed oriënteren welke systemen er allemaal zijn, wat de verschillen en overeenkomsten zijn, waar ze op moeten letten en dat soort zaken.” Gert Vermeij van Tri-al had amper tijd om zelf een slokje water te nemen, zoveel belangstellenden had hij in zijn stand. Met trots werd op de Renovatiebeurs de Calstar® ECO-line geïntroduceerd: allemaal kant-en-klare producten van milieuvriendelijke grondstoffen. “De hele lijn is vrij van schadelijke stoffen en hypoallergeen. Prettig om te verwerken en tegelijkertijd natuurlijk zeer geschikt voor ‘gevoelige’ mensen.”

### Kunstwerken

Even verderop waren de Meester stukadoors met leerlingen gepassioneerd aan allerlei werkstukken bezig. Bezoekers stonden rondom de stand van ’t Neerlandsch Stucgilde in de gangpaden te kijken: “Pure kunst”, hoorden we een man tegen zijn vrouw zeggen. Bezoekende vakspecialisten hadden vooral oog voor de stucanet constructie, die in de stand van het Stucgilde werd gebouwd. Deze pleisterdrager is zeker niet nieuw, maar is voor velen toch een ontdekking. “Ideaal om holle en bolle vormen in stucwerk mee te maken”, vindt Lois Vlasblom. “En letterlijk ijzersterk!”



Restauratieopleiding: De werkstukken van zowel leerling als Meester stukadoors trokken veel bekijks.



De Stucgilde leden promootten op de Monumentenbeurs gebroederlijk het stukadoorsambacht.





# Lois Vlasblom ontving tijdens de Monumentenbeurs de voorzittershamer van 't Stucgilde.

## Kennisoverdracht

Voor Lois was deze editie van de Monumentenbeurs toch wel een bijzondere: op de laatste beursdag sloten de leden van 't Neerlandsch Stucgilde gezamenlijk af in een van de theaters waar gedurende de beurs allemaal lezingen werden gegeven. Anton van Delden droeg daar het voorzitterschap officieel over aan Lois Vlasblom: "Vijf jaar geleden werd ik benoemd tot voorzitter. Niet omdat ik mezelf nu zo prettig voel in zo'n rol, maar ik vond en vind het belangrijk dat ons ambacht zo goed mogelijk wordt overgedragen op volgende generaties. Eigenlijk voelde ik me een beetje een tussenpauze. Ik gaf mezelf de taak om de verbinding tussen de leden van het eerste uur én de jonge Meesters, die ik allemaal ken vanuit de restauratieopleiding, te bestendigen. Geen simpele taak, moet ik zeggen, want de combinatie met een pandemie is niet echt lekker. Maar we kunnen nu aan ons lijstje toevoegen dat ons Stucgilde ook pandemiebestendig is!"

## Positief ingestelde vakidoot

De nieuwe voorzitter stond er een beetje pips bij. Een flinke koorts nekte hem. Maar met paracetamol achter de kiezen toonde hij zich een ware voorzitter en speehte hij de zaal plat. "Ik voel me nog wel wat jong en onervaren voor deze taak, maar ik krijg van mijn Gildebroeders de ruimte om in mijn rol te groeien.

Ik zet me al jaren enthousiast in voor de club én de opleiding, dus in zoverre geen verschil. Mijn voorgangers hebben al heel veel voorwerk gedaan. Ik wil vooral met heel veel positivisme de verschillende uitdagingen aan gaan. Zo zijn we nu bijvoorbeeld weer druk aan het werven voor de start van de restauratieopleiding. Een pittige opleiding - dat realiseren we ons terdege - maar daarom houden we ook intensieve intakegesprekken met kandidaten. Praktijkervaring én motivatie zijn voor deze opleiding heel belangrijk. En nee, niet voor iedereen is de restauratieopleiding geschikt. Dat hoeft ook niet, maar natuurlijk zoeken we tussen alle bekwame stukadoors naar degenen die net als ons een beetje vakidoot willen worden", vertelde Lois Vlasblom met een bescheiden lach. Tijdens de beurs promootten de leden drie dagen lang gebroederlijk het ambacht. "Het is altijd lastig om te meten welk effect onze beursdeelname heeft", meende de nieuwe voorzitter. "In elk geval lukt het ons om bij heel veel bezoekers de aandacht op de mogelijkheden van stucwerk te krijgen. Op de beurs laten we ook altijd zien dat Stucgildeleden allemaal lid zijn van NOA en dat er een TBA is voor onafhankelijk, deskundig advies. Het is belangrijk om bezoekers mee te geven dat er volop keuze is en dat ze afhankelijk van hun wensen de juiste vakman uitkiezen."



Lois Vlasblom volgde op 19 mei Anton van Delden op als voorzitter van 't Neerlandsch Stucgilde.



# RECHT OP UITVOEREN VAN HERSTELWERKZAAMHEDEN

**Vanmiddag stond ik weer eens in de rechtbank voor een vloerzaak. En in al die jaren dat ik in de afbouw werkzaam ben, had ik een casus als deze nog niet gehad. Wat was er gebeurd: Een NOA-lid heeft werk aangenomen voor het plaatsen van een cementgebonden gietvloer in de kleur bruin. Tijdens het plaatsen van de vloer bleek dat de geplaatste kleurlaag wel erg grijsig was.**

De consument klaagde daar over en het NOA-lid zag ook dat de kleur niet goed was. Hoewel de vloer nog lang niet af was en er best een mogelijkheid bestond dat de vloer nog anders zou ogen nadat deze gepolijst, gelakt etc. zou zijn, was de beste optie om een extra kleurlaag te plaatsen. Aan de consument werd verteld dat het NOA-lid bereid was om een extra kleurlaag te plaatsen, maar dat er dan een uitloop zou zijn van ca. 1,5 week. Dat wilde de consument niet, want de keuken zou geplaatst worden en andere werkzaamheden stonden ingepland. De consument wilde dat de vloer afgemaakt werd en zou daarna wel bepalen of de vloer goed genoeg zou zijn of dat de kleur toch te veel zou afwijken. Het NOA-lid ging daar niet mee

akkoord en gaf aan dat het nu het moment was om de kleurlaag te plaatsen en dat dat achteraf niet meer mogelijk was. Daarop zijn de werkzaamheden afgemaakt zonder het plaatsen van een extra kleurlaag.

### Vordering

Zoals u al verwacht klaagde de consument daarna toch dat de kleur niet goed was en stelde een vordering in tot schadevergoeding voor de kosten van het vervangen van de vloer. De rechter hoorde partijen in de rechtbank aan en gaf duidelijk aan dat de aannemer de gelegenheid moet krijgen om een gebrek op te lossen. De consument had die mogelijkheid, door het NOA-lid de opdracht te geven het werk af te maken

zonder het plaatsen van de extra laag, niet gegeven. Het leek er wel op dat dat risico toch echt bij de consument lag.

### Goede hoop

Of de rechter dit ook in het vonnis zal verwoorden, blijft nog even spannend. Een rechter is op zich niet gebonden aan hetgeen in de rechtszaal als voorlopig oordeel wordt gegeven, maar ik heb goede hoop dat het NOA-lid in het gelijk wordt gesteld.

---

Ingeborg van Leusden  
Van Gorcom advocaten  
T 0318-500001  
E leusden@vangorcomadvocaten.nl



**SAMEN DOORBOUWEN  
IN ONZEKERE TIJDEN**

# OOK NOA ONDERSCHRIJFT INTENTIEVERKLARING BOUWBRANCHE

**Precies een jaar geleden schreven we in dit magazine een artikel over de sterk stijgende prijzen van bouwmaterialen en de olopende levertijden. Toen was (de nasleep van) corona en de verstoorde wereldhandel de grote boosdoener. Een jaar later is de situatie niet bepaald beter geworden: oorlog in Oekraïne, almaar stijgende energie- en grondstofprijzen en gigantische personeelstekorten zorgen voor nog langere levertijden en blijvend stijgende prijzen. Hoewel het in de afbouw nu nog mee lijkt te vallen, steunt NOA de intentieverklaring ‘Samen Doorbouwen in Onzekere Tijden’ van harte.**

Die intentieverklaring werd op de laatste dag van mei gepresenteerd door bijna alle partijen in de bouw: van groot tot klein en van opdrachtgevers tot opdrachtnemers. Brancheverenigingen uit de bouwsector hebben met onder meer de ministeries van Volkshuisvesting en Infrastructuur en Waterstaat afspraken gemaakt over hoe om te gaan met gestegen materiaalprijzen en de leveringsproblemen. Samen hopen we de bouwproductie op gang te houden. Ook banken en de ontwerp- en technieksector sloten zich aan bij de afspraken. In de intentieverklaring ‘Samen Doorbouwen In Onzekere Tijden’ zijn uitgangspunten vastgelegd over hoe om te gaan met de kostenstijgingen en leveringsproblemen door de oorlog in Oekraïne. Zo mogen

financiële risico's niet bij één partij worden neergelegd en moeten opdrachtnemers en opdrachtgevers in goed overleg afspraken maken over kostenstijgingen en leveringsproblemen. Verder zegt de verklaring dat contractpartijen in gesprek moeten over bestaande contracten. Daarnaast verklaren de ondertekenaars dat alle partijen in de keten in goed vertrouwen zullen werken aan het op gang houden van de bouwstromen.

## **Enquête**

Eerder hield NOA al een korte enquête onder de leden waarin gevraagd werd of die te maken hebben met stijgende prijzen en langere levertijden en zo ja, of die prijzen (kunnen) worden





doorberekend aan de klant. De uitkomsten van die enquête zijn wisselend, ziet Frans Westerman, onze beleidsmedewerker Sociale Zekerheid en Arbeidsvoorwaarden: “Gemiddeld lijken de prijzen van materialen sinds afgelopen februari tussen de 5 en 10 procent gestegen te zijn, soms met een uitschieter naar boven. Vooral isolatiematerialen, hout, aluminium, staal, gips, natuursteen, composiet, plaatmateriaal, EPS, verhardingsmiddelen en kunststof worden genoemd. De meeste van onze leden lijken die gestegen prijzen nog door te kunnen berekenen aan hun klanten, maar lang niet iedereen doet dat ook. Levertijden lijken niet zozeer langer te worden, maar vooral onzeker. En dat is misschien nog wel vervelender. Dat je niet weet waar je aan toe bent.” Toch schrok Westerman niet heel erg van de resultaten van de enquête. “We zien allemaal dagelijks dat de inflatie oploopt. Dat kan op de lange termijn best spannend worden. De afbouw bevindt zich immers aan het einde van de keten. Maar ik hoop vooral dat we elkaar niet de put inpraten, dan wordt zo’n verhaal al snel een self-fulfilling prophecy. Ook daarom ben ik blij met de intentieverklaring. Net als in de corona-periode moeten we vooral positief blijven en met elkaar de schouders eronder zetten. We kunnen dit met elkaar gewoon fixen, daar ben ik van overtuigd.”

Naast NOA ondersteunen onder andere de volgende partijen de intentieovereenkomst ‘Samen Doorbouwen in Onzekere Tijden’: Aedes, IPO Interprovinciaal Overleg, Koninklijke Bouwend Nederland, Koninklijke NL Ingenieurs, Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat, NEPROM Nederlandse Vereniging van Projectontwikkeling Maatschappijen, NVTB Nederlandse Vereniging Toeleverende Bouwmaterialenindustrie, Rijksvastgoedbedrijf, Rijkswaterstaat, Techniek Nederland, TKI Urban Energy, TNO, VNG Vereniging van Nederlandse Gemeenten, BNA Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus, Unie van Waterschappen.

Bekijk het totaaloverzicht op [NOA.nl](https://www.noa.nl).



## Nieuwe leden

### **Binnenbeton B.V.**

Drechtdijk 23  
1424 RA De Kwakel  
T 0297 - 56 43 55

### **Braakman Stucadoorswerken**

Rozengarde 41  
7461 DA Rijssen  
M 06 - 57 37 52 66

### **Buro Brandbeheersing B.V.**

Bijlestaal 56  
1721 PW Broek op Langedijk  
T 0226 - 31 88 06

### **Care 4 Tops**

Roosje Vosstraat 30  
2401 KJ Alphen aan den Rijn  
M 06 - 13 99 62 63

### **Daan van Kasteren**

Dordtselaan 95  
3081 BJ Rotterdam  
M 06 - 52 68 55 18

### **Esto Vloeren**

De Molenbeemd 22  
5066 DZ Moergestel  
M 06 - 22 06 64 15

### **HBS Stukadoorsbedrijf**

Orteliusstraat 304 1  
1056 PP Amsterdam  
M 06 - 14 69 22 91

### **Molle Floors**

Haverstraat 95  
2153 GD Nieuw-Vennep  
M 06 - 15 53 20 38

### **NP Natuursteen**

Delfweg 36C  
2211 VM Noordwijkerhout  
M 06 - 57 92 42 19

### **Onderhoudsbedrijf ELRO B.V.**

Oostzanerdijk 143 E  
1035 EX Amsterdam  
T 020 - 779 95 45

### **TRAFF B.V.**

Ceintuurbaan 16F  
8024 AA Zwolle  
M 06 - 14 45 07 16

### **VDM Afbouw & Onderhoud**

Brussellaan 24  
5628 TC Eindhoven  
M 06 - 27 89 09 86



# BRANCHEMONITOR AFBOUW: NIEUWE TRENDANALYSE KOMT ERAAN

**Eind van het tweede kwartaal krijgt de Branchemonitor Afbouw een uitbreiding: dan publiceren we de eerste trendanalyse in het besloten ledengedeelte van onze website. Deze trendanalyse wordt geleverd door Buildsight, een onafhankelijk adviesbureau voor de bouw.**

Om kansen en bedreigingen in de afbouwsectoren te signaleren - en op te kunnen anticiperen - worden er verspreid door het jaar kernontwikkelingen binnen de verschillende bouwsegmenten inzichtelijk gemaakt. Deze kernontwikkelingen worden elk kwartaal gepubliceerd in een online dashboard met daarin conjunctuercijfers over het BNP, vertrouwensindicatoren, prijzen en vacatures. Uitgesplitst naar sector toont het dashboard ook de bouwomzet, vergunningen en werkvoorraad.

## Over de Trendanalyse

Aan het online dashboard wordt dit kwartaal ook een Trendanalyse Afbouw toegevoegd. In de trendanalyse wordt inzichtelijk gemaakt waar (in welke regio's) en in welke bouwsegmenten onze sectoren vooral aan het werk zijn. Welke prijsontwikkelingen er plaatsvinden en hoeveel vacatures er in de bouw zijn. Ook zoomt de analyse in op de ontwikkelingen en het gebruik van verschillende bouwsystemen en belang-

rijkste materialen. Daarbij worden relevante veranderingen in wet- en regelgeving toegelicht. Er liggen heel wat uitdagingen voor de bouwsector als geheel en de afbouwsector in het bijzonder. Buildsight zorgt ervoor dat de verzamelde cijfers uit hun onderzoeken in de Trendanalyse voor de Afbouw ook geduid worden. Want wat betekenen die cijfers dan precies per NOA-sector? Wat kan ik verwachten in de belangrijkste markten waarin ik werkzaam ben?

## Hoe komt de analyse tot stand

Buildsight houdt het hele jaar door alle ontwikkelingen in de bouw in de gaten en voert kwantitatieve en kwalitatieve marktstudies uit. Natuurlijk gebruiken ze ook statistieken en gegevens van het CBS, maar de specifieke marktinformatie halen ze vooral uit eigen bouwplaatsbezoek: jaarlijks analyseert Buildsight zo'n 1600 woningbouwprojecten. Daarnaast analyseren ze jaarlijks op basis van een eigen panel circa 1400

renovatie- of verbouwklussen. Vanuit alle verzamelde informatie duiden ze hun waarnemingen en filteren ze specifieke trends voor de afbouw.

### Eind Q2 online

De Trendanalyse van de Afbouw komt eind juni online. Net als het dashboard van de Branchemonitor Afbouw staat de eerste analyse over een paar weken in het besloten ledengedeelte. Natuurlijk ontvangen alle leden en begunstigende leden een mail met een directe link om in te loggen zodra de Trendanalyse is gepubliceerd.

### Steeds meer info

In het derde kwartaal schakelen we alle NOA-bedrijven in, zodat de conjunctuurinformatie binnen de verschillende afbouwsectoren uitgediept wordt: welke omzetontwikkelingen zijn er, welke prijzen worden gehanteerd en hoeveel vacatures zijn er? We vragen ook welke verwachtingen ondernemers hebben. Het is belangrijk dat zoveel mogelijk NOA-ondernemers met het onderzoek mee doen. Hoe meer gegevens er verzameld worden, hoe meer vergelijkingen en juist ook onderscheid Buildsight kan maken in de volgende analyse. Het doel van de Branchemonitor Afbouw is dat we met elkaar steeds meer cijfers en statistieken verzamelen, waarmee NOA-leden een helder inzicht krijgen van hun bedrijfs situatie ten opzichte van de markt.



## Branchemonitor Afbouw

De gehele Branchemonitor Afbouw is alleen toegankelijk voor leden van NOA. Het online dashboard met kernontwikkelingen is te gebruiken via [www.noa.nl/branchemonitor](http://www.noa.nl/branchemonitor).



Leden en begunstigende leden kunnen inloggen met hun gebruikersnaam en wachtwoord. Eind juni wordt de eerste Trendanalyse hieraan toegevoegd.



De argenta invisidoor biedt u dé oplossing voor onopvallende binnendeuren, de trend voor een tijdloos interieur met een strak en minimalistisch ontwerp.

Follow us on:



nv **Argent Alu** sa | Bankstraat 2, 9770 Kruishoutem - Belgium  
T +32 (0)9 333 99 99 | [info@argentalu.com](mailto:info@argentalu.com) | [www.argentalu.com](http://www.argentalu.com)

  
**argenta**<sup>®</sup>  
opening doors





# HET “VERKOOP KLAAR MAKEN” VAN JE BEDRIJF

**Ooit komt de dag. Of misschien al binnen aanzienlijke tijd: het moment om je bedrijf te verkopen. Voor veel ondernemers is dat lastig: sowieso om afscheid te nemen van je kindje, maar ook om een goede koper te vinden, de waarde van je onderneming in te schatten, of de overdracht binnen de familie goed te regelen. Met tips van Olde Hartman Advies zetten we een aantal zaken op een rijtje die belangrijk zijn om voor te bereiden.**

Om je bedrijf te verkopen is het reëel om daar meerdere jaren voorbereiding voor uit te trekken. Het is ook goed om realistisch te kijken naar wat je daadwerkelijk te verkopen hebt: een kantoor aan huis? Of een bedrijf met geweldige vakmensen,

maar die wel binnen enkele jaren met pensioen gaan? Dan is de feitelijke waarde van je bedrijf misschien geringer dan je zelf inschat. Niet verkopen en afbouwen is dan een andere keuze die gemaakt zou kunnen worden.



## 25 puntensysteem

Het is een goed vertrekpunt om allereerst de waarde van jouw onderneming vast te stellen. Dat kun je wellicht zelf, of in samenspraak met jouw accountant. Je kunt als NOA-lid ook gebruik maken van een check bij ledenvoordeelpartner Olde Hartman Advies. Aan de hand van een vragenlijst maak je ten kantore van Olde Hartman in Amersfoort een bedrijfsprofiel. Dit is een 25 puntensysteem om te bepalen hoe interessant jouw bedrijf is voor kopers. Hoe interessanter, des te hoger is de verkoopbaarheid en de waarde van jouw bedrijf. Ook als je nu nog helemaal niet van plan bent om je bedrijf te verkopen, kan het al wel veel nuttige informatie opleveren om die waardebepaling te maken. Dan is het ook helemaal niet erg of frustrerend als je nog niet hoog scoort op de 25 puntenbepaling, want dan heb je nog ruim de tijd om daaraan te werken. De check met uitleg van Olde Hartman geeft namelijk een gericht plan om een eventuele verkoopwaarde van je bedrijf te laten stijgen. Denk daarbij aan: type opdrachtgevers, acquisitie aanpak, leeftijdsopbouw personeel, uitstraling pand en materieel etc.

## De Belastingdienst

Weinig mensen zijn dol op de blauwe enveloppen van de Belastingdienst, maar die vallen bij bedrijfsoverdracht zeker op de mat. Een goede fiscale constructie is van groot belang om de inhoud van een blauwe enveloppe beheersbaar te maken. Olde Hartman Advies ziet te vaak teleurgestelde ondernemers, die te laat begonnen zijn met de voorbereiding. Als een fiscale constructie moet worden veranderd, dan zijn daar maar zo termijnen van drie tot vijf jaar aan gekoppeld. Wanneer je daar pas achter komt op het moment dat je wilt verkopen, is dat natuurlijk een grote klap.

## Een goede voorbereiding...

Niet voor niets luidt het spreekwoord 'een goed begin is het halve werk'. Een eenmanszaak of VOF is bijvoorbeeld ook privé aansprakelijk als er transitievergoedingen betaald moeten worden. Dat kan een reden zijn om tijdig de rechtsvorm aan te passen. Het kan ook voorkomen dat de werkelijke waarde van jouw bedrijfspand ten opzichte van de boekwaarde een groot verschil geeft. Mooi zo'n meerwaarde, maar dat kan ook een grote belastingaanslag tot gevolg hebben. Het is goed om zulke zaken ruim van tevoren uit te zoeken en hier op te anticiperen.

## Familie overdracht

Ook als je jouw bedrijf aan je zoon of dochter over wilt dragen, is een gedegen voorbereiding van belang. Want het is natuurlijk geweldig dat het bedrijf in de familie blijft, maar de fiscus let extra goed op (er lijken veranderingen op komst m.b.t. de bedrijfsopvolgingsregeling) en ook de continuïteit van het bedrijf moet worden geborgd. Niet in de laatste plaats wil je zorgvuldig omgaan met de familiebanden. Olde Hartman Advies adviseert dan zeker goede gesprekken te voeren en scheve ogen te voorkomen.

Geïnteresseerd in het 25 puntensysteem van Olde Hartman Advies? NOA-leden kunnen de vragenlijst zelfstandig maken en krijgen na het invullen een gratis adviesgesprek. Neem hiervoor contact op met Ben of Richard olde Hartman: T 033-4555889 of per e-mail [info@bouwbedrijvenbeurs.nl](mailto:info@bouwbedrijvenbeurs.nl)



## VRAAG & ANTWOORD

**Ben je verplicht een bedrijfsongeval altijd te melden bij de arbeidsinspectie?**

### Antwoord

Als er sprake is van dodelijke afloop, van een ziekenhuisopname of van blijvend letsel dan moet er direct melding worden gedaan bij de arbeidsinspectie: <https://portaal.nlarbeidsinspectie.nl/ongeval>. In andere gevallen, bijvoorbeeld bij het kneuzen van een hand, hoeft dit niet gemeld te worden.

### Hebt u een vraag?

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

# Trending Topics



## Ricardo Hoogenboom

Vanmorgen kwam de Obimex Filmcrew langs! Wat ontzettend gaaf om als trotse ambassadeur te mogen vertellen én te laten zien waarom wij al ruim twintig jaar kunnen bouwen op deze samenwerking!

Dank ook aan Erik van der Quast dat we bij jullie wat mooie shots mochten maken. Wordt vervolgd..  
#afbouwpartners #obimex #blij



## E-stuc stukadoors- en restauratiebedrijf

Op de beursvloer, bij Beurs Monument in de Brabanthallen in Den Bosch. Vader en dochter, tussen de stukadoors van het @het\_stucgilde aan de slag met toffe dingen maken en laten zien. Wat een topdag! #restauratie #stucwerk #vaderdochter #meesterstukadoors



Examineren stukadoors niveau 2. Nette groep.  
#toekomst #stukadoors #noa #savantis #afbouw #veenendaal



Even wat hartjes mijn tijdlijn opgooien. Voor stukadoors, verpleegkundigen, putjesscheppers en chirurgen. We hebben jullie allemaal even hard nodig ❤️👍

## Gerrie Kroon

GENIETEN met de beren die smeren





# Wat ons opvalt op social media!

## Alpha Natuursteen

Deze week hebben we onze nieuwe vrachtwagen in ontvangst genomen. Hiermee zijn we voorbereid op de toekomst en kunnen we er weer velen jaren tegen aan 🚚 #iveco#alphanatuursteen



Jouw bericht op deze pagina?  
Tag ons in jouw bericht

 @NOA-afbouw

 @noaafbouw

 @noa-afbouw

 @NOAAfbouw



## Twan Berkers

En het dan gek vinden als naderhand alles gaat scheuren

## Grietje Klompenmaker

Directeur | eigenaar bij Wanpla Holding bv

Afgelopen vrijdag hebben wij ons 40-jarig bedrijfsjubileum gevierd bij @De Strandhoeve in Baarlo: een prachtige dag met leuke activiteiten en enthousiaste competities!





# HEEFT U UW RI&E AL OP ORDE?

**Als uw bedrijf werknemers in dienst heeft, bent u verplicht om te zorgen dat uw medewerkers veilig en gezond het werk kunnen uitvoeren. Eén van de belangrijkste middelen daarvoor is de Risico Inventarisatie en Evaluatie (RI&E).**

Hoewel het hebben van een actuele RI&E voor alle bedrijven met personeel verplicht is op grond van de wet (al sinds 1994), blijken toch nog redelijk wat bedrijven geen RI&E of een reeds (sterk) verouderde versie te hebben. Het doel van een actuele RI&E is dat de veiligheid en gezondheid binnen een bedrijf wordt verbeterd. Het resultaat moet minder ongevallen, minder verzuim en minder arbeidsongeschikten opleveren. Uiteindelijk wordt daarmee het rendement van een bedrijf vergroot.

Uit diverse gegevens is gebleken dat met name in het midden- en kleinbedrijf relatief veel bedrijven niet beschikken over een (actuele) RI&E. Het ministerie van SZW gaat ook dit jaar weer controleren en waar nodig handhaven (lees: boetes uitdelen die flink kunnen oplopen). Eind vorig jaar werden de natuursteen-

bedrijven verrast met een controle door de Arbeidsinspectie. Zij moesten binnen een relatief korte termijn een kopie van de RI&E uploaden naar de site van het ministerie van SZW, zodat het ministerie een controle kon uitvoeren. In samenwerking met Vollandis kon NOA aangesloten bedrijven snel een oplossing leveren: middels de RI&E Bouwnijverheid is een actuele RI&E met Plan van Aanpak te leveren.

### **RI&E Bouwnijverheid**

De RI&E Bouwnijverheid is een online programma waarmee u de RI&E volledig toespitst op uw bedrijf. Dit kan op een relatief eenvoudige wijze en kosteloos (voor bedrijven tot maximaal 25 werknemers). Het voordeel daarbij is dat u alleen die functies kunt kiezen die bij uw bedrijf voorkomen. Daarbij worden

tevens per functie de belangrijkste risico's geselecteerd, zodat u geen ingewikkelde zoektocht hoeft te doen naar alle risico's waar u mogelijk mee te maken heeft. Deze zijn al bekend en het is aan u om aan te geven of u deze al heeft aangepakt of dat er nog iets mee moet gebeuren. Als dat het geval is, komen de nog af te handelen zaken vanzelf terug in het zogenaamde Plan van Aanpak. Na het maken van de RI&E komt het volledige plan uit het systeem. Dit is namelijk een wettelijk verplicht onderdeel dat ook in de RI&E is ingebouwd. Bedrijven met minder dan 25 medewerkers hoeven de RI&E niet door een externe deskundige te laten toetsen en kunnen zodoende volledig kosteloos een RI&E maken. Voor grotere bedrijven geldt dat de RI&E Bouwnijverheid gebruikt kan worden, maar dat die na het gereed maken nog wel extern moet worden getoetst.

### MijnVolandis

Voor het maken van de RI&E Bouwnijverheid kunt u terecht bij Volandis (<https://www.volandis.nl/werk-veilig/instrumenten/rie/>). U kunt daar via het werkgeversportaal "mijnVolandis" inloggen en dan gebruik maken van de RI&E. Om in te kunnen loggen heeft u bij Volandis een account nodig. Zodra u op de link klikt van de "mijnVolandis"-omgeving, zal u gevraagd worden om een account aan te vragen als u dat nog niet heeft. Na het aanvragen krijgt u per post een verificatiecode (dus niet per mail). Dit kan maximaal 5 dagen duren. Na het ontvangen van de verificatiecode kunt u onmiddellijk inloggen en met uw RI&E aan de slag.

### Coronamaatregelen in RI&E

Inmiddels is het coronavirus niet meer weg te denken uit ons leven. Momenteel gaat het goed, maar richting najaar en winter is de kans weer reëel dat we er opnieuw mee moeten dealen. Omdat ook in werksituaties het risico bestaat besmet te raken, is dit risico nu in de RI&E Bouwnijverheid opgenomen.

### Bijeenkomsten RI&E Bouwnijverheid

We kunnen ons voorstellen dat het geheel zelfstandig invullen van de RI&E de nodige vragen oproept en dat u daarbij hulp wenst. In de afgelopen jaren hebben we in het NOA-winterprogramma daarom regelmatig een training van een halve dag aangeboden: met maximaal 20 medecursisten gaat u dan onder deskundige begeleiding de RI&E direct invullen. Na afloop hoeven de meeste cursisten nog maar enkele dingen zelf toe te voegen om het geheel af te ronden en daarmee te beschikken over een actuele en complete RI&E. De mogelijkheid om deze training te volgen is er nog steeds, zowel digitaal als fysiek. Heeft u interesse, laat het ons weten dan kunnen we in overleg met Volandis kijken of we een bijeenkomst kunnen organiseren.

### Actueel houden van de RI&E

Als u eenmaal de RI&E heeft ingevuld en deze is klaar (inclusief het Plan van Aanpak), dan is dat natuurlijk prima. U heeft uw risico's goed in beeld en weet wat er op bepaalde onderdelen nog moet gebeuren. Daarna is het zaak dat u uw RI&E actueel

houdt. Vaak wordt gevraagd wanneer een RI&E vernieuwd moet worden. Een RI&E hoeft niet steeds compleet opnieuw gedaan te worden. De RI&E moet wél actueel zijn. Als er geen (grote) wijzigingen in uw bedrijf zijn, is het in ieder geval verstandig tenminste eenmaal per jaar in uw RI&E te kijken of er nog aanpassingen nodig zijn. Zijn er grote aanpassingen geweest, bijvoorbeeld omdat u nieuwe werkzaamheden heeft toegevoegd, dan dient u dit onmiddellijk in de RI&E door te voeren aangezien die risico's nog niet in uw bedrijf zijn beoordeeld. Omdat er af en toe (soms heel vaak) ook iets in wetgeving verandert, krijgt u van het online portaal een update over dergelijke wijzigingen, omdat dan bekend is dat u een RI&E Bouwnijverheid heeft. Middels een mail krijgt u dan uitleg wat de wetswijziging betekent en hoe u deze verwerkt in uw RI&E Bouwnijverheid. Zo blijft u altijd op de hoogte van belangrijke ontwikkelingen op het gebied van de RI&E.

### Samenvatting

Zoals uit het voorgaande mag blijken, blijft de RI&E onder de aandacht van de Arbeidsinspectie, maar u kunt daar vooral zelf uw voordeel mee doen. De RI&E Bouwnijverheid biedt de mogelijkheid om op een relatief eenvoudige manier en kosteloos dit probleem op te lossen. Maak daar gebruik van. Het zal in ieder geval een bijdrage leveren in het zicht van de mogelijke risico's in uw bedrijf en hoe u deze kunt oplossen, zodat uw werknemers veilig en gezond kunnen werken. Tevens kunt u een eventuele controle van de Inspectie SZW dan ook met een gerust hart tegemoet zien.

Als u nog vragen heeft, kunt u natuurlijk altijd contact met het secretariaat opnemen.



### Meer weten?

Scan de QR-code voor een overzicht met handige linkjes over de RI&E.







## **WAAR BLIJVEN DE STUKADOORSBEDRIJVEN DIE STATUSHOUDERS IN DIENST NEMEN?**

**Daar waar begunstigend NOA-lid Opstap de afgelopen jaren veel succes boekte met het opleiden van zij-instromers en statushouders voor de schildersbranche, wil dat voor stukadoorsbedrijven niet echt vlotten. Aan geschikte kandidaten en opleidingsplaatsen bouwbreed is geen gebrek, wel aan stukadoorsbedrijven die deze mensen willen aannemen. “De stukadoorsbranche loopt hiermee gigantisch achter”, zegt Joey Krabben, landelijk manager HR Projecten bij Opstap.**

Meer dan 25 statushouders leidde Opstap in een speciaal opleidingstraject voor zij-instromers in de afgelopen 2 jaar op tot stukadoor niveau 2. Slechts 5 werken er nog als stukadoor, de meesten als zzp'er en niet meer bij een leerbedrijf. “Vaak hikken stukadoorsbedrijven aan tegen de kosten”, stelt

Krabben. Na het leertraject van 26 weken stromen ze in en krijgen ze betaald conform de cao. Maar blijkbaar vinden veel bedrijven dat te duur. Een andere verklaring heb ik niet voor het enorme verschil met bijvoorbeeld de schildersbranche.” Een NOA-lid uit het Oosten des lands dat in het verleden

enkele zij-instromers in dienst had, ziet het anders. “Aan vakbekwaamheid lag het niet. Die jongens konden echt wel netjes werken. Maar de cultuurkloof en het verschil in werkmentaliteit waren te groot. Dat is de reden dat er geen een meer voor ons werkt.” Wat overigens niet wil zeggen dat deze afbouwer nooit meer zij-instromers of statushouders in dienst wil nemen. “Ik werk al lang samen met Opstap en als de kans zich weer voordoet wil ik het best nog eens proberen. Ook met Nederlandse jongens moet je een beetje geluk hebben. Er werkt nu een Albaniër bij ons - niet via een leertraject overigens - en die bevalt uitstekend. Maar het blijft een uitdaging om goede mensen te vinden.”

### Leer/werktraject

Het leer/werktraject dat Opstap voor zij-instromers en statushouders heeft opgezet, heeft zich ondertussen wel degelijk bewezen. Opstap krijgt vanuit heel Nederland kandidaten toegewezen, onder andere door een convenant met het UWV, goede contacten met tal van gemeenten, Vluchtelingenwerk, regionale organisaties en verschillende vakscholen. Na een inzetbaarheidstest van een dag door een ervaren leermeester, waarbij wordt gekeken of een kandidaat geschikt en gemotiveerd is voor het leer/werktraject, volgen 26 lesweken bij een erkende vakopleiding. De kandidaten lopen in dat half jaar 3 dagen per week stage en gaan 2 dagen per week naar school. Daarna volgt een Proeve van Bekwaamheid die door Savantis wordt afgenomen in de NOA-praktijkhal in Veenendaal. Wordt die met goed gevolg afgelegd dan ontvangt de zij-instroomer of statushouder een erkend vakdiploma Stukadoor op niveau 2 en kan hij bij ieder stukadoorsbedrijf aan de slag. “Tenminste, als er voldoende animo zou zijn om deze mensen aan te nemen”, verzucht Krabben.

### Personeelsbankje

Om meer stukadoorsbedrijven bekend te maken met de kandidaten uit het Opstap-traject gaat NOA de komende maanden een proef doen met de zogenoemde online personeels- en materiaalbankjes zoals die al in de hoofdsector Plafond- & Wandmontage worden gebruikt. Dat is een online marktplaats voor beschikbaar personeel en materiaal voor NOA-leden onderling. Zodra iemand mensen zoekt of tijdelijk over heeft kan dat via dit platform worden gecommuniceerd. Opstap en NOA gaan uitproberen of dat systeem ook is in te zetten wanneer er een goede statushouder of zij-instroomer in een bepaalde regio beschikbaar is. René Hoogenberk, landelijk adviseur bij Opstap: “Stukadoors hoeven we de meeste statushouders niet te leren. Dat hebben ze in het land van herkomst vaak al geleerd. Alleen de materialen verschillen vaak, maar dat hebben ze na 26 weken ook prima onder de knie. Tot nu toe scoorden alle 25 statushouders die we hebben opgeleid hoger dan het landelijk gemiddelde tijdens het praktijkexamen.”

### Werk zat

Het Amsterdamse stukadoorsbedrijf en NOA-lid Sijne is van plan om binnenkort weer een statushouder in dienst te nemen. “Afgelopen december hebben we afscheid genomen van Youssef, een Syrische vluchteling”, vertelt eigenaar Valentin Sijne. “Die is voor zichzelf begonnen en heeft vijf jaar naar volle tevredenheid voor ons gewerkt. Natuurlijk was het in het begin soms lastig communiceren omdat je een andere taal spreekt. Maar dat is prima te doen met goede begeleiding. En hij was super gemotiveerd. We huren hem nog regelmatig in.” Sijne heeft daarnaast stukadoors en tegelzetters van Turkse en Antilliaanse afkomst in dienst. “Zolang ze maar willen werken kijk ik niet naar afkomst, kleur of diploma’s.” Soms begint er inderdaad eentje voor zichzelf, maar zo zit de markt nu eenmaal in elkaar. Daar moet je niet zo moeilijk over doen. Er is werk zat.” Subsidie heeft Sijne nog nooit gevraagd, ondanks het feit dat hij ook regelmatig jongens ‘met een rugzakje’ in dienst neemt. “Wel schrik ik soms van de discriminatie waar mijn jongens mee te maken krijgen. Vooral van instanties. Nee, nooit van klanten. Maar we zitten wel in Amsterdam hè? Daar kijkt niemand op van een kleurtje.” Sijne staat positief tegenover het leer/werktraject dat Opstap biedt. “Ik heb binnenkort een afspraak met ze. Want ik kan altijd goede mensen gebruiken. Kom maar op!”



## Belangstelling?

Bedrijven die mogelijk interesse hebben om werk te bieden aan een statushouder hoeven natuurlijk niet te wachten tot er een mail komt. Op [www.noa.nl/statushouder](http://www.noa.nl/statushouder) kunnen contactgegevens achter worden gelaten, zodat er vanzelf contact wordt opgenomen als er in de regio een geschikte kandidaat is.



# APPJE VAN DE ZAAK

**WhatsApp. Wie kent het niet? Dat er ook een aparte zakelijke variant is van het wereldwijd meest gebruikte communicatiemiddel weet echter lang niet iedereen. Zeker voor middelgrote en kleine bedrijven kan het slim zijn om een bedrijfsaccount aan te maken bij WhatsApp Business. Op die manier houd je zakelijk en privé ook nog eens makkelijker gescheiden.**

Om met de zakelijke variant van WhatsApp aan de slag te gaan, moet je die wel eerst downloaden uit de App Store (iPhone) of Google Play Store (Android). WhatsApp Business is in de basis hetzelfde als de WhatsApp die je gewend bent. De app ziet er hetzelfde uit en werkt hetzelfde: zo kun je nog steeds bellen via de app, verzendlijsten aanmaken, groepen aanmaken en gebruik maken van WhatsApp Web. Wel zijn er een aantal

functionaliteiten toegevoegd die WhatsApp Business interessanter maken voor bedrijven.

## **Bedrijfsprofiel**

Bij het aanmaken van je WhatsApp Business account kun je een bedrijfsprofiel aanmaken. Je kunt hier een logo instellen, je bedrijfsnaam toevoegen, maar ook andere belangrijke



informatie vermelden. Geef bijvoorbeeld je e-mailadres, je website en het adres van je bedrijf weer. Dat maakt het makkelijker voor klanten om je te vinden.

### Openingstijden

Een handige optie in je bedrijfsprofiel is het instellen van openingstijden. Door die toe te voegen weten klanten waar zij aan toe zijn en kun je automatische berichten instellen voor wanneer je niet aanwezig bent. Op die manier begrijpen klanten ook dat je na werktijd niet meteen op een appje reageert.

### Automatische reacties

Een verschil tussen WhatsApp Business en WhatsApp is dat je automatische reacties in kunt stellen. Hierin heb je verschillende opties, namelijk afwezigheidsberichten, welkomstberichten en snelle antwoorden. Deze berichten kun je helemaal naar jouw wens personaliseren.

### Vast telefoonnummer

Hoewel je WhatsApp Business op dezelfde mobiel kunt installeren als je normale WhatsApp, is het slim om de app te koppelen aan een ander telefoonnummer. Kies je voor hetzelfde nummer dan worden je chatgeschiedenis en media automatisch overgezet naar WhatsApp Business. Je kunt eventueel ook een tweede simkaart gebruiken en je WhatsApp Business account aan dat nummer koppelen. Als laatste optie kun je WhatsApp Business gebruiken met je vaste telefoonnummer. Hierdoor kan je met het vaste nummer van de zaak communiceren via WhatsApp.

### Statistieken

Een ander verschil tussen WhatsApp Business en WhatsApp is dat je de mogelijkheid hebt om bericht statistieken te volgen. Je kunt onder andere statistieken vinden over verzonden en ontvangen berichten. Statistieken helpen je om prestaties van marketingcampagnes via WhatsApp Business bij te houden.

### Labels

In de zakelijke versie van WhatsApp kun je labels toevoegen aan je chats. Hierdoor kun je chats categoriseren. Dit helpt orde te brengen in je chats. Hebben klanten vragen? Dan kun je ze aan het label 'vragen' toevoegen.

### Catalogus

Het is ook mogelijk om een catalogus van je producten of diensten aan te bieden in WhatsApp Business. Klanten zien dan in één oogopslag welke producten en diensten je aanbiedt.

### Smartphone of computer

WhatsApp Business en de gewone WhatsApp kunnen op hetzelfde apparaat geïnstalleerd worden. Je hebt dus geen nieuwe smartphone nodig om WhatsApp Business te installeren. Het is echter ook mogelijk om WhatsApp Business met meerdere medewerkers te gebruiken. De WhatsApp Business app wordt in dat geval geactiveerd op één telefoon en deze kan vervolgens gekoppeld worden aan vier computers. Hierdoor kan je met meerdere collega's WhatsApp Business gebruiken.



## 22 JUNI

Regiobijeenkomst  
Nieuwegein voor  
Noordwest & Midden -  
hoofdsector Plafond- &  
Wandmontage

## 25 JUNI

Rondje Maastricht -  
hoofdsector Stukadoren  
& Afbouw

## 29 JUNI

Regiobijeenkomst  
Nijmegen voor Zuidoost  
- hoofdsector Plafond- &  
Wandmontage

## 5 JULI

BHV basiscursus bij NOA  
in Veenendaal

## 6 JULI

BHV basiscursus bij NOA  
in Veenendaal



## WAT BETEKENT ZERO-EMISSION STADSLOGISTIEK (ZES) VOOR ONDERNEMERS?

**Voordat we die vraag kunnen beantwoorden, moeten we eerst kijken waar het vandaan komt. In 2014 sloten bedrijven, overheden en kennisinstellingen een convenant om de stadslogistiek efficiënter en duurzamer te maken: de Green Deal Zero Emission Stadslogistiek (ZES).**

Deze Green Deal leidde de afgelopen jaren tot diverse regionale pilots, gericht op het verminderen, veranderen en verduurzamen van de logistiek. Daarbij ging het bijvoorbeeld om overslag aan de randen van de stad (zoals logistieke ontkoppelpunten en ‘hubs’), de inzet van Light Electric Vehicles (LEV), vervoer over water en nieuwe samenwerkingsvormen binnen de logistieke keten. Er was afgesproken de periode tot 2020 vooral te gebruiken om te ‘experimenteren’ met kleine vaak lokale projecten. Om veel te verkennen en te leren, en de opgedane kennis en ervaring met elkaar te delen. Pilots mochten mislukken. Niet om daarna te stoppen, maar vooral om te kijken waar het niet goed ging en hoe het beter kon. ‘Living labs’ werden deze projecten genoemd. De Green Deal ZES heeft een looptijd van 10 jaar. Uitgangspunt is daarbij dat in 2025 de stadslogistiek zoveel mogelijk zero-emissie moet zijn. In 2019 is het klimaatakkoord een feit geworden. Daarbij werd de afspraak voor de stadslogistiek in dit kader zeer helder: in 30 tot 40 van de grootste gemeenten wordt in 2025 een zero-emissiezone ingevoerd. Het gaat dan om middelgrote zero-emissiezones. Door middel van de zogenaamde

Uitvoeringsagenda Stadslogistiek (UAS) wordt getracht invulling te geven aan deze opdracht. Dat klinkt natuurlijk allemaal vrij eenvoudig, maar is absoluut geen sinecure. Het in 2025 invoeren van zero-emissiezones in een flink aantal grote steden heeft en/of kan grote gevolgen hebben voor onder andere de MKB-ondernemer die hier werkzaam is. In het kort treft u een uiteenzetting aan over wat dit voor u kan betekenen en hoe u hierop in kunt spelen en welke mogelijkheden daarvoor zijn.

### **Voor wie gelden de zero-emissiezones?**

Deze gelden alleen voor vrachtauto's en bestelauto's. Voor andere voertuig categorieën zal dit in een later stadium op basis van onder andere toekomstige evaluatiemomenten bekeken worden.

### **Per wanneer?**

De invoering is mogelijk vanaf 1 januari 2025. Gemeenten kunnen zelf bepalen of ze deze zones inzetten naast, los of in plaats van een milieuzone. Gemeenten moeten de intentie tot



## Meer weten?

Scan de QR-code voor een overzicht met handige linkjes over Zero-emissie Stadslogistiek en subsidies.



het invoeren van een zero-emissiezone wel minimaal 4 jaar van tevoren aankondigen. Inmiddels hebben 27 gemeenten al een besluit tot invoering genomen. Scan de QR-code voor een overzicht van de zones.

### Hoe groot worden deze zones?

Met 'middelgroot' wordt bedoeld: minimaal het centrum (binnenstad en/of het centrale winkelgebied) plus de omliggende wijken. Gemeenten bepalen zelf waar een zero-emissiezone komt en wat de omvang is.

### Toegangsregels tot zero-emissiezones

Het invoeren van een zero-emissiezone zonder overgangsmaatregelen voor bestaande voertuigen zou betekenen dat veel ondernemers ineens niet meer een bepaald gebied in mogen. Daar zijn dus afspraken over gemaakt. Die treft u hierna in een grafisch overzicht aan:

Afhankelijk van uw huidige voertuig betekent dit dat u op enig moment mogelijk niet meer de door de gemeente ingevoerde zero-emissiezone in mag. Dat betekent dus, afhankelijk van de leeftijd van uw huidige bestelbus, dat u bij het aanschaffen van een nieuwe bus goed moet afwegen of u moet kiezen voor een emissieloze (elektrisch, waterstof) aangedreven variant.

### Subsidiereregeling

Bent u ondernemer en koopt of financial-least u een nieuwe, volledig emissieloze bedrijfsauto voor het vervoer van goederen? Dan kunt u een aanvraag doen voor de Subsidiereregeling Emissieloze Bedrijfsauto's (SEBA). Bij operationele lease kan uw leasemaatschappij subsidie aanvragen om in aanmerking te komen voor de SEBA. Deze regeling geldt alleen voor bedrijfsauto's (voertuigcategorie N1 of N2 tot een maximum gewicht van 4.250 kg) die zijn ontworpen en gebouwd voor het vervoer van goederen. U kunt tot maximaal € 5.000,- subsidie ontvangen per bedrijfsauto.

### Fiscale maatregelen

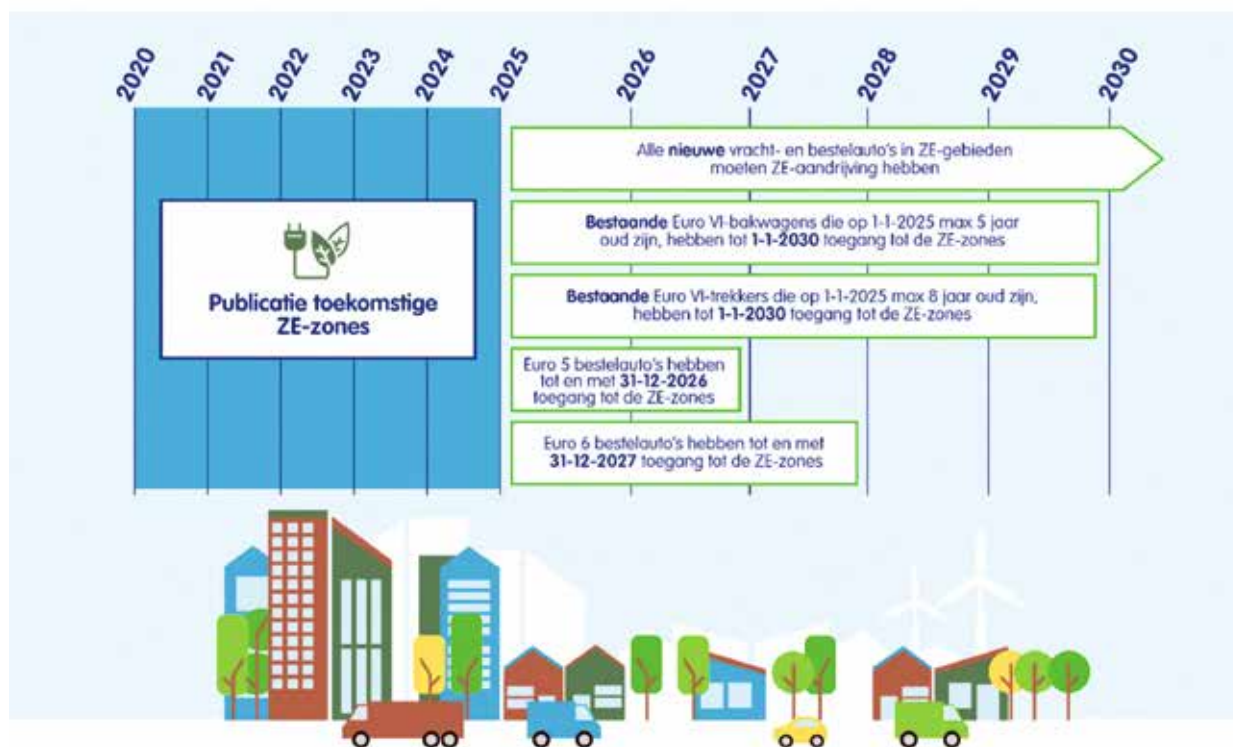
Naast de hiervoor genoemde subsidies zijn er ook nog een aantal fiscale maatregelen die het aanschaffen van emissieloze voertuigen moeten ondersteunen. Dat kan met de Milieu-investeringsaftrek (MIA) en de Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (Vamil). Met de MIA en Vamil kan het belastingvoordeel netto oplopen tot ruim 14% van het investeringsbedrag.

### Conclusie

Het invoeren van emissieloze zones in 2025 kan de nodige gevolgen hebben voor uw bedrijf. Vroegtijdig anticiperen is dus belangrijk. 2025 komt sneller dichterbij dan u denkt. Heeft u vragen? Neem gerust contact met het secretariaat op.



## Toegang tot zero emissie zones voor vracht- en bestelauto's







**Herinnert u zich het artikel over #Afbouwvrouwen in Afbouwzaken 3 nog? Dit was voor mij, als NOA Verzekeringsdienst Vrouw, een mooie aanleiding om een aantal van deze vrouwen te benaderen. Het resultaat was boven verwachting. Ik heb er een aantal leuke bezoeksafspraken aan overgehouden.**

Een aantal van u kent mij al, maar voor hen die mij nog niet kennen stel ik mij graag voor. Mijn naam is Petra van der Tol. Ruim 30 jaar werkzaam bij de NOA verzekeringsdienst. Samen met Dirk de Graaf van WUTHRICH ben ik lid van het managementteam. Zoals gezegd, sommigen onder u kennen mij al, want ik spreek en adviseer de NOA-leden al jaren. Vaak op het gebied van mijn specialisatie, inkomensverzekeringen, maar ook over alle overige zakelijke en particuliere schadeverzekeringen.

### **Specialisaties**

In mijn specialisatie adviseer ik ondernemers en werkgevers over ziekteverzuimverzekeringen en arbodienstverlening. Probleemdossiers met zieke werknemers kan ik bespreken met NOA-partner Bernie van Megen, eigenaar van Pre-Sense. Bij velen van u ongetwijfeld bekend. Ook neemt zij in voorkomende gevallen het dossier ter behandeling over. Maar ook de AOV, aanvullende verzekeringen voor de werknemers (WGA-gat of WIA-excedent) of eigenrisicodragen WGA en ZW behoren tot mijn aandachtsgebied.

### **Ziekteverzuimverzekering**

In de markt zijn hiervoor diverse mogelijkheden. Denk bijvoorbeeld aan de MKB Verzuim Ontzorgverzekering die vooral voor kleine werkgevers is bedoeld. Maar ook de “gewone” ziekteverzuimverzekering op basis van wachttijd is uiteraard een belangrijke verzekering voor de MKB-ondernemer. Voor de grotere werkgevers (met een loonsom van meer dan ca. € 750.000) is er ook de ziekteverzuimverzekering stop loss die een eigen risico in geld kent.

Wij kunnen u helpen bij de keuze van die verzekering die bij u en uw bedrijf het beste past. Samen kijken we naar de beste vorm, de dekkingspercentages en bijvoorbeeld de werkgeverslasten. Deze laatste bedragen in de afbouwbranche ca. 40%. Fijn als dit bij langdurige ziekte van de werknemer wordt uitgekeerd boven zijn of haar loon. Benieuwd naar onze verzekeringsoplossingen of adviezen? Neem dan contact met ons op.

Wilt u als Afbouwvrouw kennis maken met de NOA Verzekeringsdienst Vrouw? En samen uw verzekeringspakket

goed doornemen? Neem dan contact met mij op. Ik spreek u graag binnenkort. De Afbouw Man bezoek ik vanzelfsprekend ook graag. Daarnaast is ook onze NOA verzekeringsdienst Man Peter Schoonderwoerd ([peter.schoonderwoerd@wuthrich.nl](mailto:peter.schoonderwoerd@wuthrich.nl)) uiteraard graag bereid met u een afspraak te maken. Wij zijn telefonisch te bereiken op nummer 030 - 254 91 93.

---

Petra van der Tol  
NOA Verzekeringsdienst  
E [petra.vandertol@wuthrich.nl](mailto:petra.vandertol@wuthrich.nl)  
W [www.wuthrich.nl](http://www.wuthrich.nl)



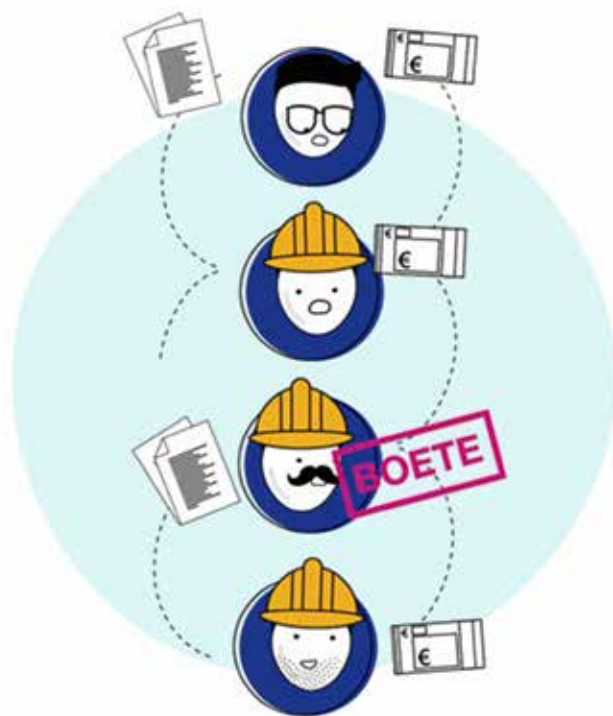
# KORT NIEUWS

## Verbeterde receptuur voor COAT omnibind

Producten van Omnicol worden doorlopend getest in het lab én in de praktijk. Daarnaast worden ook vakmensen regelmatig naar de bevindingen over producten gevraagd. Zo deed Omnicol dat ook voor de COAT omnibind. De receptuur van deze waterdichte elastische afdichter werd verder verfijnd en verbeterd. Hierdoor mag hij nu het EMICODE-label EC1 PLUS dragen. Daarnaast droogt hij sneller en kun je het product bij het verwerken voortaan herkennen aan zijn blauwe kleur. Zo zie je meteen goed waar je al een laag COAT hebt aangebracht. Kijk voor meer informatie op [www.omnicol.nl](http://www.omnicol.nl)



## Een goede WKA-administratie



De risico's die komen kijken bij ketenaansprakelijkheid wil je zoveel mogelijk inperken. Hier zijn diverse mogelijkheden voor. Een daarvan is het voeren van een goede WKA-administratie. Deze bestaat onder andere uit wettelijk verplichte documenten en gegevens. Maar hoe weet je zeker dat je de juiste documenten en gegevens van jouw vakmensen op de bouwplaats vraagt? Docsure heeft hier handige software voor. Ga naar [docsure.nl](http://docsure.nl) en probeer gratis een 14-daagse trial.

## Open Air LED panelen van Astrimex

De LED-Open-Air panelen van Astrimex worden in het ophangstelsel van systeemplafonds geplaatst en in het paneel wordt een plafondplaat gelegd waardoor de aanblik van het plafond gelijk blijft. De lichtgevende rand van het Open-Air paneel komt als het ware net onder het systeemplafond te liggen, een zogenaamde verzonken montage. De hoogte van de panelen is 16mm. Deze LED-panelen geven een heldere lichtopbrengst en hebben een lichtrendement van 100 lm/watt. De kleurtemperatuur is 3000 of 4000 Kelvin, het aantal branduren is 50.000. Dit betekent onderhoudsvrij voor een periode van 10 jaar bij gebruik van 12 uur per dag, 5 dagen per week. Meer informatie over de Open Air panelen vindt u op [www.astrimex.nl](http://www.astrimex.nl).





# GA VOOR GOUD

LIMITED EDITION PFT G4



**MAAK KANS OP DE HELFT VAN  
JE AANKOOPBEDRAG TERUG**

Ga snel naar [www.knauf.nl/pft50jaar](http://www.knauf.nl/pft50jaar),  
voor de actievoorwaarden.



**kNAUF**